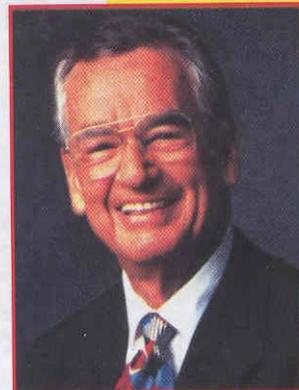


Как обрести и сохранить мотивацию

**УСПЕХ!**

# До Встречи на Вершине

О психологической  
установке,  
представлении о себе,  
достижении целей  
и здоровом смысле



# Зиг ЗИГЛАР

Книга **«До встречи на вершине»** написана в легком разговорном стиле и не отпускает вас в каком бы месте вы ее ни открыли. Она повествует о важных принципах и полна позитивных размышлений, которые дадут вам твердые основания поверить, что вы можете и должны преуспеть во всех сферах жизни.

**«До встречи на вершине»** учит:

- как заложить прочный фундамент правильной психологической установки;
- как его создавать;
- как ставить жизненные цели и мотивировать их достижение.

**«До встречи на вершине»** подчеркивает:

- насколько важны честность, лояльность, вера, твердый характер и порядочность, если вы рассчитываете пожинать ВСЕ блага, которые предлагает жизнь;
- что «бесплатного обеда не бывает», но вы отнюдь не «платите цену за успех», а «наслаждаетесь его ценой».

**«До встречи на вершине»** советует:

- как шаг за шагом изменить представление о себе и своем окружении;
- как изменить свою производительность и отдачу;
- как получить от жизни дополнительные блага и вознаграждения.

Более **800** интересных человеческих историй, острот и шуток, любопытных аналогий, указаний, «как надо» действовать, и юмористических происшествий удерживают ваше внимание и буквально на каждой странице сулят богатую пищу для размышлений.



# До встречи на вершине

Зиг Зиглар

---

## Я ВЕРЮ

Вы сумеете получить в жизни все, что захотите, если только в достаточной мере поможете другим людям получить то, чего хотят они.

## Я ВЕРЮ

Человек задуман для свершений, создан для успеха и наделен семенами величия.

## ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Существует возможность лишь не более чем поверхностно осветить данный вопрос, придав ему форму выражений благодарности тем многочисленным людям, которые помогли мне на протяжении долгих лет. Однако вклад некоторых из них настолько велик, что их имена буквально спрыгивают со страниц моей жизни на эти страницы и требуют воздать им должное. Во главе этого списка — моя «сладкая крошка», та женщина, которая придает моей жизни смысл, одновременно делая ее приятной, полезной и заслуживающей внимания. Ее любовь была тем стабилизирующим и мотивирующим фактором, который присутствует сейчас и существовал всегда — независимо от того, как складывались обстоятельства.

Моя мать с помощью житейских примеров, своей веры, мужества, здравого смысла и любви заложила во мне основы отношения к жизни и дала много материала для данной книги.

Весьма видную роль сыграли в моей жизни Джон Р. Андерсен и его супруга. Мистер Андерсен служил мне «вторым отцом» и обращался со мной как с сыном, сочетая подлинный интерес к моему развитию с любовью и/или дисциплиной — в зависимости от того, как того требовала ситуация.

М-р Уолтон Хайнинг многому научил меня в таких вопросах, как элементарный здравый смысл и умение «продать» себя публике. Это же относится и к Биллу Кранфорду, моему первому менеджеру по продажам, чье терпение и личный интерес далеко выходили за рамки нормальных деловых отношений между менеджером и торговым агентом.

По своему подлинному драматизму то краткое время, которое я провел вместе с П. С. Мерреллом, не с чем сравнить — оно остается непревзойденным. Этот человек направил меня на путь истинный, обратил в правильную сторону и придал мощный импульс к продвижению вперед тем, что даровал мне веру в себя.

Хол Краузе с помощью своей компании дал мне национальный и международный опыт и сильно облегчил тот путь, который я проделал как лектор, оратор и литератор. Все мои коллеги по трибуне: Кэвэт Роберт, Боб Ричарде, Билл Гоув, Дик Гарднер, Кен Макфарленд и покойный Чарли Каллен — сыграли важную роль в таких вопросах, как поддержка, обучение и воодушевление.

Берни Лофчик, «братец Берн» — с его советами, помощью, поддержкой и верой в меня и в философию «зигоаризма» — совершенно исключительным образом содействовал как моей карьере, так и личной жизни.

Неоценимым при публикации первоначального издания этой книги был опыт моего друга, бывшего партнера, а теперь — коллеги по лекторской деятельности Дэна Белласа. Большой вклад в ясность и эффективность данного издания внесла своей внимательностью к деталям и требовательностью к четкости изложения Кэрролл Филлипс.

Самой высокой похвалы и сердечной признательности за свой вклад заслуживают Пэтти Бонд, которая с невероятной скоростью печатала каждую страницу обоих изданий, и мой секретарь Джорита Саймингтон, поддерживавшая общий порядок.

Особой благодарности заслуживает Энн Андерсон из Наш-вилла, штат Теннесси, которая помогла мне заново открыть глаза на мир и обратить взор к радостям более полной, насыщенной и богатой жизни на земле при сохранении уверенности в том, что на небесах я проведу вечность с Иисусом Христом.

Я был бы нерадив и даже неблагодарен, не выразив здесь признательность за помощь, оказанную моими братьями и сестрами. Между нами всегда царила глубокая любовь и сильное чувство взаимной поддержки. Надеюсь, что мои усилия по части написания этой книги будут значимыми и для каждого из них.

Наконец, есть еще мои дети. Каждый из них уникален, каждый отличается от других и каждого я глубоко и по особенному люблю. Сьюзен, моя старшая дочь, дарит мне много полезных, стимулирующих бесед и оказывает большую поддержку. Синди, мое среднее дитя, неторопливо движется по жизни, в то же время заставляя повсюду чувствовать ее присутствие. Малышка Джулия вездесуща— она всегда рядом и делает абсолютно все. И мой сын Том, чье запоздалое, но долгожданное появление на свет позволяет мне оставаться молодым, занятым и полным надежд. Каждый из них доставил мне много удовольствия, а иногда— и небольшие огорчения. Каждый неизмеримо способствовал радостной солидарности всего нашего семейства. Каждый был даром Господа, за который я благодарю Его каждодневно.

Прошу всех, кого я назвал, принять мою глубочайшую благодарность. А тех, кого я не упомянул, убедительно прошу иметь в виду, что, хотя вы и не названы в этом произведении по имени и фамилии, я постоянно помню о вас и ценю ваш вклад больше, чем вы думаете.

Желаю вам всем счастья и удачи, да благословит вас Господь, пусть вам всегда будет хорошо, — и до встречи на вершине.

## ЭТО ВОИСТИНУ ТАК

Все то, что лежит позади нас и что лежит перед нами, — мелочи по сравнению с тем, что лежит внутри нас.

*Ралф Уолдо Эмерсон'*

Вы и только вы в состоянии использовать ваши способности. И это возлагает на вас колоссальную ответственность.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Слово «непривычная» будет, вероятно, приходить вам в голову каждый раз, когда вы откроете любую страницу книги «До встречи на вершине». У нее непривычный стиль, да и начинать книгу с главки под названием «Конец» тоже, конечно же, непривычно. Книга непривычна по подходу, тематике и методам изложения. Например, я буду часто «переводить стрелки» на вас и вставлять в текст какую-то аналогию, пример, шутку или краткое, но сильное высказывание с целью вынудить вас сделать паузу и в надежде, что вы перечитаете предыдущий материал, а значит, вернее усвоите главную мысль, которая там заложена. Я буду также делать упор на том, какова на сегодняшнем рынке роль «непривычности», оригинальности и несения перемен, равно как и многократно подчеркивать следующую мысль: вы сможете получить в жизни все, чего хотите, но *только* в случае, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они.

Как автор я убежден, что вся эта книга оригинальна и эффективна, но моя цель состояла отнюдь не в том, чтобы написать книгу, которая будет «оригинальной». Эта оригинальность появилась сама по себе — просто потому, что я написал книгу в той же манере, которая присуща моим устным выступлениям. [Я похож на косоглазого дискобола. Никаких рекордов я не устанавливаю, но держу публику в постоянном напряжении.] На протяжении минувших 19 лет я выступил с речью «Печенье, зануды и рукопожатия» (таково первоначальное название данной книги) более 3000 раз. В первое время материала хватало только на сорок пять минут. За истекшие годы сорокапятиминутная беседа разрослась в эту «полнометражную» книгу,

а также в учебный курс «Я МОГУ», который преподается в школах и церквях, и в еще один учебный курс под названием «Более насыщенная жизнь», который читается в различных фирмах и организациях по всей Америке.

В книге «До встречи на вершине» охвачено много разных тем, но моя главная цель — передать вам мое чувство веры, любви, оптимизма и энтузиазма. Это очень важно, ибо в сегодняшнем мире многие люди запутались в том, что такое настоящая любовь и настоящая вера, став одновременно чрезмерно «умными», чтобы показывать свои истинные чувства и проявлять настоящий энтузиазм по отношению к чему бы то ни было.

Если говорить о любви,— я признаю себя виновным в любви к Богу, к моей жене, к семье, моим друзьям и к моей стране— Америке.

Если говорить о вере,— я не знаю, что принесет завтрашний день, но знаю. Кто его принесет, и посему смотрю в грядущий день с доверием и благодарением. Дарованная мне Библия заверяет меня, что мое прошлое прощено и позабыто. В этом и состоит забота о моем прошлом. Иисус Христос сказал: «Я пришел для того, чтобы имели жизнь и имели с избытком»<sup>2</sup>. Это есть забота о настоящем. Евангелие от Иоанна, 3:16 твердо обещает мне жизнь вечную<sup>3</sup>. Это также есть забота о моем будущем. Ведь если мое прошлое прощено, мое настоящее безопасно, а будущее навечно гарантировано, то почему бы мне не питать энтузиазма и не быть полным оптимизма?

Книга «До встречи на вершине» — это философия, это мировоззрение, но в ней совсем не много теории. Заложенные в нее идеи, процедуры и методы порождены всей моей немалой жизнью. Сюда входит тридцатилетний опыт занятия продажами и воспитанием людей, а также личная причастность ко многим из лучших в мире профессионалов, принадлежащих фактически ко всем мыслимым сферам деятельности. Использование идей и методов, изложенных в этой книге, будет означать, что вы учитесь на опыте других людей, — а вовсе не на теориях других людей. Это и есть единственный практически осуществимый способ расти и развиваться, потому что учиться всему на основе личного опыта— это слишком огорчительно, слишком дорого, а также требует огромного времени.

Я заявляю со всей искренностью и полнейшей убежденностью, что, если бы в тот момент, когда я брал старт в соревновании под названием «жизнь», мне была доступна эта конкретная книга, я продвигался бы вперед быстрее и добился лучших результатов. Разумеется, я совершенно уверен в том, что вы будете гораздо богаче, причем во многих отношениях, если воспользуетесь на практике этой философией, на окончательную шлифовку и доводку которой, а также на ее последующую фиксацию на бумаге я потратил более 2000 часов.

В тексте книги «До встречи на вершине» я использовал более 800 аналогий, примеров, острот, крылатых фраз, интересных историй о разных людях и юмористических происшествиях. Цель всего этого состоит в том, чтобы поддерживать ваш интерес и помогать вам в усвоении главной идеи книги. Надеюсь, вы примкнете ко многим читателям первых десятков изданий данной публикации, с энтузиазмом подчеркивающих, что это— книга, которую вы никогда не заканчиваете читать. У вас есть возможность выбирать: то ли открыть ее на любой странице, чтобы слегка подкормить свой ум, то ли прочесть целую главу, чтобы дать разуму полноценную пищу, или же, наконец, еще и еще раз перечитать всю книгу от доски до доски, трактуя ее как образ жизни. Итак, приступайте. Да благословит вас Господь, и, если вы воспользуетесь идеями этой книги, у нас с вами наверняка произойдет та самая «встреча на вершине», о которой говорит название.

## **РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ ЛЕСТНИЦА НА ВЕРШИНУ**

НАЗНАЧЕНИЕ:

I. РАСПАХНУТЬ ВАШ РАЗУМ ДЛЯ ВСЕХ ИДЕЙ, СТИМУЛИРОВАТЬ ВАШЕ ВООБРАЖЕНИЕ И ЗАСТАВИТЬ ВАС ДУМАТЬ. РАЗБУДИТЬ ВАШЕ ЛЮБОПЫТСТВО И СОЗДАТЬ ЗДОРОВУЮ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ВАШИМ НЫНЕШНИМ СТАТУС-КВО.

II. ЯСНО НАЗВАТЬ ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫХ ВЫ ХОТИТЕ В ЖИЗНИ, И ПРОЛОЖИТЬ КУРС ДЕЙСТВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ИХ ДОСТИЖЕНИЕ.

III. РАЗБУДИТЬ СПЯЩЕГО ГИГАНТА, НАХОДЯЩЕГОСЯ ВНУТРИ ВАС.

IV. ПОМОЧЬ ВАМ РАСПОЗНАТЬ У СЕБЯ И ПРЕОДОЛЕТЬ ВРЕДНЫЕ ЗАМАШКИ, В ЧАСТНОСТИ, ХРОМОТУ НЕУДАЧНИКА.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

William Glasser — *SCHOOLS WITHOUT FAILURE* [Уильям Глассер — ШКОЛЫ БЕЗ НЕУДАЧНИКОВ]  
William Glasser — *REALITY THERAPY* [Уильям Глассер — ТЕРАПИЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ] David A. Ray —  
*DISCOVERIES FOR PEACEFUL LIVING* [Дэвид А. Рей — ОТКРЫТИЯ РАДИ МИРНОЙ ЖИЗНИ] Ветхий  
Завет, «КНИГА ПРИТЧЕЙ СОЛОМОНОВЫХ» William Cook — *SUCCESS. MOTIVATION AND THE*

*SCRIPTURES* [Уильям Кук — УСПЕХ, МОТИВАЦИЯ И СВЯЩЕННОЕ

ПИСАНИЕ] Cavett Robert — *HUMAN ENGINEERING* [Кэвэт Роберт — ПСИХОТЕХНИКА]

### КОНЕЦ

Пожалуй, это необычный способ начинать книгу, но ведь и сама книга тоже «необычная». Она написана про вас, про вашу семью, ваше будущее и про то, как вы можете больше получить от жизни и людей, больше давая каждому из окружающих. Мы убеждены, что это — действительно «конец» или, по крайней мере, начало конца негативного мышления, негативных действий и негативных реакций, конец пораженчества и уныния; конец согласию на меньшее, чем вы заслуживаете иметь и способны получить; конец пребывания под влиянием мелких людишек с мелкими умишками, которые обдумывают мелкие мыслишки про разные тривиальные пустяки, являющиеся уделом и промыслом господина Посредственного и госпожи Заурядности. Короче говоря, для вас эта книга станет концом наиболее смертоносной болезни в мире, которая называется «гнилая психологическая установка».

Добро пожаловать в книгу, которая сделает вашу жизнь богаче и насыщеннее.

## ГЛАВА 1

### ЖИВИТЕ В РЕЖИМЕ «ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ»

#### РЕЙС НА 2:20 В БОСТОН

Джон Джонс был в Нью-Йорке. Ему надо было попасть в Бостон, так что он отправился в аэропорт и купил билет на самолет. Имея в запасе несколько свободных минут, он подошел к каким-то весам, встал на них, сунул в прорезь монету — и из специальной щели вылезла его судьба: «Ваше имя — Джон Джонс, вы весите 188 фунтов (85 кг), а еще вы собираетесь сесть на самолет в Бостон, вылетающий в 2:20». Он был изумлен, потому что вся эта информация оказалась правильной. Джон решил, что это хитрый трюк, так что он снова ступил на площадку весов, вставил вторую монетку и получил вторую распечатку своей судьбы: «Ваше имя — по-прежнему Джон Джонс, вы по-прежнему весите 188 фунтов, а также по-прежнему собираетесь сесть на самолет в Бостон, вылетающий в 2:20». Теперь он был озадачен еще больше, чем прежде. Нутром чуя обман, Джон решил оставить в дураках того, кто подстроил ему этот розыгрыш. Он вошел в туалет для мужчин и переоделся. Потом еще раз встал на весы, сунул в щель очередную монетку — и на сей раз получил бумажку с немного другим текстом: «Ваше имя — по-прежнему Джон Джонс, вы по-прежнему весите 188 фунтов, — но вы уже опоздали сесть на самолет в Бостон, который вылетел в 2:20».

Эта книга написана для людей, которые опоздали сесть на самолет в Бостон, вылетающий в 2:20, или по каким-то причинам решили выйти из самолета прежде, чем он достиг пункта назначения. Короче говоря, эта книга — для тех, кто упустил многое из хорошей жизни. Ее предназначение — помочь вам получить от жизни те надбавки, которые вы заслужили иметь и способны получить.

Каждое слово в ней было тщательно взвешено, каждая мысль продумана и каждый аспект тщательно рассмотрен. Я приложил все усилия с целью воплотить свои соображения в непринужденной разговорной манере, чтобы вы, читая, чувствовали себя так, словно мы с вами проводим сугубо частную беседу, обсуждая вас и ваше будущее. Я от души надеюсь, что вы воспримете содержащийся здесь заряд надежды и оптимизма как адресованный *лично вам*, потому что именно так и написана данная книга.

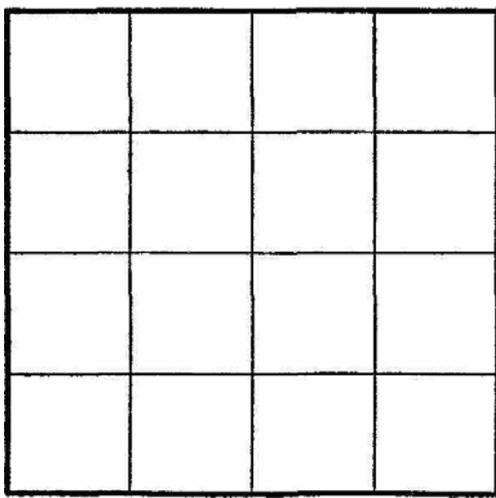
С самого начала я стану возвращать на ее страницах целый ряд семян надежды, успеха, счастья, веры и энтузиазма. Я буду «поливать» и «удобрять» эти семена и даже рассчитываю добавить к ним еще несколько. К концу книги урожай будет готов к сбору в такой степени и в таком количестве, которые зависят от глубины вашего понимания и использования главных идей данной книги. Я подчеркиваю, что это — книга, в которой главным является ППУ [позитивная психологическая установка], но на самом деле в ней заложено намного больше. «До встречи на вершине» — это публикация, которую насквозь пронизывает ПЖУ [позитивная жизненная установка]. Именно мощь позитивной *веры* является тем необходимым компонентом, который преобразует позитивное мышление в позитивное действие. Поскольку человек трехмерен [в нем присутствуют физическое, духовное и умственное измерения], мы повсюду в этой книге имеем дело с интегральным, целостным человеком. Это — *единственный* способ добиться интегрального, полного успеха, суть которого я буду постепенно раскрывать по мере вашего продвижения по страницам данной книги.

### СТОИТ ЛИ ОДНА КАРТИНКА 10 000 СЛОВ?

Кто-то сказал, что картинка стоит десяти тысяч слов. Тысячи людей повторили его слова, и миллионы поверили им. Однако, по моему личному убеждению, человек, который верит этому якобы афористическому высказыванию, в действительности никогда по-настоящему не прочитал «Геттисбергское обращение» Линкольна или Билль о правах. Думаю, такие люди не читали или не поняли 23-й псалом, равно как и никогда не возносили от всей души молитвы, обращенные к Господу. Все только что упомянутые тексты содержат слова — одни лишь слова, — но это те слова, которые изменили судьбу народов, ход истории и жизнь миллионов людей.

Вот вам рассказ о том, какое драматическое воздействие на жизнь оказали совсем иные слова. Много лет назад создавался кинофильм «Человек по имени Питер». Никогда не забуду одну из сцен, случившихся во время съемок. Актер, игравший роль Питера Маршалла<sup>7</sup>, читал проповедь, посвященную убежденности и вере. Когда сцена закончилась, камеры почему-то продолжали жужжать. Многие из членов съемочной группы встали со своих мест, чтобы спуститься вниз и поздравить актера с потрясающей игрой. В их числе была и одна из исполнительниц второстепенных ролей, актриса по имени Марджори Рамбо. Когда она спустилась, чтобы сказать теплые слова своему коллеге, было очевидно, насколько вся указанная ситуация затронула ее в эмоциональном плане. И тут нельзя не добавить, какая это была удача, что камеры продолжали работать, поскольку Марджори Рамбо еще пару минут назад не могла ходить. Она пострадала при автомобильной аварии и более года была не в состоянии сделать ни шага. Но, выслушав слова проповеди, пронизанные верой и воодушевлением, актриса была потрясена мощным посылом, который в них содержался, настолько потрясена, что на глазах у многочисленных свидетелей и перед объективом кинокамеры она поверила в идею проповеди, встала и пошла как ни в чем ни бывало.

Я вовсе не имею в виду, что «слова», содержащиеся в этой книге, изменят мировую историю, или же их воздействие будет столь же эффективным и наглядным, как в истории с Марджори Рамбо. Однако я полностью убежден в том, что философия, заложенная в данную книгу, может существенно изменить вас и вашу жизнь. Несколько тысяч добровольных свидетельств людей, происходящих из всех слоев общества, подтверждают тот факт, что основные концепции «Более насыщенной жизни» будут работать *для* вас, если вы будете работать с ними. А теперь давайте посмотрим на одну головоломку, которая служит стимулятором мысли! Итак, сколько квадратов вы видите на этом чертеже?



Если вы сказали «16», то у вас масса единомышленников. Если вы сказали «17», то находитесь в намного более узкой группе, но все равно ошибаетесь. Прежде чем перевернуть страницу и посмотреть, что сделал с этими квадратами наш художник, почему бы вам еще разок не бросить взгляд на предыдущий рисунок и не посмотреть, сколько же еще квадратов вы сможете найти! А теперь листайте страницу.

Как вы можете видеть, здесь имеется целых 30 квадратов. Поскольку вы все время держали книгу в руках и не выпускали ее, никто не мог добавить сюда никаких дополнительных квадратов. Я просто показал вам, где они здесь все время присутствовали. Эта несложная картинка иллюстрирует две важных мысли. Во-первых, **углубленный взгляд выявляет значительно больше, чем поверхностный и беглый**, не так ли? Это верно для наших квадратов и в такой же мере верно применительно к вам, вашему потенциалу и вашему будущему. Во-вторых, **большинство из нас иногда нуждается в советнике, который укажет очевидное, а еще чаще — не столь очевидное.**

Поскольку обучать означает «вытаскивать» или «извлекать» наружу неочевидное, то цель этой книги будет состоять в том, чтобы «извлечь» на поверхность жизни того заметно более крупного и более способного человека, который находится внутри вас. Я убежден, что вы многое извлечете из данной книги, но гораздо важнее другое: эта книга еще больше извлечет из вас.

### ТОЛЧОК ДЛЯ ИДЕЙ

Как вы уже успели прочитать, мне бы хотелось, чтобы у вас было такое чувство, словно мы сидим вместе и я разговариваю лично с вами и задаю вам разные вопросы. По необходимости большинство этих вопросов будут требовать ответа «да/нет». Надеюсь, что в тех случаях, где я действительно спрашиваю у вас о чем-то, требующем конкретного ответа, вы будете делать паузу и тщательно обдумывать, как ответить. Хотелось бы надеяться, что вы озабочены не тем, насколько быстро сможете прочитать эту книгу и «вытянуть» из нее все необходимое, но тем, как много данная книга сможет «вытянуть» из вас.

### ПОДСЧЕТ КВАДРАТОВ

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16

	18		

23			24
25			26

	19		
22			20
	21		

27			
			28

			29
30			

Первое чтение, вероятно, будет самым скоротечным, но последующие прочтения дадут вам много дополнительного вдохновения и дополнительной информации, которые будут способствовать скорейшему приближению к более насыщенному и богатому образу жизни.

Как известно, когда слушаешь талантливого лектора, читаешь умную книгу или прослушиваешь содержательную аудиозапись, то велики шансы узнать какой-то факт, который даст настоящий толчок вашему воображению. В таких случаях вы, вероятно, будете думать: «Это напоминает мне о...» или «Это приводит мне на ум одну идею». Попробуйте не упустить данный момент, поскольку часто бывает так, что чуть погодя вы уже не в состоянии вспомнить ту мысль или идею, которая совсем недавно столь ясно рисовалась в вашем уме. Зная, что это явление характерно для большинства людей, я прошу вас срочно обзавестись особой записной книжкой для фиксации таких «толчков». Я предлагаю взять стандартную

тетрадь для записей, потому что она имеет приблизительно такой же формат, как эта книга, и их будет легко носить вместе. Разделите каждую из страниц указанной тетради пополам, как это сделано на приведенном ниже образце «страницы для идеи». Стрелки на ней были бы полезны, но не являются обязательными.

Держите записную книжку со «страницами для идей» неподалеку от своего экземпляра книги «До встречи на вершине», потому что по мере ее прочтения книга послужит толчком для рождения у вас многих собственных мыслей и идей. Когда такое будет случаться, настоятельно прошу вас тут же остановиться, перестать читать, обратиться к очередной чистой «странице для идеи» и тщательно зафиксировать там каждую мысль или идею, пришедшую вам в голову. Помимо всего прочего, это будет поддерживать вашу вовлеченность в процесс активного чтения, даст возможность шире использовать свои чувства и ощущения, а также позволит вам достичь более полной концентрации внимания. Поэт сформулировал это более кратко и убедительно, когда написал: «Я слышу и забываю. Я вижу, и слышу, и помню. Однако когда я вижу, слышу и делаю, то понимаю и движусь вперед».

**2**

**Идея, которая не зафиксирована,  
часто оказывается потерянной!**

**1**

**Страница для идеи**

Довольно любопытно, но, читая эту книгу во второй раз, вы обнаружите, что вам приходит в голову ошутимо больше мыслей и больше идей, чем это было при первом знакомстве с ней. Особенно это проявится, если вы *каждый день* станете читать ее по несколько минут, *перед тем* как начать свои повседневные действия, а также непосредственно *перед тем* как лечь спать.

### ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО «НАША» КНИГА

Предлагаю записывать ваши мысли и идеи с помощью как красного, так и черного фломастера. Когда будете в первый раз читать данную книгу, начинайте с использования красного цвета в нижней части «страницы для идей», помеченной на образце цифрой 1. При втором и последующих прочтениях используйте черную ручку и перемещайтесь к верхней половине «страницы для идей», которая обозначена цифрой 2. По мере заполнения страниц вы будете символически переходить от «красных чернил» (которыми бухгалтер записывают отрицательные суммы — убытки и долги) к черным, обозначающим «доходность», то есть положительный характер вашей жизни.

Позвольте мне также попросить вас обязательно подчеркивать и иным образом отмечать те фрагменты данной книги, которые покажутся вам особенно значимыми и важными. Эти пометки в сочетании с мыслями и идеями, которых вы собираетесь фиксировать в тетради для записей, придадут книге персонифицированный облик и сделают ее «вашей» книгой. Она приобретет настолько личный характер, что вы будете держать ее при себе и использовать как постоянный справочный материал и источник, к которому можно обратиться в любую минуту.

Это весьма важно, поскольку **никто не обладает такими способностями, чтобы помнить все, что он знает.** Это также означает, что мы с вами станем соавторами данной книги, которая тем самым делается «нашей» книгой. А уж такое совместное произведение непременно должна быть бестселлером, верно?

### ВОТ ЧТО ВАМ НУЖНО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ТОГО, О ЧЕМ ВЫ МЕЧТАЕТЕ

Честность, твердый характер, вера, порядочность, любовь и лояльность — вот краеугольные камни, необходимые для достижения сбалансированного успеха, который охватывает здоровье, богатство и счастье. Продвигаясь по жизни вперед и вверх, вы обнаружите следующее: если ставить любой из этих принципов под угрозу, если идти в этих фундаментальных вопросах на компромиссы, то вы придете к финишу, получив от жизни только жалкую, нищенскую часть того, что она может предложить. Если разрешить себе непорядочность, обман или мошенничество, то можно занять деньги, но вы будете лишены реальных друзей и душевного покоя. *Это* нельзя назвать успехом. [Я согласен с острословом, который сказал: «Вы подниметесь выше всего, если будете всегда оставаться на уровне.»] Человек, заработавший миллион, но в процессе этого разрушивший свое здоровье, в действительности не достиг никакого успеха. Руководитель корпорации, который, взбираясь поближе к вершине, забросил семью, не добился успеха. Он не может забрать добытое с собой, а кому он собирается все оставить?

Чем дольше я живу и чем больше благополучных и преуспевающих людей встречаю на своем пути, тем сильнее убеждаюсь в том, что перечисленные выше краеугольные камни — это наиболее важное оружие достижения успеха, которое мы имеем в своем арсенале. При любом кризисе, в любой аварийной ситуации те, с кем мы имеем дело и от кого зависит наше здоровье, богатство и счастье, будут действовать с большей готовностью и сотрудничать с нами более тесно, если наша порядочность не вызывает у них сомнений. **Способности человека важны, но решающим фактором является его надежность.**

Мне жаль, что я не могу лично познакомить вас с множеством внешне привлекательных, убедительных, талантливых — даже блестящих — людей, встречавшихся мне в ходе моих странствий по жизни, которые, как правило, почему-то в конечном итоге оказались на общественной лестнице всего на ступеньку выше контролера, проверяющего билеты на транспорте, но зато частенько бывали лишь в двух ступеньках от нарушения закона. Они всегда ищут «красивую сделку» или «быстрые деньги». Им *никогда* не удастся построить хоть что-нибудь по-настоящему большое или высокое, ибо у них нет никакого фундамента, на котором можно воздвигнуть нечто достойное. Иные из них, у кого вроде бы даже есть надлежащий фундамент, заканчивают жизнь в подвале или же строят на этом фундаменте какую-то цыплячью лагуну. Зачастую эти люди не предпринимают всех тех шагов, которые нужны, чтобы использовать имеющийся у них талант для достижения более богатой и насыщенной жизни. Многие из них не понимают, что **реальная возможность успеха лежит в самом человеке, а не в его должности**, и что **лучший способ взобраться на вершину — начать с глубинной сути вещей** и затем подниматься по ступенькам вверх, причем не

торопясь, преодолевая их по одной за раз и ничего не перепрыгивая. ЮНЕГ не понимают, что успех и счастье определяются не удачей, не благоприятным шансом, но сознательным выбором. Человек в самом буквальном смысле лично выбирает то, чего он хочет и достигнет в жизни, — впрочем, вы позже сами хорошо увидите это.

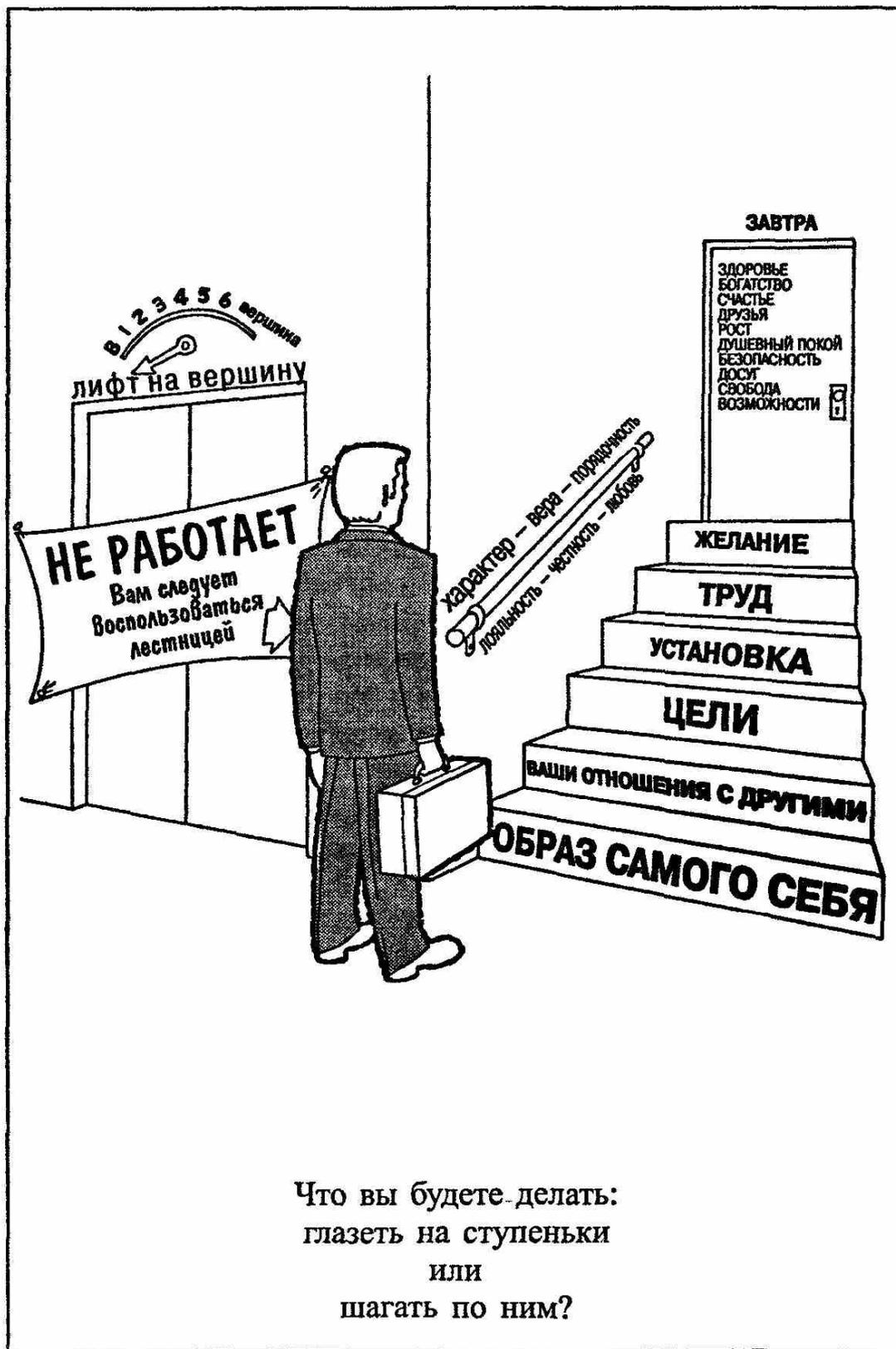
Теперь давайте составим список, кем вы хотите быть, что делать или чем обладать в дальнейшей жизни. Позже вы, вероятно, внесете в этот список дополнительные пункты. На старте, вам, видимо, хочется завести больше и как можно лучших друзей, достичь личностного роста, иметь лучшее здоровье, побольше денег, больше счастья, более прочное чувство безопасности и защищенности, больше свободного времени для досуга, больше возможностей для продвижения, больше душевного покоя, больше подлинной любви, а также способности быть более компетентным и вносить более весомый вклад в жизнь ваших друзей и коллег. На следующей странице изображена ваша персональная лестница на вершину, где указано, что вы хотите получить или чего хотите иметь побольше,— это оформлено в виде списка, который висит на двери вашего будущего начальнического кабинета с табличкой «Завтра». Мы будем часто использовать эту лестницу как средство помочь вам не сбиваться с пути истинного. Вы можете придерживаться мнения, что вовсе нет надобности рассказывать вам о том, какими свойствами характера и качествами вы должны обладать, если хотите получить то, чего вы хотите, но я готов биться об заклад, что вы в достаточной мере принадлежите к роду человеческому, дабы нуждаться в напоминаниях.

Вероятно, существуют и некоторые другие вещи, которые вам бы хотелось иметь, но я уверен, что если вы получите все, внесенное нами в тот список на дверях, то ваша жизнь станет богатой и стоящей. Велики шансы на то, что в данный момент вы не располагаете в жизни всем тем, чего вы хотите и ожидаете иметь в будущем. К счастью, все это доступно, причем вы можете получить намного больше благ, чем когда-либо мечтали или считали возможным. Я подчеркиваю их доступность, но только не забывайте следующего. Если вы хотите стать штангистом, то должны от природы обладать сильными мускулами или же развивать, «накачивать» их; и точно так же для того, чтобы открыть хранилище жизненных ценностей и извлечь оттуда те вещи, которые вы хотите и заслуживаете иметь, вам нужно обладать определенными качествами или развить их в себе.

## **ШЕСТЬ ШАГОВ, ШЕСТЬ СТУПЕНЕК— И ВЫ НА МЕСТЕ**

Я убежден, что все «хорошие» вещи, которые я описал, доступны вам, но еще больше убежден вот в чем: если вы действительно хотите всего перечисленного, то для получения этого должны предпринять шесть совершенно конкретных шагов. Очень важно, чтобы вы понимали это, поскольку так же, как нельзя испечь хороший торт, если пропустить хотя бы один продукт, входящий в его рецептуру, вам не добиться успеха в жизни, если вы пропустите любой из описанных далее шагов.

Дик Гарднер, мой хороший друг и выдающийся специалист по вопросам мотивации в торговле, называет эти шаги «ступеньками» и для более наглядного выражения своей главной мысли использует следующие примеры. Молодой человек, который сразу же после того, как познакомился с юной *леди*, попытается поцеловать ее, теряет всякий шанс на то, что его будут всерьез рассматривать как реального поклонника.



Школьник, который пытается одним махом перейти от элементарной арифметики к высшей математике, столкнется с безнадежной и непреодолимой ситуацией. Торговый агент, едва успевший представиться перспективному покупателю и немедленно начинающий подсовывать ему на подпись заказ или договор, упустит возможность продажи и нанесет процессу их взаимоотношений непоправимый ущерб. И ухажер, и

школьник, и торговец — *все* они пропускают слишком много обязательных шагов или ступенек и в результате обречены на неудачу. Каждый *из* них имел бы бесконечно лучшие шансы на успех, предприняв все необходимые шаги и ничего не пропуская. Совершенно очевидно, что одни люди могут проделать эти шаги быстрее, нежели другие, но ваши шансы получить те вещи, которые вам действительно желанны, станут гораздо выше, если вы совершите *все* нужные шаги и пройдете все ступеньки без исключения.

Рядом с лестницей, ведущей вас к вершине, находится лифт, который доставляет туда же. Как вы можете видеть, этот лифт не в порядке, о чем свидетельствует надпись. С моей точки зрения, лифт, который быстро и без усилий мог бы доставить человека на самую вершину, был и всегда будет неисправен. Согласно мнению известного специалиста по продажам Джона Хаммонда, чтобы попасть на вершину, вам нужно будет преодолеть целую лестницу, состоящую из многих ступеней, причем только по одной ступеньке за раз. К счастью, эта лестница находится прямо перед вами, а посему вам известно, где располагаются эти ступеньки, что они собой представляют и на сколько именно ступеней вы должны подняться, прежде чем достигнете заветной вершины.

Когда вы начнете восхождение по своей лестнице, ведущей к вершине, то первым шагом, первой ступенькой будет развитие здорового образа самого себя. Второй шаг — признание ценности и способностей других людей, а также необходимости эффективно жить и работать рядом и вместе с ними. Третья ступенька — сильная ориентация на достижение цели. Чтобы построить дом, вам нужен его план. Еще более важно иметь план или цель для того, чтобы выстроить жизнь. Четвертый и пятый шаги — необходимость обрести «правильную» психологическую установку и иметь желание трудиться. На страницах книги «До встречи на вершине» вы узнаете, что в действительности вы скорее «наслаждаетесь» ценой попадания на вершину, нежели «платите» эту цену. Я говорю так потому, что **цена успеха намного ниже, чем цена неудачи**. Это становится очевидным, если сравнить жизненные неудачи с успехами, достигнутыми в жизни. Однако тут не должно быть места заблуждениям и иллюзиям, поскольку в любом случае вы должны трудиться, но разница между трудом, являющимся тяжелой принудилкой, и трудом в радость достигается благодаря корректировке вашего мышления. Наконец, шестая ступень говорит о необходимости иметь, кроме всего прочего, также пламенное желание превзойти других. Вы должны обладать массой самых разных «хотений», — и должны жить в системе свободного предпринимательства, чтобы иметь возможность распоряжаться собственной судьбой.

К счастью, **вы уже обладаете всеми качествами, необходимыми для успеха**. Вам присущи *определенные* характер, вера, порядочность, честность, любовь и лояльность. Вам многое нравится в себе и в тех, кто вас окружает. Вы обладаете определенными целями, придерживаетесь в основном «правильных» психологических установок и, несомненно, некоторым образом трудитесь и питаете различные желания. Фактически все, что вам нужно сделать, — это воспользоваться тем, что вы имеете, и предоставить каждому своему качеству шанс роста и развития, ибо чем больше вы используете то, что имеете, тем больше у вас будет того, чем можно воспользоваться. Кроме того, чтобы достичь успеха, от человека требуется не так уж много, — необходимо только отдать этому всего себя, а вы ведь владеете собой без остатка и потому можете отдать всего себя целиком.

Расскажу вам две истории, которые подчеркнут этот аспект. Молодая супружеская пара, заблудившаяся на проселочной дороге, натолкнулась на старого фермера. Муж остановил машину и задал ему вопрос: «Сэр, вы не могли бы сообщить, куда приведет нас эта дорога?». Без секунды колебаний пожилой крестьянин ответил: «Сынок, эта дорога приведет тебя в любое место в мире, куда ты хочешь попасть, если только двигаться в правильном направлении». [Вы можете стоять на верном пути, но все равно не добратесь в нужное место, если остановитесь и станете ждать у моря погоды.]

Один молодой руководитель, действовавший в сфере бизнеса, взял какую-то работу домой, чтобы подготовиться к важному совещанию, назначенному на следующий день. Но пятилетний сынишка каждые несколько минут нарушал ход его мыслей. После нескольких таких вторжений со стороны мальчугана наш начинающий начальник увидел вечернюю газету с напечатанной там большой картой мира. Он взял эту карту, порвал ее на множество частей и велел сыну заново собрать. Ему казалось, что это надолго займет его маленького друга, а он сам тем временем сможет закончить неотложную работу. Однако приблизительно через три минуты мальчик взволнованно сообщил папочке, что все закончил. Молодой менеджер был удивлен и спросил мальчика, как ему удалось справиться с этим столь быстро. В ответ парнишка рассказал: «Там с другой стороны листа была большая фотография какого-то дяди, так что я просто перевернул все кусочки и начал собирать этого дядю. Когда у меня получился правильный человек, то и мир оказался правильным». Само собой разумеется, когда *вы* будете правильным человеком, — ваш мир тоже будет правильным.

Одно важное соображение: чтобы добраться до вершины, вы должны предпринять все вышеуказанные шаги, но отнюдь не должны сидеть на них, как курица на яйцах. Некий умный человек сказал: «Имеются два способа попасть на вершину дуба. Можно взобраться на него — или же можно усесться на желудь и ждать». Эта книга написана для того, чтобы помочь вам взобраться.

## ГЛАВА 2

### ВАШЕ ВРЕМЯ ПРИШЛО

#### МОЖНО ИМЕТЬ МОЩНЫЙ ДВИЖОК— И ЕЛЕ ТАЩИТЬСЯ

Много лет назад на территории одного земельного участка в штате Оклахома, который принадлежал некоему старому индейцу, вдруг открыли месторождение нефти. Всю свою жизнь этот старик провел в крайней бедности, но нефтяные скважины внезапно сделали его очень богатым человеком. Одной из первых вещей, которые он купил себе, стал большой туристический автомобиль модели «кадиллак». В те времена на заднем багажнике машин этого класса крепились целых два запасных колеса. Однако старому индейцу захотелось иметь самый длинный автомобиль во всей округе, а посему он велел привинтить туда еще четыре запаски. Он обзавелся лакированным цилиндром в стиле Авраама Линкольна, добавил к этому фрак и галстук-бабочку, а последним штрихом, довершившим картину, стала большая черная сигара. Каждый день он приезжал в близлежащий душный и пыльный маленький оклахомский городок, где был местный животноводческий центр. Он хотел увидеть всех и хотел, чтобы все увидели его. Старик был дружелюбным и свойским человеком, а посему, проезжая через город, всю дорогу поворачивал голову то налево, то направо, желая переброситься парой слов с каждым, кто попадал в поле его зрения. Фактически он непрестанно вертелся во все стороны и разговаривал со всеми встречными и поперечными. И вот что интересно — он никогда ни на что не наехал и никого не переехал. Ни единого раза не причинил никаких физических повреждений и не нанес ни малейшего ущерба чьей-либо собственности. Причина была проста: прямо перед его большим, красивым автомобилем располагались две лошади, — они неторопливо тащили тяжелую машину.

#### ЗАВЕДИТЕ ДВИГАТЕЛЬ

Местные автомеханики говорили, что с двигателем этого автомобиля все было в полном порядке, но достопочтенный индеец никогда не научился тому, как вставить ключ в замок и включить зажигание. *Внутри* могучей автомашины, под капотом, сидели сотни лошадей, готовых, желавших и даже рвавшихся поработать, но их старый хозяин предпочитал использовать двух лошадей, находившихся перед капотом, *вне* машины. Многие люди делают ошибку и ищут помощников вокруг себя, находя только две хилых лошадиных силы, в то время как им следует посмотреть внутрь себя, где эти силы исчисляются сотнями. Психологи говорят нам, что мы используем заложенные в нас способности примерно в такой же пропорции, а именно, в пределах от 2 до 5 процентов.

Оливер Уэнделл Холмс сказал, «Величайшая трагедия Америки — вовсе не огромное растрачивание природных ресурсов, хотя это и трагично. Самая большая трагедия — это растрачивание человеческих ресурсов». О. Холмс далее отмечает, что **средний человек уходит в могилу, так и не спев заложенную в нем музыку**. Вот, к сожалению, и получается, что все самые красивые мелодии остаются не прозвучавшими, несыгранными.

В течение долгого времени я думал, что самая трагическая вещь, которая может случиться с человеком,— это открытие на принадлежащем ему земельном участке нефтяной скважины или золотоносной жилы в тот момент, когда он лежит на смертном одре. Теперь я знаю, что бесконечно хуже — так никогда и не открыть те гораздо более весомые богатства, которые таятся внутри личности. Как говорит мой хороший друг майор Ройбен Сиверлинг: «Медный десятицентовик и золотая монета с номиналом 20 долларов имеют одну и ту же ценность, если они ржавеют на дне океана». Разница в их стоимости проявится лишь в тот момент, когда вы поднимете обе монеты со дна и используете их так, как **им** то было предназначено. Ваша персональная ценность станет реальной и будет востребована рынком, когда вы научитесь залезать поглубже в свое нутро и использовать тот громадный потенциал, который там таится. Именно для того, чтобы помочь вам в деле более полного использования этого немерянного потенциала, я и пишу данную книгу. С ее помощью я надеюсь дать вам возможность открыть и применить на практике ту золотую жилу или нефтяную скважину, которая есть внутри вас. **Ваши «природные ресурсы» в отличие от природных ресурсов планеты Земля**

**окажутся растраченными впустую только в том случае, если они вообще не будут никогда востребованы.** Посему моя цель состоит в следующем: привести в действие как можно большую часть вашего таланта, с тем чтобы и вы сами, и другие люди могли в полной мере наслаждаться теми плодами, которые вы в состоянии предложить миру. Никаких сомнений относительно вашего таланта у меня нет, его можно выгребать из вас лопатами, а *сейчас* вы намереваетесь начать использовать его так, чтобы перестать быть человеком талантливым и безденежным [если вы действительно сидите без гроша], а стать талантливым — и преуспевающим.

## МЫШЛЕНИЕ РОДОМ С МУСОРНОЙ СВАЛКИ

Много лет назад я слышал, как один мудрый человек, настоящий природный философ, сказал: «Вы находитесь там, где находитесь, потому что именно здесь вы и хотите находиться». Я глубоко усвоил эту мысль и даже не раз повторял ее другим. И вот однажды поздно вечером я был в Бирмингеме, штат Алабама, двигаясь на машине в направлении городка Мериден в штате Миссисипи. Мне было важно попасть в Мериден следующим утром. Так как дороги там ремонтировались, я остановился около станции техобслуживания и обратился за помощью. Дежурный указал мне самый лучший маршрут и даже нарисовал схему. Он заверил меня, что если я буду следовать его карте, то попаду в Мериден не просто вовремя, а с изрядным запасом. Я точно придерживался его советов, но, тем не менее, час спустя находился, как оказалось, километров на 70 (45 миль) дальше от Меридена, чем в тот момент, когда он давал мне свои ценные указания. Совершенно очевидно одно: я находился там вовсе не потому, что хотел там находиться. Я попал сюда по той причине, что кто-то дал мне неверные указания.

То же самое я мог бы сказать по поводу вас. Если вы разорены, подавлены и находитесь в глубокой яме, если у вас не все ладится в семье или в карьере, я никак не могу поверить, что это и есть те условия и обстоятельства, которых вы действительно хотите. Имеется шанс, что вам, возможно, — всего лишь возможно — дали неверные указания, которые негативно повлияли на вас и стали причиной того, что вы страдаете из-за мышления родом с мусорной свалки. [Только не слишком балуйте себя мыслями о том, что теперь можно свалить вину за все ваши проблемы на плечи кого-то другого, поскольку, как вы увидите в дальнейшем, — если в вашей прошлой ситуации еще можно как-то винить других, то весь ваш будущий рост и продвижение вперед целиком и полностью зависят исключительно от вас.]

Позвольте мне объяснить это на примере. Итак, в большом южном городе имеется великолепный новый торговый центр, который возвели на месте бывшей городской мусорной свалки. На протяжении ста с гаком лет никто не называл этот район иначе, чем «мусорная свалка». Однако приблизительно лет двадцать пять назад нашлись некие прогрессивно настроенные граждане, которые начали «смотреть» на это место как на будущий новый и красивый торговый центр. Они немедленно прекратили вывозить туда отходы и начали транспортировать на вековую свалку хороший, чистый гравий вместе с прочими наполнителями и насыпать их поверх столетних залежей мусора. Городские власти занимались этим, пока не было подготовлено доброкачественное, прочное основание. Именно на нем и был выстроен тот самый новый, величественный торговый центр. Но ведь в действительности это огромное сооружение возведено на мусоре, не так ли?

Я рассказал эту историю, поскольку вполне возможно, что в течение прошлой жизни разные люди скидывали в вашу голову всяческий «мусор». Однако вы должны понять, что в действительности не имеет значения, сколько и какого мусора натолкали в ваши мозги до этого момента. Фактически не имеет значения даже такое обстоятельство, если окружающие — то ли исходя из злонамеренных побуждений, то ли по неведению — заставили вас жить в помещении с такими низкими потолками, где нельзя разогнуть спину и распрямиться во весь рост. Но вы в силах отбросить весь этот «мусор», а посему я собираюсь сказать вам: «Поздравляю с днем рождения!», ибо **сегодня — первый день всей вашей последующей жизни.** С прошлым покончено навсегда, и раз вы дочитали до этого места, то, стало быть, теперь находитесь в процессе закладки фундамента для великого будущего.

*Предупреждение!* Вероятно, «мусор» наталкивали в ваши мозги на протяжении долгого времени. Рассуждая реалистически, мы должны понимать, что человека, страдающего от длительного недоедания, невозможно привести в норму и полностью восстановить у него физическое здоровье, если всего один день кормить его хорошо сбалансированной пищей, независимо от того, насколько она будет обильной или доброкачественной. Посему поймите, пожалуйста, что на данный момент все, что мы можем сделать, — это прикрыть накопившийся за многие годы «мусор» тонким защитным слоем позитивного мышления и правильной психологической установки. Весьма вероятно, что периодически часть этого «мусора» будет проникать сквозь защитное покрытие наружу, и вы снова станете страдать от «протухания мозгов». Продолжайте, однако, читать данную книгу, потому что каждая усвоенная вами глава будет закапывать этот зловредный «мусор» все глубже и глубже, пока вы, в конечном счете, напрочь не засыплете весь *старый*

хлам. Впрочем, поскольку мы живем в негативном обществе, то всегда сохранится проблема нового, «свежего» мусора, который день за днем будут подбрасывать в наши умы. Разговор с приятелем, неожиданное знакомство или случайно подслушанная беседа могут быстро подкинуть в нашу голову парочку солидных порций доброкачественного мусора. Мы включили радио или телевизор, не успели оглянуться— и на тебе, бац! Еще кто-то зашвырнул в наш мозг очередную тачку свеженького мусора. Стало быть, теперь мы снова сталкиваемся с проблемой «протухания мозгов», и тут возникает вопрос, что же нам делать в подобной ситуации, господин учитель? Мой ответ таков: продолжайте читать, и последующие разъяснения, содержащиеся в других разделах данной книги, позволят вам справиться и с указанной трудностью. Я гарантирую вам это.

## БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО

Не так давно в психологии появилась и получила развитие новая, захватывающая область, которая не раскапывает весь старый хлам прошлого. В ней не «пилят опилки», без конца бубня о проблемах тяжкого прошлого. Вместо этого здесь концентрируются на надеждах, связанных с будущим.

Упор тут делается не на осознание проблем, а на осознание решений, и результаты, полученные на данном пути, оказались потрясающими. Именно на такой базовой философии построена замечательная книга Уильяма Глассера, носящая название «Обучение без неудач». В своей книге д-р Глассер описывает программы и методологии, которые приносят успех в работе с молодежью, никогда не знавшей ничего, кроме крушений надежд, поражений, разочарования и неудач. Этот педагог и психолог ставит во главу угла надежду на будущее, а не проблемы и персоналии прошлого. Опираясь на позитивный подход и питая учащихся всеми мыслимыми видами поддержки и воодушевления, он добился удивительных результатов.

По правде говоря, все это — не более чем возвращение человека на 2000 назад, к тому совету, который апостол Павел дал нам в Святой Библии, когда сказал: «...Только, забывая заднее и простираясь вперед, стремлюсь к цели»<sup>1</sup>. Знаменательно, что Павел написал эти слова в то время, когда пребывал в камере смертников римской тюрьмы. Святой апостол подчеркнул также, что он сражался в битве жизни, дабы победить. У меня подобный подход. Я считаю, что **сама по себе победа — далеко не все; важны еще и усилия по ее достижению.**

## «ХРОМОТА НЕУДАЧНИКА»

Характерно, что человек, павший жертвой «мышления родом с мусорной свалки», вырабатывает у себя целый набор разных видов «хромоты неудачника». Вы хорошо знаете, что такое «хромота неудачника», если хоть раз посещали футбольный матч или смотрели футбол по телевизору. [Кстати говоря, когда я в последний раз видел игру нашей местной команды, то сразу понял, что их ждут неприятности, заметив, как на третьей минуте наш стоппер действовал вместо бокового судьи, подавая рукой сигналы о мнимом офсайте центрального нападающего противников, вместо того чтобы остановить того.] Итак, представьте следующую картину: форвард получил мяч сразу за центральной линией, проскакивает за спину защитника, пробрасывает мяч вперед и устремляется к воротам. Защитник быстро разворачивается и отчаянно бросается в погоню. Когда нападающему остается до ворот приблизительно 20 метров, защитник понимает, что ему не догнать противника, владеющего мячом. Каждый зритель на трибуне тоже знает это. И в этот момент частенько бывает, что защитник вдруг начинает хромать, и болельщики с пониманием говорят: «Да, ничего удивительного, что бедняга не смог догнать того парня. Поглядите, ведь он же травмирован». Это и есть «хромота неудачника», проявляющаяся у футболиста. А как она проявляется у вас?

## ПРИРОЖДЕННЫЙ СПЕЦ

Чтобы воспользоваться имеющимися у вас способностями, вы должны начать избавляться от любых разновидностей хромоты неудачника, которые могут у вас наблюдаться. Типичная «хромота неудачника» может выглядеть примерно так: «Я не являюсь прирожденным торговым агентом или прирожденным доктором, адвокатом, художником, архитектором, инженером и т. д.». Хотелось бы настоятельно подчеркнуть следующий аспект. В ходе моих многочисленных путешествий мне довелось листать газеты, выходявшие в самых разных местах— от деревенской глубинки Австралии до беспредельно раздувшихся метрополий Северной Америки и Европы. Не раз я читал, как женщины рожали мальчиков и девочек, но до сей поры никогда не приходилось прочесть, чтобы молодая мать принесла на свет торгового агента или врача, юриста, художника, инженера и т. д. Однако я не раз читал о кончине архитекторов, адвокатов, торговых агентов и т. д. Поскольку они не рождались таковыми, но умирали в указанном качестве, то очевидно, что где-то между рождением и смертью они благодаря *обдуманному выбору и обучению* становились тем, кем хотели стать. [Скажите честно, вы бы разрешили «прирожденному», но не

получившему подготовки хирургу ковыряться у вас в животе? Или же позволили бы «прирожденному» адвокату защитить вас в суде?]

Честно говоря, я фактически никогда не видел, чтобы женщина родила на свет Божий преуспевающую личность или неудачника. Всегда это бывает либо мальчик, либо девочка. Иногда мне приходилось видеть, что какой-нибудь солидный мужчина встает и произносит: «Я — преуспевающий человек, который обязан только самому себе». Но до сих пор мне никогда не встречался парень или девушка, которые бы поднялись и заявили: «Я — неудачник, который обязан этим только самому себе». Вы ведь знаете, как они поступают? Они вытягивают указательный палец далеко вперед и говорят: «Я не достиг успеха или счастья по вине моих родителей». Некоторые утверждают: «Все плохое случилось потому, что моя жена (или муж) не понимает меня». Другие винят учителей, священников или начальника. Хватает и тех, кто винит буквально все на свете: от своего цвета кожи и религиозных убеждений до плохого образования и физических изъянов. Многие говорят, что они слишком стары или слишком молоды, чрезмерно упитанны или излишне худы, непомерно долговязы или слишком низкорослы либо что им довелось жить не в том месте, где надо.

Невозможно поверить, но есть и такие люди, которые с пеной у рта доказывают, будто родились в плохом месяце или под неподходящей звездой. [Лично я ни капли не верю в звезды, но беспредельно верую в Того, кто сотворил звезды.] Я в такой же мере убежден, что хромота неудачника — это и есть тот самый «мусор». И независимо от того «жребия», который достался вам в жизни, вы вполне можете даже на мусоре построить нечто прочное и солидное.

Впрочем, мне известны и такие индивидуумы, которые ищут прямо противоположную причину своих бед и говорят, что испытывают дискриминацию, поскольку не принадлежат ни к какому из меньшинств или не являются женщиной. Иные тыкают пальцем во все общество и обвиняют в своих проблемах или в отсутствии успехов буквально всех вместе и каждого по отдельности. Теперь я хочу, чтобы вы обратили внимание еще на одну вещь. Направляя свой указательный палец на кого-то другого, вы обнаружите, что имеется как минимум втрое больше пальцев, нацеленных в ответ прямо на вас. **Ваш успех и ваше счастье начинаются с вас.** Чем более вы поверите в главную мысль этой книги, тем более счастливы будете узнать, что сами в полной мере управляете своим будущим. Возможно, вы впервые в жизни распознаете свой собственный огромный потенциал.

## УЗНИКИ НАДЕЖДЫ

Конечно, мало есть в жизни более печальных моментов, чем тот, когда вам доводится слышать от кого-то: «Вот если бы я умел говорить, бегать, прыгать, петь, танцевать, думать, концентрироваться и т. д., как он или она...», — после чего его голос замирает в тишине. За подобными словами скрывается несложная мысль: «Вот если бы только я обладал чьими-то способностями, то какие бы чудеса я сотворил!». Но ответ, друг мой, таков: вам не ухватить звезды с неба, неизвестно откуда располагая чужими способностями, если вы не умеете как следует использовать те способности, которые у вас уже имеются. Вы просто занимаетесь самообманом, и это даже нечестно по отношению к себе и другим. Если вы не проявите осторожности и тщания, то станете одним из «узников надежды», которых полно везде и с которыми мы встречаемся в каждом городе под любыми широтами. Эти узники надежды — те, кто надеется, что в один прекрасный день они будут идти по улице и споткнутся о коробку или мешок, где будет лежать их личный золотой запас. Они надеются на большой прорыв, который в одно мгновение даст им славу и состояние. Их можно также увидеть на морском берегу надеющимися, будто их корабль где-то на подходе, хотя в глубине души они прекрасно знают, что это судно даже не вышло из порта приписки. Да, они и есть подлинные узники надежды, — равно как и те люди, которые всегда полны мечтаний и хотят занять чьи-то способности или талант. Истина такова, что вы уже располагаете всеми способностями, необходимыми для успеха. История человечества многократно гарантирует следующее: если вы станете использовать то, чем обладаете, вам будет дано все больше и больше того, что можно использовать. Жизненный опыт говорит также и о том, что если вы не воспользуетесь имеющимися в вас богатствами, то просто потеряете их.

## ЕСТЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ «ЛУЧШИЕ» ЛЮДИ

Узкий круг так называемой «реактивной публики» — всякие избалованные богачи, исповедующие сомнительные моральные принципы и летающие по всему миру реактивными лайнерами на фешенебельные международные курорты, являя собой образчик «красивой жизни», заполненной бездумными забавами, играми и развлечениями, определенно не принадлежат к числу лучших людей. С моей точки зрения, настоящие «лучшие люди» относятся к самым разным слоям общества и часто страдают всеми болезнями,

имеющимися на свете, — от полиомиелита до полной слепоты. Нет у них только одной хвори — «хромоты неудачника»; они не согласились на нее и в итоге стали вполне благополучными, счастливыми и хорошо устроенными личностями. Среди них есть представители любой расы, вероисповедания и цвета кожи. У них встречается самая разная образовательная подготовка — от трех классов начальной школы до защищенной докторской диссертации. Я иногда видел людей, которые смогли преуспеть, почти невероятным способом воспользовавшись своими изъятиями или физическими недостатками, и много раз встречал тех, кто достиг многого, невзирая на подобные дефекты. Их истории — это самые красивые истории, с которыми только можно столкнуться в жизни. Все эти люди без исключения верят в то, что **«человек задуман для свершений, создан для успеха и наделен семенами величия»**. Приняв для себя это убеждение, вы обнаружите, что нет никакой потребности винить кого-то в тех или иных собственных проблемах. Короче говоря, вы окажетесь на верном пути, поскольку обнаружите, что всегда сможете найти руку, способную оказать вам помощь, — а именно, выясните, что она торчит из манжета вашего же рукава. В своей работе я частенько сталкиваюсь с людьми, которые *не достигли* успеха, но редко вижу тех, кто *не способен* его достичь. В действительности я предлагаю вам согласиться с тем, что, начиная с данного момента, ваша ситуация — и будущее — целиком находятся в крепких и на многое способных руках — в ваших собственных!

### ЭТО В ТВОИХ РУКАХ, СЫНОК

Возможно, одна притча поможет вам понять мою точку зрения. В Италии на вершине высокого холма, откуда открывался прекрасный вид на удивительно красивый город Венецию, жил старик — настоящий гений. Легенда гласит, что он был в состоянии ответить на любой вопрос, который кто-либо задавал ему. Двое местных мальчишек решили, что смогут одурачить всезнающего старца; для этого они поймали маленькую птичку и направились к тому месту, где жил мудрец. Один из мальчуганов, держа в руках свою добычу, спросил старика, мертва птица или жива. Без секунды колебаний старец ответил: «Сын мой, если я скажу тебе, что пичуга жива, ты сожмешь свой кулак и задушишь ее насмерть. Если же я скажу, что птичка мертва, ты раскроешь ладонь, и она упорхнет. Видишь, сынок, твои руки властны над жизнью и смертью». Именно это я и говорю *вам*, — причем говорю без хитроумных уточнений, без оговорок и без всяких мудрствований. **В своих и только своих руках вы держите семена неудачи — либо потенциал, позволяющий достигнуть величия.** Ваши руки способны на многое, но их надлежит использовать, причем правильным образом, если вы действительно хотите пожинать те лавры, которых заслуживаете и которые способны обрести.

### А ТЕПЕРЬ НЕ ПОКИДАЙТЕ МЕНЯ

На страницах этой книги я буду рассказывать кучу историй, поскольку убежден, что сама наша жизнь — это вечно длящаяся история. Кроме того, я собираюсь также использовать все имеющиеся в моем распоряжении методы, чтобы поддерживать в вас постоянное внимание и неугасающий интерес — короче, чтобы вы не уронили эту книгу на пол, задремав в кресле, и не отшвырнули ее, бодрствуя.

Причина проста. Вы, вероятно, читаете в темпе от 200 до 400 слов в минуту, но ваш разум функционирует со скоростью от 800 до 1800 слов в минуту. В такой ситуации совершенно нормально, что ваш ум имеет тенденцию заполнять это незадействованное время или пространство тысячами самых разных мыслей, не связанных с темой читаемого текста. Теперь примите еще во внимание тот факт, что ваша нацеленность на чтение/обучение изменяется в такой же сильной степени, как и то, какой для вас сегодня выдался день, — и тогда вы легко сможете понять, как и почему ваши мысли блуждают не там где надо. Фактически получается вот что: можно прочитать довольно много страниц и не усвоить из них ровным счетом *ничего*.

К примеру, в ходе чтения этой книги вы уже бросали меня добрый десяток раз, отправляясь в краткие «боковые» странствия. Вы отправлялись в самые разные места и занимались самыми разными вещами — от присмотра за детьми до самообучения, совершения покупок, посещения футбольного матча или визита в туалет. И непременно при этом отвлекались. Если вы не верите моим словам, вернитесь опять к любой странице, которую уже пробежали глазами, и тщательно перечитайте ее снова. Держу пари, что вы увидите при этом несколько слов, мыслей или идей, пропущенных при первом чтении. Кстати, этим предположением я вовсе не оскорбляю ваш интеллект. Фактически даже наоборот: в большинстве случаев дело обстоит так, что чем более яркий вы человек, тем выше вероятность подобного поворота событий. Мог бы также добавить, что, чем больше у вас таланта и честолюбия, тем напряженнее вы будете работать с целью уменьшить частоту таких случаев в будущем. Мне как автору данной книги остается только надеяться, что вы не совершали одно из такого рода «странствий» в ходе чтения этого абзаца. [Более того, я «имею наглость» просить вас еще разок перечитать последнюю страничку или даже две.]

Зная, что вам предстоит краткое, но серьезное путешествие, вы сумеете быстрее и легче оценить дававшийся мною ранее совет использовать фломастеры для подчеркивания и выделения тех пунктов, которые особенно сильно привлекли ваше внимание. Кстати, если вы, кроме того, еще и станете по ходу заносить эти — равно как и свои — мысли и идеи в специальную записную книжку, то станете по-настоящему активным читателем, перестав пассивно скользить по поверхности текста. Это будет также полезно для целей последующего обзора усвоенного материала. При работе с данной книгой чрезвычайно важно перечитывать и заново рассматривать всю существенную для вас информацию. Один из ведущих университетов Америки выяснил, что после одноразового ознакомления с каким-то новым материалом люди по истечении двух недель будут помнить только примерно 2% полученных сведений. Если они будут осваивать тот же самый материал шесть дней подряд, то двумя неделями позже у них останется в памяти 62%. Но есть еще нечто намного более важное, чем прочность запоминания. Чем больше раз вы подвергаетесь воздействию одной и той же информации, тем более вероятно, что вы действительно предпримете на ее основании соответствующее действие, — а моя цель в том и состоит, что вы стали действовать. Фактически, действие и есть наглядное проявление эффективности обучения. Точно так же, как «вера без активных деяний мертва», обучение без последующих действий — это не обучение.

## СМОТРИТЕ, ЧТОБЫ ВАС НЕ ИСПЕКЛИ ПОДСЕВШИМ

Когда в беседе я приступаю к изложению какой-то проблемы, то не раз бывает, что мои слушатели показывают кивком головы, что уже знают или, по крайней мере, слышали ту информацию, о которой я начал говорить. Тут у меня часто возникает соблазн остановиться и спросить, а что, собственно, они сделали на базе этого знания. Пока вы ничего не делаете с тем, что узнали в результате обучения, то могли бы с таким же успехом вообще не изучать этого. Человек, который не намеревается брать в руки книгу, в конечном итоге ничем не лучше того, кто вовсе не умеет читать. Человек, который знает принципы достижения успеха и соответствующую информацию, но не намеревается их использовать, ничем не лучше того, кто вообще не знаком с ними. *Но вы ведь намереваетесь «сделать нечто конкретное», не так ли?* [Отвечайте «да»!]

Поскольку вы ответили «да», то позвольте мне сказать следующее: «Примите мои поздравления, теперь вы преуспевающий человек!». Я говорю так потому, что **успех — это не пункт назначения, а путешествие, это направление, в котором вы движетесь.** Мало того, что вы начали путь,— вы еще и выбрали правильное направление. А посему я с энтузиазмом поздравляю вас, поскольку вы теперь уже не похожи на «большинство людей».

Ведь большинство людей, прежде чем что-нибудь предпринять, ждут, пока все будет в полном порядке и застегнуто на последнюю пуговицу. Они отказываются от риска любого сколько-нибудь опасного положения, ибо не понимают, что реальную рыбку можно выловить, только предварительно потрудившись и побывав в некоей опасной ситуации. Они отказываются держать пари, в котором нужно ставить на себя. Для них азартная игра под названием «жизнь» уже закончилась, и они ее проиграли. Их эпитафия вполне могла бы звучать так: «Родился в 1942 году, умер в 1974, похоронен в 1997», — или же в любой иной момент, когда их сердце окончательно перестает биться. Эти люди сами приговаривают себя к тому, чтобы оказаться вроде песочного печенья, которое пекла одна не больно добрая кухарка.

Позвольте мне объяснить это поподробнее. Когда я был маленьким мальчиком, обитавшим в городке Язу-Сити, штат Миссисипи, мы жили по соседству с одними богачами. Я знаю, что они были богачами, поскольку у них не только имелась своя кухарка, но у этой кухарки было еще что сварить. В 1930-е годы это было в Америке верным признаком богатства. Я однажды смог попасть к ним на обед — после того как пробовал сделать это много-много дней подряд. [Только не истолкуйте меня неправильно, в нашем доме была просто куча еды. Я точно знаю, что куча, потому как, если только я держал свою тарелку возле черпака лишнюю секунду, мне всегда говорили: «Хватит, у тебя и так там целая куча».] Видимо, по случаю моего прихода кухарка выставила на стол противень песочного печенья. Поскольку ее изделия были не толще серебряного доллара, я спросил: «Мод, что случилось с этими печеньюшками?». Она откинула голову назад, рассмеялась и сказала: «Понимаешь ли, это печенье для начала подседело на корточках, чтобы потом вырасти, но так и спеклось подсевшим».

## НАПОЛОВИНУ ГОТОВЫЕ И СОБИРАЮЩИЕСЯ ВОТ-ВОТ СДЕЛАТЬ

А вы знаете тех, кого тоже испекли подсевшими? Или такого, кто вечно «собирается что-то сделать сразу же, как только дети отправятся в школу, или же, когда дети вернутся со школы»? Возможно, они планируют приступить к действиям, как только наступят холода или же, наоборот, когда морозы спадут. Вам, конечно, знакомы и другие оправдания вроде того, что, когда придет Рождество или же когда оно пройдет, Джон

наверняка починит машину, покрасит дом, скосит траву и т. д. Короче говоря, те, кто составляет список «внешних» условий, которые должны быть выполнены, прежде чем предпримут некое «внутреннее» действие, всегда закончат тем, что жизнь «испечет их подсевшими».

А вы знаете того, кто «наполовину готов» сбросить немного веса, возобновить учебу, пройти курс обучения публичным выступлениям, привести в порядок лужайку перед домом, принимать активное участие в церковных делах или в деятельности своего местного сообщества и т. д.? К сожалению, и «наполовину готовые», и «собирающиеся вот-вот сделать» — это люди, которые ждут, пока все будет «в полном порядке», прежде чем они что-либо предпримут, а в результате так никогда и не начинают делать ничего толкового. Те, кто прежде, чем стронуться с места, ждут, пока на всех светофорах по их маршруту загорится зеленый свет, никогда не доедут до пункта назначения. Они принадлежат к разряду «наполовину готовых» и «собирающихся вот-вот сделать», а это означает, что они никогда и ничего не делают, а в итоге, как я говорю, жизнь выпекает их напрочь подсевшими.

Велика вероятность, что и вы при случае говорили кому-нибудь, что собираетесь выполнить какую-то задачу, вступить на путь продвижения вперед и развития либо начать действовать больше и лучше сразу же, как только «созреете для этого». Поскольку я сталкиваюсь с очень многими людьми, занимающими подобную позицию, и поскольку я не хочу, чтобы читателя моей книги «испекли подсевшим», то пользуюсь одним довольно эффективным приемом. Моя визитная карточка — круглая. На одной ее стороне напечатаны мое имя, фамилия, адрес и телефонный номер. На обороте большими буквами набрано «ОТЛИЧНО». Так как карточка круглая и там есть слово «отлично», то получается «кругом отлично». Позже в этой книге я расскажу вам, как стать круглым отличником — не в школе, а в жизни. [При этом гарантирую, что буду раз за разом возвращаться к тому, чтобы научить *лично вас*, каким образом превратиться в круглого отличника по жизни, а посему продолжайте читать.]



**Понимаешь ли, вот как получилось с этим печеньем — оно для начала подсело на корточки, чтобы потом вырасти, но так и спеклось подсевшим.**

Заработав свои «круглые пятерки», всегда держите их при себе, а когда кто-либо попросит вас сделать какую-то вещь, которую вы прежде обычно обещали сделать, как только «созреете до этого», советуя тут же припомнить, что вы теперь «круглый отличник» и, стало быть, должны и можете взяться и сделать требуемое без предварительного созревания.

### **ЭТО ВО ВСЕ НЕ ТАК**

На всем протяжении этой книги я собираюсь всесторонне опровергать идею, будто для достижения успеха вы должны использовать других людей, злоупотреблять их доверием и вести себя нечестно. Фактически я собираюсь везде доказывать, что единственный и несомненный путь, который действительно позволит вам преуспеть во всех сферах жизни, таков: быть до конца честным с самим собой и со всеми, кто вас окружает. Кроме того, далее я намереваюсь показать, что вы сможете получить в жизни все, что только хотите, если в

достаточной мере помогаете другим людям получить то, что хотят они. Это утверждение остается истинным независимо от того, являетесь ли вы торговым агентом, врачом, отцом, матерью, бизнесменом, студентом, священником, автомехаником или даже правительственным должностным лицом, занимающим выборную должность.

Последующая история поможет вам понять, насколько существенную роль играют самые разные факторы, причем вовсе не обязательно только те, что лежат у вас в голове.

## ПРОДАВЕЦ ВОЗДУШНЫХ ШАРОВ

Несколько лет назад один человек продавал на улицах Нью-Йорка воздушные шары. Когда торговля у него начинала немного замедляться, он выпускал один шарик на волю. Пока тот неторопливо плыл в воздухе, вокруг нашего героя собиралась новая толпа свежих покупателей, и его бизнес на несколько минут шел в гору. Неглупый продавец еще и чередовал цвета, выпуская сначала белый, затем красный, а потом, скажем, желтый шар. Через некоторое время маленький негренок дернул продавца воздушных шаров за рукав пальто, посмотрел ему прямо в глаза и задал острый, пронизательный вопрос. «Мистер, а если бы вы выпустили черный шарик, то он бы взлетел?». Продавец воздушных шаров взглянул на маленького мальчика, после чего с состраданием, мудростью и глубоким пониманием проблемы сказал в ответ:

«Сынок, то, что позволяет этим шарам подниматься все выше и выше, находится внутри них». Мальчонке действительно повезло — он столкнулся с человеком, который умел видеть не только одними глазами. Хорошие глаза дают возможность контролировать пробежку трусцой или пешую прогулку, наблюдать за работой или за игрой. Однако тот человек, который умеет видеть не только глазами, но и сердцем, в состоянии узреть более глубокие вещи, прикоснуться к самому духу другого человеческого существа и открыть то хорошее, что таится в нем. Да, продавец воздушных шаров был «прав». Я также «прав», когда заявляю своим читателям следующее: **то, что позволит вам подниматься все выше и выше, находится внутри вас.**

А теперь, друзья мои, независимо от того, находитесь ли вы в долине решений или на холме колебаний, и даже в том случае, если ваша карьера или личная жизнь уже мчат вас на высшей передаче, позвольте мне попросить вас быстрее застегнуть привязные ремни, потому что вот-вот вам предстоит двинуться в путешествие на вершину. Это будет захватывающая поездка, где будет гораздо больше напряженности и тревоги, чем в любом триллере Альфреда Хичкока, больше действия, чем в вестернах с участием Джона Уэйна", больше драматизма, чем в пьесе Шекспира, и больше увлечений, чем в цирке с тремя аренами. Это путешествие пропитано любовью, оно полнится смехом и дает больше подлинного вознаграждения, нежели копии самого царя Соломона. Короче говоря, эта книга фактически представляет собой «Руководство пользователя по достижению лучшего будущего».

Поверьте, **вы на самом деле можете получить то, что хотите, вместо того, чтобы лишь хотеть что-то получить.** Успех легко достижим, после того как вы поверите в него. Но только сначала вы должны поверить. Поэтому оставайтесь со мной и продолжайте читать. Вы находитесь на пути к обретению веры, а это попросту означает, что вы находитесь не только на верном, но и на своем пути.

## РАЗДЕЛ ВТОРОЙ ВАШЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СЕБЕ

НАЗНАЧЕНИЕ:

- I. ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ВАЖНОСТЬ ЗДОРОВОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕБЕ.
- II. ВЫЯВИТЬ И ПЕРЕЧИСЛИТЬ ПРИЧИНЫ ПЛОХОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕБЕ.
- III. ПОКАЗАТЬ ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ПЛОХОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕБЕ.
- IV. ДАТЬ ВАМ ПЯТНАДЦАТЬ МЕТОДОВ УЛУЧШЕНИЯ ВАШЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕБЕ.
- V. ПОМОЧЬ ВАМ ВЫБРАТЬ ПУТЬ К ЗДОРОВОМУ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ О САМОМ СЕБЕ, А ЗАТЕМ ОСТАВАТЬСЯ НА ЭТОМ ПУТИ.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

Robert Schuller — *SELF LOVE* [Роберт Шаллер — *ЛЮБОВЬ К СЕБЕ*] Vince Larson — *THE ONE AND ONLY YOU* [Брюс Ларсон — *ВЫ ЕДИНСТВЕННЫЙ И НЕПОВТОРИМЫЙ*] James and Jongeward — *BORN TO WIN* [Джеймс и Джонгуорд — *РОЖДЕННЫЙ ПОБЕЖДАТЬ*] Mildred Newman,

Bernard Berkowitz — *HOW TO BE YOUR OWN BEST FRIEND* [Милдред Ньюмен,

Бернард Берковиц — *КАК БЫТЬ СВОИМ ЛУЧШИМ ДРУГОМ*] David Dunn — *TRY GIVING YOURSELF AWAY* [Дэвид Данн — *СТАРАЙТЕСЬ ПОМОГАТЬ ДРУГИМ*] Og Mandino — *THE GREATEST MIRACLE IN THE WORLD* [Ог Мандино — *ВЕЛИЧАЙШЕЕ ЧУДО В МИРЕ*] Jerry Lucas,

Harry Lorayne — *THE MEMORY BOOK* [Джерри Лукас,

Гарри Лорейн — *КНИГА О ПАМЯТИ*] James Dobson — *HIDE OR SEEK* [Джеймс Добсон — *ПРЯТАТЬСЯ ИЛИ ИСКАТЬ*] James Dobson — *DARE TO DISCIPLINE* [Джеймс Добсон — *ОТВАЖЬТЕСЬ НА ДИСЦИПЛИНУ*]

## ГЛАВА 1

### БОРЫ

#### ПОДЛИННИК ИЛИ ПОДДЕЛКА

Место действия — маленький бакалейный магазин, обслуживающий тех, кто живет по соседству; время — 1887 год. Солидно, даже аристократически выглядящий джентльмен в возрасте лет около шестидесяти покупает немного зеленой репы. Он вручает продавщице двадцатидолларовую банкноту и ждет сдачу. Девушка берет купюру и начинает укладывать ее в выдвижной ящик кассового аппарата, как поступает всегда, когда получает наличные. Однако в этот момент она замечает, что на ее пальцах, которые были еще влажными после прикосновения к овощам, остается краска. Продавщица просто потрясена и делает паузу, чтобы подумать, как же ей действовать. Недолго поломав голову над необычной проблемой, она приняла решение. Как ни говори, это ведь Эмануэл Найнджер, давний друг хозяина, сосед и постоянный клиент. Конечно, такой человек никогда не дал бы ей купюру, в подлинности которой у него возникли бы хоть минимальные сомнения, так что она дала ему сдачу, и тот удалился.

Позже девушка стала взвешивать все случившееся еще раз, потому что двадцать долларов были в 1887 году большими деньгами. Поразмыслив, она все же вызвала полицию. Один полисмен был уверен, что эта двадцатидолларовая бумажка на 100 процентов подлинная. Другого озадачила краска, которая налипла на пальцы. Наконец, любопытство в сочетании с чувством ответственности заставило их получить ордер на обыск дома мистера Найнджера. На чердаке они нашли оборудование для репродуцирования банкнот номиналом в двадцать долларов. Фактически они даже нашли одну такую купюру в процессе изготовления. Они также обнаружили три портрета, которые написал Эмануэл Найнджер. Этот человек был художником, причем хорошим. Настолько хорошим, что он от руки рисовал эти поддельные двадцатидолларовые банкноты. Методично, штришок за штришком он применял свое мастерство столь умело, что ему удавалось дурачить всех, пока неожиданный поворот судьбы в виде мокрых рук продавщицы из бакалейной лавки не выдал его.

После ареста Найнджера портреты, вышедшие из-под его кисти, были проданы на публичном аукционе за 16000 долларов — в среднем по пять с лишним тысяч за каждый. Жизнь сыграла с Найнджером злую шутку: на раскраску двадцатидолларовой бумажки ему требовалось ровно столько же времени, что и для написания портрета стоимостью в 5000 долларов с гаком. Да, этот блестящий и талантливый человек был вором в любом смысле этого слова. Трагедия в том, что человеком, которого этот живописец обокрал больше всего, был сам Эмануэл Найнджер. Мало того, что он мог бы стать богатым, если бы нормальным образом предложил рынку свои неординарные способности; помимо этого, по ходу дела этот незаурядный человек мог бы доставить окружающим много радости и всяческих иных благ. **Он оказался еще одной строкой в бесконечном списке воров, которые обкрадывают себя, пытаясь обворовать других.**

#### ЭТОТ ВОР БЫЛ СНОБОМ

Вторым вором, о котором я хотел бы рассказать вам, был человек по имени Артур Барри. Это также необычный вор. Он воровал драгоценности и работал во времена «ревуших двадцатых»<sup>12</sup>. Барри приобрел международную репутацию едва ли ни самого выдающегося мастера всех времен по краже антикварных ценностей и ювелирных изделий. Однако он был не только преуспевающим вором, специализирующимся на драгоценных камнях, но также и знатоком искусств. Фактически, он стал самым настоящим снобом и не занимался кражами лишь бы у кого — это было не для Артура Барри. Прежде всего, его «перспективные клиенты» должны были располагать деньгами и уникальными изделиями из драгоценных камней, чтобы привлечь его интерес; помимо этого, их фамилия должна была также фигурировать в списках членов высших слоев общества. Заинтересовать этого «вора-джентльмена» и оказаться ограбленным им стало своего рода символом высокого общественного положения. Спешу добавить, что подобная нацеленность причиняла полиции массу дополнительных затруднений. Однажды ночью Барри застукали в момент ограбления и трижды ранили. С тремя пулями в теле, с осколками стекла в глазах и страдая от нестерпимой, мучительной боли, он сделал полицейским не слишком-то неожиданное заявление: «Никогда в жизни больше не намерен заниматься этим делом». Каким-то чудом он сбежал, сумел скрыться и в течение последующих трех лет оставался на свободе, вне досягаемости органов правопорядка. Но затем его выдала одна ревнивая женщина, и Барри отсидел восемнадцатилетний срок. Однако после освобождения из тюрьмы он сдержал свое слово. Этот профессиональный вор ювелирных изделий не возвратился к прежней жизни. Более того, он обосновался в маленьком городке Новой Англии и вел там образцовую жизнь. Местные граждане уважали его и удостоили почетным постом руководителя организации тамошних ветеранов войн.

В конечном счете, просочились слухи, что в среде здешних столпов общества присутствует Артур Барри, некогда знаменитый вор драгоценностей. В этот небольшой городок прибыли репортеры со всей страны, жаждавшие получить у него интервью. Они задали ему множество вопросов, пока, наконец один молодой журналист не подошел к самому существенному для нас с вами моменту, когда из его уст прозвучал едва ли не наиболее острый и трудный вопрос из всех. «Мистер Барри, — раздался звонкий голос, — за долгие годы воровской деятельности вы обокрали кучу богатых людей, но мне любопытно узнать, помните ли вы того человека, которого обокрали больше всего?». Барри без секунды колебаний ответил: «Это совсем легко. Человек, сильнее всего обворованный мною, это Артур Барри. Я мог бы стать преуспевающим бизнесменом, одним из воротил Уолл-Стрита и уважаемым членом общества, но вместо этого выбрал жизнь вора и провел две трети своей взрослой жизни за тюремной решеткой». Да, Артур Барри и в самом деле был вором, обокравшим самого себя.

### ЭТОГО ВОРА ВЫ ЗНАЕТЕ

Третий вор, относительно которого я хотел бы поговорить, — это, разумеется, вы сами. Я позволяю себе назвать вас вором, потому что всякий человек, который не верит в себя и не использует свои способности до конца, в самом буквальном смысле обкрадывает себя, своих любимых и близких, а по ходу дела из-за пониженной производительности и отдачи он, помимо всего прочего, обкрадывает еще и общество. Поскольку нет таких людей, которые бы сознательно обворовывали самих себя, то ясно, что те, кто крадут у себя, делают это непреднамеренно. Однако их преступление в любом случае остается серьезным, поскольку убытки столь же велики, как и в ситуации, когда они воровали бы умышленно и с заранее обдуманном намерением.

Посему мой следующий вопрос очевиден: итак, действительно ли вы готовы прекратить красть у самого себя? Я — в достаточной мере оптимист и оттого искренне верю, что вы уже необратимо начали свое восхождение на вершину. Для вас и для многих других данная книга даст стимул, вдохновение и знания, необходимые для того, чтобы пройти этот длинный путь. Позвольте мне, однако, предупредить вас, что обучение в этой сфере отнюдь не завершается в ту минуту, когда вы закроете последнюю страницу данной книги. Ваше тело каждый день нуждается в питательной и полезной пище, и точно так же вашему разуму нужна частая, регулярная умственная подпитка, так что продолжайте читать — и очень скоро при взгляде в зеркало вы станете смотреть в глаза бывшего вора.

### ТЕЛЕФОН ЗВОНИТ

Я лично убежден, что здоровое представление о самом себе — это отправная точка на упомянутом только что долгом пути, это первый и самый важный шаг к достижению наших с вами целей. В конце концов, **если не начнешь свой путь, то уж наверняка никуда не попадешь**. Возможно, эта мысль окончательно убедит вас в правильности моей главной идеи.

А теперь давайте отвлечемся на момент и обыграем следующую ситуацию. Ваш телефон зазвонил, и голос на другом конце провода говорит: «Дружище, не беспокойся, я вовсе не хочу одалживать у тебя деньги и

вообще не собираюсь ничего просить. Я просто подумал, что надо мне набрать твой номер и сказать, что считаю тебя одним из самых лучших людей, которые когда-либо коптели небо. Ты незаменим в своей профессии и делаешь честь нашей церковной общине. Ты принадлежишь к тем людям, с которыми мне нравится бывать, потому что каждый раз, находясь рядом с тобой, я испытываю вдохновение и мне хочется работать лучше и делать больше. Очень жаль, что я не могу видеться с тобой каждый день, потому что ты пробуждаешь во мне все лучшее. Собственно говоря, это все, что я хотел тебе сказать, мой дорогой друг. С нетерпением жду встречи с тобой». А теперь признайтесь, каким бы оказался для вас сегодняшний день, если бы через пару минут или часов близкий вам человек позвонил и сказал в ваш адрес нечто подобное? И помните: вы знаете, что эти слова — искренние и сказаны от чистого сердца, поскольку они исходят от близкого друга.

Если бы вы занимались медициной, то стали бы вы после таких слов лучше как врач? Если бы были преподавателем, то стали бы лучше учить? А если бы вы занимались торговлей, то стали бы лучше продавать? Или, если бы вы были матерью, то стали бы после подобных слов еще лучше как мать? А если бы были отцом, то стали бы вы лучшим отцом? Если бы вы были тренером, то стали бы лучше тренировать своих подопечных? А если бы были спортсменом, то стали бы показывать лучшие результаты? Либо, если бы вы были студентом, то стали бы лучше учиться? Словом, стали бы вы в результате таких слов лучше? Независимо от того, кто вы такой или чем вы занимаетесь, в глубине души вы отлично знаете, что не только стали бы лучше справляться со своими обязанностями, но и почувствовали бы себя гораздо более счастливым, не так ли? [Ответьте «да».]

В этом месте возникает еще один вопрос. В свете предыдущей телефонной беседы с другом скажите, насколько больше вы бы знали после нее о том, каким нужно быть врачом? Или торговым агентом? А адвокатом? Тренером? Студентом? Спортсменом? Сколько нового вы узнали бы, услышав до телефону такие слова, обращенные к вам? Ответ очевиден:

вы не узнали бы ровным счетом ничего сверх того, что уже знали раньше. Однако в глубине души вы наверняка понимаете, что стали бы лучше в своем деле и к тому же счастливее. Причина проста. У вас изменился бы собственный образ, представление о себе. Вы считали бы себя незаменимым в своей профессии, а также человеком, делающим честь своему церковному сообществу. Ведь такие сильные слова сказал не лишь бы кто, но ваш старый дружище, а он — мужик умный и тертый. И вы не спорили с ним ни единой минутки. Вы увидели себя в ином, новом свете. Ваше представление о себе изменилось — и в этот момент произошла интересная метаморфоза. Ваша уверенность в себе выросла, а как только вы стали более уверенным, одновременно тут же выросла и ваша компетентность. Попросту говоря, это означает, что **когда ваше представление о себе улучшается, то улучшается и ваша отдача во всех сферах.**

Коль вы знаете, сколько хорошего мог бы сделать подобный телефонный звонок для вас, то почему вы не делаете то же самое кому-то другому? Почему бы вам не отложить на минуту эту книгу и не поднять телефонную трубку [конечно, если сейчас не 2 часа ночи или какое-нибудь другое не менее смешное время]. Позвоните человеку, которого искренне любите и глубоко уважаете, и сообщите ему или ей, насколько высоко вы оцениваете их и как личность, и то, что они делают, а также сколь много они значили и продолжают значить для вас. Тот, кому вы адресуете свой звонок, будет по-настоящему благодарен, да вы и сами испытаете в этой связи самые добрые чувства. При этом особенно замечательно, что вы станете больше нравиться себе в результате помощи, которую оказали другому в деле укрепления его духа. Позже мы поговорим на сей счет более подробно.

Следующая история, взятая прямоком из жизни, ясно демонстрирует важность здорового представления о себе и показывает, что случается, когда ваше мнение о себе меняется в лучшую сторону.

### ОТ «ОСТОЛОПА» К ГЕНИЮ — ЗА ОДИН ЛЕГКИЙ ШАГ

Когда Виктору Серебрякову было пятнадцать лет, учитель сказал подростку, что ему никогда не удастся закончить школу, а потому следует бросить это бесплодное занятие и попробовать себя в торговле. Виктор послушался совета и в течение последующих семнадцати лет скитался по свету, выполняя самую разнообразную, но одинаково дурную работу. В школе ему когда-то сказали, что он «остолоп», и на протяжении семнадцати лет он действовал соответственно этому. Однако когда ему было уже 32 года, с ним случилась поразительная трансформация. Совершенно случайное тестирование выявило, что он был гением с коэффициентом интеллектуальности, равным 161. Угадайте, каков был итог? Все правильно, он начал действовать, как и подобает гению. Начиная с того времени, он написал несколько книг, получил целый ряд патентов и стал преуспевающим бизнесменом. Возможно, наиболее значимым событием для бывшего «остолопа», которого заставили уйти из школы, был его выбор на пост председателя правления

международного общества «Менса». Для членства в этом обществе нужно отвечать лишь единственному критерию — иметь коэффициент интеллектуальности не ниже 140.

История Виктора Серебрякова, несомненно, заставит вас задаться вопросом, сколько же вокруг нас бродит гениев, действующих наподобие остолопов только потому, что кто-то сказал им, будто они не слишком блещут талантами. Совершенно очевидно, что Виктор вовсе не приобрел внезапно огромного количества дополнительных знаний. То, что он действительно приобрел внезапно, именовалось совсем иначе — это была огромная дополнительная уверенность в себе. В результате он немедленно стал гораздо более эффективным и более производительным. Когда он стал смотреть на себя по-другому, то и действовать начал по-другому. Он начал ожидать — и получать! — совершенно иные результаты. Ну да, результаты, свойственные человеку разумному.

## И НАСКОЛЬКО ЖЕ ВАЖНО ВАШЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СЕБЕ?

Милдред Ньюмен и д-р Бернард Берковиц в их книге «Как быть своим лучшим другом» задают весьма глубокий и пронизательный вопрос: «Если мы не в состоянии полюбить самих себя, то как же нам удастся питать любовь к кому-либо другому?». Вы никак не сможете давать другим то, чего у вас нет. Библия ясно говорит: «Возлюби ближнего твоего, как самого себя».

Действительно ли представление о себе, внутренний образ самого себя столь важны? Дороти Джонгуорд и Мюриэл Джеймс написали изумительную книгу под названием «Рожденный побеждать». Они указывают, что человек рожден, чтобы побеждать, но на протяжении всей жизни наше негативистское общество воздействует на него таким образом, что в результате ему предрешено проигрывать. Эти две писательницы подчеркивают также, что здоровое представление о себе играет решающую роль в достижении жизненного успеха.

**Вы не в состоянии систематически действовать в манере, которая противоречит вашему видению самого себя.** Ваше представление о себе приведет вас на вершину лестницы— или же заведет на эскалатор, который едет в подвал. Начните смотреть на себя как на человека, достойного получить многое, — и вы действительно станете это получать и будете обладать многим. С другой стороны, если вы в своих собственных глазах недостойны получать, то вам и не дано заполучить хоть что-нибудь. К счастью, независимо от того, каким вы видели себя в прошлом, теперь у вас есть побудительный мотив, метод и способность измениться, причем измениться к лучшему. Из всего того, чем одарил нас Создатель, едва ли не самый великий дар, — это, конечно же, возможность самостоятельно выбрать, кем мы желаем быть и каким путем хотим достичь этого.

Поскольку мы решили глубоко покопаться в нашем представлении о себе, то давайте не забывать, что **нашему разуму присуще умение довершить любую картину, которую мы в него закладываем.** Например, очень легко пройти на полу своей комнаты по доске шириной 12 дюймов (30 см). А теперь положите ту же самую доску между двумя десятиэтажными зданиями— и пройти по такой доске становится совершенно другой проблемой. Вы «видите» себя легко и благополучно проходящим по доске, которая лежит на полу. Но в случае доски, переброшенной между высокими домами, вы «видите», как сваливаетесь с нее в бездну. Поскольку ваш разум дописывает до конца картину, которую вы в нем рисуете, то ваши страхи весьма реальны. Много раз случается, когда игрок в гольф, забив мяч в озеро или пробив далеко за границы коридора, в сердцах швыряет клюшку, сопровождая это примерно следующим комментарием: «Я так и знал, что этот удар у меня не получится». Его ум нарисовал картину, а тело воплотило ее в конкретное действие. И напротив, умелый любитель гольфа знает, что, перед тем как ударить по мячу, он должен «видеть», как этот мяч сваливается в лунку. Хороший футбольный нападающий, прежде чем он пробьет штрафной удар, «видит» мяч пролетающим мимо стенки и попадающим в «девятку», а успешный торговый агент «видит» клиента покупающим товар прежде, чем сделает ему коммерческое предложение. Микеланджело Буонарроти ясно видел в огромной мраморной глыбе статую могущественного библейского Моисея прежде, чем нанес первый удар молотком.

## ПРОРЫВАТЬСЯ, А НЕ ЖДАТЬ

Пожалуй, в спортивном мире чуть ли не самая загадочная и вызывающая разочарование ситуация имеет место в футболе, когда форвард, получив из глубины острый пас и имея перед собой на пути к воротам единственного защитника, начинает оглядываться и ждать подмоги, вместо того чтобы стараться обыграть противника и выйти один на один с вратарем. Имея прекрасную возможность пробросить мяч вперед и, как минимум, заставить оппонента нарушить правила и тем самым заработать для своей команды опасный штрафной удар, а если повезет, то даже ворваться в штрафную площадку и поразить ворота, он даже не

пытается пойти на обострение. Причина проста. Нападающий «увидел» себя то ли проигрывающим единоборство противнику, то ли споткнувшимся или пробившим далеко в сторону от ворот — и отказался от риска, решил сыграть «наверняка», отбросив мяч назад и надеясь не на себя, а на помощь партнеров, чтобы начать планомерную позиционную осаду чужих ворот.

Еще более разочаровывает, когда видишь, как человек в игре под названием «жизнь» боится пойти вперед и никогда по-настоящему не берет ответственность на себя. По мнению д-ра Ларри Кимси, это самая большая ошибка, какая только возможна, потому что такой человек даже не пытается достичь успеха. Если вы пытаетесь, но терпите неудачу, то можете хотя бы извлечь из этого урок, чему-то научиться и тем самым сильно уменьшить понесенный урон. Очевидно, что, **ничего не делая, вы ничему и не научитесь.** Подобные нерешительные люди служат себе и судьей, и присяжными, когда приговаривают себя к жизни в тюрьме середнячества и унылой посредственности. Они никогда по-настоящему не вступают в игру, именуемую «жизнью», и не пытаются взять эту игру на себя. Они выступают в качестве самого худшего собственного врага и самого слепого рефери. Они видят себя споткнувшимися, упавшими или пробившими мимо. К сожалению, после этого их разум довершает картину, — и вот очередной толковый и способный человек присоединяется к мусорной куче тех, кто «мог бы стать». Покойный профессор Максвелл Мальц, всемирно известный специалист по пластической хирургии и автор многочисленных книг о том, как «помочь самому себе», которые проданы на английском и других языках в количестве более 10 миллионов экземпляров, говорит, что именно по этой причине цель любой формы психотерапии состоит в том, чтобы изменить представление пациента о самом себе.

### **ВАМ НАДО ПОВЕРИТЬ — В СЕБЯ**

Отправная точка для достижения как успеха, так и счастья — это здоровое представление о самом себе. Д-р Джойс Бразерс, известный писатель, журналист и психолог, говорит:

«Мнение индивидуума о себе — это ядро его индивидуальности. Оно воздействует на каждый аспект человеческого поведения: на способность учиться, на потенциал роста и изменений, на выбор друзей, спутников жизни и карьеры. Не будут никаким преувеличением слова, что прочное позитивное представление о себе — это наилучшая возможная подготовка к будущему жизненному успеху».

Вы должны принять себя таким, какой вы есть, прежде чем сможете по-настоящему полюбить кого-либо другого, равно как и прежде чем сумеете признать тот факт, что вы заслуживаете успеха и счастья. Сильная мотивация, постановка высоких целей, позитивное мышление и т. д. — все это не будет реально работать на вас, пока вы не примете и не полюбите себя. Вы должны чувствовать, что «заслуживаете» успеха, счастья и тому подобного, прежде чем реально добьетесь всего этого. Человек с плохим мнением о себе может прекрасно видеть, как позитивное мышление, целенаправленность и все прочее успешно срабатывает для других, но только не для него.

Позвольте мне подчеркнуть, что я веду речь о *здоровом* самовосприятии, а вовсе не о беспредельно раздутом эго типа «я величайший из великих». Среди всех болезней, известных человеку, нет более странной и причудливой, нежели тщеславие. От нее тошнит всех и каждого, *за исключением* того, кто сам страдает ею. [Фактически человек с тяжелым случаем заболевания личности в действительности страдает чрезвычайно плохим мнением о себе].

### **ДОРОЖНЫЙ ПОПУТЧИК**

Поскольку очень многие люди не осознают того огромного потенциала, которым располагает даже непросвещенный разум, я хотел бы поделиться одним случаем из личного опыта с целью проиллюстрировать данную мысль. Несколько лет назад я подсадил в машину пассажира из числа тех, кто бесплатно путешествует на попутках. Как только он развалился на сиденье, я понял, что совершил ошибку, поскольку парень был немного выпивши и говорил, не останавливаясь. Вскоре мой попутчик признался, что пару часов назад вышел из тюрьмы, где отсидел восемнадцать месяцев за контрабандную торговлю спиртным собственного производства. Когда я спросил, приобрел ли он в заключении какие-либо знания, которые мог бы использовать сейчас, когда оказался на свободе, тот с энтузиазмом ответил, что выучил название каждого округа в каждом из пятидесяти штатов, образующих Соединенные Штаты, включая даже мелкие приходские округа в штате Луизиана.

Честно говоря, я подумал, что малый привирает, а посему решил проверить его слова. Для экзамена я выбрал Южную Каролину, ибо прожил там почти восемнадцать лет. Мой седок, явно обладавший ограниченным образованием, начал демонстрировать, что отлично знает наименования всех округов в этом

штате, а также готов доказать свою осведомленность и в географии других американских местностей. А я никак не мог уразуметь, зачем он выбрал эту специфическую сферу и потратил такую массу времени на заучивание явно бесполезной информации. Однако суть моего рассказа такова: даже при том, что мой спутник не получил формального образования, его мозги были в состоянии усвоить и хранить огромное количество информации. Так же обстоит дело и с вашим разумом, хотя я надеюсь, что вы сконцентрируетесь на изучении полезной информации и ее последующем применении в повседневных жизненных ситуациях. К сожалению, многие «образованные» люди никогда не добиваются успеха в жизни, поскольку у них отсутствует «мотивация», которая заставила бы их воображение работать с целью реального использования имеющихся знаний.

При этом важно, чтобы вы ясно поняли следующее: **образование и интеллект — это вовсе не одно и то же**. Трое из числа наиболее интеллектуальных и преуспевающих людей, с которыми я лично знаком, окончили соответственно 3, 5 и 8 классов. Кстати говоря, Генри Форд бросил школу в 14 лет, а Томас Дж. Уотсон, основатель компьютерной корпорации ИВМ, прошел путь от развездного коммивояжера, зарабатывавшего 6 долларов в неделю, до председателя правления этой мощной фирмы. Многие из благополучных людей, упоминаемых мною на страницах данной книги, имеют даже еще меньшее образование, и все-таки они достигли успеха, причем зачастую очень большого, в том мире высоких технологий, который начал бурно расти в 1970-е годы, так что ограниченное «формальное» образование отнюдь не может служить никаким оправданием плохого представления о себе и уж наверняка не должно являться его причиной. Очевидно, что образованность важна, но еще более важна одержимость. Эта книга была написана не только для того, чтобы «научить» или проинформировать вас, хотя я, конечно же, рассчитываю, что из нее вы узнаете много нового. Она писалась с целью помочь вам избавиться от оправданий собственных неудач и снабдить вас приемами и методами достижения успеха, а также чтобы настоятельно убедить вас в необходимости со всей одержимостью посвятить себя использованию того немалого потенциала, которым вы обладаете.

### **ГОДОВОЙ ЗАРАБОТОК В 50 000 ДОЛЛАРОВ— ЭТО НЕУДАЧА**

Все в мире взаимосвязано и все относительно. Человека, который зарабатывает 50 000 долларов в год, вполне можно оценивать как неудачника, если он способен получать в пять раз больше. С другой стороны, для кого-то заработок в размере 10000 долларов в год может считаться колоссальным успехом, если только это лицо действительно использует значительную часть своих талантов и способностей. Мне известно, что талант— штука весьма изменчивая, да и в смысле способностей мы не созданы равными. Но известно мне и то, что ни один из нас не использует всех своих способностей до конца. Фактически лишь очень немногие люди реально применяют хотя бы значительную долю имеющихся у них способностей. Одна из моих целей в данной книге— убедить вас, что вы обладаете гораздо большими способностями, чем сами думаете, а затем побудить вас к более полному использованию тех способностей, которые у вас есть.

Ранее я упоминал доход как мерилу успеха прежде всего потому, что деньги — хорошо знакомый и привычный критерий, посредством которого можно конкретно измерять всякий вклад. Независимо от того, чем вы занимаетесь, в указанной сфере деятельности имеются другие люди, располагающие одинаковыми с вами возможностями, которые зарабатывают заметно меньше денег, нежели вы, равно как и те, кто получает намного больше. В конечном счете, **возможности для роста и служения людям находятся внутри нас**. Почти всегда можно измерить вклад человека в жизнь общества в терминах денег. Чем больший вклад он вносит, тем больше зарабатывает.

### **СПЕРВА СЛУЖИТЕ ЛЮДЯМ— ПОТОМ ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ**

А теперь, прежде чем вы начнете прыгать выше головы, спешу добавить, почему я сказал «почти». Я лично знаю одних преподавателей, которые зарабатывают очень скромные деньги, и других, зарабатывающих большие суммы. То же самое справедливо применительно к врачам, адвокатам, торговым агентам, священнослужителям, водителям грузовиков, секретарям и т. д. Рассматривая каждого индивидуума в отдельности, вы обнаружите, что те, кто зарабатывает больше денег, *как правило*, вносят более крупный вклад, но существуют некоторые совершенно очевидные исключения.

Примером мог бы послужить преданный своему делу учитель, который по собственному выбору решил остаться в отдаленной гористой или сельской местности либо намеренно работает в школе для трудных подростков. Такой человек может быть для многих детей единственной надеждой преодолеть тот барьер, который воздвигли перед ними их семьи. Священник, одержимый своей миссией, может служить в

маленьком провинциальном приходе, поскольку пламенно верит, что Бог выбрал его, дабы нести Его слово именно здесь, именно этим конкретным людям. Однако в целом хорошо оплачиваемый священнослужитель служит большому количеству людей, причем служит лучше. То же самое истинно для учителя, доктора, водителя грузовика, торговца и т. д.

Часто повторяемая в этой книге философия: **«Вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они»** — лишь по-иному высказывает мысль о том, что, если вы служите больше, то и зарабатываете больше.

Время от времени некоторые из моих друзей-христиан спрашивают меня, как я примиряю свои христианские убеждения с имеющимся у меня взглядом на деньги. В ответ я всегда улыбаюсь и сообщаю им о своей убежденности в том, что Господь Бог сотворил алмазы для Своего народа, а не для приверженцев сатаны. Все, что вам нужно сделать для проверки данной мысли, — это обратиться к Священному писанию. Прочитайте, что поведал Бог в Книге пророка Малахии, 3:10, в Псалмах (1:3) и в главе 2 Святого благовествования от Иоанна, — и я убежден, что вы согласитесь: с библейской точки зрения деньги — вещь хорошая. [Царь Соломон был самым богатым человеком из всех, кто когда-либо жил, Авраам пас стада на тысяче холмов, а Иов отнюдь не соответствовал требованиям на получение продовольственных талонов для бедных.] *Единственное* увещание, о котором предостерегает нас Господь, состоит в том, что мы не должны делать ни из денег, ни из чего-либо иного кумира, ибо иначе нам никогда не бывать счастливыми — независимо от того, сколько богатства мы обретем. Мы знаем, что это воистину так, поскольку за два года, предшествовавших написанию этой книги, умерли пять миллиардеров, причем все пятеро до конца продолжали стараться заработать еще больше и больше денег. Кто-то в Далласе спросил, сколько денег оставил Говард Хьюз<sup>16</sup>, и услышал в ответ: «Он оставил их все до копейки». А ведь именно такую сумму оставит после себя каждый из нас, не так ли? Владеть деньгами — большими деньгами — это хорошо, но только до тех пор, пока вы получаете их *по честному* и не позволяете, чтобы деньги владели вами.

У большинства людей нет денег еще и потому, что они не понимают их сути. Эти люди говорят про грязные деньги и твердую валюту, а на самом деле деньги вовсе не являются ни грязными, ни твердыми — они мягкие и чистые. От них исходит *хорошее*, и они прекрасно сочетаются с любым цветом, который вы предпочтете носить. Ни единого разочка моему Рыжику не довелось сменить наряд из-за того, что она носила вещь, которая бы не гармонировала с тем, что я носил в кармане.

Иногда мне доводится услышать, как кто-то от чистой души говорит, что он на самом деле не хочет зарабатывать большие суммы денег [священники, учителя, работники сферы социальных проблем и т. д.], но, вообще говоря, всякий иной человек, который утверждает подобное, неискренен, и от него можно ожидать лжи и в других вопросах.

Итак, хорошо оплачиваемая личность найдет для себя философию данной книги вполне приемлемой и удобоваримой. Точно так же и человек, ориентированный на служение людям обнаружит в философии «зигааризма» много такого, что послужит ему поддержкой и успокоением. Посему продолжайте читать — *независимо* от того, каков ваш статус в настоящее время.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

## ГЛАВА 2

### ПРИЧИНЫ ПЛОХОГО МНЕНИЯ О СЕБЕ

#### В ПОИСКАХ СОБСТВЕННЫХ ОШИБОК

Если самооценка, т. е. мнение человека о себе, настолько важно, то почему же тогда так много людей думают о себе плохо и каковы причины этого? Я убежден, что у истоков плохого представления о себе находится тот факт, что мы живем в негативистском обществе и постоянно имеем дело с негативно настроенными личностями. Любой, даже самый беглый просмотр новостей подтвердит это. Типичные

сообщения, поступающие из «рядового американского дома», раз за разом показывают, что везде преобладает негативизм. Человек с избыточным весом садится за стол и говорит: «Все, что я съедаю, превращается в жир». Домохозяйка, которая мало что смыслит в ведении домашнего хозяйства, видит вокруг себя сплошной «хаос», когда она просыпается утром и заявляет: «Чувствую, мне никогда не прибрать весь этот мусор». [Некая дама была такой неумехой, что журнал «Хорошая домохозяйка» лишил ее подписки. Впрочем, ее мужу могло повезти куда больше, чем одному довольно известному персонажу. У того жена была настолько утонченной особой, что если он в полночь вставал перекусить, то супруга успевала приготовить ему бутерброд как раз к моменту его возвращения в спальню.]

Зачастую бизнесмен заходит в свой офис или рабочий является в цех со словами: «Мужики, мне сегодня ни за что не успеть сделать всю работу». Ребенок приходит домой из школы и говорит: «Папочка, боюсь, что завалил контрольную по математике», — а папочка отвечает: «Не бери это в голову, сынок, ты ведь старался, как мог. Я тоже никогда не умел прорваться через это дело». Мать отправляет дочку в школу и предостерегает ее: «Только не вздумай сорваться с уроков». Метеоролог объявляет по телевизору, что вероятность дождя составляет 20% или что временами ожидается облачность. Почему бы ему не сообщить нам, что с вероятностью 80% будет сиять солнце и что погода будет в основном ясная?

Спросите среднего человека, как у него дела, и в ответ услышите что-нибудь вроде: «Не так и плохо» или «Раз сегодня понедельник (или пятница), то все у меня прекрасно». Совершенно ясно, что самая трагическая причина плохого представления людей о себе — это влияние и воздействие целого ряда проповедников, церковников и добрых христиан, которые, питая самые лучшие намерения, фактически **только и делают**, что пропагандируют преисподнюю, адское пламя и геенну огненную. Тех, кто возглашает один только Божий суд, почти или совсем не упоминая о Его любви. Подобные люди настоятельно подчеркивают все негативное и очень редко упоминают о позитивном. Они сосредоточивают свое внимание на наказании и забывают о вознаграждениях. Про себя могу сказать одно: если бы я думал, что Господь «против» меня и намерен «воздать» мне, то в моем случае это бы наверняка стало причиной заниженной самооценки и плохого мнения о себе. Главная причина, почему я написал книгу «Признания счастливого христианина», состояла в желании изложить все позитивные аспекты той любви, которую питает к нам Господь.

Вторая причина, по которой многие люди думают о себе плохо, оценивая себя непропорционально ниже своих истинных талантов и способностей, еще более проста. Их способности, внешний облик и интеллект неоднократно высмеивались или подвергались сомнению родителями, учителями, друзьями и многими другими, кому подворачивалась на то okazия. Во многих случаях эти удары носили форму туманных инсинуаций и косвенных намеков, но они оказывались при этом столь же реальными и разрушительными, как если бы несли в себе сплошную истину. Во многих случаях даже одно чисто случайное или неумышленное замечание служит началом соскальзывания их объекта в негативизм, который в дальнейшем подпитывается в человеке самыми разными ранами и ударами — как реальными, так и мнимыми, воображаемыми. Итоговый результат таков: мы видим себя негативными глазами других. Если ваши друзья, семья и окружение во всех ваших действиях ищут и находят ошибки, то вы получаете искаженную картину своего истинного «я». Данный раздел книги написан для того, чтобы дать вам новый и более правдивый образ того замечательного человека, который намеревается доставить вас на самую вершину, и этот человек — вы сами.

В других случаях негативное воздействие на представление молодого человека о себе оказывает серия непродуманных, легкомысленных или преувеличенных утверждений. Маленький мальчик сломал что-то, а один из родителей вполне может накричать на него примерно так: «Джонни, ты самый неуклюжий мальчишка, которого мне доводилось видеть; *вечно* ты все ломаешь!». Какое же тяжелое бремя вы возлагаете **на** ребенка подобными, увы, типичными словами! Для начала, это ведь неправда. Существует принципиальное различие между формулировками «уронить тарелку» и «вечно все ломать». Другой пример: ребенок совершил ошибку, а родители начинают высказывать насмешливые комментарии вроде: «Боже мой, что еще можно от него ждать; он *всегда* откалывает подобные номера». Ребенок заходит в дом и небрежно кидает свое пальтишко или оставляет ботинки где попало, а один из родителей вполне может отреагировать на это слишком сильными словами: «Джонни, ты самый невоспитанный мальчишка во всей округе. Ты стаптываешь ботинки быстрее всех детей». Ребенок может пойти в школу с рубашкой, как следует не заправленной в штанишки, а его мамочка делает из мухи слона, когда сообщает сыну: «Никогда ты не выглядишь аккуратно — вечно что-нибудь у тебя торчит». **Разрушительное воздействие подобного подхода должно быть очевидным, но, к сожалению, часто эта очевидность остается незамеченной.** Такая негативная информация оказывает огромное воздействие на мнение ребенка о себе — точно так же обстоит дело в случае отношений начальника с подчиненными. Постоянные оскорбительные выпады неявно подразумевают, что данный человек в основе своей — плохой, вместо того чтобы рассматривать его как человека, который иногда делает плохие вещи. [Вам ведь очевидно, насколько велико различие между «плохим» человеком и тем человеком, которому довелось что-то сделать плохо.]

А теперь прибавьте к этому некоторые элементы физического облика [тучность, плохие зубы, бледный цвет лица, «кривую» улыбку, неопрятную внешность, слишком большой или слишком малый рост, «странный» голос и прочее], пониженный коэффициент интеллектуальности или трудности в учебе — и у вас имеется полный набор всех компонентов, порождающих низкую самооценку. В таких ситуациях ребенок приходит к выводу, что из-за своей «уродливости», «ступости» или «неумелости» он не заслуживает любви других людей. Далее из этого логически вытекает, что, если другие не могут или не хотят любить его, то он и сам не может — или даже не должен — любить себя.

Акцент, который общество делает на внешнем виде, является одной из причин, почему Билл Готард на своем недельном семинаре «Основные конфликты юности» заявляет, что никакой мудрый родитель не будет произносить комплименты по поводу внешности другого ребенка в присутствии своего собственного. Такие слова рождают в детях чувство, что их родитель придает большое значение физической привлекательности и к тому же считает другого ребенка более симпатичным, более умным и т. д., чем собственное дитя, а такой настрой ребенка имеет тенденцию порождать у него ощущение неполноценности.

Отзываясь о другом ребенке, мудрый родитель скажет: «Ото, какие приятные у нее манеры» или «Он такой честный мальчик» или «Разве она не старается помочь другим?». Разумный родитель будет хвалить в другом ту черту или характеристику, которую хотел бы видеть более всего развитой у собственного ребенка. Это чрезвычайно важно, поскольку опрос за опросом систематически показывают, что 95% молодежи Америки поменяли бы внешность, будь это в их силах. В Голливуде с его особо напряженным вниманием к внешнему облику неоспоримые доказательства свидетельствуют, что почти 100% записных «красоток» хотели бы изменить свою внешность, а многие из них так и делают, прибегая к пластическим операциям.

Плохое мнение о себе, более широко известное под названием комплекса неполноценности, часто переносится во взрослую жизнь, а если это явление дополнительно подпитывается негативно настроенным спутником жизни, то проблема еще более усложняется. Именно этот комплекс является главной причиной, почему разумный муж в присутствии супруги никогда не высказывается по поводу привлекательности другой женщины. Это может привести к появлению у жены такого чувства, будто ее муж считает ту даму более привлекательной, нежели она. А данному чувству свойственна тенденция подкармливать уже и без того негативное мнение обиженной жены о себе, что способствует расшатыванию фундамента их брака. Стандартные замечания типа: «Ты всегда опаздываешь», «Ты никогда и ничего не можешь сделать как следует», «Ты принципиально не в состоянии приготовить приличное блюдо» — лишь еще более обостряют проблему. Они отнюдь не способствуют укреплению взаимного доверия или любви. Кроме того, имеется громадная разница между формулировками: «Я — хронический неудачник» и «Я не получил ожидавшегося повышения» либо «Меня не взяли на эту работу».

### **ПЛОХОЕ МНЕНИЕ О СЕБЕ УСУГУБЛЯЕТСЯ, ЕСЛИ ЕГО ПОДПИТЫВАЮТ**

Плохое мнение человека о себе, причем мнение наихудшего типа, создается или усугубляется, когда окружающие: преподаватели, люди, наделенные властными полномочиями, или даже просто рядовая публика — общаются с лицами, пользующимися меньшими правами или принадлежащими к угнетенному меньшинству, в такой манере, которая приводит к появлению у тех комплекса неполноценности. Например, я никогда не понимал в полной мере, до какой степени наносится урон самомнению темнокожих граждан Америки, пока не увидел серии телепередач под эгидой фирмы «Ксерокс», которые ведет Билл Косби<sup>17</sup>. До этого мне особенно запала в голову одна сцена из кинофильма, где снималась Шерли Темпл<sup>18</sup>.

На экране шел довольно пышный прием по случаю дня рождения, который праздновала пятилетняя героиня Шерли Темпл. Веселье подходило к концу, когда в дом пришла 14-летняя чернокожая девочка и несколько ее младших друзей, с подарком для «мисс Шерли». И вот пятилетняя белая девочка, улыбающаяся и дружелюбная, принимает подарок от 14-летней черной девушки, которая явно испытывает благоговение от одной только «привилегии» ступить на порог дома, где живут белые. Темнокожая девушка была тронута до слез, когда пятилетняя белая хозяйка пригласила ее попробовать оставшийся кусок именинного торта. Не требуется много воображения, чтобы понять, насколько стереотип, который изображался в этом фильме, неизбежно вел к чувству неполноценности у чернокожих зрителей.

К счастью, многое из такого экстремистского отношения осталось в прошлом. В результате негры достигли при жизни данного поколения большего прогресса, чем любой народ в истории. Этот прогресс был прямо пропорционален изменению самооценки у негритянского населения Америки. К великому сожалению, расовая предубежденность все еще существует, но продвижение вперед не прекращается ни на один день. Окончательное решение придет вместе с ростом образования, любви, а также понимания как черными, так и

белыми жителями Штатов того, что между цветом кожи и способностями нет никакой корреляции. Мне нравятся слова, которые произнес по поводу цвета кожи Джесси Оуэне, великий олимпийский чемпион по легкой атлетике: «В черном нет ничего красивого, и белое тоже не назвать красивым— ведь это только цвета кожи, а все, что не идет дальше цвета кожи, нельзя считать красивым».

Третья причина заниженного мнения о себе состоит в тенденции путать неудачу в осуществлении некоего проекта с неудачей в жизни. Ребенок, заваливший какой-то предмет в школе или не попавший в школьную команду по футболу, совершает огромную ошибку, принимая единственную конкретную неудачу за неудачу всей жизни. Другое дело, что этот ошибочный вывод ребенка трагически и многократно подкрепляется учителями и/или родителями.

После того как однажды началось скольжение по направлению к заниженной самооценке, наблюдается естественная тенденция к подпитке чувства неполноценности и подчиненного положения. Многие люди занимаются этим, когда сурово бичуют себя, поскольку они не в состоянии запомнить все, что услышали, и каждого, с кем встречались, а это приводит нас к четвертой причине — нетренированной памяти. В начале данного раздела я приводил в составе списка полезных публикаций одну потрясающую новую книгу, которая поможет вам резко улучшить свою память буквально за несколько часов. Ее написали Джерри Лукас и Гарри Лорейн. Чтобы дать вам представление об огромной вместимости человеческого мозга, скажу, что Джерри находится теперь в процессе запоминания всей Библии, и он только что закончил книгу, которая научит вас, как добиться того же. Джерри, отлично знающий, куда он движется сейчас и куда будет двигаться в будущем, выглядит невероятно убедительным, когда рассказывает вам, что любой человек — даже вы — может за счет использования его методов резко улучшить свою память.

А пока приведу две мысли, которые согреют вам душу и наверняка дадут ощущение комфорта. Во-первых, блестящая память свидетельствует о большом уме ничуть не больше, чем огромный словарь, в котором содержатся все слова, принадлежит к числу великих творений литературы. Во-вторых, человек, который не может запомнить, находится в бесконечно лучшем положении, чем тот, кто не может забыть. Эти две мысли приносят временное утешение, но не следует полагаться только на них. Попробуйте купить «Книгу о памяти» упомянутых двух авторов; я это сделал, и она оказалась просто фантастической. Фактически **нет такой вещи, как «хорошая» память или «плохая» память; она бывает или тренированной, или нетренированной**. А вот сделать выбор: заняться тренировкой памяти или оставить ее нетренированной — должны вы сами.

## БУДЬТЕ СПРАВЕДЛИВЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К СЕБЕ

Пятая причина заниженной самооценки— нереалистичное и несправедливое сравнение своего и чужого жизненного опыта. Как правило, мы, сравнивая собственный опыт с опытом кого-то иного, совершаем стандартную ошибку. Мы преувеличиваем успешный опыт других людей и занижаем свой успех. Накопленный опыт не имеет ничего общего со способностями. [Опыт может способствовать росту мастерства, но это— совсем другой вопрос.] Например, имеется *три миллиона австралийцев*, которые в состоянии делать кое-что такое, с чем большинство из нас не в силах совладать. Они умеют водить машину по левой стороне шоссе. С другой стороны, если у вас есть автомобильные права, то с высокой вероятностью вы сможете совершить действие, на которое три миллиона австралийцев вряд ли решатся, опасаясь за свою жизнь. А именно — вы запросто сумеете проехать по правой стороне шоссе. Все это вовсе не означает, что кто-то из вас более умен или умел, чем другой. Означает же оно всего лишь то, что вы и австралийцы обладаете различным опытом. Другой пример. Существует около 200 миллионов китайцев в возрасте до двадцати одного года, которые умеют делать то, что вам, вероятно, не по плечу. Они умеют говорить по-китайски. Вытекает ли из этого, что они умнее вас? Ни в коем разе; подобное положение является следствием того, что у них были совсем другие жизненный опыт и обстоятельства. В данный момент вы без проблем делаете то, что не под силу почти пяти миллиардам жителей земного шара. Вы читаете эту книгу, написанную по-русски. Совершенно очевидно, что из этого не следует, будто вы куда толковее, нежели чуть ли не пять миллиардов других людей. Причина иная: у вас совсем иной опыт.

Имеются изрядные шансы на то, что вам доводилось хоть когда-нибудь стоять в страхе и благоговейном трепете перед каким-то компетентным врачом, пока тот барабанил разные хитрые слова, описывающие ваше состояние. Вы наверняка чувствовали в тот момент, что он по-настоящему блестящий, толковый и выдающийся человек, и это вполне могло быть правдой. А как насчет вас? Почти несомненно, что на вашем рабочем месте у этого умника-доктора голова пойдет кругом и он не сможет даже близко подойти к вам по производительности и качеству труда. Весьма велика и вероятность того, что если бы вам удалось потратить следующие пятнадцать лет жизни на то, чем занимался ваш врач, заучивая все эти хитрые слова, изучая болезни, лекарства и методы лечения, то вы вполне смогли бы облачиться в белый халат и квалифицированно выслушать с помощью стетоскопа кого угодно — хоть профессора медицины.

## ВСЕ ОБРАЗОВАННЫ И НЕОБРАЗОВАННЫ В РАЗНЫХ СФЕРАХ

Одно событие отчетливо подчеркнет, что я имею в виду. Приблизительно три года назад после чрезвычайно сильного дождя переулочек позади нашего дома стал фактически непроезжим. Однако я был вынужден въехать в этот потоп, чтобы добраться до нашего гаража, и безнадежно увяз, едва успев свернуть с основной улицы. Я потратил примерно 45 озорчительных минут, сжигая резину в бесплодных усилиях выбраться из колдобин, залитых жидкой грязью. Я подкладывал под колеса кирпичи, доски и все что попадалось под руку, пытаясь добиться сцепления с дорожным покрытием. Но увы, мои старания были напрасными, так что в конечном итоге мне пришлось вызвать аварийную машину, чтобы та вытянула меня из ямы, образовавшейся от пробуксовки [люди негативного склада вызвали бы подъемный кран]. Водитель аварийки посмотрел на ситуацию и спросил, может ли он попробовать сесть за руль моего автомобиля и выехать из грязи. Я возразил, что это абсолютно бесполезно, но тот парень с тихой уверенностью снова спросил, не могу ли все-таки я разрешить ему «предпринять только одну попытку». Я скрепя сердце согласился, но заверил его, что это бесполезно, и, кроме того, мне совсем не хотелось, чтобы он дальше жег мои многострадальные шины. Он сел в водительское кресло, рулем слегка подправил колеса, завел мою машину, совершил пару манипуляций баранкой и педалями — и буквально через тридцать секунд медленно, но уверенно вывел застрявший автомобиль из жижи. Когда я выразил восхищение и удивление, чудоводитель объяснил, что вырос в восточном Техасе и чуть ли не на протяжении всей жизни выкарабкивался на машинах из грязи. Убежден, что этот человек был отнюдь не «умнее» меня, — просто он обладал совершенно иным житейским опытом.

Как ни странно, многие из тех, чьими достижениями и мастерством мы восхищаемся, сами восхищаются нами, причем по тем же самым причинам. Поймите меня, пожалуйста, правильно; я совсем не утверждаю, что нет такого явления, как склонность отдельных людей к определенным видам работ или профессиям. Я просто подчеркиваю, что вы также обладаете каким-то уникальным умением, талантом, склонностью и опытом. Вы должны понимать, что из наличия разного опыта вовсе не вытекает, будто вы хуже кого-то другого либо тот человек хуже вас.

Почему бы вам вместо чувства неполноценности, испытываемого из-за того, что кто-либо умеет делать то, чем вы не владеете, не сконцентрироваться на тех вещах, которые вы прекрасно делаете, хотя другим они не под силу. Восхищайтесь мастерством и умениями других, но помните, что в большинстве случаев вы могли бы очень сильно повысить свое мастерство и добиться ничуть не худших показателей, уделив этому столько же времени и усилий. Зачастую единственным различием является опыт.

## ЧЕТВЕРО ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Шестая причина плохого мнения о себе — это привычка сравнивать свои худшие качества с чьими-то лучшими. Одна женщина занималась этим неблагодарным делом и кончила тем, что в 38 лет оказалась бедолагой, живущей на пособие. Как раз тогда она прочитала книгу Клода М. Бристоля «Волшебство веры». Она прониклась верой в себя и начала присматриваться к своим положительным качествам, одним из которых была способность вызывать у людей смех. С того времени — даже при том, что эта женщина все еще не стала конкуренткой первых красавиц мира — Филлис Диллер, зарабатывает каждый год ни много ни мало — целый миллион долларов. Элеонора Рузвельт являла собой печальное сочетание неказистой внешности и боязни всего на свете. Уже будучи совсем взрослой и прекрасно зная старые клише, высказывавшиеся разными негативно настроенными умниками насчет того, что, мол, старых собак невозможно обучить новым трюкам, Элеонора приняла решение. Она проанализировала свои достоинства, начала смотреть на себя в истинном свете и стала одной из самых очаровательных и убедительных женщин в Америке. Кстати говоря, во время своего первого публичного выступления она испытывала головокружение и даже упала в обморок. Джимми Дюранте<sup>22</sup> и Хэмфри Богарт отнюдь не были созданы красоваться на афишах, но они сделали ставку на свою довольно банальную внешность, решив, что и для них найдется место в жизни, если они смогут полностью использовать то, что имеют. Ни один из этих людей не «видел» себя как человека физически непривлекательного. Зато они прекрасно видели тот талант или хорошие качества, которыми обладали. Они не «сравнивали» свои «худшие» качества с чьими-то «лучшими» свойствами. Вместо этого они брали то лучшее, что в них было, и использовали эти качества или таланты для того, чтобы добиться желаемого. Я убежден, что существуют сотни очаровательных девушек или потенциальных кумиров многочисленных женщин, вполне способных обрести тот успех и всеобщее восхищение, которые стали уделом упомянутой четверки.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕГО—ИЛИ ОН БУДЕТ ПОТЕРЯН**

Наверняка многие из вас помнят историю о талантах, поведанную в Библии. Один человек оказался наделенным одним талантом, у другого их было два, еще у кого-то — целых пять. Господь отправился на долгое время в чужую далекую страну. Когда Он возвратился, то потребовал у них отчета и спросил того, кто имел пять талантов, что он сделал. Человек ответил, что он взял эти пять талантов, пустил их в работу и теперь имеет десять талантов. Господь сказал ему:

«Ты хорошо сделал, добрый и верный раб, ибо был добросовестен в использовании того, что имел, а посему я дам тебе больше талантов». Тот, кому было дано два таланта, тоже взял эти таланты, заставил их работать и умножил их. Наконец, Бог подошел к тому, кто имел один талант, и спросил, как же поступил он. Человек ответил: «Господин, ты дал мне только один талант, в то время как другим дал их много. Кроме того, я знал тебя, что ты господин жестокий, жнешь, где не сеял, а посему я взял свой единственный талант и зарыл его в земле».

Тогда Господь сказал ему в ответ: «Ты раб лукавый и ленивый!». [Во всем тексте Библии Иисус Христос ни с кем другим не разговаривает столь жестко, из чего ясно следует, что Он ожидает от нас полного использования нашего таланта.] После этого Он повелел взять у того человека талант и отдать имеющему десять талантов<sup>24</sup>. Начиная с этого времени, нытики всего мира говорят: «Богатые становятся еще богаче, а бедные делаются еще беднее» или «Дается тому, кто имеет». В Библии говорится: «Всякому имеющему дастся и приумножится, а у не имеющего отнимется и то, что имеет». Вывод отсюда ясен. Берите то, что вы имеете, и используйте это — и ваш талант возрастет, что принесет вам еще большее вознаграждение, и т. д.

Многие люди придерживаются плохого мнения о себе, потому что устанавливают для себя такие высочайшие стандарты совершенства, которые нереальны и недостижимы. Это — еще одна, уже седьмая причина низкой самооценки. Когда они терпят неудачу, — а таковая просто неизбежна, — то никогда не прощают себя. Они полагают, что должны быть или идеальными — лучшими из лучших, — или же самыми плохими. Так как они потерпели неудачу, то приходят к выводу, что хуже них наверняка никого нет. Такое мнение воздействует на все сферы их жизни и становится основополагающей причиной неудовлетворенности работой, разногласий в воспитании детей, отсутствия счастья в семейных отношениях и т. д. В конце концов, если человек воспринимает себя как «самого худшего», то он, конечно же, никогда не сможет питать убежденности в том, что «заслуживает» иметь хорошую работу, хорошего спутника жизни, хороших детей или какие-то иные ценности.

В моем понимании самой большой отдельно взятой причиной заниженной самооценки на протяжении последних десяти лет стал захлестнувший нас поток порнографии, особенно порнографии детской, которую следует расценивать как наиболее унижительную и презренную из существующих форм эксплуатации. Я буду более подробно говорить о порнографии, когда мы станем анализировать шаги, которые можем предпринять, чтобы выработать здоровое мнение о себе.

От Мандино в своей великолепной книге «Величайшее чудо в мире» указывает две добавочных причины плохого представления о себе. Первый серьезный удар по самоуважению человека нанесла эволюционная «теория» Дарвина, провозглашающая, что человек не сотворен Богом, а имеет животное, анималистическое происхождение. Я целиком согласен с Огом. Если бы я думал, что веду свой род от обезьяны, это привело бы к значительному падению моего самоуважения. Кроме того, указанная концепция косвенно помогла еще и созданию такой проблемы, как дисциплина. Коль наши молодые люди действуют наподобие животных, а мы подчиняемся диктату общества вседозволенности, не налагая на них рамок дисциплины, то по сути дела укрепляем в них низкую самооценку, поскольку, как это мудро указывает д-р Джеймс Добсон в своей книге «Отважьтесь на дисциплину», дисциплина или, скорее, ее отсутствие безусловно является причиной плохого мнения о себе. Он подчеркивает, что именно через любящее воздействие дисциплины родители наделяют ребенка чувством личной самооценности. Фактически д-р Добсон просто повторяет то, что сказал нам Господь 2000 лет назад.

Вторым дополнительным источником вреда является ущерб, который нанес Зигмунд Фрейд. Этот человек дал нам как бы «встроенное» самооправдание, а точнее, наделил нас «хромотой неудачника», когда сказал, что наши мысли и действия порождаются переживаниями раннего детства, глубоко зарытыми в нашем подсознании, переживаниями, которые мы не в состоянии ни контролировать, ни понять и за которые поэтому не несем никакой ответственности.

Когда один ученый сообщает нам, что мы произошли от самой низшей формы животной жизни, а другой говорит, что мы никак не отвечаем за свое поведение, то легко понять, отчего мы рассматриваем себя как «пустое место». Дарвин незадолго до смерти признал Бога творцом и архитектором вселенной, а некоторые из открытий Фрейда весьма сомнительны. Например, психолог Роберт Хоган из Института Джона Хопкинса

недавно сказал: «Фрейд думал, что можно изучать невротиков и на этой основе делать выводы о нормальных людях. На самом деле все наоборот. Нужно изучать нормальных, чтобы понять тех, кто отклоняется от нормы». К сожалению, огромный ущерб уже причинен. Эйнштейн указывал, что в случае неверных исходных предпосылок требуется одиннадцать или даже больше правильных данных, чтобы опровергнуть ошибочную информацию. Эти слова подругому высказывают мысль, что требуется множество правильных мыслей, дабы преодолеть последствия «протухания мозгов».

Если свести воедино все перечисленные выше причины наличия низкой самооценки, то отнюдь не вызывает удивления, что так много людей столь тяжело поражены этой распространенной и к тому же заразной болезнью. К счастью, вы уже начали делать кое-что, дабы избавиться от нее. В процессе исследования разных проявлений плохого мнения о себе, чему будет посвящена следующая глава, вы сможете распознать некоторые виды поведения, которое до сих пор не связывали с низкой самооценкой. Важно научиться распознавать внешние проявления заниженной самооценки, с тем чтобы вы могли более эффективно бороться со своей собственной проблемой такого рода [если она у вас имеется]. Это также даст вам дополнительное и более глубокое понимание того, как следует жить и взаимодействовать с другими людьми. Когда мы умеем идентифицировать проблему и готовы подступить к ней с уверенностью и энтузиазмом, то решение уже недалеко.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

### ГЛАВА 3

#### ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ЗАНИЖЕННОЙ САМООЦЕНКИ

Люди с низкой самооценкой быстро проявляют себя своим вечным критиканством и ревнивым характером. Они завидуют успеху других людей и даже количеству имеющихся у тех друзей. Они безо всякой на то причины ревнуют жен, мужей, кавалеров или подруг. [Только в том случае, если муж или жена явились среди ночи, расточая запах представителя противоположного пола, я стану говорить, что здесь имеет место причина для ревности.] Поскольку такие люди не любят себя, то они, вероятно, никак не могут поверить, что лицо противоположного пола в состоянии полюбить их сильнее, чем всякого другого человека. Как ни странно, часто в объяснение своей ревности они провозглашают всем, кто готов их слушать, будто любят свою половину «слишком сильно». В действительности же они не могут ни любить своего спутника жизни, ни доверять ему или ей, потому что не любят и не доверяют себе. Зато они обожают сплетничать и часто распускают слухи, изобилующие грязными и нередко ложными подробностями. [Им неведомо, что когда они швыряют в кого-то грязь, то ничего этим не приобретают, а только теряют почву под ногами, используя ее в качестве грязи.] Их неуверенность отчетливо проявляется также и в негодовании, которое их переполняет, когда кто-то другой становится объектом похвал или получает признание.

Пожалуй, наиболее наглядно плохое мнение человека о себя проявляется в том, как он реагирует на критику и как реагирует на хохот. Такие люди не в силах выдержать чужого смеха, ибо часто подозревают, что кто-то смеется над ними. Они совершенно не умеют смеяться над собой и неотвратимо воспринимают всякое подсмеивание или критику со стороны других как попытку «опустить» их, как стремление сделать их «выглядящими плохо». Их реакции совершенно непропорциональны реальным действиям окружающих.

Человек с заниженной самооценкой, как правило, чувствует себя некомфортно, когда находится в одиночестве или бездействует. Он вечно рвется куда-нибудь пойти и что-нибудь сделать. Оставаясь наедине, он или она держит включенным радио и/или телевизор, даже если ничего не смотрит и не слушает. Некоторые из таких людей готовы таскать с собой свой транзистор, когда идут по улице, едут в машине или летят на самолете.

Плохое мнение о себе проявляется также в утрате мотивации. Во многих случаях отказ человека от участия & некоем соперничестве и установка «а мне все без разницы» имеют место потому, что такие люди не в состоянии увидеть себя «победителями» в соревновании с каким-то выдающимся парнем или девушкой, поскольку они сами, мол, недостаточно привлекательны или не заслуживают победы. В дальнейшем они полностью бросают все на самотек, зато чрезмерно усердствуют в проявлении своего протеста, демонстрируя его любым мыслимым способом. Зачастую такие люди бывают слишком шумными,

настроенными исключительно на критику, мстительными и властными. Нередко они одеваются нарочито небрежно, забывают о личной гигиене, часто становятся излишне тучными, а также, щеголяя безнравственностью, пренебрегают всякой моралью и этикой, ударяются в наркотики или алкоголь, а их речь становится вульгарной и богохульной. Как ни странно, часто они начинают относиться к другим свысока и пробуют унижить тех, кто не разделяет их взгляды, и тем самым вызвать у них ощущение неполноценности. Ужасно неприятно видеть неряшливых, грязных, грубо выражающихся и неухоженных типов, потому что их внешний облик отчетливо выдает, насколько плохо они думают о себе, не говоря уже о том, что никто не добивался никаких преимуществ, будучи грязным или неухоженным.

Довольно интересно, но точная противоположность описанного только что персонажа тоже часто оказывается проявлением низкой самооценки. Подобные личности делают слишком большой упор на материальные вещи: роскошные автомобили, деньги, новейшие причуды, бросающуюся в глаза одежду, прическу или косметику. Эти люди тоже чувствуют, что их никогда не примут такими, как они есть. В своей внутренней неуверенности они бросаются в любые крайности, лишь бы завоевать друзей и добиться признания. Они часто присоединяются к компаниям, чей подход к жизни выражается формулой «все прекрасно», потому что отчаянно жаждут приятя — «таким, каков я есть». Трагедия заключается в том, что они, как правило, кончают тем, что оказываются в окружении псевдодрузей и усваивают многие из привычек и черт этих сомнительных «приятелей».

Мы как индивидуумы будем неуклонно и последовательно действовать в соответствии с тем, как воспринимаем себя. Именно поэтому вам часто доводится видеть, что люди совершают некоторые невероятно глупые поступки либо идут на ненужный риск как раз в тот момент, когда они весьма близки к достижению той цели, о которой мечтали всю жизнь. Например, значительный процент спортсменов, потративших многие годы на подготовку к Олимпийским играм, часто получают «травмы» на тренировках или в отборочных состязаниях, предшествующих главному соревнованию. Они не в состоянии «увидеть себя» получающими золотую медаль и подсознательно предпринимают действия, необходимые для того, чтобы наверняка отринуть себя от наград, которыми мир мог бы их осыпать.

Многие боксеры, борцы, футболисты и другие спортсмены травмируются как раз перед самым стартом в крупных состязаниях. Абитуриент, пытающийся поступить в привилегированное учебное заведение, которое сам выбрал, вдрызг напивается или безрассудно развлекается целую ночь перед вступительным экзаменом. Работник, добивающийся продвижения по службе, ввязывается в жестокий спор с женой или сослуживцем, который приводит его к эмоциональному срыву, и вот результат — этот человек «прошляпил» возможность получить повышение. Вполне может быть даже так, что он «случайно» начинает конфликтовать с тем самым человеком, который должен рекомендовать его как кандидата на продвижение по службе. Другой пример. Человек, условно освобожденный из заключения, часто совершает некий бессмысленный проступок и заканчивает тем, что снова оказывается в тюрьме. Это по его мнению, «доказывает», будто общество устроено плохо и оно преследует одну цель — посадить его за решетку. На самом же деле случившееся, конечно, доказывает лишь то, что данный индивид не в силах «увидеть» себя членом свободного общества. Его представление о самом себе таково, что он считает себя не «заслуживающим» свободы. А поскольку общество вовсе не намеревалось чрезмерно наказывать его за совершенные преступления, бедняга решил наказать себя сам, чтобы уж наверняка «получить то, что он заслуживает».

Муж или жена, обладающие заниженной самооценкой, редко хоть в чем-нибудь возражают своему спутнику-жизни. Вместо этого он или она безвольно соглашаются на все, становятся для другого всего лишь ковриком для вытирания ног и накапливают в себе чувство обиды, которое неизбежно ведет к серьезным семейным проблемам, равно как и подрывает физическое, а также эмоциональное здоровье.

Примеры можно множить до бесконечности, но я ограничусь констатацией следующего: главной причиной большинства бессмысленных, странных и необъяснимых поступков является всего лишь проявление или, как иногда говорят, манифестирование низкой самооценки человека, его плохого представления о себе. Подобные люди будут читать данную книгу, соглашаться с частью написанного, не соглашаться со многим другим из того, что в ней сказано, и продолжать ничего или почти ничего не делать в правильном направлении. Они придумывали себе оправдания в прошлом и продолжают делать это в будущем, а посему, как они сами считают, им не в чем себя винить. Они редко «заканчивают» хоть что-нибудь — читать книгу, красить забор, ремонтировать дом, редко кончают учебное заведение или курсы повышения квалификации. Такие люди говорят при этом что-либо вроде:

«Мне бы надо возвратиться в институт и получить корочки, но для этого потребуется шесть лет, а мне к тому времени стукнет тридцать восемь». [Интересно, какой у него будет возраст через шесть лет, если он не вернется в вуз и не получит диплом?] Другие говорят: «Я бы пошел в церковь, но там столько всяких

лицемеров». [Они, похоже, не понимают, что если между ними и Богом стоит лицемер, то этот лицемер все-таки ближе к Богу, нежели они сами.]

К счастью, все только что сказанное не распространяется на вас. Когда-то это могло быть и так, но это время уже осталось в прошлом. В момент покупки экземпляра этой книги вы совершили большой шаг на пути к изменению своего представления о себе. А тот факт, что вы прочитали уже так много текста, указывает, насколько серьезно вы относитесь к своему продвижению вперед. Вы целиком осознали, что страницы, которые вам предстоит изучить, и годы, которые вам предстоит прожить, обещают быть еще более захватывающими, многообещающими и много дающими.

### **ХОРОШАЯ САМООЦЕНКА = ХОРОШИЙ ТОРГОВЕЦ / ХОРОШИЙ МЕНЕДЖЕР**

### **ПЛОХАЯ САМООЦЕНКА = ПЛОХОЙ ТОРГОВЕЦ / ПЛОХОЙ МЕНЕДЖЕР**

В мире коммерции и продаж низкая самооценка проявляется самыми разными способами, но три из них горят, как нарыв на большом пальце.

[1] Торговец, плохо думающий о себе, никогда не будет работать по-настоящему интенсивно. И вот почему. Он делает предложение о продаже, а ему грубо советуют попытаться сбыть его товар где-нибудь в другом месте. Торговый агент с низкой самооценкой не любит себя, и перспективный покупатель [по мнению торговца] также его не любит. Услышав подобные слова, наш агент с наслаждением погружается в жалость к себе и проходит через стандартную процедуру типа «Я бедный и несчастный— никто меня не любит», после чего направляется в кафе, домой или в офис, чтобы перестроить ряды или зализывать раны. Некоторые уделяют этому делу час, у других на подобные страдания уходит целый день. В тех фирмах, где надзор за дисциплиной хромает, такой торговый агент вполне может выдумать себе дюжину неотложных занятий и проковыряться несколько дней, прежде чем снова вернется к реальной работе. А вот торговец с доброкачественной самооценкой, иными словами, человек, который нравится себе, отреагирует на подобное развитие событий совершенно по-другому. Когда ему дают резкий отпор и категорически отказывают в покупке, он сразу же понимает, что у этого *перспективного покупателя* имеется проблема, а посему, не откладывая, начинает уверенный разговор с другим предполагаемым клиентом, у которого никаких проблем нет.

[2] Торговый агент с заниженным мнением о себе отказывается от попытки довести сделку до конца. Он продолжает говорить и говорить, никогда не выступая с предложением, чтобы потенциальный покупатель предпринял конкретное действие и совершил покупку. Причина в том, что просьбе купить любой товар всегда сопутствует некоторый риск. Если предполагаемый клиент ответит «нет», то от этого пострадает эго торгового агента, а посему последний защищает свое эго от возможного урона тем, что вообще не предпринимает попытку окончательно заключить сделку по продаже. Он только говорит и втайне надеется, что предполагаемый клиент, наконец, сам скажет: «Ладно, я беру это», — не заставляя торговца рисковать ущербом для своего эго путем обращения к покупателю с просьбой сделать заказ. Я лично видел, как перспективный покупатель проверял торговца на прочность словами: «Вы ведь не пробуете продать мне что-то, не так ли?», — на что торговец с энтузиазмом и чуть ли не с восторгом возражал: «О, нет, нет!». [Если агент действительно реагирует именно таким образом и ведет себя так, словно он не пробует ничего продать, то такой человек не более чем профессиональный визитер.]

Торговый агент, хорошо думающий о себе, предпринимает искренние усилия, чтобы довести продажу до логического конца, поскольку он знает: самое худшее, что может случиться, — это отказ. Ему также известно, что отказ редко или даже никогда не бывает фатальным, зато успешная продажа весьма вероятна, и она носит окончательный характер. В результате он полностью уверен, что совершит продажу. Почему? Да потому, что убежден: он заслуживает продать, — равно как и одержать успех в любом деле. Кроме того, он верит в свой товар. При наличии высокой самооценки он не унижился бы до того, чтобы торговать некачественным барахлом. Такой торговый агент полностью уверен, что оказывает покупателю услугу, а посему доводит продажу до конца с подлинной убежденностью. Он знает, что по-норвежски слово «продавать» пишется selje, и буквально оно означает «услужить».

[3] Торговому агенту или служащему, который обладает заниженной самооценкой, не суждено успешно продвигаться в руководители. Причина вновь в том, что он боится быть отвергнутым другими людьми. В данном случае это могут быть те, кто находится выше него, под ним или же вокруг него. Как правило, став начальником, такой человек вообще старается не показывать своего подлинного характера и в зависимости от требований ситуации натягивает на себя одну из следующих четырех масок. Сначала он становится «добрым стариной Джо» и заверяет каждого, кто ему подчинен, что ничего не изменилось и что он больше,

чем когда-либо раньше, хочет быть «одним из их гоп-компаний». Во-вторых, он может бояться отторжения теми, кто прежде был равен ему по положению, и в результате идет на такие уступки и допускает такие исключения, которые выходят за рамки принципов хорошего менеджмента. Впрочем, подобный руководитель вполне мог бы выбрать и сугубо противоположный подход — придерживаться высокомерного принципа «Я теперь здесь начальник», — который вызывает негодование и обиду среди его прежних коллег. В-третьих, его могут чрезмерно заботить собственные отношения с высшим руководством. В стремлении непременно понравиться своему начальству и быть принятым им он становится слишком раболепным и подобоострастным, готов доедать от общего пирога только подгоревшие куски и сносить всяческие оскорбления, а также слишком часто обращается к шефам за советами. Паралич, порожденный страхом перед неудачей, заставляет его слишком долго колебаться, прежде чем совершить какое-то действие. Наконец, в-четвертых, он может выбрать для себя маску всезнайки — человека, который ни с кем не советуется, — и стремиться показать всем и каждому, как рулить судном.

Человек с нормальной самооценкой очень просто попадает в руководители. Он демонстрирует осторожную уверенность, которая показывает, что он — человек квалифицированный и успешно справится с новой должностью. Он очень не скор на обещания, но зато всегда спешит выполнить те, которые дал. Он понимает различие между работой и раболепованием, между страстью и подобоострастием, между служением и прислуживанием. Он не ищет конфронтации, но и не избегает их и встречает необходимость принятия трудных решений с высоко поднятой головой. Он понимает, что его выдвинули на руководящую должность, потому что высшая администрация питает доверие к его способности либо уже сейчас справиться с новой должностью, либо быстро дорасти до нее. Он знает, где пролегает разделительная линия между уверенностью в себе и высокомерием. И, что еще более важно, он способен проявить твердость, если речь идет о принципах, но быть гибким при выборе метода. Он понимает, что хорошим идеям безразлично, кому они пришли в голову, и достаточно уверен в себе, чтобы распознавать полезные мысли своих партнеров и подчиненных, а затем давать им ход. Он четко проводит черту между дружескими отношениями и фамильярностью. Он не делает трагедии из своего ошибочного решения, потому что знает, в большинстве случаев самое худшее решение — это отсутствие всякого решения, а посему всегда готов к принятию решений, будь они правильными или ошибочными. Таким образом, его самооценка такова, что он в состоянии действовать решительно и при этом не видеть для себя угрозы в ситуациях, когда он ошибается, когда его действия оспариваются или когда ему приходится просить кого-то о помощи в определенных вопросах.

### **ВЫСОКАЯ САМООЦЕНКА = ЛУЧШИЙ РОДИТЕЛЬ, БОЛЕЕ ЧЕСТНЫЙ ЧЕЛОВЕК**

В деловом сообществе низкая самооценка проявляется импровизированными, сиюминутными обещаниями невозможного и невыполнимого. Новый тренер спортивной команды, надеясь вызвать мгновенное восхищение, обещает больше, чем от него ожидают, и заведомо больше, чем он может сделать. Изготовитель какого-то изделия или его торговый представитель, стремясь понравиться клиенту и будучи не в силах вынести даже его кратковременный отказ от покупки, готовы пренебрегать реальностью и давать невыполнимые обязательства. В мире торговли мы обнаруживаем, что именно не уверенные в себе торговые агенты с заниженной самооценкой более всего виновны в навязывании товаров, в чрезмерных обещаниях — и в последующем крахе надежд клиентов. Такие горе-торгаши не в состоянии перенести отказ и полагают все эти крайности необходимыми, стремясь во что бы то ни стало совершить продажу. Однако как только сделка заключена, у такого человека развивается чувство «вины», и он избегает клиента. Не получая обслуживания, тот испытывает недовольство как купленным изделием, так и торговцем, который его всучил. В результате при первом удобном случае клиент посылает подобного торговца подальше, из-за чего и без того имеющаяся у того проблема низкой самооценки еще более усугубляется. Аналогично, служащий, который придерживается низкого мнения о себе, не будет стремиться к самоутверждению и добиваться повышения, даже если он знает, что его квалификация позволяет рассчитывать на более высокую оплату. Трагедия здесь состоит в том, что тот же самый служащий, не получая того повышения по работе и того признания, которых он вполне заслуживает, часто становится человеком обиженным и ожесточенным, начиная думать, что никто не понимает и не ценит ни его самого, ни то, что он делает. Итоговый результат — негативное воздействие на качество и производительность его труда и, как следствие, — снижение шансов на будущее повышение.

В семье низкая самооценка проявляется родительским нежеланием добиваться от ребенка дисциплинированного поведения. Родитель скрывает это под маской формулы: «Борьба за дисциплину травмирует меня больше, чем его, поскольку я очень сильно люблю свое чадо». Фактически же такой родитель часто боится, что ребенок отвернется от него, опасается потерять любовь ребенка. Печальная правда такова, что подобное отношение создает проблему как для родителей, так и для ребенка. Отец или мать теряет контроль над ситуацией, уважение со стороны ребенка и отчасти — его любовь. Ребенок же теряет веру в родителей и то ощущение защищенности, которое идет в паре с такой верой. Все это заодно

представляет собой еще и первый шаг к потере детьми уважения по отношению к власти и авторитету, которая в дальнейшем ведет к бунту против всякой власти. Такого рода бунт — еще одно проявление заниженной самооценки, но уже у подростков, и именно это является подлинной причиной 45% серьезных преступлений, совершенных в США в 1974 году молодежью в возрасте до 18 лет. Трагедия заключается в том, что многие из этих бед могли быть предотвращены, если бы родители и учителя в достаточной мере знали [а в некоторых случаях еще и в достаточной мере заботились] о том, как распознать подобные демонстративные проявления, которые столь ясно говорят: «Обратите на меня внимание! Любите меня! Я хочу, чтобы вас беспокоило, чем я занимаюсь». Школьник который либо регулярно опаздывает на уроки, либо вечно входит в класс с большим «понтом», либо систематически забывает учебники, либо слишком громко или несвоевременно переговаривается с одноклассниками, либо задает «дурацкие» или не относящиеся к теме вопросы и т. д., на самом деле, пожалуй, действует единственным путем, который видится ему для того, чтобы привлечь на себя то внимание, которого он жаждет и в котором отчаянно нуждается, ибо только внимание способно предотвратить иное, гораздо более радикальное и недопустимое действие, в результате которого он может оказаться за решеткой.

### **ТРУСОСТЬ, МЯГКОТЕЛОСТЬ, БЕЗНАВСТВЕННОСТЬ ИЛИ ЗАНИЖЕННАЯ САМООЦЕНКА?!**

Теперь попробуем трансформировать те же самые проявления заниженного мнения человека о себе на другие профессии и сферы жизни. Скажем, ученик с заниженной самооценкой не будет вступать в противостояние с преподавателем из-за плохой отметки, даже если он знает, что заслуживает гораздо лучшей.

Проявления того же симптома, но только с дальнейшим длительным последствием наблюдаются в раннем подростковом возрасте, когда Джонни или Мэри, не умеющие принять себя такими, как они есть, впервые обнаруживают, что мальчики и девочки очень различны. Проблема возникает уже в ходе первых сколь-нибудь существенных отношений с подростком противоположного пола, и она особенно серьезна, если одна или обе стороны ощущают неприятие со стороны собственных семей. Ситуация еще более осложняется, если один из молодых людей или они оба характеризуются определенными изъянами внешности либо немного ограниченным умственным развитием [общество особенно высоко ценит красоту и хорошие мозги].

Стремление в это критически важное время перейти от реального или воображаемого неприятия со стороны лица противоположного пола к почти тотальному приятию создает весьма хрупкую и неустойчивую ситуацию. Молодые люди столь отчаянно жаждут приятия и одобрения, это готовы делать буквально все что угодно, лишь бы только не потерять того или ту, кто приемлет их «просто ради меня самого — такого, каков я есть». Добавьте к этому состоянию юной души стереотипы нашего общества вседозволенности, которое разрешает и даже поощряет «честные» отношения любого вида до тех пор, пока они «имеют смысл», — и вы имеете ситуацию, которая способствует тому, чтобы уже в раннем возрасте заводить себе друга или подружку. Подобное «единение душ», часто происходящее перед экраном включенного телевизора или в зале кинотеатра, где демонстрируется нечто морально сомнительное и расхлябанное, содержит в себе все компоненты, необходимые для добрачного секса, половой распушенности, венерических болезней, незаконнорожденных детей и/или раннего брака между партнерами, которых не связывает ничего, за исключением чисто биологического влечения.

Если юное создание с заниженной самооценкой не находит себе «пары», а «у всех других кто-то есть», то он или она часто начинает одеваться в откровенном и провокационном стиле, лишь бы «поймать» любого, кто только подвернется. Рыбаки называют этот прием ловлей на блесну. Проблема при использовании указанного метода заключается в том, что вы, как правило, «ловите» все на свете — от жаб и черепах до змей и коряг; кроме того, обычно подобный «улов» труднее выбросить обратно, чем было вытащить его спиннингом. Но даже если вы и поймаете что-либо на такого рода «приманку», велики шансы на то, что вы потеряете свой «улов», который достанется другому умельцу с блесной, кто сумеет показать приманку побольше и поярче. Любые отношения, построенные в первую очередь на физической притягательности, обречены на короткую жизнь.

А вот молодое существо с нормальным мнением о себе просто никогда не попадет в западню ранних и/или нездоровых отношений с подростками противоположного пола. Он или она достаточно разумны и обладают достаточным самоуважением, чтобы не позволить себя «использовать» и не клонуть на старые, опробованные приманки — и обманки — всех этих негодников вроде «докажи, что ты меня любишь» или «все на свете так делают». Высоко ценящие себя юноши или девушки понимают различие между счастьем и удовольствием и отказываются «дешево продавать» целую жизнь, полную счастья и достоинства, взамен на краткое мгновение сомнительного удовольствия и несомненной безнравственности.

Имеются очевидные свидетельства в пользу того, что перед «добрым старым Джо» и его зеркальной копией женского пола фактически стоит проблема, которая является обычной, широко распространенной и которая никак не привязана к возрасту, полу, образованию, физическим габаритам или цвету кожи. Применительно к синдрому самооценки юноши она звучит примерно так: «Я должен быть своим парнем и никогда никого не обижать». И вот в подростковом возрасте «свой парень» курит сигареты, к которым его совершенно не тянет; употребляет спиртное, которое ему ни капли не нравится; хохочет от грязных шуток, которые в действительности его оскорбляют; вступает в банду, которую в глубине души ненавидит; придерживается той манеры поведения и соблюдает тот кодекс одежды, к которым тайком питает отвращение. Все это делается потому, что он никогда не ценил себя сколько-нибудь высоко, зато ужасно беспокоился, что если станет самоутверждаться и «разойдется во вкусах» со своими сверстниками, то останется без всяких друзей.

Став взрослым, он проявляет тенденцию говорить людям только то, что, как ему думается, они хотят услышать. В ресторане он никогда не отправит пережаренный бифштекс обратно на кухню, терпеливо прождет лишний час, пока его врач принимает других пациентов, хотя назначил время ему. Он даже уступает свою очередь в парикмахерской, позволяет другим занимать его место на фирменной автостоянке или, к примеру, подрезать его машину и встроиться перед ним там, где другой никогда бы не уступил. Такой человек не спорит с начальником и не возражает, когда сослуживец пожинает лавры за работу, которую проделал он.

Только поймите меня правильно. Если вы и есть тот самый Джо, но ваша самооценка по-настоящему высока, то, если *вам* такое по душе, вы вполне можете вести себя именно таким образом, и ничего плохого здесь нет— наоборот, это суперхорошо. Если вы рассматриваете подобные инциденты *как* незначительные или считаете их мелочью, которая никак не влияет на вашу жизненную стратегию, то ваша самооценка превосходна и непоколебима. Однако если вы уступаете окружающим лишь ради того, чтобы получить их одобрение, то на самом деле вы получаете все что угодно, но только не одобрение. Причина проста. Вы не предъявляете миру свое истинное «я». Фактически вы выступаете обманщиком и притворщиком, а большинство людей включая других обманщиков, не любят тех, кто притворяется.

Нет ни малейшей натяжки в утверждении, что заниженная самооценка воздействует буквально на каждую сферу жизни и на каждый род занятий. Если вы принадлежите к группе лиц с низкой самооценкой или думаете, что принадлежите к ней, то позвольте мне от всей души призвать вас не нервничать и не тревожиться, потому что на нескольких последующих страницах мы дадим вам ряд поэтапных процедур, которые шаг за шагом позволят вам откорректировать заниженную самооценку, а если она у вас хорошая, то сделать ее еще лучше. Теперь вы готовы начать взбираться по лестнице, ведущей к успеху. К счастью, вы обнаружите, что куда легче и быстрее подниматься по ее ступенькам, если сразу выбраться из толпы, скопившейся у подножия указанной лестницы. И должен сказать вам, мой уважаемый друг, что если даже вы были когда-то среди тех, кто там толпился, то сейчас вы уже покинули это сборище и поднимаетесь вверх.

## ГЛАВА 4

### ПЯТНАДЦАТЬ ШАГОВ, ВЕДУЩИХ К ЗДОРОВОЙ САМООЦЕНКЕ

**ШАГ 1.** Проведите инвентаризацию собственной личности — и вы обнаружите, что далеки от банкротства. Если быть реалистом, то ваша чистая стоимость, — если вы вдруг решите «продаться», — составляет несколько миллионов долларов. Когда вы закончите этот своеобразный переучет, то придете к полному пониманию того, что **никто на этой планете не сможет заставить вас почувствовать себя неполноценным без вашего на то позволения**, а вы будете любить себя слишком сильно, чтобы дать такое позволение. Я в восторге от слов, которые написал бессмертный Букер Т. Вашингтон [бывший раб, который основал Институт Тас-киджи еще в те времена, когда расовые предрассудки были почти повсеместными]: «Я не позволю никакому человеку умалить и унижить мою душу тем, что он вызовет у меня ненависть к нему!».

Начнем с того, что имеются три причины, по которым вы должны любить себя таким, какой вы есть. Первая причина— **ЭТОГО ТРЕБУЕТ ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ**. Недавно одна женщина в Гэри, штат Индиана, получила 1 000 000 долларов, поскольку некий лекарственный препарат вызвал у нее потерю зрения. Она намазала им лицо, чтобы избавиться от выступившей там сыпи, но едкая мазь, случайно попав в глаза, привела к тому, что она потеряла приблизительно 98% зрения. Скажите, вы готовы поменяться с ней местами? В Калифорнии другой женщине присудили такую же сумму из-за травмы позвоночника, которую та получила

в результате авиакатастрофы. Врачи говорят, что она уже никогда не будет в состоянии ходить. Опять-таки, готовы ли вы поменяться с нею местами? Ставлю тысячу против одного, что если у вас нормальное зрение, а спина и позвоночник в полном порядке, то вы не станете даже рассматривать возможность обмена здоровьем с любой из этих дам. Еще больше шансов на то, что если бы вы вдруг сделали соответствующее предложение любой из упомянутых леди, то обе с удовольствием совершили бы обмен и еще рассыпались бы при этом в сердечных благодарностях.

Глубоко внутри вы прекрасно осознаете, что, независимо от вашего нынешнего финансового положения и независимо от того, насколько глубок ваш интерес к деньгам, вы откажетесь от предложения совершить подобный «обмен». Если вы — нормальный человек, то вам, конечно же, хотелось бы иметь такие большие деньги, но только не в обмен на одно из самых больших ваших достояний — на собственное здоровье.

Бетти Грейбл, знаменитая королева красоты времен второй мировой войны, прикованная тогда к стенам всех американских казарм, была более всего известна своими «ножками в миллион долларов», получившими такое название потому, что они были застрахованы как раз на такую сумму. А насколько бы вам понравилось увидеть другую пару ног стоимостью в миллион долларов? Если вы посмотрите вниз на свои собственные конечности, то вашему взору предстанет как раз такая пара ног, которые, — если только они успешно носят вас по земле, — вы бы наверняка не продали за тот миллион долларов, в который были в свое время оценены изящные ножки Бетти Грейбл. А поскольку вы не согласны взять миллион долларов ни за свои глаза, ни за спину с позвоночником, ни за ноги, то вы уже стоите больше трех миллионов баксов, а мы ведь только начали проводить вашу персональную инвентаризацию! Так что полный вперед, можете прямо сейчас начинать любить себя гораздо крепче!

К счастью, вы не должны обменивать одно свое достояние [здоровье] на другое [деньги]. Развивая свои положительные качества с помощью методов, о которых мы рассказываем в данной книге, и строя себя как личность на прочном фундаменте характера, веры, порядочности, любви, лояльности и честности, вы можете иметь все вышеупомянутое и многое другое [здоровье, богатство, счастье, мир, друзей, ощущение безопасности и т. д.].

### ОДИН ИЗ МИЛЛИАРДА!

Несколько лет назад я прочитал в одной далласской газете, что картина Рембрандта была продана за сумму свыше миллиона долларов. Читая эту статью, я подумал про себя: «Ума не приложу, как это получается, что немного краски на холсте стоит такую уйму денег?». Но потом мне в голову пришла парочка мыслей. Во-первых, это было явно уникальное произведение. Судите сами, из всех миллиардов живописных полотен, написанных начиная со времен сотворения мира, существовала ровно одна такая картина — и не более. Это и был тот самый оригинал кисти Рембрандта. Именно редкость придала ему такую ценность. Во-вторых, Рембрандт был гением. Он обладал талантом, который встречается всего раз в сто лет или даже реже. Очевидно, что именно его огромный талант признается и ценится столь высоко.

А потом я начал думать про вас. Считая с момента сотворения мира, на нашей планете жили миллиарды людей. Даже сегодня на земле имеется несколько миллиардов обитателей, но никогда не было и никогда не будет второго такого, как вы. Вы — редкое, исключительное, отличное от всех и уникальное творение на сей брэнной земле. Указанные качества придают вам огромную ценность. Поймите, пожалуйста, что хотя Рембрандт и был гением, но он был смертным человеком. Тот же самый Бог, который создал когда-то Рембрандта, сотворил и вас, и вы столь же драгоценны пред лицом Господа, как Рембрандт или *кто-либо* иной. Помимо обладания редким талантом, Рембрандт использовал этот талант, каждый день беря в руки свою кисть. С момента его рождения на свете в каждой сфере деятельности были, вероятно, сотни Рембрандтов, которые, увы, никогда не брались за кисть и краски и не слезали со своих диванов, чтобы внести свой вклад и оставить о себе память.

Давайте продолжим развивать эту мысль и сделаем еще один короткий шаг. Если бы вы были владельцем единственного автомобиля в городе, то обладали бы чрезвычайно ценным имуществом при условии, если не закатали свою машину в гараж и не оставили ее там навсегда. Поскольку вы по-настоящему *уникальны* и другого такого не существует, то *вы* обладаете исключительной ценностью, а посему берите себя и свой талант — и используйте. Только помните одно: Бог сотворил вас и даровал вам талант для того, чтобы применять его, а не закопать в землю.

Далее, вторая причина — *ТАК ГОВОРИТ НАУКА*. Большинство людей питает огромное доверие к науке, так что давайте посмотрим на вас с научной точки зрения. У вас между ушами имеется емкость, способная вместить больше информации, чем может быть запасено в десятках самых хитроумных компьютеров,

изобретенных человеком. В вашей голове вы можете хранить большой объем информации," чем удастся откопать в миллионах томов изданий, хранящихся в библиотеке Конгресса США. Ученые говорят, что, если бы люди попытались создать эквивалент человеческого мозга, то подобное сооружение обошлось бы в миллиарды долларов, оказалось бы больше здания «Эмпайр стейт билдинг» и потребляло больше электроэнергии, нежели многотысячный город. Его проектирование и изготовление потребовало бы привлечь лучшие умы человечества, но, невзирая на все его громадные размеры, стоимость и потребление энергии, этот искусственный мозг не смог бы выдать ни единой тривиальной мысли даже из разряда тех, которые запросто, что называется во мгновение ока, рождаются в вашей голове.

Например, каждый раз, когда вы произносите слово, ваш блистательный мозг приводит в действие семьдесят две мышцы, обеспечивая их идеальную координацию. [Принимая во внимание, сколько говорю я, часть моих друзей пришла к выводу, что мой рот наделен особенно хорошо развитыми мышцами.] А если говорить всерьез, то вы ведь не станете теперь пробовать убедить меня, самого себя или кого-либо еще, что не являетесь замечательным человеком, у которого более чем достаточно способностей подняться по вышеописанной лестнице на самую вершину, верно? [Готов держать пари, что вы знаете других людей, обладающих куда меньшими способностями, которые успешно взбираются или даже взобрались на эту вершину — разве не так?]

### «ПРОДАЙТЕ» СЕБЯ—СВОИ МОЗГИ

Вы могли бы в ответ сказать: «Хорошо, если я такой умный, то как получилось, что жизнь сломила меня или, **по крайней мере**, согнула в три погибели?». Это хороший вопрос. Сейчас я постараюсь дать на него ответ, хотя бы частичный. К сожалению, вышло так, что это вам с самого появления на свет Божий достались ваши великолепные мозги. Мы бы оба отлично заработали, если бы эти мозги попали мне. Я продал бы их вам, скажем, за 100 000 долларов и в результате сразу получил бы отличные деньги. А уж вы тем самым совершили бы лучшую сделку всех времен. Вам бы никогда снова не пришлось смотреть в зеркало и бросать в свой адрес хоть какие-то осуждающие реплики. Совсем наоборот, вы заимели бы все основания толкнуть небольшую зажигательную речь. Я почти наяву слышу, как вы произносите: «А теперь смотри у меня, дружище, ведь я вложил в тебя сотню тысяч баксов, так что ты сейчас действительно кое-что стоишь и кое-что можешь. Ей-богу, тебе и впрямь по плечу сделать это». Никогда больше вы бы не смогли сказать что-нибудь дурное по поводу мозгов, которые стоят такую кучу денег. Точно так же вы бы не поверили тому глупцу, который скажет что-либо плохое насчет ваших мозгов— ведь они тянут на целую сотню тысяч баксов! А теперь позвольте мне еще раз подчеркнуть, что, ведя речь о здоровой, нормальной самооценке, я вовсе не говорю про безмерно раздутое это типа «я— величайший из великих». Единственное, о чем я толкую, — это о выработке у себя всего лишь простого, здорового самовосприятия.

### НАИЛУЧШИЙ ИЗ ВСЕХ

Третья причина— *ЭТО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ БИБЛИЕЙ*. Самую важную причину, почему вы просто обязаны нравиться себе, я прочитал недавно на наклейке, украшавшей бампер одного автомобиля. Там говорилось: «**Господь любит вас — нравится это вам или нет!**». Священное писание оповещает нас, что человек был сотворен по образу и подобию Бога— и он стоит лишь чуть ниже ангелов. Иисус Христос сказал:

«Что сделал я, то и вы тоже сможете, и даже сверх того»<sup>31</sup>. Он не выдвигал в качестве требований к различным свершениям ни определенного возраста, ни образования, ни пола, ни веса, ни роста, ни цвета кожи, ни каких-либо иных внешних характеристик. И помните: Он никогда не оставит вас в одиночестве. Именно о вере мы упоминали в самом начале этой книги. Достичь успеха легко, после того как вы уверуете,— а поскольку вы сейчас находитесь на пути к обретению веры, то находитесь также и на пути к преуспеванию.

Посмотрите на это следующим образом. Если вы— родитель, воспитывающий детей, то как вы воспринимаете, если один из ваших детей говорит что-либо, принижающее его? Разве вам нравится, когда ребенок говорит: «Я ничто», «Я никто» или «Я не в состоянии сделать что-нибудь хорошо»? Неужто подобные заявления доставляют вам радость? Как они действуют на вас: заставляют преисполниться гордости или же разрывают вам сердце и понуждают склонить голову в отчаянии? А теперь скажите: 'как вы думаете, что испытывает наш Небесный Отец, когда мы. Его чада, произносим **по** поводу себя мерзкие, осуждающие слова? В действительности мы не имеем никакого права умалывать себя, равно как и любого другого человека — не так ли? Поверьте, Господь был бы доволен, если вы, прежде чем начать свой день, станете бросать в зеркало последний взгляд и произносить: «А теперь, дорогой имярек, запомни: Бог любит тебя!». Я именно так и поступаю.

Поскольку вы, вероятно, советуете другим быть немного более терпеливыми и отводить на достижение определенных целей побольше времени, то почему бы вам не прислушаться к совету, который дает Билл Готард, когда напоминает нам, что Бог не сотворил нас неизменными. Билл объясняет, что мы— младенцы, изготовленные «по рецепту», который составил Господь. Затем он напоминает нам, что если мы не удовлетворены собой, то должны снова попасть на верстак Господа и дать Ему возможность закончить работу.

## **ГОСПОДЬ НЕ СПОНСИРУЕТ МОШЕННИКОВ**

Мне нравятся слова, которые произнесла Этель Уотерс<sup>32</sup> несколько лет назад по случаю возобновления выступлений Билли Грэхема<sup>33</sup> в Лондоне. Кто-то выразил изумление и спросил, почему д-р Грэхем получил такой потрясающий прием от тысяч и тысяч британцев. Этель только улыбнулась своей знаменитой лучезарной улыбкой и ответила: «Дорогуша, Господь не спонсирует мошенников». Мэри Кроупи, женщина, хорошо известная в деловом мире Далласа и к тому же глубоко верующая христианка, выразила сходную мысль столь же удачно, когда сказала: «Вы наверняка являетесь собой нечто, поскольку Бог не тратил бы времени, чтобы сотворить ничто, и, если вы усвоили, сколь много вы значите для Бога, но вам не пристало возглашать миру, сколь много вы значите». После этого она с озорным огоньком в глазах улыбнулась и добавила: «Бог сотворил мужчину, бросил на него короткий взгляд и, сказав: «Я могу сделать и кое-что получше», — сотворил женщину». Выступая от имени мужской половины, я соглашусь с нею на все сто процентов.

А сейчас, когда мы частично завершили вашу персональную инвентаризацию, вы наверняка нравитесь самому себе заметно больше, я просто уверен в этом. [Только будьте теперь поосторожнее— не впадайте по этому поводу в самодовольство.]

## **ШАГ 2 — ПОДКРАСЬТЕСЬ, ПРИНАРЯДИТЕСЬ— И ВПЕРЕД**

То, как вы выглядите со стороны, оказывает несомненное воздействие на то, как вы себя чувствуете и какой (каким) видите себя изнутри. Последующая статья взята из номера утренней газеты «Даллас морнинг ньюс» от 6 февраля 1974 года. Она прекрасно иллюстрирует данную мысль.

### **ПОЖИЛЫЕ ЛЕДИ СИЯЮТ БЕЗ КОНЦА ПОДКЛАДОЧНЫМ КРЕМОМ ДЛЯ ЛИЦА**

Группа уже очень немолодых далласских женщин сияет гордостью по случаю их «нового облика». Один раз в неделю все они дефилируют через залы дома для престарелых «Золотые акры» в инвалидных креслах или с помощью тростей и ходунков, чтобы встретиться на своей еженедельной косметической процедуре.

«Это такой духовный подъем», — заявила во вторник одна 81-летняя дама, ожидая процедуру очищения кожи и улучшения цвета лица. «Ты знаешь, что у тебя есть утром занятие..., у тебя имеется цель. Моя кожа цветет и пахнет. Вы бы подумали, что мне 81 год?— спросила она, массируя рукой шею. — Взгляните сами, у меня ведь кожа 50-летней». Эта женщина тяжело больна и признана слепой, но все равно она каждое утро, перед тем как покинуть свою комнату, привередливо и обдуманно наносит на лицо грим и прочую косметику.

Указанная программа финансируется через Далласский институт гериатрии известной косметической фирмой «Мэри Кей», которая поставляет все необходимые препараты. Средний возраст участниц — 83 года. По истечении шести месяцев и после более чем 21 400 проведенных процедур институт отметил у пожилых леди безусловное улучшение самооценки и их мнения о себе.

Пятьдесят женщин в возрасте от 57 до 94 лет получали еженедельный массаж лица с наложением косметических кремов; кроме того, каждое утро их красили и пудрили, а по вечерам дневная косметика смывалась и кожа подвергалась очистке.

«Мы пытались доказать, что пожилые женщины все еще заинтересованы тем, каков их внешний вид, — заявил Мар-вин Эрнст, директор упомянутого института.— Чем лучше они выглядят, тем лучше себя чувствуют». Предварительные результаты показали, что у участниц данного проекта улучшились их показатели самоуважения, в то время как у тех, кто в нем не участвовал, они остались на том же уровне. «Помощь в личном уходе за внешностью оказывает позитивный эффект на то, как человек относится к себе, и в целом способствует тому, что эти леди чувствуют себя более счастливыми в их непростых ситуациях», — сказал далее Эрнст.

Каждый американский муж согласится, что его жена становится более счастливой, более дружелюбной и более продуктивной, вернувшись домой после посещения салона красоты или прогулки по магазинам, где она вырядилась во что-то модное и сногшибательное. Школьные учителя скажут вам, что любой ученик отвечает у доски ощутимо лучше, появившись в классе в новом наряде. Джим Мур и Джо Грэм, директорствующие, соответственно, в Колхоунской средней школе города Порт-Лавака в штате Техас и в средней школе города Бей-Сити в том же штате, равно как и многие другие педагоги, подтверждают этот факт, подчеркивая, что в те дни, когда в школах ведутся съемки, поведение становится значительно лучше, поскольку учащиеся «принаряжаются». Избитая фраза, что, мол, отнюдь не одежда делает человека, — это очередное клише из числа тех полуправд, которые порождают проблемы, особенно если вы толкуете их неправильно, т. е. слишком буквально. А истина в этом деле такова: ваш внешний вид, несомненно, влияет на ваш имидж, производительность и качество работы. Внешний облик способствует росту — или, напротив, подавлению — внутреннего потенциала человека. Предприниматели давно заметили, что при прочих равных условиях их сотрудники лучше справляются с работой, когда одеты аккуратно или броско. Даже компьютеры соглашаются с этим. Шестилетнее компьютерное обследование двух идентичных групп менеджеров-мужчин показало, что деловые люди, одетые с иголки, зарабатывали на 4000 долларов в год больше, чем их неряшливые коллеги, занимали более ответственные посты и с большим энтузиазмом относились к своей работе.

Итак, чтобы улучшить свое представление о себе, воспользуйтесь косметикой или приоденьтесь — короче, постарайтесь улучшить внешность. На протяжении всего остального текста этой книги я буду ссылаться на данный факт, особенно в тех местах, где речь пойдет о постановке целей, формировании психологических установок, а также о привычках. В тех разделах книги, которые называются «Установки» и «Привычки», будет рассмотрена «технология» того, как создавать в себе такого рода физические изменения.

**ШАГ 3.** Регулярно читайте разные произведения Горацио Элджера. Кроме того, читайте биографии и автобиографии таких мужчин и женщин всех рас, вероисповеданий и цветов кожи, которые по-настоящему воспользовались тем, что имели, и достигли в жизни многого, сами многое давая окружающим. Было бы трудно или даже невозможно прочитать истории жизни Генри Форда, Уолтера Крайслера, Авраама Линкольна, Томаса Эдисона, Эндрю Карнеги, Букера Т. Вашингтона и других и не ощутить после этого прилива воодушевления. Я призываю всех прочитать историю дочери экс-раба Эрзы Уайт, которая была опубликована в номере журнала «Ридерс дайджест» за декабрь 1974 года. Она непременно вдохновит вас на то, чтобы изменить свою жизнь. Знакомясь с подобными историями и видя успехи их героев, мы наглядно представляем самих себя совершающими то же самое или нечто подобное.

**ШАГ 4.** Слушайте выступления тех ораторов, лекторов, преподавателей и проповедников, которые возвышают душу человечества. Когда вы слышите таких людей, как Норман Винсент Пил, У. А. Крисуэлл, Пол Харви, Кен Макфарленд и Роберт Шаллер, то получаете толчок, стимулирующий вас и призывающий двигаться вперед; я намерен больше говорить об этом в том разделе книги, который посвящен психологической установке. Не боясь ошибиться, можно почти наверняка сказать, что любая книга, оратор, кинофильм, телепрограмма или аудиокассета, которые возвышают душу человечества, будут возвышать и вас, и ваше представление о себе (самооценку).

**ШАГ 5.** Создавайте у себя нормальную самооценку постепенно, за счет серии небольших шагов. **Одна из причин, почему многие никогда не предпринимают попыток сделать что-либо новое, — их страх перед неудачей.** Если это возможно, начинайте любое новое предприятие с той стадии или этапа, в выполнимости которых вы уверены, а затем перенесите свое первоначальное достижение из одной области, оказавшейся успешной, на другую. Ребенок, которому удастся умножить 2 на 2, переносит свой успех на более трудные пары чисел и без проблем умножает 3 на 4, 5 на 6 и т. д. Он «видит» себя способным к освоению таблицы умножения и всей математики. Девочка, «совладавшая» с первым противнем овсяного печенья, «видит» себя способной выпечь что-либо получше и посложнее. Прыгун в высоту, который в состоянии преодолеть планку, установленную на двухметровой высоте, начинает каждую тренировку со значительно меньших высот, а когда они взяты, то он может и будет прыгать выше. Например, в уже упоминавшейся Колхоунской средней школе в Техасе рекордсмен по прыжкам в высоту улучшил свой результат на целых четыре дюйма (10 см), а тамошний прыгун с шестом установил национальный рекорд для школьников. Все это произошло после того, как в этом учебном заведении был внедрен наш курс для школ под названием «Я МОГУ». Оба упомянутых молодых человека связывают улучшение своих спортивных результатов с ростом самооценки. Если до прохождения указанного курса каждый из них «видел» себя успешно берущим лишь довольно низко установленную планку, то по мере тренировки и роста уверенности в себе они начинали «видеть» себя преодолевающими все большие высоты. Говоря здесь об улучшении собственного представления о себе, я хочу сделать особый упор на следующей мысли: начинайте действовать в той сфере, где вы уверены, что сможете преуспеть. Как только тут будет достигнут успех, совершайте следующий шаг, а потом еще следующий и следующий. Каждый шаг придает вам дополнительную уверенность, рост самооценки ведет к

улучшению ваших показателей, которое улучшает вашу самооценку, а это в свою очередь ведет к улучшению показателей, а оно улучшает... [Психолог Дэвид Макклеланд из Гарвардского университета называет это явление «обратная связь по достижениям».]

При обучении методам продажи мы моделируем или имитируем весь процесс общения с клиентом в учебном классе, прежде чем выпускать будущего торгового агента в реальный мир, чтобы сделать его первое коммерческое предложение. Мы знаем, что если наш неоперившийся торговец опростоволосится или «получит пробоину» в классной комнате, то это не окажет на него сокрушительного воздействия и не подорвет веру в себя, потому что здесь на карту ставится очень немногое. Кроме того, мы настаиваем, чтобы он практиковался на своей семье и перед зеркалом. Покойный Максвелл Мальц называл такой подход «тренажом без давления», потому что начинающему специалисту по продажам здесь нечего терять.

Тут самое время высказать одно разумное предостережение относительно уверенности в себе. Припомните, ведь у вас, вероятно, почти наверняка всю жизнь имел место недобор по части самоуверенности. Если рассуждать реалистично, то нельзя ожидать, что в один прекрасный день или после однократного прочтения данной книги ситуация радикально изменится. Чем дольше и чем более регулярно вы будете предпринимать необходимые шаги и следовать рекомендуемым здесь процедурам, тем большим будет становиться ваш счет в банке уверенности в себе, а чем более вырастут ваша уверенность и самооценка, тем выше окажутся и ваши достижения.

**ШАГ 6.** Вступайте в клуб комплиментов и улыбок. Когда вы улыбаетесь кому-то, а вам улыбаются в ответ, вы автоматически чувствуете себя лучше [и это, безусловно, увеличивает вашу «внешнюю» ценность]. Даже если вам не посылают ответную улыбку, вы почувствуете себя лучше просто потому, что знаете: **нет в мире человека беднее того, кто не обладает даже улыбкой.** Послав такому человеку свою, вы немедленно станете чуть-чуть богаче. Так же обстоит дело и с комплиментом. Когда вы искренне делаете человеку комплимент или проявляете по отношению к нему любезность, то не только делаете ему приятно, но и сами начинаете лучше думать о себе. Да и вообще невозможно доставить кому-то удовольствие и при этом самому не почувствовать себя лучше.

Один из наилучших способов сделать так, чтобы кто-либо почувствовал себя лучше, — распространять вокруг себя оптимизм и хорошее настроение. Вы должны почти мгновенно излучать их при своих будничных контактах с партнерами и родственниками. Когда кто-то говорит: «Привет, как твои делишки?», — пошлите ему в ответ самую сияющую и веселую улыбку: «Превосходно, но будут, надеюсь, еще лучше!». Даже если вы не чувствуете себя так уж прекрасно, все равно разумнее сказать, что вы надеетесь на отличное самочувствие, а еще разумнее звучит следующее утверждение: если вы *заявляете* о подобном ощущении, то скоро оно у вас действительно появится. В том разделе данной книги, который посвящен психологической установке, вы узнаете, почему это утверждение истинно.

Другая важная вещь — научиться «правильно» отвечать по телефону. Многие люди отвечают на телефонный звонок грубым «алло» или даже еще более грубым «говорите», как будто звонящий совершил некий непростительный грех. Мой личный подход к этому таков. Когда я отвечаю на звонок дома, то первым делом пою в ответ небольшую частушку типа «С добрым утром, с добрым утром» или могу сказать: «Привет привет привет» или же произнести: «Доброе утро, это — муж Джин Зиглар» или: «Доброе утро, сегодня у Зигларов прекрасный день и, надеюсь, у вас тоже». Я поступаю так потому, что обычно именно так себя и чувствую. Однако я всегда отвечаю по телефону таким образом — независимо от того, каково мое самочувствие. Причина снова весьма проста: если я даже не чувствую себя особенно хорошо, но поступаю указанным путем, то очень скоро именно так себя и почувствую. Кроме того, я несу ответственность перед человеком, который мне звонит. Если я оптимистичен и весел, то намного растут шансы на то, что я и ему подниму настроение, а ведь если подумать поглубже, то я воистину сторож брату моему. Ибо в Библии сказано: «Веселящемуся сердцу дан праздник вечный», а такой подход как раз и гарантирует вам иметь «веселящееся сердце».

В нашей компании — а она называется «Корпорация Зига Зиглара» — все секретарши отвечают на телефон именно с подобным энтузиазмом, говоря: «Доброе утро, сегодня у Зига Зиглара прекрасный день».

Я убежден, что каждый, включая вас, совершенно естественным образом начинает чувствовать себя лучше, когда общается с веселой, оптимистически настроенной личностью, — почти независимо от характера контакта или от его длительности.

**ШАГ 7.** Делайте что-либо для других. Навестите того, кто прикован к постели или лежит в больнице. Испеките торт для инвалида. Примите участие в программе посещения обитателей домов для престарелых

или чтения им книг. Делайте покупки для тех, кто не в силах выйти из дома. Посидите с ребенком молодой матери, которая должна куда-то отправиться. Регулярно тратьте по несколько минут на то, чтобы обучать чтению функционально неграмотных. Станьте добровольцем Красного Креста или бесплатно участвуйте в работе летних лагерей для детей или помогайте малышам преодолевать опасный перекресток по дороге в школу. Будьте старшим братом или сестрой сироты. Забирайте с собой на пешеходные прогулки в лес кого-нибудь из детей, растущих без отца, или проводите с ними время в качестве наставника и воспитателя. Если вы хотите почерпнуть сотни самых разных идей и предложений в этом духе, настоятельно рекомендую вам прочитать книгу Дэвида Данна «Старайтесь помогать другим». Однако при этом нужно иметь в виду следующие два важных соображения. Вы не должны принимать никакой платы за свои услуги, а тот человек или люди, которым вы помогаете, не должны располагать возможностью взамен сделать что-нибудь для вас.

Гарантирую вам следующее. Если вы сделаете что-либо для такого человека, который не в состоянии совершить ответное одолжение, то получите намного больше, чем дали или можете дать. В очень многих случаях то, что вы даете, будет исключительно важно для получателя, но чувство, которое вы испытываете, когда делаете какую-либо вещь для того, кто не в силах сделать это сам, просто неопишимо. Вы поймете, что вам по-настоящему повезло и что вы должны испытывать благодарность за появившуюся возможность помочь другому и реально ощутить себя человеком. Короче говоря, вы возвыситесь в собственных глазах, а это и есть премия, которую вы получаете за то, что взяли имеющееся у вас и бескорыстно использовали это для блага кого-то другого. Чарльз Диккенс лучше всех выразил данную мысль: **«Не будет бесполезен в этом мире тот, кто облегчает хоть чье-либо бремя».**

**ШАГ 8.** Будьте внимательны в выборе партнеров. Сознательно общайтесь с людьми, которые обладают высокими моральными качествами и видят в жизни ее светлую сторону, — и вы извлечете из этого огромную пользу. Например, я убежден, что если бы каждый врач, учитель, адвокат, полицейский, политический деятель, государственный служащий, военный и т. д. в течение трех месяцев должен был зарабатывать на жизнь как торговый агент, а затем его обязали раз в неделю посещать полные энтузиазма распродажи, то наша великая страна стала бы еще более великой. За долгие годы я видел сотни мужчин и женщины из всех слоев общества, которые вступали в мир коммерции и торговли робкими, замкнутыми, застенчивыми и некомпетентными людьми, — и буквально за несколько недель становились уверенными в себе, осведомленными и гораздо более продуктивными. Объясню, почему. Во многих случаях эти люди жили в негативно ориентированной среде, вращались в кругу тех, кто забивал им мозги негативным мусором и уверял их, что они ничего не в состоянии сделать. Вступление в мир продаж означало для них резкое изменение окружающей среды и партнеров. Теперь каждый начал говорить им, что они все могут. Они постоянно слышали позитивные призывы от всех — от тех, кто их обучал, от менеджеров и от коллег. Со всех сторон они видели ежедневные результаты такого подхода. А поскольку любить себя оказалось для них не только более приятным, но и более прибыльным, то они почти мгновенно начинали менять собственное представление о себе и самооценку.

Вот к чему я клоню. Вы только подумайте: ведь если каждый человек будет регулярно взаимодействовать с такого рода окружением и с подобными людьми, то как же это прекрасно отразится на его самооценке и на жизненной установке. Ясно, что мы не можем *требовать* от других людей сменить их партнеров, но *вы-то сами* вполне можете принять решение общаться только с людьми данного типа. Сделайте так — и результаты будут фантастическими. Выберите тех, кто относится к жизни оптимистически и с энтузиазмом, — и я гарантирую, что часть этих ценных свойств наверняка скажется на вас. Запомните, **вы многое усваиваете из образа мышления, манер и качеств тех людей, которыми окружены.** Указанное явление имеет место независимо от того, являются ли те, кто находится вокруг вас, хорошими людьми или плохими. Окружающая среда и партнеры могут воздействовать даже на ваш коэффициент интеллектуальности. В журнале «Неограниченный успех» за июль 1976 года рассказывается следующее. Исследования в одном израильском киббуце показали, что у еврейских детей, приехавших с Ближнего Востока, коэффициент интеллектуальности в среднем составлял 85, а у детей европейских евреев он равнялся 105. Вроде бы это «доказывает», что у европейских евреев дети «умнее», чем у евреев с Востока, не так ли? Однако после четырех лет пребывания в киббуце, где окружающая среда носила позитивный характер, мотивация была очень высокой и все было нацелено на обучение и личный рост, средний коэффициент интеллектуальности у всех этих детей выровнялся и достиг одного и того же значения — 115. Это просто потрясает. Взаимодействуя с «правильными» людьми, которые обладают позитивным и высокоморальным взглядом на жизнь, вы сильно увеличиваете свои шансы на победу.

К сожалению, ваши партнеры в такой же мере оказывают на вас и негативное влияние. У юноши или девушки [да и у взрослого тоже], которые связались с компанией тех, кто курит, гораздо больше вероятность заиметь эту вредную привычку, чем если бы он общался с группой некурящих. То же самое справедливо применительно к приему наркотиков, выпивке, безнравственному поведению, сквернословии, лжи, мошенничеству, кражам и т. д. К счастью, вы в состоянии сами выбирать себе партнеров.

**ШАГ 9.** Чтобы укрепить свою самооценку, составьте на особом листке список своих положительных качеств и держите его под рукой так, чтобы к нему было удобно обратиться в любой момент. Попросите ваших друзей перечислить то, что им в вас нравится, и внесите эти характеристики в тот же список. Когда вы с помощью друзей наполните указанный список, то вполне можете стать похожим на одного довольно известного персонажа. Тот Шел по улице, разговаривая сам с собой, а встречный остановил его и спросил, почему он так делает. Человек ответил, что любит потолковать с интеллектуальными людьми и— это еще важнее— обожает слушать интеллектуальный разговор. Я бы сказал, что у этого мужика вполне нормальное, здоровое мнение о себе. Время от времени непременно хвалите себя. Будьте на своей стороне. Играйте в одной команде с самим собой.

**ШАГ 10.** Составьте список собственных побед, чтобы напоминать себе о прошлых успехах. В этот список должны входить те вещи, которые доставили вам наибольшее удовлетворение и придали максимум уверенности в себе. Указанный список должен простираться от раннего детства по сегодняшний день. Он может охватывать все: от эпизода, в котором вы отметили школьного хулигана, до получения пятерки по трудному предмету. Периодически просматривая этот список, вы будете вспоминать, как и в чем преуспели в прошлом, и осознавать, что можете добиться подобных побед снова и снова. Это будет способствовать росту уверенности в себе, которая способствует высокой самооценке, а она в свою очередь способствует успеху, счастью и т. д. Фактически последние два шага еще раз подтверждают тот факт, что вы должны быть за себя, а не против себя.

При составлении данного списка помните, пожалуйста, о том, что многие из качеств, столь жизненно необходимых для достижения того сбалансированного успеха, к которому мы стремимся, никак не проявляются в школьных оценках и прочих показателях, связанных с образованием. Думайте о себе в терминах вашей человеческой надежности и готовности оказать услугу другим. Примите как факт, что вы можете быть столь же честны, как любой другой, столь же добросовестны и преданны. Знайте, что вы тоже в состоянии работать с той же страстью и умеете молиться с той же страстью. И, наконец, знайте и то, что Бог любит вас столь же сильно, как всякого другого.

**ШАГ 11.** Имеются и некоторые такие вещи, которых вы должны всячески избегать, если хотите обладать высокой самооценкой. Первая из них— порнография. Буквально все, что попадает вам в голову, оказывает на вас воздействие и навсегда фиксируется там. Оно либо возвышает вас и готовит к будущим свершениям, либо, напротив, опускает вас и уменьшает возможность достичь чего-то в дальнейшем. Психологи говорят, что три просмотра «Калигулы», «Последнего танго в Париже», «Экзорциста» или любого из кинофильмов или телевизионных программ «для взрослых» оказывают такое же разрушительное психологическое и эмоциональное воздействие на ваш ум, как один физический опыт подобного типа. Люди, которые видели эти «шедевры», соглашались в том, что они испытывали рост сексуального возбуждения при одновременном падении самоуважения. Причина проста. Подобные фильмы или телепрограммы представляют человечество в его худших проявлениях, а когда вы видите своего собрата деградировавшим, то в итоге видите деградировавшим и самого себя. Невозможно созерцать наихудшие стороны человечества и не чувствовать при этом, что ваша собственная ценность уменьшилась и что вы теперь не можете ни быть, ни действовать лучше, чем вправе были от себя ожидать. Как ни странно, наиболее отвратительные из этих фильмов рекламируются как «взрослое» развлечение для «зрелых» зрителей. Большинство психологов соглашались, что они, напротив, являют собой ребяческое развлечение для незрелых и незащищенных зрителей.

Аналогично, ваше представление о себе разрушается под воздействием ежедневных «мыльных опер», потому что за многие годы «мыльники» последовательно показывали все — от кровосмешения и прелюбодеяния до незарегистрированного брака и обмена женами. Добавьте к этому огромную и совершенно пустую трату времени в сочетании с почти наркотической тягой, заставляющей вас назавтра снова врубить ящик, чтобы посмотреть, какие еще гадости случатся на экране, — и пиши пропало, вас ждут плохие новости, причем слово «Плохие» надо смело писать с большой буквы и жирным шрифтом. Заранее дождоу до вашего сведения, что завтра звезда мыльной оперы или, по крайней мере, один из ее либо его дружок или влипнет в неприятности, или будет катиться к неприятностям, или же только что выкарабкается из неприятностей. Когда вы на протяжении длительного периода времени рассматриваете жизнь в подобной негативной перспективе, то отождествляете себя с теми из увиденных на экране ситуаций, которые более всего похожи на ваши собственные или хотя бы параллельны им. Через некоторое время вы даже будете ловить себя на мыслях вроде: «А я точно знаю, что чувствует «он» или «она», потому что эта «грязная тварь», этот гнусный «Джон» или «Сьюзи» обошлись со мною именно так».

Подобным же образом засасывает вас и гороскоп, оказывая сходное или даже более разрушительное воздействие. Многие люди думают, будто читать гороскоп вполне «безвредно», поскольку они ведь «не верят ничему из всей этой писанины»; однако, увы, все обстоит совсем не так. На самом деле вы в

результате подобного чтения постепенно станете в конечном итоге фаталистом. [Главы, посвященные привычкам, разъяснят вам, почему.] Достаточно трудно поверить в это, но некоторые люди действительно отказываются принимать решение или отправляться в поездку, если их «гороскоп» не советует так поступать. Библия говорит, что гороскоп исходит от сатаны, а посему, когда вы просматриваете в ежедневной газете гороскоп, то фактически читаете ежедневный вестник сатаны. Если вы не верите в Бога, и/или в Библию, то позвольте мне указать, что «наука» **под названием астрология сформировалась в предположении, что Солнце вращается вокруг Земли.** Такая вот наука!

**ШАГ 12.** Чтобы улучшить свое мнение о себе, учитесь у преуспевших неудачников. Вроде таких, как Тай Кобб<sup>43</sup> и Бейб Рут<sup>44</sup>. Тай Кобб терпел неудачу при попытке перехватить мяч больше раз, чем любой игрок в истории бейсбола. Бейб Рут бил в аут опять-таки больше раз, чем любой игрок в истории этой популярной игры. Ханк Аарон<sup>45</sup>, побивший рекорд Бейба Рута, нанес больше ударов в аут, чем 99% игроков, выступающих в главной лиге. А ведь никто — ни одна живая душа — не считает никого из этих парней неудачниками, и лишь немногие вообще помнят об их неудачах. Зато каждый помнит про их успехи. Голос Энрико Карузо «пускал петуха» на высоких нотах столь много раз, что его вокальный педагог советовал ему вообще бросить сцену. Но Энрико продолжал петь и был признан величайшим тенором в мире. Учитель Томаса Эдисона называл его остолопом, и великий изобретатель позднее более 14 000 раз терпел неудачу в своих усилиях усовершенствовать освещение лампами накаливания. Авраам Линкольн хорошо известен своими многочисленными неудачами, но никто не видит в нем неудачника. И Альберт Эйнштейн, и Вернер фон Браун<sup>46</sup> проваливали экзамены по математике. Генри Форд полностью разорился в возрасте 40 лет. Вине Ломбарди стал самым почитаемым тренером по американскому футболу со времен Кнута Рокни, но в возрасте 43 года он был всего лишь помощником тренера в скромной команде Фордхэмского университета.

С большой вероятностью можно утверждать, что в 90% торгующих организаций Америки ведущий специалист упускает больше продаж, чем большинство торговых агентов данной компании. Уолт Дисней разорился семь раз и испытал один нервный срыв, прежде чем ему улыбнулась удача. Фактически все эти люди преуспели потому, что твердо стояли на своем. На самом деле главное различие между удачливым и неудачником состоит в том, что удачливый — это тот неудачник, который продолжал сражаться.

**ШАГ 13.** Один из наилучших, самых быстрых и наиболее эффективных способов улучшить свой имидж, самооценку и отдачу в работе таков — примкнуть к организации с достойными и заслуживающими внимания целями, которая требует, чтобы вы участвовали в ее деятельности путем устных выступлений. Многие люди в состоянии достаточно разумно и хорошо выражать свои мысли в частной беседе, но при одной мысли о необходимости встать и произнести речь перед любой группой лиц их парализует страх. В такой ситуации они «видят» себя не производящими никакого впечатления на слушателей, и им кажется, будто они выглядят дураками.

Один из самых скорых способов изменить такой образ самого себя — вступить в «Международную организацию мастеров произнесения тостов» или принять участие в работе нашего четырехдневного семинара «**Более насыщенная жизнь**» или же прослушать серию лекций по лидерству на курсах Дейла Карнеги. В качестве бывшего преподавателя указанных курсов, а теперь — нашей собственной компании, я своими глазами видел, как в людях происходят разные замечательные изменения, по мере того как они обретают способность встать и высказаться. При этом нет необходимости становиться красноречивым оратором, хотя я убеждался, что многие из прежних молчунов в процессе занятий развили в себе отличные навыки публичных выступлений. Поначалу мы нередко испытываем трудности, стараясь добиться от некоторых из своих слушателей, чтобы те встали и заговорили. Однако по мере роста их уверенности в себе появляется совсем другая проблема. Все правильно, вы угадали, у нас возникают трудности при попытке заставить часть тех же самых людей, напротив, «сесть» и «помолчать».

**ШАГ 14.** Смотрите себе и остальным прямо в глаза. Едва ли не каждый человек — и любой прохожий на улице, и высокообразованный профессионал — скажет вам, что ему нравятся люди, которые «смотрят прямо в глаза». Я и сам признаю себя виновным в этом чувстве, и, полагаю, есть все шансы на то, что и вы испытываете то же самое. Однако нередко встречаются такие индивиды, которые не осознают реакцию окружающих на людей, избегающих прямого зрительного контакта, и вследствие этого они не смотрят на других даже в том случае, когда ведут с человеком беседу один на один. Существует еще больше тех, чья самооценка настолько низка, что они чувствуют себя «недостойными» и «недостаточно хорошими» для того, чтобы смотреть собеседнику прямо в глаза.

Дабы преодолеть это чувство [если оно у вас имеется], начинайте с процесса обучения несложному умению смотреть себе в глаза всякий раз, когда вы оказываетесь перед зеркалом. Вы должны также каждый день выделять по несколько минут ради единственной цели — сознательно и умышленно смотреть себе прямо в глаза. Занимаясь этим, повторяйте вслух или про себя некоторые позитивные формулировки действий,

которые вы смогли совершить [воспользуйтесь списком своих побед, составленным на шаге 10]. Затем повторяйте побольше тех высказываний, произнесенных другими людьми прямо вам или же про вас, которые аттестуют вас положительно. Концентрируйтесь на замечаниях по поводу вашей порядочности, веселого нрава, честности, хорошего характера, чувства сострадания, настойчивости, заботливости, стабильного настроения, духа сотрудничества и т. д. (но только не внешнего облика, *за исключением* ситуации, если вы считаете себя непривлекательным). Каждый такой комплимент становится важным инструментом повышения самооценки и роста мнения о себе.

Вторая стадия «визуальных контактов», направленных на улучшение представления о собственном имидже, требует привлечения маленьких детей. Когда вам представляется возможность, поговорите и поиграйте с малышами, причем в процессе общения с ними смотрите детворе прямо в глаза. Помимо всего прочего, здесь достигается еще один огромный выигрыш — такое отношение обеспечит вам любовь детей, а приятие с их стороны будет вести к тому, что вы и сами станете лучше воспринимать себя.

Третья стадия данного шага — сконцентрироваться на умении при каждой возможности смотреть прямо в глаза своим партнерам и тем, кто равен вам по положению, а также таким людям, которые находятся ниже вас. Это даст вам дополнительную уверенность в себе, позволяющую перейти к заключительной стадии, которая состоит в готовности смотреть в глаза всем, с кем вы встречаетесь или кого приветствуете. [Я, разумеется, не говорю про соревнование в «гляделки».] Если говорить в целом, то данная процедура играет заметную роль в укреплении и повышении вашей самооценки, и, кроме того, она в огромной степени способствует обзаведению друзьями.

**ШАГ 15.** Измените свой внешний облик, если это возможно, практически осуществимо и желательно. Люди, прежде бывшие излишне тучными, постоянно сообщают мне, насколько улучшились их имидж и представление о себе вместе с потерей веса, которая позволила им носить более привлекательную одежду, участвовать в разных групповых мероприятиях, проявлять активность на спортивных состязаниях, перепрыгивать ступеньки, поднимаясь по лестнице, и избежать постоянных подколов [разумеется, сугубо «дружеских»] по поводу их веса. Да и мое собственное мнение о себе улучшилось, когда я потерял тридцать семь фунтов — без малого 17 килограммов.

Имеются и такие ситуации, когда для повышения самооценки весьма полезной может оказаться пластическая операция. Это особенно справедливо в случае необычно большого или длинного носа, чрезмерно торчащих ушей, заячьей губы, слишком пышного или, наоборот, слабо выраженного бюста и т. д. Однако данная сфера часто требует учета психологических соображений, которые нужно рассматривать в углубленном и весьма личном режиме. Осторожность и продуманность — вот ключевые слова в подобных делах, но я сам видел, какие резкие изменения индивидуальности имеют место после проведения косметической операции такого рода.

Пока вы еще раз рассматриваете и продумываете все требования и запреты, изложенные в процессе описания пятнадцати шагов, ведущих к здоровой самооценке, позвольте мне напомнить вам, что все эти шаги предназначены для того, чтобы помочь вам принимать и одобрять себя. Как только вы научитесь сами принимать себя, для вас перестанет быть вопросом жизни или смерти то, в какой мере вас принимают другие. При подобном здоровом представлении о себе окружающие будут не только принимать вас, но вы даже станете объектом приглашений и вам будут рады везде, где вы появляетесь. Причина проста. Люди будут принимать того настоящего человека, каким вы являетесь, а вы настоящий намного лучше того фальшивого конформиста, который столь отчаянно старается стать тем, кем он никогда не был и не будет, вместо того чтобы всегда быть самим собой. Когда все примут вас настоящего, то произойдет много интересного и важного. Ваше поведение изменится к лучшему, и ваш моральный дух укрепится. Значительная часть вашей внутренней напряженности снимется и напрочь исчезнет, потому что вы будете чувствовать себя спокойным и защищенным, а те мелочи, которые прежде нервировали вас, станут видаться в надлежащей перспективе. Короче говоря, вы перестанете потеть от пламени спички. Ваш счет в банке уверенности в себе будет расти, барьеры, до сих пор существовавшие в общении с другими, рухнут, а отношения в семье улучшатся.

Как только вы станете воспринимать себя, вам будет гораздо легче воспринять и других людей, а также их точки зрения. Обратите, пожалуйста, внимание на то, что я сказал «воспринять». Это не обязательно подразумевает, что вы соглашаетесь с ними. Это означает, что вы умеете принять и даже понять, почему они чувствуют и действуют именно так, а не иначе. Когда это произойдет, вы обнаружите, насколько вам стало легче иметь дело с другими людьми независимо от их расы, вероисповедания, цвета кожи, этнического и социального происхождения или профессиональных интересов.

## ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СИМПТОМОВ— И ВЫ РЕШИТЕ ПРОБЛЕМУ

Не подлежит сомнению, что большинство проблем — независимо от того, носят ли они экономический, социальный, супружеский и т. д. характер,— это не столько проблемы, сколько *симптомы* проблем. Наркотики, алкоголизм, порнография, гомосексуализм, тучность, а в большинстве случаев также невоспитанность, сквернословие и половая распущенность— все это просто симптомы более глубоких трудностей. Да и многие другие беды также являются лишь симптомами реальных проблем, особенно когда очевидно, что эти беды случаются с людьми, которые делают «свое дело» вопреки родителям или так называемому истеблишменту. Маленький мальчик или девочка, сидящие внутри каждого бунтаря, который выступает против общества, заявляет: «До сих пор вы меня не замечали, а посему я намереваюсь сделать кое-какие вещи, которые наверняка заставят вас всех обратить на меня внимание. Они могут быть дурацкими и нелепыми, вам может быть не по вкусу то, что я делаю, или же я сам (за то, что их вытворяю), но вы будете знать, что я — где-то рядом». В процессе моей работы со школами, расположенными по всей стране, мне постоянно рассказывают, что учащиеся, которые регулярно опаздывают на занятия, «забывают» свои учебники, провоцируют споры с педагогами, дают «умные» ответы, пробуют быть «остряками» во всем, что они говорят или делают, и т. д., просто демонстрируют или манифестируют свою заниженную самооценку. В действительности эти дети всеми указанными акциями говорят: «Пожалуйста, обратите на меня внимание, пожалуйста, любите меня, принимайте меня, признавайте меня — ведь я же человек».

Если такой подросток будет не в состоянии добиться достаточного приятия и признания таким, как он есть, то во многих случаях он начнет вносить коррективы и идти на компромиссы. Более того, внешне он может начать действовать наподобие других. Но в этом нет ничего хорошего, потому что, раз человек не может действовать в жизни, являясь самим собой, он по сути дела опошлит и испортит все, за что будет браться, пытаясь быть кем-то другим. **Всякого иного человека вы в состоянии лишь скверно имитировать, но зато нет лучше вас, когда вы выступаете от своего лица.**

Как только человек принимает себя, ему вовсе не обязательно, чтобы его принимали другие. Для него совершенно не «смертельно», если окружение отвергает его. Он может быть человеком сам по себе — без необходимости чрезмерно беспокоиться по поводу реакции других. Это звучит слишком эгоцентрично? Ни в коем случае, фактически все обстоит наоборот. Прекрасно сказал в этой связи Шекспир: «Всего превыше: верен будь себе. Тогда, как утро следует за ночью, не будешь вероломным ты ни с кем»<sup>49</sup>. Как только вы примете себя, оцените свои истинные достоинства и будете верны себе, у вас сразу исчезнут симптомы вульгарности, невоспитанности, сквернословия, расхлябанности, распущенности и т. д. В этом, мой друг, и состоит ваша проблема.

Исключительно ради примера взглянем на проблему наркотиков. Почти все без исключения из тех, кто сидит на игле или зависим от алкоголя, обладают очень низкой самооценкой. Они не нравятся себе и догадываются, что другим тоже не за что их любить. В результате они ищут легкий способ измениться, и им кажется, что ответ лежит в наркотиках или в спиртном. Однако тысячи историй таких людей трагически доказывают, что и то и другое лишь осложняет все существующие проблемы, создает полнейшую путаницу понятий и часто разрушает жизнь до основания.

Вас обновленного — со здоровой самооценкой — не должны в вашем светлом будущем волновать упомянутые проблемы. Вы уже кое-что сделали и продолжаете делать для улучшения собственного представления о себе, так что теперь давайте взглянем на тот выбор, который вы можете и должны осуществить.

## ВЫБОР—ЗА ВАМИ

Японец возвращает дерево. Оно называется бонсаи — карликовое деревце в горшке. Оно красиво, у него идеальная форма и пропорции, хотя его высота измеряется дюймами. А в Калифорнии находится лес гигантских деревьев, носящих название секвойя. У некоторых из них есть имена, и одного из этих великанов назвали «Генерал Шерман». Поднявшись в небеса на 272 фута (83 метра) и достигая в обхвате 79 футов (24 метров), этот величественный гигант настолько огромен, что, если бы его спилили, то получили бы достаточно древесины, чтобы построить 35 пятикомнатных домов. А ведь был момент, когда карлик-бонсаи и гигант «Генерал Шерман» имели одинаковый размер. Когда они были семенами, то каждое весило примерно 1/3000 унции (1/100 грамма). А в зрелости их размеры, выражаясь как можно скромнее, заметно различаются, но суть моего рассказа в том, что различие в размере проистекает из тех уроков, которые им давала жизнь. Едва деревце бонсаи высунуло макушку из земли, японец вытащил его из горшка и обрезал

стержневой корень и некоторые из боковых питающих корней, тем самым преднамеренно останавливая их рост. Результатом является карлик — миниатюрный, изящный, красивый, но все равно карлик. Семя будущего «Генерала Шермана» упало в богатую почву Калифорнии, где его питали содержащиеся в ней минералы и органические вещества, а также дождь и солнечные лучи. В результате выросло гигантское дерево. Ни у бонсаи, ни у «Генерала Шермана» не было возможности выбрать свою судьбу. У вас она есть. Вы можете быть настолько великим или настолько малым, как сами того пожелаете. Вы можете быть бонсаи или «Генералом Шерманом». Ваша самооценка — то, каким вы видите себя, — определит, кем из них вы станете. Выбор — за вами.

## ПРИНИМАЙТЕ СЕБЯ

Я завершаю эту главу так же, как начал, — еще раз напоминая вам, что **никто на этой планете не может заставить вас почувствовать себя неполноценным без вашего на то позволения**. Вам по силам очень быстро достичь той точки, где вы отказываетесь давать кому бы то ни было подобное позволение. Когда вы достигнете этого состояния, то будете по-настоящему принимать себя. А приняв себя, вы будете смотреть на себя как на человека, который целиком «заслуживает» в жизни всего самого хорошего. В результате вы отбросите все ограничивающие вас барьеры и получите то хорошее, что есть в жизни.

Прежде чем вы перейдете к третьему разделу данной книги, позвольте мне настоятельно попросить вас о следующем:

(1) Посмотрите на последующий рисунок, где изображена «Лестница на вершину», и большими жирными буквами напишите против слов «Образ самого себя» слово «хороший», после чего обведите его рамкой.

(2) Закройте эту книгу, а заодно и свои глаза. Теперь расслабьтесь на мгновение и увидите себя уже обладающим этим хорошим образом самого себя и всем остальным из того, что необходимо для достижения успеха.

(3) Еще раз просмотрите данный раздел книги, обратив особое внимание на те места, которые вы подчеркнули, а также на комментарии, которые сделали в своей специальной записной книжке со «страницами для идей».

(4) «Хорошо известно, что если заботиться о своем автомобиле, он непременно доставит вас в любое место, которое вы выбрали своей целью; аналогично, если вы заботитесь о своем внутреннем имидже и самооценке, они позволят вам достичь любой выбранной цели».

А теперь приготовьтесь к следующему захватывающему шагу по вашей **лестнице на вершину**.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

### ИСТОРИЯ ЗИГА

Я понимаю, что немного непривычно, когда автор вставляет в книгу историю о самом себе. Но я делаю это, поскольку искренне полагаю, что моя история — это одновременно и ваша история. Я убежден, что в свое время испытывал ваши чувства и что мои ранние страхи, неудачи и разочарования разделяются очень многими людьми, которым моя история с высокой достоверностью даст реальную надежду.

В самом первом издании этой книги я поместил указанную историю в том ее разделе, который посвящен вашему представлению о самом себе, т. е. вашему внутреннему имиджу. Однако время шло, и мне становилось все более очевидно, что этот рассказ лучше всего будет «смотреться» на стыке двух разделов книги: «Представление о самом себе» и «Ваши отношения с другими». Мое восхождение по лестнице началось, когда у меня изменилась представление о себе (самооценка, собственный образ), потому что нашелся человек, от которого исходила «искра». Поэтому я пришел к выводу, что данная история послужит мостом между вашим представлением о себе (иначе говоря, самооценкой или собственным образом) и вашими отношениями с другими людьми.

В семье я был одним из двенадцати детей. Мой бедный папа умер в 1932 году, в самый разгар великого экономического кризиса, оставив мать с пятью детьми, слишком маленькими, чтобы работать. К счастью,

моя мать была преданной и страстной христианкой, которая дарила нас безоговорочной любовью и научила, что если мы будем верить в Бога, упорно трудиться и изо всех сил стараться, то все у нас сложится хорошо. Если говорить о ее формальном образовании, мать закончила 5 классов, но она, без сомнения, блестяще освоила курс Университета жизни, получив в нем диплом с отличием. Эта не только ученая женщина стала одним из самых любимых и уважаемых граждан в нашем небольшом городе Язу-Сити в штате Миссисипи. Много позже, когда мать была уже слишком стара, чтобы зарабатывать деньги, она все еще могла пойти в банк и под одну лишь собственную подпись занять там любую сумму, в которой нуждалась. Ее любовь к Господу, или любовь к истине, никогда не знала полутон. Ей были ведомы только два цвета: черный или белый. Никаких серых зон для нее не существовало. Она часто говорила, что яйцо никогда не бывает «почти» свежим. Оно или действительно свежее, или напроць тухлое. Всякий факт был для нее либо истиной, либо ложью. Никакого компромисса с правдой или твердым принципом для нее не существовало. Она часто подкармливала нас разными поучительными фразами, своего рода маленькими проповедями, в числе которых фигурировали подлинные перлы: «Не то важно, кто прав, а *что* правильно», «Человек, который не будет стоять за какое-то дело, падет за любое», «Говори правду и говори ее всегда, чего бы это тебе ни стоило, ибо тот, кто скрывает то дурное, что он сделал, совершает еще один дурной поступок». После того, как у ее детей родились собственные дети, ее любимыми высказываниями стали: «Сынок, твои дети обращают гораздо больше внимания на то, что ты делаешь, чем на то, что ты говоришь» и «Если ты даешь детям пример, тебе не нужно будет давать им правила».

### ЛИШНИХ 40 ЦЕНТОВ

Ее философию прекрасно иллюстрирует одна простая история. Совсем мальчиком я по субботам с 7:30 утра до 23:30 вечера работал в бакалейном магазинчике и зарабатывал за это великолепные деньги— 75 центов. Через несколько месяцев мне предложили место в ближайшей бутербродной. Здесь я начинал бы работу в 10 утра и трудился до полуночи. Я был бы занят меньше часов, и при этом оплата составляла 1,15 доллара в день. Мне хотелось поменять место работы.

В нынешние времена вы не в состоянии вообразить ценность этих лишних 40 центов, но в 1939 году и в сельской глубинке Миссисипи такая сумма представляла собой для маленького мальчика просто кучу денег. Но моя мать никогда даже в мыслях не допускала, чтобы разрешить мне поменять работу, а я мог бы добавить, что никогда даже в мыслях не допускал возможности поступить против ее желания, поскольку владельцем и управляющим той бакалейной лавки был мистер Джон Р. Андерсон, преданный христианин и человек позитивного склада [он однажды послал меня на луг за коровой, не забыв снабдить веревкой, чтобы привести корову домой]. Как говорила мне мать, тут важны вовсе не эти 40 центов. Влияние Джона Андерсона никак невозможно было измерить деньгами. Она подчеркнула тот факт, что не знает человека, который командует бутербродной. Конечно, он мог быть в полном порядке, но она слишком любила своего мальчика, чтобы позволить ему работать в таком месте, где хозяин обладал неизвестными свойствами. Кроме того, она слышала краем уха разговоры, что в той бутербродной будто бы продавали пиво. Посему она приняла решение и оно было окончательным. Поскольку с самого дня моего рождения она демонстрировала мне свою любовь и прививала повиновение, то для меня было совершенно естественным уважать ее желания.

### ПРИКАЗЧИК В БАКАЛЕЙНОМ МАГАЗИНЧИКЕ

У меня была не только мать, которая в достаточной мере любила меня, чтобы говорить «нет» в ответ на мои прихоти. Мне повезло, и помимо любящей матери я имел еще мистера Андерсона— внимательного и заботливого человека, который заменял мне отца. Таковы мои истоки. Я работал в его бакалейном магазинчике -с того времени, когда учился в пятом классе, и вплоть до окончания одиннадцатого. Я начинал там свою карьеру в качестве «приказчика». Не слишком впечатляйтесь, впрочем, этим титулом, на деле он означал только одно— мне приказывали, а я носился как заведенный, выполняя все, что было велено.

В последний, двенадцатый школьный год я перебрался по соседству и работал на человека, который до этого был управляющим магазина м-ра Андерсона. Его звали Уолтон Хай-нинг. Он тоже был прекрасным человеком, проявлявшим ко мне личный интерес. Он купил в соседнем магазине мясной прилавок. Вскоре после окончания школы меня призвали в американский военно-морской флот. Вечером прямо перед моим отъездом мистер Хайнинг позвал меня на прощальный разговор с целью пожуричь и отечески наставить. Впрочем, он пригласил меня после увольнения с флотской службы возвратиться в наш город и снова работать у него. Честно говоря, я не мог испытывать от этого предложения особого восторга, потому что работал приблизительно по 75 часов в неделю, а зарабатывал в итоге за это тридцать долларов чистоганом. Мистер Хайнинг объяснил, что, если я вернусь обратно и два года поработаю у него, а тем временем полностью изучу и освою этот бизнес, то он мог бы мне помочь обзавестись собственной мясной лавкой. Однако меня впечатлило совсем другое— он показал мне свои документы, из которых вытекало, что его

чистый доход в течение предыдущего года составил 5 117 долларов. Имейте в виду, в 1944 году деньги, цены и заработки были совсем не такими, каковы они сегодня.

Я просто не мог поверить, что кто-то мог заработать такую кучу денег всего за год. Но он клялся и божился, что это чистая правда и что я вполне смогу достичь того же самого. 1 июля 1944 года я покинул Язу-Сити, став зеленым салагой. После окончания войны я собирался возвратиться в свой город, открыть там собственную мясную лавку и заработать в первый же год 5 117 долларов.

Во время флотской службы я встретил и полюбил тогдашнюю Джин Абернати из Джэксона, штат Миссисипи. Она уже в течение 30 замечательных лет является моей женой и всей моей жизнью. После демобилизации я поступил в университет штата Южная Каролина и зарабатывал деньги, торгуя по вечерам сэндвичами в студенческом общежитии. Мне удавалось выручать вполне приличные суммы в ходе регулярного учебного года, но в течение летних месяцев мой бизнес шел туго. Однажды Джин увидела в газете рекламное объявление, предлагавшее работу торгового агента с окладом 10 000 в год. Я увидел нечто большее, чем простое совпадение, в том факте, что они хотели торгового агента за 10 000 долларов в год, а мы как раз очень хотели иметь ежегодно именно такую сумму. Я позвонил, мне назначили встречу, и я отправился на интервью. Домой я возвратился чрезвычайно возбужденным и сказал жене, что мы получили работу и будем зарабатывать ровнохонько 10 000 долларов в год. Она тоже пришла в возбуждение, но хотела знать, когда же мы начинаем. Я объяснил, что мой собеседник обещал «сконтактироваться» со мной.

На той стадии жизни я был настолько наивен, что был искренне уверен, будто эта желанная должность уже моя, и не понимал, что меня просто «пробросили». Когда месяцем позже я по-прежнему не услышал ни словечка насчет этой работы, то написал им письмо, вновь подтверждая свою заинтересованность данной должностью и спрашивая, когда мне приступить к своим обязанностям. Ответ на сей раз был сформулирован совершенно четко: они не сочли, что я в состоянии хоть чем-то торговать. Я, однако, упорствовал и, наконец, по истечении еще одного месяца та фирма согласилась пропустить меня через свои учебные курсы. Однако они ясно дали понять, что отнюдь не обязуются дать мне работу, если в конце обучения не придут к мнению, что я все-таки мог бы успешно торговать. Работа состояла в продаже кухонной посуды, а оплата шла по принципу комиссионных. После обучения они предоставили мне шанс. Однако в течение последующих двух с половиной лет единственное, что мне удалось, несмотря на большую помощь со стороны моего менеджера по продажам Билла Крэнфорда, — это успешно доказать их полную правоту. Не поймите меня неверно: мои последние слова вовсе не означают, что мне не удавалось продавать, причем на большие суммы, поскольку на этом фронте у меня как раз все было в полном порядке. Я продал свою машину и почти всю мебель. И если последняя фраза не выглядит по-настоящему юмористической (по крайней мере, для меня), то исключительно потому, что она состоит в слишком близком родстве с правдой.

## **НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ТОНУТЬ, ЕСЛИ СВАЛИЛСЯ В ВОДУ**

Я довольно безразличен к тому, в какой глубокой яме вы находитесь теперь или пребывали раньше, поскольку искренне убежден, что моя была глубже. Меня не волнует, насколько вы сейчас разорены или подавлены, поскольку твердо уверен, что был разорен и задавлен жизнью куда сильнее. Мой хороший друг, Кэвэт Роберт, чьи таланты в качестве лектора и специалиста по обучению продажам перекрываются только его безупречными человеческими качествами, метко высказывается в этой связи: «Вы тонете не потому, что свалились в воду, а лишь потому, что остаетесь там». Он также говорит: «Вовсе не страшно попасть в яму, но только никогда сами не сталкивайтесь в нее».

Вы еще не проиграли бой, когда вас послали в нокдаун. Вы проиграли его только в том случае, если остаетесь лежать. Лично я полагаю, что бросал свою карьеру торговца [мысленно] ровно столько раз, сколько собирался бросить свое занятие любой, кто будет когда-либо читать эту книгу. Ужасно расхолаживало чувствовать себя нищим, сидеть по уши в долгах, сомневаться в том, верно ли ты действуешь, и фактически не знать сегодня, что с тобой произойдет на следующий день — ты будешь на плаву или утонешь. Именно в такие времена чрезвычайно важна вера в нечто большее, чем ты сам. Бесконечно ценным был также для меня в ту тяжкую пору пример моей матери — ее мужество, преданность идее и настойчивость служили мне замечательной путеводной звездой и неизменно звали вперед.

Должен признать, что иногда мне бывало в то время очень трудно, и моим спутником часто оказывалось уныние. Не раз и не два мне, вместо того чтобы заправить полный бак, приходилось покупать бензина всего на 50 центов или даже на меньшую сумму, а если в продовольственном магазине я, выбирая продукты с полок в торговом зале, ошибался в арифметике, то на кассе приходилось вернуть один или два пакета. Когда родилась наша первая дочь, счет из больницы составил всего 64 доллара. Проблема состояла -в том, что у

нас не было этой суммы. Мне пришлось срочно сделать две продажи, чтобы выручить деньги, необходимые для оплаты даже столь скромного счета.

Мы сидели без цента, потому что моя самооценка была низкой, а мою квалификацию как торгового агента можно было назвать в лучшем случае сомнительной. Чтобы проиллюстрировать свою тогдашнюю ситуацию и подстегнуть *всех тех*, кто слегка заблудился на пути к овладению искусством продавать, приведу реальный случай, заимствованный из другой моей книги, посвященной человеческой глупости, — случай, который должен сильно ободрить и поддержать всякого, у кого хватает сообразительности, чтобы выйти из телефонной будки, не получив на то письменного указания.

Некоторые опытные торговцы уже тогда проводили специальные обеды, которые одновременно служили групповыми демонстрациями их товара, так что и я решил попробовать сделать то же самое. Мой первый «демонстрационный обед» проходил у мистера Б. С. Мура, который жил в доме 2210 по Хай-стриг в Колумбии, штат Каролина. На обеде присутствовали предполагаемые покупатели — две супружеские пары по фамилии Гейтс и Кларенс Спенс. Когда я закончил демонстрацию, обе четы привели чуть ли ни по дюжине причин, почему им не следует покупать мой товар, но обе закончили словами: «Мы возьмем то, что вы нам показали». В этот момент любой нормальный торговец, особенно если он сидит без гроша, немедля начал бы выписывать заказы и готовился получить свои законные комиссионные денежки; но я спешно вышел из этого гостеприимного дома, потому что «у меня была назначена другая встреча, и я жутко опаздывал». Позже я все-таки заключил с обеими парами сделки, но мне просто любопытно, кто из вас в свой самый мрачный и бесполовый день совершили бы подобную глупость и сколько бы набралось таких умников. Да, мой друг-читатель, я убежден, что далеко не все потеряно, и у вас еще есть надежда.

## И ВЫ МОГЛИ БЫ СТАТЬ ВЕЛИКИМ

После двух с половиной лет деятельности, которую вряд ли можно было назвать бесспорным коммерческим успехом [если быть честным, то у меня не было даже и спорного успеха], вся картина вдруг резко изменилась, и моя карьера совершила поворот на 180 градусов. Вот как это произошло. Я отправился в Шарлотт, штат Северная Каролина, на двухдневный учебный курс, который время от времени проводил по понедельникам и вторникам после полудня мистер П. С. Меррелл, приезжавший из Нашвилла, что в штате Теннесси. Это были хорошие, интересные занятия, но я давным-давно позабыл те конкретные методы, о которых там узнал. Вечером того же дня я на машине поехал к себе домой в Южную Каролину, в городок Ланкастер, намереваясь успеть провести завтра утром ранее намеченную «обеденную» демонстрацию. Домой я попал поздно, а в постели очутился еще позже; в то время наша дочь была совсем маленькой и заставляла нас бодрствовать большую часть ночи. В 5:30 утра прозвенел будильник, и сила привычки выбросила меня из кровати. Мы жили в маленькой квартирке, расположенной над бакалейно-гастрономическим магазином. Больше подремывая, нежели бодрствуя, я выглянул в окно и увидел, что валит снег. Его выпало уже никак не меньше 10 дюймов (четверть метра), вся земля была укутана в белое, а я тогда ездил на старенькой машине марки «Кросли», лишенной обогревателя. Тут я поступил так, как сделал бы в то утро любой разумный человек, а именно, — вы угадали — нырнул обратно в постель.

Не успел я улечься, как мне подумалось, что я никогда до сих пор не только не пропускал деловую встречу с клиентами, но даже ни разу не опаздывал. Одновременно в голове у меня всплыли слова матери: «Когда ты работаешь на кого-либо, то трудись на всю катушку. Коль ты занят чем-то, действуй на всю катушку, а если не можешь действовать на всю катушку, тогда на всю катушку давай полный назад». В Библии Господом сказано: «О, если бы ты был холоден, или горяч! Но, как ты тепл, а не горяч и не холоден, то извергну тебя из уст Моих». Я снова выкарабкался из кровати и по холоду двинулся не только в Шарлотт, но, как потом оказалось, и к совершенно новой жизни.

Когда занятия закончилось, м-р Меррелл тихо отвел меня в сторону и сказал: «Знаете, Зиг, я эпизодически наблюдаю за вами два с половиной года и никогда не видел такого расточительства». [А теперь, друзья, будьте *повнимательнее*.] Немного изумленный, я спросил, что он имеет в виду. Он объяснил: «У вас ведь большие способности. Вы могли бы стать великим спецом, а возможно, даже общенациональным чемпионом по продажам». Естественно, я был польщен, но настроен все же немного скептически и еще раз переспросил, что же он в действительности хотел сказать. Он заверил меня: «Зиг, я не питаю ни крупницы сомнений, — если вы по-настоящему возьметесь за дело и начнете верить в себя, то сможете быстро пройти весь путь до самой вершины».

Признаюсь вам от всей души, когда эти слова действительно дошли до моего нутра, я был ошеломлен. Вы должны вспомнить и осознать мое прошлое и полученное мною воспитание, если хотите оценить, что означали его слова для меня. В мальчишеские годы я был довольно мелкого телосложения и, поступая в

старший класс средней школы, весил полностью одетым меньше 120 фунтов (53 кг). Начиная с пятого класса, я, как правило, после школы и по субботам работал и не принимал сколько-нибудь активного участия в спортивных состязаниях. Помимо малых габаритов и некоторой медлительности, я был вечно перепуган. Пока мне не исполнилось 17 лет, я никогда не назначал свиданий с девушками, да и то первое свидание было у меня с незнакомкой, его «организовал» для меня кто-то из приятелей. Я думал о себе как о хилом малорослом пареньке из небольшого городка, который однажды решил возвратиться в этот самый городок и заработать за один год 5 117 долларов. А тут совершенно внезапно передо мной оказывается человек, которым я восхищался и которого уважал, и заявляет мне: «Вы могли бы стать великим». К счастью, я поверил мистеру Мерреллу и начал думать по-чемпионски, действовать по-чемпионски и смотреть на себя как на чемпиона, а также добиваться чемпионских результатов.

### **ДОБИТЬСЯ УСПЕХА ЛЕГКО, КАК ТОЛЬКО ПОВЕРИШЬ В НЕГО И В СЕБЯ**

Мистер Меррелл не раскрыл в тот момент передо мной особых коммерческих секретов и не научил каким-то необычным методам продажи, но не прошло и года, как я, работая в фирме, которая оперировала в масштабах всей Америки и имела более 7 000 торговых агентов, оказался там торговцем номер два по объему продаж. Я пересел из своей колымаги в роскошный лимузин и по всем показателям прекрасно подходил для крупного продвижения по службе. В следующем году я оказался одним из самых высокооплачиваемых менеджеров в Штатах. Позже я стал самым молодым в стране руководителем отделения большой общенациональной компании.

Не думайте, что после моего общения с м-ром Мерреллом я вдруг приобрел целый набор новых коммерческих навыков и умений, которые помогли мне лучше продавать. Да и мой коэффициент интеллектуальности не подскочил на 50 пунктов. Просто м-р Меррелл убедил меня, что я обладаю способностями преуспевать, дал мне кое-какую новую пищу для ума, а главное — внушил уверенность, позволившую по-настоящему использовать то, чем я уже владел. Если бы я не поверил ему, то его слова и заключенный в них глубокий смысл не оказали бы на меня ровным счетом никакого воздействия. Потому я полон надежды, что вы поверите мне, когда я говорю вам: в вас также заложено нечто особенное и исключительное. И вы пришли в этот мир, чтобы преуспевать, быть счастливым, быть здоровым и реализовывать достойные цели.

Многое случилось с той давней поры, когда я столкнулся с м-ром Мерреллом, но тот эпизод стал поворотным пунктом в моей жизни. Отсюда вовсе не следует, что, начиная с того незабываемого дня, все у меня пошло гладко, как по маслу, ибо дела часто обстояли отнюдь не так, как мне бы хотелось. И у меня бывали времена, когда я становился путником, блуждающим в потемках, и на моем пути встречались не только подъемы, но и спады.

В процессе одного из таких спадов я взял в руки книгу д-ра Пила «Мощь позитивного мышления», и моя карьера, которая в тот момент снова была под угрозой, совершила рывок вперед. Доктор Пил помог мне выявить реальный источник моих проблем. Само собой разумеется, это был я. Много иных хороших книг и хороших людей послужили мне «спасательным кругом» в моменты других спадов. Именно поэтому я призываю вас сознательно и целенаправленно искать хороших людей и хорошие книги. Хотя после достопамятной беседы с м-ром Мерреллом на моем пути время от времени и наблюдались некоторые спады, но подъемов было все же заметно больше, особенно после 4 июля 1972 года<sup>53</sup>, когда я решил посвятить свою жизнь Иисусу Христу.

Эта книга, а также учебный курс «Более насыщенная жизнь», который построен на ее базе, явились кульминационными моментами моей профессиональной жизни. Я имел также удовольствие видеть некоторые из моих работ переведенными на французский, немецкий, японский и испанский языки, а также напечатанными шрифтом Брайля. Я пропутешествовал более двух миллионов миль, выступая перед аудиториями, насчитывавшими одновременно до 16 000 человек и принадлежавшими к самому широкому спектру: от организаций, занимающихся продажами, и студенческих коллективов до церквей, профессиональных спортивных команд и торговых палат. Я стоял рядом с такими выдающимися американцами, как доктор Пил, Рональд Рейган, генерал Дэ-ниэл «Чаппи» Джеймс, Арт Линклеттер, Пол Харви, олимпийская звезда Боб Ричардс, доктор Кен Макфарленд, У. Клемент Стоун, Пэт Буни и многие другие.

Я упоминаю все это вовсе не с целью произвести на вас впечатление тем, что Бог позволил мне сделать, но дабы призвать вас полностью использовать то, чем Он наделил вас. Не убежден, что когда-либо жил в этой стране более «средний» парень, нежели я, если брать во внимание габариты, физическую силу, интеллект или способность к концентрации внимания. А потому убежден, что, если смог я, то наверняка сможете и вы.

Многие факторы и многие люди оказывают влияние на жизненный путь всякого человека, но то особое воздействие, которое произвел на меня и на мою жизнь мистер П. С. Меррелл, невозможно переоценить. Невероятно [по крайней мере, для меня], но это факт: весь наш разговор продолжался меньше пяти минут, и в нем прозвучало всего несколько десятков слов. В этом одна из причин, почему я считаю, что одна картина *не* стоит 10 000 слов, а также причина, по которой я, прежде чем начать беседовать с кем-либо, прошу Господа «сделать меня сегодня м-ром Мерреллом». Именно такую молитву я возносил на протяжении всего того времени, которое посвятил написанию данной книги. Упомянутый человек помог мне избавиться от взгляда на себя как на маленького человека из маленького города, который борется за хлеб насущный. Он позволил мне увидеть себя как неповторимую личность, имеющую, что предложить другим.

Какая это была бы для меня честь — сыграть хоть и маленькую, но похожую роль в вашей жизни! Я лишь утешаю себя верой в то, что, делаясь с вами мыслями или идеями, которые сделают вашу жизнь на планете Земля более благодарной и полезной, я творю дело, угодное Богу. И посему я надеюсь и молюсь, что эта книга — и конкретно данная глава — окажется тем мостом, который позволит вам легко перейти от приятия себя к приятию других. Если это действительно случится, то я буду в полной мере вознагражден — моя чаша на самом деле пойдет по кругу.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

### РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ ВАШИ ОТНОШЕНИЯ С ДРУГИМИ

НАЗНАЧЕНИЕ:

I. РАЗЪЯСНИТЬ, КАКИМИ ВЫ ДОЛЖНЫ ВИДЕТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.

II. ВНУШИТЬ МЫСЛЬ, ЧТО ВЫ ОБРАЩАЕТЕСЬ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ ТАК, КАК СМОТРИТЕ НА НИХ.

III. ЧЕТКО СФОРМУЛИРОВАТЬ—ВЫ СМОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ В ЖИЗНИ ВСЕ, ЧЕГО ТОЛЬКО ХОТИТЕ, ЕСЛИ БУДЕТЕ В ДОСТАТОЧНОЙ МЕРЕ ПОМОГАТЬ ДРУГИМ ЛЮДЯМ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧЕГО ХОТЯТ ОНИ.

IV. ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ ИСТИННУЮ ЛЮБОВЬ И ДАТЬ КОНКРЕТНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВОДУ ТОГО, КАК УХАЖИВАТЬ, ПОСЛЕ ТОГО КАК ВЫ ЖЕНИЛИСЬ (КОЕ-КАКИЕ ЛЮДИ УЖЕ ЭТО ЗНАЮТ).

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

Dale Carnegie — *HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE*

*PEOPLE* [Дейл Карнеги — КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ

ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ<sup>51</sup>] Mary Crowley — *MOMENTS WITH MARY* [Мэри Кроули — *ПОБУДЬТЕ С МЭРИ*] Mary Crowley — *THINK MINK* [Мэри Кроули — *СЧИТАЙ СЕБЯ НОРКОЙ*] Maxwell Maltz — *PSYCHOCYBERNETICS* [Максвелл Мальц — *ПСИХОКИБЕРНЕТИКА*] LeRoy Brownlow — *MAKING THE MOST OF LIFE* [Лерой Браунлоу — *БЕРИТЕ ОТ ЖИЗНИ МАКСИМУМ*] Aubrey Andelin — *MAN OF STEEL AND VELVET (FOR MEN ONLY)* [Обри Анделин — *МУЖЧИНА ИЗ СТАЛИ И БАРХАТА (ТОЛЬКО*

*ДЛЯ МУЖЧИН*)] Marabel Morgan — *THE TOTAL WOMAN (FOR WOMEN ONLY)* [Марабел Морган — *ПОЛНОЦЕННАЯ ЖЕНЩИНА (ТОЛЬКО ДЛЯ*

*ЖЕНЩИН*)] Lurry Christanson — *THE CHRISTIAN FAMILY* [Ларри Чристенсон — *ХРИСТИАНСКАЯ СЕМЬЯ*]

## ГЛАВА 1

### КАК ВЫ ВОСПРИНИМАЕТЕ ДРУГИХ

#### ИЩИТЕ ХОРОШЕЕ

Несколько лет назад был произведен всесторонний анализ 100 человек, которые сами сделали миллионерами. По возрасту они располагались в диапазоне приблизительно от 21 года до 70 с большим размахом. Их образование простиралось от начальной школы до уровня доктора наук. Другие их черты и характеристики столь же значительно варьировались. Семьдесят процентов из них, например, проживали в городах с населением меньше 15 000 человек. Однако у них имелось одно общее свойство. Все они умели «искать хорошее». Они могли увидеть хорошее в других людях — и в каждой ситуации.

Уверен, что вы слышали рассказ о маленьком мальчике, который в приступе гнева закричал своей матери, что ненавидит ее. Потом, возможно, опасаясь наказания, он убежал из дома на склон холма и кричал вниз, в долину: «Я ненавижу тебя, я ненавижу тебя, я ненавижу тебя». Оттуда пришло назад эхо: «Я ненавижу тебя, я ненавижу тебя, я ненавижу тебя». Немного изумленный, малыш прибежал обратно в дом и сказал матери, что в долине спрятался нехороший маленький мальчик, который говорит, как ненавидит его. Тогда мать отвела сынишку назад на склон и велела кричать: «Я люблю тебя, я люблю тебя». Мальчик постукивал, как сказала ему мать, и на сей раз обнаружил, что в долине укрылся совсем другой, очень хороший мальчик, который неизменно отвечал: «Я люблю тебя, я люблю тебя».

Жизнь — это эхо. Что вы посылаете, — то к вам и возвращается. Что вы сеете, — то и пожинаете. Что даете, — то получаете. Что вы видите в других, — то и существует в вас. Если вы ищете наилучший способ пожинать максимум ценного во всех сферах жизни, то независимо от того, кто вы такой и чем занимаетесь, вам следует искать в каждом человеке и в каждой ситуации хорошее и принять это золотое правило как образ жизни.

Является универсальной истиной, что вы относитесь к людям в точности так, какими воспринимаете их. Столь же истинно и следующее положение: единственное, что вы должны делать, дабы найти в человеке «хорошие качества» или «способности», — искать их. А далее, как только вы найдете в другом человеке «хорошие качества» или «способности», то сразу начинаете обращаться с ним лучше, и он действует лучше и эффективнее. Посему искать в людях хорошее — это одновременно и хороший «бизнес», и подлинная «человечность».

#### НЕ СНИМАЙТЕ ЛУНУ С НЕБА

После того как вы «нашли» хорошее, непременно и сами *сделайте* нечто хорошее, распространив весть о том, что вам удалось отыскать.

Многokrатно случается, что люди видят хорошее, но потом держат его втайне. Однако совсем не так обстояло дело в средней школе города Бей-Сити в штате Техас. В октябре 1976 года при полной поддержке ее директора Джо Грэма Барри Такера начал программу выявления и признания заслуг тех учеников, которые заслуживали похвал и одобрения, но почему-либо оставались до сей поры незамеченными, невзирая на то что демонстрировали позитивное, ответственное поведение и жизненные установки. На протяжении учебного года преподаватели выявили более 500 таких школьников и обратили на них внимание м-ра Такера. А он в свою очередь сообщает о следующих результатах: (1) были выявлены многие хорошие ученики и получили признание; (2) учащиеся поняли, что на них могут обратить внимание и за хорошее поведение, а не только за плохое; (3) дирекция узнала многих школьников по имени, а не только в лицо; (4) психологические установки учеников улучшились, они оценили то признание, которое получили; (5) учителя были просто вынуждены искать в своих учениках положительные качества.

Когда ребята входили в кабинет мистера Такера, то их первой реакцией были, как правило, слова вроде: «Что я натворил?». Они ожидали плохого. Но их настороженное любопытство переходило в улыбки, когда исследователь излагал ученикам, «что они натворили».

Приблизительно четыре года назад я столкнулся с Уолтером Хейли, преуспевающим и динамичным бизнесменом из Далласа, штат Техас. Я никогда не забуду нашу встречу, потому что между Уолтером и

мною мгновенно установилось взаимопонимание. После короткого визита, совершенного в ответ на мое приглашение, он захотел показать мне одну из своих уникальных придумок. Этот энергичный человек занимался страхованием, и ему пришла в голову новая идея по организации страхования торговых операций для тысяч независимых владельцев бакалейных магазинов по всей стране, где в качестве основы использовались большие оптовые склады продовольственных товаров.

Мы посетили один из этих гигантских складов и как только вошли в огромное помещение, он остановился перед телефонисткой и сказал: «Хочу сказать вам, как вы потрясающе работаете на своем коммутаторе. Вы вызываете у людей такое чувство, словно искренне восхищены, что они позвонили». Миловидная девушка растаяла в улыбке и произнесла в ответ: «Спасибо, мистер Хейли, это именно то, чего я стараюсь достичь». Затем мы перешли в офисную часть здания. Когда мы шагали через один из отделов, м-р Хейли сказал: «Извините меня, Зиг, но давайте зайдём сюда. Я хочу, чтобы вы встретились с этим человеком». Он зашел, представился и сказал: «Видите ли, мне не довелось до сих пор познакомиться с вами, но я знаком с вашим отделом и просто хотел дать вам знать, что я в курсе того, каким образом здесь складываются дела. С того времени, как вы приняли данное подразделение, к нам не поступило ни единой жалобы, и это делает вам честь». Мужчина, встав из-за стола, усмехнулся и ответил: «Гм-м, спасибо, мистер Хейли, я делаю все что могу».

Мы поднялись наверх, и на лестничной клетке он остановился, перед тем как войти внутрь, и сказал: «Зиг, хочу познакомить вас с величайшим из секретарей, которых я когда-либо видел». Затем он обратился к женщине-секретарю: «Извините, не помню, чтобы я когда-нибудь говорил вам об этом, *ко* моя жена думает, будто вы умеете все— даже достать луну с неба, и она побаивается, что вы можете в любое время пойти и сделать это, а посему я собираюсь попросить вас ни к коем случае не лишать нас ночного светила». Та просияла и сказала: «Спасибо, я очень ценю то, что услышала от вас». Тут мы вошли в отдел страхования, и он произнес: «Зиг, а теперь пожмите руку одному из самых великих спецов по страхованию, какие когда-либо попирали туфлями землю».

Вся наша прогулка по складу заняла меньше трех минут, но Уолтер Хейли дал каждому из встреченных им людей то, что тому требовалось. Он оставил их в заметно лучшем состоянии, чем оно было перед его приходом. Он искренне оценил их усилия, и это укрепило их энтузиазм по отношению к выполняемой работе и к фирме в целом. Могу ручаться вам, что в итоге они стали трудиться еще более эффективно. Могу еще гарантировать, что и сам Уолтер Хейли после этого краткого посещения почувствовал себя безусловно лучше— да и я тоже. Невозможно влиять на кого-то в лучшую сторону и повысить его настрой, не получив при этом пользу и для самого себя.

## ГОВОРИТЕ КОМПЛИМЕНТЫ

В бытность молодым торговым агентом я прочитал историю, которая произвела на меня неизгладимое впечатление. Пятилетняя девочка выступала в церкви при исполнении одной кантаты, и это был ее музыкальный дебют. У нее был красивый голос, и с самого начала ей предсказывали большую карьеру. По мере того как маленькая певица становилась старше, спрос на нее в церкви, в школе и на разных общественных мероприятиях все время возрастал. Осознавая потребность в профессиональном развитии ее голоса, семья послала девочку к известному вокальному педагогу. Это педагог знал музыку, как знают ее, пожалуй, лишь немногие. Он был взыскательным человеком, который во всем добивался совершенства и всегда требовал только высших достижений. Всякий раз, когда девочка немного фальшивила или вступала чуть-чуть не вовремя, он скрупулезно указывал ей на ошибки. С течением времени ее восхищение преподавателем углублялось. Несмотря на разницу в возрасте и на тот факт, что он чаще выступал с критическими замечаниями, нежели произносил комплименты, она влюбилась в него, и они поженились.

Он продолжал обучать ее, но друзья молодой женщины начали обнаруживать изменения в ее красивом от природы голосе. В нем начало преобладать натянутое качество звуко-извлечения и исчез тот чистый восторг, которым прежде звучал в каждой ноте. Постепенно приглашения спеть стали приходить не столь часто. Наконец, они фактически прекратились. Затем ее педагог и муж неожиданно умер, и в течение последующих нескольких лет молодая вдова почти или даже совсем не пела. Ее талант никак не использовался и лежал в бездействии, пока за нею не начал ухаживать некий жизнерадостный торговый агент. Однажды совершенно случайно, когда она стала мурлыкать себе под нос какую-то простенькую мелодию, он поразился красоте ее голоса. «Спой еще, дорогая. У тебя самый красивый голос на свете», — произнес ее поклонник. Теперь обратите внимание на тот факт, что он вполне мог бы и не разобраться, является ли она хорошей, плохой или никакой певицей, но он отлично разобрался, что ему очень понравился ее голос, и посему тут же обрушил на нее град похвал. Нет ничего удивительного, что к ней вернулась давняя уверенность в себе, и она снова начала получать приглашения спеть. Позже она вышла замуж за этого «специалиста находить хорошее» и начала свою собственную успешную карьеру певицы.

Некоторые говорят, что комплимент— это всего только сотрясение воздуха, но я хотел бы подчеркнуть, что похвала того торгового агента в адрес своей голосистой избранницы была абсолютно честной, искренней и весьма необходимой для нее. Фактически, **искренний комплимент— один из наиболее эффективных методов обучения и мотивации, какие только существуют.** Хорошие слова могут казаться пустыми, как воздух, но, подобно воздуху, который мы используем для накачки шин своих автомобилей, они в состоянии по-настоящему помчать нас по дорогам жизни.

## ВЫ — БИЗНЕСМЕН

Один нью-йоркский бизнесмен бросил доллар в чашку человека, продававшего на перроне карандаши, и торопливо вошел в вагон подземки. Немного поразмыслив, он вышел из поезда, направился к нищему и вынул из его чашки несколько карандашей. Затем он извиняющимся тоном объяснил, что в спешке забыл забрать свои законные карандаши, и выразил надежду, что тот человек не обиделся на него. «В конце концов, — сказал он, — вы точно такой же бизнесмен, как и я. У вас имеется товар на продажу, и вы поставили на него вполне честную цену». После этих слов он вскочил в следующий поезд и уехал.

Несколько месяцев спустя на каком-то приеме к тому самому бизнесмену приблизился опрятно и даже несколько щеголевато одетый торговый агент и представился: «Вы, вероятно, не помните меня, а я не знаю вашего имени, но я никогда вас не забуду. Ведь вы — тот человек, кто вернул мне чувство собственного достоинства. Я был нищим, «продающим» карандаши, пока вы не подошли и не сказали мне, что я бизнесмен».

Некий мудрый человек сказал: **«Множество людей зашли гораздо дальше, чем они считали себя способными, ибо кто-то подумал, что они вполне на это способны».** Какими вы видите других? Величайшее благо, которое мы можем сделать для любого человека, состоит вовсе не в том, чтобы поделиться с ним нашим богатством, а в умении раскрыть перед ним его собственное богатство. Просто удивительно, сколько талантов и способностей дремлют в человеке. В первых двух разделах мы посвятили много времени, рекламируя вас вам же самому. И точно так же, как первым шагом к успеху является осознание собственного потенциала, второй такой шаг — это осознание потенциала окружающих. К счастью, когда мы умеем видеть свои собственные способности, нам легко увидеть, насколько способны и другие люди. А видя это, мы в состоянии помочь им обнаружить эти талящиеся в них способности.

## БАНКИРЫ СКАЗАЛИ «НЕТ»

В соответствии с принципами, руководящими деятельностью банкиров, и с их деловой логикой они должны скорее брать, чем давать. Претендентка на получение ссуды не располагала банковской гарантией [не смогла доказать, что она не нуждается в 6 000 долларов], она хотела впрыснуть дополнительный капитал в совершенно новый бизнес, не обладала никаким опытом в управлении компанией, поделила со своим бывшим работодателем фирму на почве разногласий в философии бизнеса, экономика страны развивалась недостаточно быстро и, кроме всего, она была женщиной. И что еще хуже, она вдобавок придерживалась странного убеждения, будто можно построить бизнес на христианских принципах. Вы никогда не поверите, но у нее в голове бродила даже такая идея, что в итоге совершения сделки выгоду могут извлечь и клиент, и компания, и торговый агент. Дабы еще более усложнить и запутать «проблему», она верила, что надо оплачивать счета в тот момент, когда подошел срок, а не тогда, когда это тебе удобно.

Но если вы думаете, что все это плохо [в глазах банкиров], то все равно продолжайте читать— будет еще хуже. Мэри Кроупи даже полагала, что нужно начинать встречу с клиентами или курсы по обучению методам продаж с молитвы. Позже у нее и ее сына Дона Картера, работающего вместе с ней в том же бизнесе, возникла революционная идея, что было бы во всех отношениях хорошо привлечь к работе инвалидов. Это будет хорошо для них — и хорошо для вас. Помимо всего, бизнес матери и сына уже вышел из-под их личного контроля, поскольку растущий, как грибы после дождя, объем продаж заставлял торговать, пополнять запасы и нанимать людей с такой скоростью, что фирма едва поспевала за заказами. [Вам будет достаточно интересно узнать, что эта компания и до сих пор выглядит вышедшей из-под контроля в глазах некоторых ее конкурентов, которые истекают слюной от зависти перед лицом того, что фирма «Товары для дома и подарки» каждый год прекращают 10 октября принимать новых служащих, потому что ее руководство должно «перевести дыхание» и быть в состоянии обеспечить непрерывное отличное обслуживание на протяжении всего периода возросших рождественских продаж.] Насколько я знаю, они — *единственная* торговая компания в Америке, которая так поступает.

Однако ясно, что два банкира ошибались, а тот, кто сказал ей «да», был прав, поскольку фирма «Товары для дома и подарки», созданная г-жой Мэри Кроупи из Далласа, воистину оказалась одним из сюжетов для

Горацио Эджера двадцатого столетия. Начав на пустом месте, Мэри Кроули благодаря применению всех принципов достижения выдающегося и длительного успеха построила компанию, которая стала моделью в мире прямых продаж без привлечения агентов. Эта фирма стоит на гранитной скале веры во всемогущего Бога и на твердом убеждении, что бизнес не просто можно основывать на вере, порядочности, честности, упорном труде и на принципе равных возможностей для всех, но его *необходимо* строить только таким путем, если стремиться к стабильным результатам. Будучи женщиной — и благодаря за это Бога,— Мэри достаточно остро чувствовала жало предубежденности и дискриминации, чтобы знать о недопустимости существования чего-то подобного в своей компании «Товары для дома и подарки».

Большинство людей зададут простой вопрос: почему и как Мэри Кроули и ее фирма достигли такого замечательного успеха с момента, когда она была основана в декабре 1957 года? Ответ тоже прост, но он отнюдь не лежит на поверхности. Если бы мне нужно было в нескольких словах подвести итог деятельности Мэри Кроули и ее успеху, я бы сказал, что она достигла таких высот благодаря глубине ее веры. Она убеждена, что «один человек, обладающий верой, равен по силе девяносто девяти тем, у кого имеется один только интерес»<sup>60</sup>. Она верит в огромный потенциал, заложенный в каждом человеке, и полна решимости предоставить своим продавцам неограниченные возможности для роста и финансового успеха. Мэри убеждена, что если укреплять у сотрудников психологические, нравственные, физические и духовные основы, то они будут строить бизнес на том же самом фундаменте. По любым стандартам Мэри Кроули — «богатая» женщина, но она богата не потому, что много имеет [хотя у нее куча всего], но потому, что она много отдает [еще большую кучу].

Мэри красиво формулирует это в своей книге «Считай себя норкой». Вот несколько из ее подлинных жемчужин: «Не обзаводись кроличьими привычками — считай себя норкой», «Люди нуждаются в любви более всего, когда заслуживают ее менее всего», «Волноваться означает неверно использовать воображение», «Бог склеит даже разбитое сердце, если только мы дадим Ему все осколки», «Думай не «если», а «как»», «Можешь отдаваться, но никогда нельзя сдаваться», «Развивай самолюбие, а не самомнение», «Мне нравится Божья математика. В ней радость прибавляется и умножается, когда ты делишься ею с другими», «Являй собой нечто — Бог не станет тратить время, чтобы сотворить ничто»<sup>61</sup>.

Далеко не вся история Мэри Кроули и «Товаров для дома» устлана розами и залита солнцем. В ней было много крови, пота и слез<sup>62</sup>, но никогда не было дефицита по-настоящему важных вещей — любви, веры, энтузиазма, сострадания, решительности и самого обычного тяжелого труда. Только это, друзья мои, и даст вам *все* то хорошее, что может предложить жизнь. История Мэри являет собой классический случай, и любой адвокат мог бы использовать ее в суде, чтобы доказать: вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они.

## КРЫСЫ

Несколько лет назад в Гарвардском университете д-р Роберт Розенталь провел интригующую серию экспериментов, в которых приняли участие три группы студентов и три группы крыс. Первую группу студентов он проинформировал следующим образом: «Вам сильно повезло. Вы будете работать с гениальными крысами. Эту популяцию крыс специально отбирали и размножали по критерию их высокого интеллекта, и они чрезвычайно сообразительны. Ваши крысы очень быстро добираются до конца лабиринта и будут поедать кучу сыра, так что покупайте его побольше».

Второй группе было сказано: «Ваши крысы — рядовая серость, не слишком сообразительные, но и не слишком тупые; это самые обычные, средние крысы. Они тоже в конечном счете доберутся до конца лабиринта и сожрут сколько-то сыра, но не ожидайте от них слишком многого. По своим способностям и интеллекту они «средняки», так что их показатели тоже будут средними».

Наконец, третьей группе студентов он сообщил: «Ваши крысы — это действительно нуль. Если они и находят конец лабиринта, то лишь случайно и эпизодически. Это самые натуральные идиотки, так что и показатели у них будут, естественно, низкими. Не уверен, что вам вообще придется покупать им сыр. Можете просто нарисовать в конце лабиринта значок, который будет обозначать сыр».

На протяжении следующих шести недель все студенты проводили эксперименты, придерживаясь строго научной методики. Гениальные крысы действовали, как и полагается гениям. Они очень быстро добежали до конца лабиринта. Средние крысы — да чего можно ждать от компании крыс, которые были сплошной серостью не только по цвету? Впрочем, в итоге и они попадали в нужное место, но не устанавливали по ходу дела никаких рекордов скорости. Что же касается крыс-идиоток, то с ними, братцы, было совсем

печально. Они испытывали в лабиринте настоящие трудности, и если какой-нибудь и удавалось добраться до его конца, это происходило явно случайно, а не по «плану».

Но вот что интересно. На самом деле не было никаких крыс-гениев или крыс-идиоток. Все они были самыми, что ни на есть средними крысами из одного и того же помета. Различие в их показателях было прямым результатом разницы в психологической установке студентов, которые проводили данную серию экспериментов. Если быть краткими, то студенты трактовали крыс по-разному, потому что они воспринимали их по-разному, а **разное отношение приносит разные результаты**. Студенты не знали языка крыс, но у крыс имелись установки, а установки — это универсальный язык.

## ДЕТИ — ТОРГОВЦЫ — ПАЦИЕНТЫ — СОТРУДНИКИ — СУПРУГИ

А теперь у меня к вам вопрос. Какие у вас дети? Если вы — торговый агент, то с какими потенциальными покупателями вы имеете дело? Если вы — менеджер по продажам, какие у вас торговые агенты? Если вы — врач, то каких пациентов вы лечите? Если вы — предприниматель, тогда какие у вас работают сотрудники? Если вы муж, то какова ваша жена? А если жена, то какой у вас муж?

Вы могли бы, конечно, сказать: «Подождите минутку; Зиглар, слишком у вас это все перекручено. Сперва вы говорите про каких-то крыс, потом вдруг перекидываетесь на моих детей, жену, мужа или на моих возможных клиентов. Вы не можете выразиться немного яснее?». Разумеется. Я все время толкую про психологическую установку и про то воздействие, которое оказывает ваша установка на тех людей, с чьими жизнями вы соприкасаетесь. Давайте пойдем в нашем рассказе о крысах на шаг дальше, потому что в данном эксперименте действительно был предпринят еще один шаг — его продлили в местной начальной школе.

Одному учителю сказали: «Вам невероятно повезло. Вы будете работать с гениальными детьми. Они настолько одаренные, что это даже пугает. Эти ученики готовы давать вам ответы прежде, чем вы зададите вопрос. У них чрезвычайно высокий интеллект. Хотим, однако, вас предостеречь: они настолько сообразительны, что будут пробовать одурачить вас. Некоторые из них ленивы и станут пытаться как-то вынудить вас давать им поменьше работы. Не слушайте их. Эти дети могут своротить горы. Нужно только подкидывать им побольше заданий. Некоторые из них будут даже канючить:

«Ой, какой у нас учитель, ох, как нам трудно!». Не слушайте их и не волнуйтесь насчет того, будто вы ставите перед ними слишком трудные задачи. Эти дети могут и будут решать самые неподъемные задания, если только вы будете регулярно говорить, что верите в них, не забывая также о ежедневных порциях любви, дисциплины и подлинного интереса».

Второму учителю сообщили: «У вас в классе — самые обычные, средние дети. Они не слишком одаренные и не слишком тупые. У них средние коэффициенты интеллектуальности, средняя подготовка и способности, так что от них следует ожидать средних результатов». Была и третья группа — «тупиц».

Естественно, гениальные ученики добивались гораздо больших успехов, чем средние школьники. Как факт, в конце учебного года гении на целый год обгоняли в своем развитии середняков. Готов держать пари, от вас не потребуется никакой гениальности, чтобы угадать конец этой истории, не так ли? Да, вы правы. Никаких гениальных учеников не было и в помине. Все участники данного эксперимента были самыми обычными, рядовыми школьниками. Единственное различие заключалось в установке преподавателей. Первый из них думал, что его абсолютно средние учащиеся были гениями, а посему и обращался с ними, как с гениями, ожидал от них результатов, присущих гениям, — и они их добивались. Их звали вперед и вверх, в то время как других подталкивали скорее вниз. Исключительно верно следующее: **как вы смотрите на «других людей», так вы с ними и обращаетесь, а как вы обращаетесь с ними — такими они зачастую и становятся**.

Встает другой вопрос. Неужто ваши дети резко поумнели за последние пять минут? А как в этом смысле обстоят дела со специалистами по продажам, работающим в вашей организации? И разве ваши подчиненные или коллеги за парочку последних минут стали более продуктивными, более знающими, более профессиональными или более квалифицированными? А как насчет вашей жены? Она что, стала более симпатичной и более интересной как личность? Или же ваш муж вдруг начал выглядеть более презентабельно? Если ничего такого не случилось, то позвольте мне настоятельно попросить вас вернуться назад на изрядное число страниц и прочитать их снова, потому что вы упустили самое главное, а у ваших родственников, друзей и партнеров имеется изрядная проблема — это вы.

Красиво выразил эту мысль поэт, когда сказал (правда, в прозе): «Если вы берете человека таким как он есть, то делаете его хуже, чем он был, но если вы видите его самым лучшим из людей, то он действительно становится прекрасным человеком». И если за то время, пока вы читали эти слова, ваши дети внезапно стали гораздо умнее, если ваш муж, жена или коллеги сделались лучше, то позвольте мне сказать: «Поздравляю, вы движетесь в правильном направлении и делаете успехи».

Превосходным примером действенности философии, которая призывает видеть в других людях хорошее, является ныне ушедший на покой тренер команды Калифорнийского университета Джон Вуден, представляющий собой, между прочим, идеальный ответ знаменитому и, безусловно, ошибочному утверждению Лео Дурочера, что «хорошие ребята финишируют последними». Вуден видел в каждом из своих спортсменов человека и был столь же озабочен их моральным уровнем, как и точностью бросков. Он также верил сам и учил своих подопечных, что все в жизни получается лучше, если действовать, принимая во внимание окружающих. Дух товарищества, преданность интересам команды, лояльность, энтузиазм, самообладание и неизменно высокая форма— вот что было фирменным знаком всех баскетбольных дружин, которые он возглавлял. Поскольку его команда стали победителем в 10 из 12 национальных первенств, в том числе выиграла семь чемпионатов подряд, то нам не так просто спорить с его философией или не согласиться с ней. Вы могли бы, однако, удивиться, узнав, что этот победитель из победителей вовсе не считал победу самым важным делом. Более того, он фактически никогда не говорил своим игрокам о необходимости победить. Вуден лишь подчеркивал необходимость «максимума усилий» со стороны каждого и считал, что игрок должен чувствовать свою вину только в том случае, если он не отдал матчу все, чем располагал.

## **ТЫ — ДРЯННОЙ ФУТБОЛИСТ**

В ходе тренировки команды «Грин-Бей пэкерс», с которой работал Вине Ломбарди, дела шли совсем не блестяще. Ломбарди обратил внимание на одного здоровенного защитника, которому в двухсторонней игре никак не удавалось принять на корпус прорывающихся оппонентов. Было жарко и душно, когда тренер подозвал к себе оробевшего парня и, как умел это делать только Ломбарди, загремел на него своим устрашающим голосом: «Сынок, ты дрянной футболист. Ты не умеешь ни заблокировать, ни перекрыть противнику путь, ни свалить его на землю. Да что тут говорить, на сегодня все с тобой кончено, ступай отсюда вон и становись-ка под душ». Широкоплечий защитник понуро опустил голову и отправился в раздевалку. Сорок пять минут спустя, когда в помещение вошел Ломбарди, он увидел своего подопечного сидящим перед шкафчиком и все еще облаченным в спортивные доспехи. Парень повесил голову и тихо всхлипывал.

И тут Вине Ломбарди, этот вечный боец, человек вспыльчивый, но неизменно полный сострадания, проделал вещь неожиданную, но одновременно вполне типичную для него. Он подошел к своему игроку и обнял его за плечи. «Сынок, — произнес великий тренер, — я сказал тебе правду. Ты действительно дрянной футболист. Ты не умеешь ни заблокировать, ни перекрыть противнику путь, ни свалить его на землю. Но если я хочу быть к тебе справедливым, то должен досказать до конца. Внутри тебя, сынок, так сидит великий футбольный игрок, и я намереваюсь душить тебя до тех пор, пока тот великий футболист, которого ты в себе зарыл, не получит шанс выйти наружу и самоутвердиться». После этих слов Джерри Крамер выпрямился, расправил плечи и почувствовал себя намного лучше. На самом деле он почувствовал себя настолько лучше, что смог стать одним из величайших футболистов всех времен и был недавно в результате широкого голосования признан лучшим защитником за первые 50 лет существования профессионального футбола.

Таким был Ломбарди. Он видел в людях то, что они сами редко видели в себе. Он обладал способностью вдохновить своих подопечных полностью использовать тот талант, который у них имелся. В результате подобные игроки позволили Ломбарди три раза подряд выиграть мировое первенство с командой из Грин-Бей. Позже, когда он перебрался в Вашингтон, многие задавались вопросом, как он сладится с Сонни Юргенсеном, талантливым но недисциплинированным разыгрывающим полузащитником<sup>65</sup>. Эти любопытствующие граждане не очень-то долго оставались в неведении. После первой же тренировки один из репортеров начал поддразнивать нового тренера вашингтонцев вопросами относительно Юргенсена. Ломбарди подозвал Сонни к себе, обвил его крепкие плечи рукой и сказал: «Джентльмены, это — самый великий разыгрывающий, который когда-либо выходил на футбольное поле». Разве после таких слов удивительно, что этот год стал у Юргенсена лучшим за всю карьеру? Ломбарди видел хорошее в других, отнесился к ним в соответствии с тем, какими он их видел, и помогал развитию всего того «хорошего», что в них было.

## МАЛЮТКА ЭННИ

Много лет назад в одном психиатрическом заведении на окраине Бостона, штат Массачусетс, держали молодую девушку, известную там под именем «малютка Энни». Она была заперта в темнице. Надо сказать, что это учреждение было в ту пору одним из наиболее передовых в смысле методов лечения психических больных. Однако даже тамошние доктора считали темницу единственным местом, подходящим для тех, кто был «безнадёжно» безумен. Если говорить про случай малютки Энни, то они не видели для нее никаких шансов, а посему несчастную девушку отправили заживо умирать в крошечную клетку, куда попадало совсем мало света и еще меньше надежды.

Примерно в это самое время собиралась отправляться на покой пожилая медсестра, долго проработавшая в этой лечебнице. Она считала, что для всех тварей Божьих существует надежда, а потому начала брать свой завтрак в темницу и съедать его около клетки малютки Энни. Старушка полагала, что, быть может, она сумеет даровать юной девушке хоть каплю любви и надежды.

Во многих отношениях малютка Энни напоминала примитивное животное. Иногда, если подворачивался случай, она яростно набрасывалась на человека, который входил в ее клетку. В другие моменты несчастная полностью игнорировала окружающих. Когда немолодая санитарка начала посещать девушку, малютка Энни не подавала ни малейшего вида, что хотя бы замечает ее присутствие. Однажды медсестра принесла в подвал несколько шоколадных пирожных с орехами и положила их около клетки. Малютка Энни и здесь ничем не намекнула, что обратила внимание на появление лакомства, но когда нянечка пришла на следующий день, то обнаружила, что пирожные исчезли. С того времени она всякий раз приносила узнице это угощение, когда посещала ту по четвергам Вскоре доктора, работавшие в заведении, заметили, что у их «бесперспективной» пациентки имеются место перемены в лучшую сторону. Некоторое время спустя они решили перевести малютку Энни наверх. Наконец настал день, когда этой «безнадёжной больной» сказали, что она может возвращаться домой Но Энни не хотела уезжать. Это место так много значило для нее, что она чувствовала себя в силах внести в его деятельность полезный вклад, если останется и будет работать с другими пациентами. Та старенькая медсестра увидела в ней столь многое, помогла извлечь все это на поверхность и настолько сильно переменяла ее жизнь, что малютка Энни почувствовала в себе потенциал увидеть то же самое в других и помочь этому развиваться.

Много лет спустя королева Англии Виктория, вручая самую высокую награду, которая когда-либо давалась в Англии иностранному гражданину, спросила Элен Келлер, прикалывая к ее груди орден: «Чему вы обязаны своими замечательными достижениями в жизни? Как вы объясняете тот факт, что, невзирая на свою слепоту и глухоту, оказались способной свершить столь многое?»<sup>66</sup>. Без секунды колебания Элен Келлер ответила, что главная заслуга во всем этом принадлежит Энн Салливан (малютке Энни), — если бы не та, имя Элен Келлер осталось бы никому не известным<sup>67</sup>.

Данный факт не слишком известен, но Элен Келлер была нормальным, здоровым ребенком прежде, чем некая таинственная болезнь сделала ее почти беспомощной и лишенной надежды. Энн Салливан увидела в Элен Келлер еще одно Божье создание, только очень необычное, и обращалась с ней в соответствии с тем, какой видела ее: любила бедную девочку — приучала ее к дисциплине — играла с ней, молилась, продвигала ее по жизни и работала с нею до тех пор, пока та едва мерцающая свеча, которой была поначалу жизнь несчастного создания, не стала маяком, который помог осветить пути и облегчить бремя трудностей многим людям во всем мире. Да, Элен Келлер повлияла на судьбы миллионов, но это произошло *после* того, как в ее собственную жизнь вошла «малютка Энни»!

## ЭТО ВИДНО ПО ГЛАЗАМ

Много лет назад в Северной Вирджинии на берегу небольшой реки стоял старик, ожидая оказии, чтобы перебраться на другую сторону. Поскольку было страшно холодно и никаких мостов в этом районе не было, ему нужно было поймать попутчика. После долгого ожидания он все-таки увидел группу приближающихся всадников. Старик не промолвил ни слова, когда мимо него проехал, не останавливаясь, первый из них, затем второй, третий, четвертый и пятый. Наконец на этом берегу остался всего один наездник. Когда он поравнялся с продрогшим путником, старик посмотрел ему в глаза и сказал: «Сэр, вы не могли бы перевезти меня через реку?».

Всадник, не колеблясь, ответил: «Почему бы и нет, само собой, забирайтесь на лошадь». Когда они переправились через реку, старик сполз на землю. Однако прежде, чем отправиться дальше, наездник произнес: «Сэр, я не мог не заметить, что вы позволили всем моим попутчикам проехать мимо вас, даже не попросив их о помощи. Зато как только с вами поравнялся я, вы немедленно обратились ко мне с просьбой

перевезти. Мне любопытно, почему вы не просили их и почему попросили меня?». Старик спокойно ответил: «Я заглядывал им в глаза и был не в состоянии увидеть там хоть крупицу любви, а потому чувал сердцем, что просить их бесполезно. Но, когда я посмотрел тебе в глаза, то обнаружил там сострадание, любовь и готовность помочь. Я знал, что ты будешь рад перевезти меня на эту сторону».

В ответ благородный всадник со всем почтением произнес: «Знаете, я весьма благодарен за то, что вы сказали. Я высоко ценю ваши слова». После этого Томас Джефферсон повернул коня и поскакал в Белый дом. Верно говорится, что глаза — это зеркало души. В данном конкретном случае старик правильно прочитал то, что в них отражалось. А теперь вопрос: если бы вы были тем последним наездником, то попросил ли бы вас старик «переправить его через реку»? Важно, чтобы вы ответили на этот вопрос утвердительно, потому что существует огромная разница между тем, когда дают человеку совет и когда протягивают руку помощи. Впрочем, вы и ваша поддержка вполне могли бы помочь кому-то одному или даже многим людям осуществить столь важную для них переправу через реку. Харви Файрстоун, который поспособствовал множеству людей в штурме горы достижений, красиво сформулировал эту мысль, когда сказал: **«Вы получаете от других максимум возможного, когда сами даете им максимум возможного».**

## **УВИДЕТЬ ПОТРЕБНОСТЬ — И УДОВЛЕТВОРИТЬ ЕЕ**

История Лавони и Верна Дрэгта — это сочетание уникального мужества, железной приверженности принципу и твердой убежденности в том, что вера в сочетании с упорным трудом представляют собой ответ на большинство жизненных проблем. Верн был хорошо оплачиваемым штукатуром и отцом трех маленьких детей, когда его сразил полиомиелит. За периодом героической борьбы за саму жизнь последовали четыре с половиной года выздоровления. А сегодня Верн и Лавони управляют бизнесом, в котором более 1000 дилеров занято продажей герметичных пластиковых сосудов фирмы «Таппервер», обеспечивая ежегодный доход свыше 8 миллионов долларов.

То, что случилось в их семье от момента заболевания мужа полиомиелитом и вплоть до возникновения той ситуации, которая существует сегодня, — это самый настоящий роман. Когда Верн был тяжело болен и их сбережения подходили к концу, Лавони пошла зарабатывать деньги. Однако работа, которую ей удалось найти, изнуряла ее физически и заставляла быть вдаль от Верна и детей по десять часов в день. Она ответила на объявление фирмы «Таппервер», буквально влюбилась в этот бизнес и после проведения второго показа ее продукции на дому решила посвятить все свое время подобной торговле. Эта деятельность приносила ей и удовольствие, и хороший доход, не говоря уже о том, что она могла привязывать свой график работы к потребностям семьи вместо необходимости привязывать потребности семьи к своему графику, как это ей приходилось делать прежде. Почти сразу же Лавони осознала, что перед другими мужчинами и женщинами стоят подобные проблемы, так что она начала протягивать руку помощи и им. Результатом стала дистрибуторская сеть номер один в масштабах всей страны, полная финансовая защищенность семьи Дрэгтов и возможность вносить вклад как в деятельность своего местного сообщества, так и в жизнь своих друзей и в церковную работу.

В процессе достижения некоторых из перечисленных целей Верн и Лавони дали возможность 125 своим менеджерам и бесчисленному количеству дилеров обзавестись красивыми новыми автомобилями и добиться реализации их собственных целей. Супруги предоставили возможности роста сотням других лиц, включая Хола Эмпи, который является сегодня вице-президентом фирмы «Таппервер». Их замечательный успех — результат того, что они заметили потребности других и предприняли конкретные действия для удовлетворения этих потребностей. Вы всегда обращаетесь с окружающими так, какими вы их видите, и если вы видите других людей такими, как их видят Верн и Лавони, то вы тоже получите много хорошего, потому что сами будете многое давать окружающим.

## **КОРМИТЕ ДРУГИХ — И ХОРОШО ПИТАЙТЕСЬ САМИ**

Одному человеку предоставили возможность экскурсии по небесам и преисподней, чтобы он мог разумно и обоснованно выбрать, куда он хочет попасть в конечном итоге. Первый шанс дали дьяволу, а тот, понятное дело, начал с того, что устроил «потенциальному клиенту» экскурсионный тур по аду. При первом взгляде посетитель испытал крайнее удивление, потому что тамошние насельники восседали за праздничным столом, обильно уставленным всеми мыслимыми яствами, включая изысканные мясные изделия из разных уголков земного шара, всевозможные фрукты и овощи, короче, любые деликатесы, которые только известны человеку. Словно оправдываясь, дьявол подчеркнул, что никто не мог бы пожелать большего.

Однако когда экскурсант более внимательно присмотрелся к тем, кто окружал грандиозный стол, то не обнаружил на их лицах ни тени улыбки. Кругом не звучало никакой музыки и вообще не было хоть каких-нибудь признаков веселья, обычно сопутствующего подобным банкетам. Люди за столом выглядели унылыми и вялыми, и на них были буквально кожа и кости. Наш турист заметил, что к левой руке каждого из «сотрапезников» была привязана вилка, а к правой руке— нож. Но каждый из этих столовых приборов имел черенок в метр с лишним длиной, который делал еду невозможной. Вот и получалось, что эти несчастные, сидя рядом с самыми разными, но одинаково роскошными блюдами, голодали.

Следующей остановкой на маршруте был рай, где путешественник увидел сцену, которая была во всех отношениях идентична, — те же самые яства, равно как ножи и вилки с теми же более чем метровыми ручками. Однако обитатели рая смеялись, пели и прекрасно проводили время. По их внешности было видно, что они хорошо питаются и пребывают в полном здравии. Наш герой был на мгновение озадачен. Он не мог сообразить, каким же образом настолько одинаковые исходные состояния могли приводить к столь разным результатам. В аду люди голодали и имели самый жалкий облик, в то время как жители рая отлично питались и выглядели счастливыми. Но затем он сам увидел ответ. В аду каждый человек пытался накормить себя. Нож и вилка с такими длинными рукоятками делали это невозможным. Зато в раю каждый кормил того, кто сидел по другую сторону стола, а его самого тоже кормил человек, сидевший напротив. Помогая друг другу, они помогали себе.

Вывод из этой маленькой притчи ясен. То, какими вы видите жизненные ситуации и окружающих вас людей, чрезвычайно важно, потому что **вы обращаетесь с людьми и ситуациями в абсолютном соответствии с тем, какими вы их видите.** В этом и состоит одна из главнейших причин, почему я неустанно продолжаю напоминать вам: вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

## ГЛАВА 2

### ВСЕ ИСХОДИТ ОТ ВАС - И ХОРОШЕЕ И ПЛОХОЕ

#### СРЕДНИЕ ДЕТИ ВСЕГДА «НЕ ТАКИЕ»

Позвольте рассказать вам сугубо личную и не особенно приятную для меня историю. Когда наша семья состояла из трех дочерей, у нас возникла проблема. Нашей средней доченьке было приблизительно лет пять. Как это известно каждому, средний ребенок нередко бывает «не таким», как все, и часто эти дети оказываются «проблемными». Мы заранее знали, что у нас будут трудности со средней дочерью, поскольку все друзья и родственники заранее заверили нас, что средний ребенок— всегда «не такой».

Предполагается, будто указанная непохожесть является результатом отсутствия у этих детей и того ощущения безопасности и независимости, которое имеется у самого старшего ребенка в семье, и привязанности в сочетании со вниманием, являющихся уделом самого младшего. Вопреки тому, в чем убеждены многие, наши дети очень чутко реагируют на отношение к ним. Если родители заранее думают, что средний ребенок обязательно будет каким-то «не таким», то они неизбежно обращаются с ним «не так». А когда это случается, то средний ребенок «откликается» на подобное отношение и действительно оказывается не таким— и этот факт столь же несомненен, как то, что небольшие зеленые яблоки, которые висят сейчас передо мной за окном, сотворил Господь Бог. Но чего нам не сообщили окружающие, так это того, что указанное «отличие» бывает положительным или отрицательным в зависимости от вашего обращения с ребенком.

В моем конкретном случае я трактовал нашу среднюю дочь, что называется, в классической манере. Сказав что-то однажды, я потом вынужден был говорить это же самое тысячу раз. «Почему Синди так много хнычет? Почему ты не можешь быть такой, как Сьюзен и Джули? Почему ты совсем другая? Почему бы тебе не выглядеть хоть немного посчастливее и повеселее?». Синди реагировала единственным способом, которым могла,— она хныкала, жаловалась, нервничала— в общем, придерживалась тех детальных

указаний, которые я же ей и давал. Она вовсе не была изначально «не такой» — это мы сделали ее «не такой». Когда это случилось, все наше семейство стало изучать, как работает человеческий разум. Мы наконец-то усвоили мысль, которая столь ясно сформулирована в Библии: «Что посеете, то и будете пожинать». Мы узнали, что невозможно сеять негативные слова и вырастить позитивного ребенка, точно так же, как нельзя посеять бобы и вырастить картошку.

Мы внесли довольно существенные изменения в наш подход к девочке. Каждый раз, когда к нам кто-либо приходил, моя жена и я представляли гостью Синди по особенному: «Это наша маленькая девочка, которую все любят, потому что она всегда такая счастливая. Она все время смеется и улыбается». А потом в ответ на нашу просьбу: «Детка, скажи этой тете (или дяде), как тебя зовут» — малышка всегда посылала в ответ свою очаровательную улыбку с двумя отсутствующими передними зубами и говорила: «Я — Головастик». [Что за имя для симпатичной маленькой девчушки!] Тогда мы опять повторяли: «Это наша маленькая девочка, которая всегда смеется и хохочет. Она счастливая, добрая и веселая, правда, детка?». А наша Синди только усмехалась и говорила: «Да, папочка» или «Да, мамочка». [Мы убеждены, что одним из самых полезных и важных качеств, которые вы можете развить в своих детях, является неподдельная вежливость по отношению к родителям и уважение к их авторитету. Мы полагаем, что дети чувствуют себя в гораздо большей безопасности, зная, что у них есть люди, которых они уважают как родителей, а не просто относятся к ним как к закадычным друзьям или к приятелям по играм. Мы требовали от них обязательного «Да, папочка» и «Да, мамочка» и обращения к нам только на «вы».]

Мы придерживались этой процедуры лишь около месяца, когда случилось одно из тех по-настоящему радостных событий, от которых любое родительское сердце готово растаять. Кто-то пришел повидаться с нами и, как это было у нас тогда принято, я позвал Синди и сказал: «А вот наша маленькая девочка, которую все любят. Скажи-ка, детка, дяде с тетей, как тебя зовут». Она ухватила за рукав моего пиджака и сказала: «Папочка, Вы знаете, я поменяла себе имя». Несколько удивленный, я спросил: «И как же тебя теперь зовут, деточка?». А моя дочурка, сияя гораздо более яркой улыбкой, нежели обычно, ответила: «Я — Счастливый Головастик».

Соседи, стоявшие по обе стороны от нас, захотели узнать, что же случилось с Синди. Действительно, с Синди кое-что случилось, но этого не происходило, пока ее мамочка и папочка не начали видеть в ней ребенка, который заслуживает самого лучшего из того, что только могут дать своим детям родители. Когда мы увидели ее в новом свете, то стали обращаться с ней как с веселой, счастливой девочкой, какой она вправду была стать, — и именно такой наша доченька и стала, так что сегодня мы называем ее «Конфеточка». Да-да, вы обращаетесь с людьми в точности так, какими «видите» их, и потому чрезвычайно важно научиться «видеть» окружающих должным образом.

### ТРИ МАЛЕНЬКИЕ ДЕВОЧКИ

Много лет назад, когда мы жили в Стоун-Маунтин [«Каменной горе»] в штате Джорджия, мой офис располагался в близлежащем городке Декейтер. Однажды у нас остановился мой захвативший в гости друг, который занимался страховым бизнесом. Он захватил с собой трех своих дочерей, которым было приблизительно три, пять и семь лет. Девочки были одеты в симпатичные платьица и с виду немного напоминали куколок. Можете мне не верить, но, знакомя нас с маленькими членами своей семьи, он представил их следующим образом: «Это та, которая за столом не будет есть, вот эта не будет слушаться свою мать, а та все время плачет и плачет».

У меня не было и нет никаких сомнений по поводу любви, которую питал этот человек к своим трем малышам. Это чувство отчетливо рисовалось на его лице и в глазах, когда он дурачился и играл с ними. К сожалению, кроме любви, этот отец пичкал своих дочерей еще и такой пищей, которая по сути «заглаживала» то хорошее, что он им давал. Ведь какими мой знакомый видел девочек, так он с ними и обращался. Он посылал каждой из своих дочурок мощные негативные сигналы. Судя по поведению у меня в гостях, мой приятель и дома часто сокрушался по поводу того, что одна из его маленьких девочек ни за что «не будет есть», другая «не слушается мать», а третья «все время плачет». Трагедия, увы, заключалась в следующем: можно было бы поставить тысячу против одного, что ему никогда не приходило в голову, почему так происходит. Воистину, мы пожинаем то, что сами сеем и что сеют в наших умах другие. Посему вдвойне важно видеть наших дорогих детей в должном свете, ибо то, какими мы их видим, определяет, что мы сеем в них, а это в свою очередь в значительной степени определяет, кем и чем они станут.

Семейство Линды Айзек, ее друзья и учителя «видели» в ней «карлицу» с ограниченными умственными способностями, а посему именно так и обращались с нею. Ее преподаватели в классах специального обучения школы в городке Итали, штат Техас, не считали, что такая девочка может чему-то выучиться, а

потому и не пытались особенно учить ее. Они переводили Линду из класса в класс, пока та не «окончила» среднюю школу. И вот мы имеем чернокожую выпускницу средней школы ростом в четыре фута (122 см) и весом 80 фунтов (36 кг), которая по своим знаниям функционально соответствует уровню первоклассницы. При таких обстоятельствах возможности, которыми Линда располагала в жизни, были либо ничтожными, либо вообще нулевыми. В этот момент ее мать вступила в контакт с Кэрол Клэпп из штатной комиссии по переподготовке и трудоустройству, действовавшей при ассоциации промышленников доброй воли. В результате Линда перебралась жить в Даллас вместе с сестрой, и ее подключили к интенсивной трехнедельной программе анализа профессионально-технической пригодности. Потом недавнюю выпускницу сделали участницей программы подготовки к трудовой деятельности, где в ее голове вращивали или «сеяли» семена для совсем иного урожая. В результате девушка быстро переросла эту программу, и ее перевели в Центр индустриальных контрактов. Сегодня она принимает телефонogramмы, ведет карты учета рабочего времени и следит за ежедневной явкой сотрудников. Черты характера, да и вся индивидуальность изменились по мере роста ее уверенности в себе, ставшего итогом этого «нового» отношения к Линде. Она вступила в общество «Маленькие американцы» и хочет стать секретаршей; она любит жизнь, ей нравится нынешнее занятие, а ее внутренний имидж стал таким, что она перестала обращать внимание, когда ее называют коротышкой. История Линды Айзек относится к разряду тех, где вполне вероятно счастливое окончание, тот самый излюбленный киношниками хэппи-энд, но это не должно помешать вам задаться вопросом, сколь же многих людей превратили в ничтожества те, кто «видел» в них низшее сословие и обращался с ними соответственно.

Даже в колледжах многим студентам перекрывает дорогу в жизнь какой-нибудь напыщенный профессор, гордо объявляющий, что определенный процент его питомцев «всегда проваливается», а уж пятерки не заслуживает никто. Зато, понятное дело, ничего подобного нельзя сказать про самих этих профессоров, которые умеют ловко скрывать собственную неспособность обучать молодежь за насквозь фальшивыми декларациями, полными всякой академической чепухи. Лично я думаю, что такому профессору нужно просто работать более усердно, чтобы он мог назвать себя по-настоящему *хорошим* наставником, у которого многие из студентов получают на экзаменах пятерки и *все как один* успешно усваивают лекционный курс. *Не поймите только меня неправильно.* Я вовсе не намекаю, что преподаватель должен незаслуженно хвалить студентов и говорить им, будто они прекрасно успевают, независимо от того, как фактически обстоят дела. Напротив, *такой* подход ведет к самоубийству высшего образования. И как факт, недавнее исследование, проведенное в Сан-Франциско, показало, что лицам, которые принадлежат к различным меньшинствам, неоднократно говорят, как хорошо они справляются с учебой, хотя в действительности все может быть совсем наоборот, и учеба идет у них плохо. Надо сказать, что это— самое худшее и жестокое отношение из всех мыслимых, поскольку оно порождает молодых людей вроде бы со школьными аттестатами в карманах, но функционально неграмотных и не способных конкурировать на рынке труда даже за самые примитивные рабочие места. *Именно такое* отношение дает в итоге разочарованного и ожесточенного индивидуума— того, кто после самого минимального толчка со стороны демагогов, владеющих некой радикальной риторикой, готов требовать от общества «расплаты» за неумение школы дать ему такое образование, которое сделало бы его конкурентоспособным.

Так где же здесь решение? У меня нет никакого единственного ответа на столь сложную образовательную проблему, но кое-что я знаю твердо. Мы должны искать в каждом учащемся все его способности, должны проявлять больше терпения, сострадания, *а также* твердости во взаимоотношениях с ним, более аналитически подходить к тому, что учащийся *делает*, и не обрушивать столько критики на него самого.

**Критикуйте сделанное, — но не сделавшего.** Короче говоря, имея дело с учениками, оказывайте им больше поддержки, воодушевляйте их, но не заигрывайте с ними и не вводите подростков в заблуждение, говоря, будто они превосходно успевают, в то время, как реально это совсем не так. Воодушевляйте их словами о том, что они могут действовать гораздо лучше, что их школьные отметки и качество знаний не соответствуют их истинным возможностям. Когда изменится их мнение о себе, то же самое произойдет и с их показателями в учебе.

Более чем 27 лет опыта обучения, основная часть которого носила весьма *концентрированный* характер, убеждают меня, что именно это и есть наиболее эффективный способ получить от индивидуума максимальную отдачу. Если быть кратким, давайте им то, что звало бы их вперед. Убедите их, что они в *состоянии* сделать, — и они сделают.

## КОРОЛЕВА ПРОДАЖ

Мэри Кей Эш, председатель правления косметической фирмы «Мэри Кей косметике», полностью понимает, насколько ценно и важно видеть в других хорошее, видеть потенциал окружающих. Она особенно хорошо понимает ценность этого, побывав как по ту, так и по другую сторону забора. Оставшись с двумя маленькими детьми, которых надо было кормить, она начала работать в фирме по продаже товаров для дома

«Stanley Home Products». Старт у нее был далеко не блестящим, но, наблюдая за другими девушками и видя, как те преуспевают, она верила, что придет и ее время, что будет праздник и на ее улице, а поэтому просто удваивала свои усилия.



Вот что дают ребенку родители:  
любовь, послушание, веру, порядочность и т. п.



Вот что дает детям учитель:  
честность, патриотизм, настойчивость, психологическую установку и т. п.



Вот что дает студентам преподаватель:  
постановку целей, характер, умение сотрудничать и т. п.



Вот что дает сотруднику работодатель:  
лояльность, готовность к усилиям, преданность делу и т. п.

### Правильная диета нужна всю жизнь

Вскоре после этого в Далласе было намечен общенациональный съезд специалистов по торговле. Мэри Кей одолжила 12 долларов, чтобы оплатить проезд и гостиничный номер. Это были все ее деньги, причем указанная сумма не включала расходы на питание. Она захватила с собой из дому сыр с крекерами, которыми и кормилась в течение этих трех дней. Съезд в чрезвычайной степени вдохновил ее. Во время заключительного вечера, когда м-р Стэнли Беверейдж водрузил корону «королевы продаж» на высокую стройную брюнетку, Мэри Кей приняла решение, которое открыло ей дорогу к успеху.

Когда она шла вдоль цепочки ответственных лиц и почетных гостей, которые приветствовали участников приема, и ей пришел черед обменяться рукопожатием с президентом ассоциации специалистов по торговле Беверейджем, Мэри посмотрела ему прямо в глаза и сказала: «Мистер Беверейдж, сегодня вечером вы не знаете, кто я такая, но на таком же торжественном собрании в следующем году вы это узнаете, потому что я намереваюсь стать королевой продаж». Стэнли Беверейдж мог бы как-нибудь небрежно прокомментировать подобные слова или счесть их за шутку, но не сделал этого. Он явно увидел в Мэри Кей какую-то особую «изюминку», когда

смотрел ее в глаза и пожимал руку, потому что произнес в ответ: «Знаете ли, почему-то я думаю, что так оно и будет». И оно действительно было именно так. Позже ей предстояло сделать выдающуюся карьеру в той компании, где она начала работать, а потом и еще одну.

Затем наступил такой день, когда она «удалилась от дел»; впрочем, ее «уход» продолжался около месяца, и все это время она ежедневно работала по двенадцать часов. После одного или двух дней размышлений с целью собраться с мыслями Мэри взяла блокнот из желтой бумаги и начала «вычислять». Она составила список всего того, что ей нравилось в фирмах, которые она до этого представляла. Перечислила Мэри и те вещи, которые считала важными для женщины, стремящейся к карьере в сфере продаж. Отдельно выписала то, чем хотела заниматься, кем желала стать и что иметь в результате реализации своей карьеры. Она решила основать собственную компанию и строить ее на таком фундаменте, который позволил бы ее

будущим сотрудницам в полной мере использовать красоту и способности, присущие, по мнению Мэри, каждой женщине. Она чувствовала, что будет гораздо лучше и важнее, если раскрыть будущему персоналу то, чем эти леди уже располагали, нежели наделять своих женщин тем, чем располагала она сама.

Мэри Кей видела в женщинах людей, способных зарабатывать большие суммы денег и иметь все роскоши жизни, включая автомобили вроде «Кадиллака». Обладая ограниченными финансами, но неограниченной верой, учрежденная ею фирма «Мэри Кей косметике» начала свою деятельность в августе 1963 года. К концу этого календарного года они продали через розничную сеть изделий примерно на 60 000 долларов. В 1976 году объем продаж компании «Мэри Кей косметике» составил приблизительно 88 000 000 долларов, и почти 40 000 консультантов и менеджеров рассказывали историю Мэри Кей в каждом штате США и во многих государствах по всему миру.

В истории этого успеха имеется много причин, почему он был достигнут, но все началось в тот момент, когда нашелся человек, который «увидел» в Мэри Кей нечто особенное. Это зерно продолжало жить и расти, потому что она смотрела на вещи в надлежащей перспективе. Мэри учила и учит своих сотрудниц, что на первом месте стоит Бог, на втором — семья и на третьем — «Мэри Кей косметике». Кроме того, она «увидела» и продолжает «видеть» в своих людях огромные способности и обращается с ними соответственно. В результате Мэри Кей может «видеть» их по всей стране, разъезжая по ней в розовом «Кадиллаке», который ей принадлежит.

### **ВЫ ЖЕ ЗНАЕТЕ, КАК ОНА БОИТСЯ ЛЮДЕЙ**

Инцидент, произошедший в универмаге города Колумбия, иллюстрирует аналогичную мысль. Это было незадолго до Рождества, и на всех этажах толпилась масса народу. Женщина с маленькой пятилетней девочкой с интересом наблюдали за демонстрацией мод. Мать была настолько поглощена зрелищем, что потеряла из виду свою малышку, которая помаленьку отошла на расстояние в несколько метров. Вскоре, однако, молодая мама спохватилась, заметила пропажу ребенка и несколько секунд судорожно оглядывалась вокруг, прежде чем, наконец, углядела ее. Тогда она, словно животное, бросилась к своему ребенку, воскликнув: «Что вы тут все собрались, вы же видите, как она боится людей!».

Можете ли вы себе только вообразить, скольких разных вещей этому ребенку предстоит бояться, прежде чем девочка вырастет? Нам все это кажется таким простым и понятным, после того как мы многое узнали из данной книги. Однако, еще раз перечитывая то, что рассказано выше на этой странице, я вынужден снова признать себя виновным в том, как поначалу поступал со своей средней дочерью; ведь во многом и я внушал ей примерно то же самое, пока не нашелся разумный человек, который преподал мне урок. Впоследствии я был удивлен, что сам не подумал о таких вещах. А ведь в пользу нового подхода говорил и самый обычный здравый смысл, — но у меня это произошло, только *после того* как мне подсказали.

Много раз я слышал две вещи, которые говорились по поводу суждения «задним умом». Во-первых, что такое суждение всегда правильно, а во-вторых, что оно никогда не стоит даже ломаного гроша. Оба эти высказывания справедливы, но только отчасти. Суждение, полученное «задним умом», стоит многого, если вы действительно научились на прошлом опыте, и стоит даже еще больше, если тот «задний ум», на котором вы учитесь, принадлежит кому-то другому. Если бы дело обстояло не так, нам пришлось бы в каждом поколении заново изобретать колесо, не говоря о велосипеде.

### **КОГДА ДЕЛИШЬСЯ С ДРУГИМИ, ЭТО ОКУПАЕТСЯ**

У майора Андерсена, принадлежавшего к кругу славных ветеранов войны за независимость США, имелась прекрасная библиотека. Он был человеком бескорыстным и потому открыл свое собрание книг для всех окрестных молодых людей, которые хотели приобрести побольше знаний. В числе юношей, каждое субботнее утро приходивших в дом майора Андерсона, был один шотландский паренек, который был чрезвычайно благодарен хозяину за возможность провести целый день за чтением. Совершенно очевидно, что он многое узнал в процессе этих еженедельных сидений, потому что Эндрю Карнеги, — а это был он, — сумел позднее стать одним из наиболее продуктивных и богатых людей, каких когда-либо производила Америка. Он создал сорока трех миллионеров в те времена, когда миллионеры были настоящей редкостью. Карнеги распространял свое доброе влияние и другим способом. На всей территории Соединенных Штатов он учреждал библиотеки Карнеги. Неисчислимые тысячи людей по сей день извлекают пользу из его щедрости и великодушия.

Да, когда вы видите в других людях способности и вслед за этим всячески помогаете им развивать эти способности, то делаете замечательное дело и вносите впечатляющий вклад в жизнь общества. И, конечно,

самая замечательная вещь состоит в том, что, **чем больше вы «отдасте» другим, тем больше получаете сами.** Хорошим подтверждением этой аксиомы может послужить Чарлз Перси, которого сделали президентом фирмы «Белл и Хауэлл» в возрасте 39 лет. Перед этим он прошел в этой компании по всем ступенькам служебной лестницы и приобрел как известность, так и крупное состояние. В момент написания данной книги он является одним из самых выдающихся сенаторов в Соединенных Штатах. Для нас с вами интересно, что достоинством, которое чаще всего отмечают в сенаторе Перси все комментаторы, является его неординарная способность видеть потенциал, заложенный в другом человеке, и затем убедить этого человека использовать его уникальный талант.

Иногда, придерживаясь подобной философии, вы будете временно попадать в тень, вместо того чтобы пребывать в центре внимания. Все еще актуальным примером является Крис Чаттауэй— спортсмен, задававший в свое время темп в забегах средневики и сыгравший ключевую роль в том, что мило впервые удалось пробежать меньше" чем за четыре минуты. Чаттауэй «сжигал» себя на первых трех кругах по стадиону, обеспечивая быстрый темп для Роджера Баннистера, благодаря чему тот смог преодолеть «заколдованный» барьер в 4 минуты. Баннистер сломил этот барьер и достиг международной славы, в то время как Чаттауэй остался в относительной безвестности. Впрочем, с того времени состоялись тысячи забегов на милю, победитель которых уложился в 4 минуты или меньше, но Чаттауэй является и навсегда останется *единственным*, кто отдал всего себя с целью диктовать такой темп, благодаря которому этот, казалось бы, непреодолимый барьер *смогли* преодолеть<sup>74</sup>.

## ДВА КРУПНЫХ ПРОВАЛА

У одного незаметного профессора колледжа была плохо слышавшая супруга. Он мечтал усовершенствовать слуховой аппарат таким образом, чтобы его жена, которую он очень любил, могла нормально слышать. Каждый отложенный доллар и каждую свободную минуту, какие ему удавалось выкроить, он посвящал работе над реализацией своей мечты. В книгах по истории науки и техники рассказывается, что он потерпел неудачу в осуществлении данного предприятия, но этот человек весьма далек от того, чтобы считать его неудачником. Александер Грэм Белл не смог достичь одной из целей, поставленных им перед собой, но человечество извлекло огромную пользу из того, что он посвятил себя поиску решения проблемы той женщины, которая была ему близка и дорога. Он стремился помочь одному человеку и потерпел провал. Вместо этого он помог миллионам<sup>75</sup>.

Несколькими годами ранее немецкий изобретатель по имени Вильгельм Райе работал над усовершенствованием устройства для передачи звука по проводам. Фактически, если бы Райе подвинул два электрода всего на 1/1000 дюйма (0,025 мм) так, чтобы они соприкоснулись друг с другом, то это он стал бы изобретателем телефона. Увы, Райе упустил возможность обрести бессмертие, хотя был от него на чрезвычайно малом расстоянии<sup>76</sup>. Его «ничтожный промах», ставший большим провалом, заставляет нас задаться вопросом, что могло бы случиться, если бы Райсом двигал такой же сильный мотив, какой имелся у Белла? Существовал ли шанс на то, что в той новой ситуации электроды могли бы «случайно» соприкоснуться? Нам этого никогда не узнать.

## КАК Я ПОБЫВАЛ ЗАПАСНЫМ КОНФЕРАНСЬЕ

Несколько лет назад мне позвонил мой друг Дэвид Смит и спросил, не смогу ли я выступить в качестве замены заболевшего распорядителя на ежегодном балу «Клуба лосей»<sup>77</sup>. **Я**, не задумываясь, игриво заметил, что мне всегда хотелось заменить какого-нибудь распорядителя и самому малость пораспорядиться. «Отлично,— сказал Дэвид и дальше пояснил,— это наше крупное ежегодное мероприятие, и к нам даже обещал зайти один важный местный политик, хотя мы и не уверены, что он сможет выполнить свое обещание».

Это действительно оказался самый настоящий праздник — со смокингами, бабочками и танцевальным оркестром. Моя жена и я явились, естественно, одними из первых и, наблюдая, как танцует Дэвид, были удивлены его изяществом и настоящим мастерством. Он был явно доволен нашими восторженными комплиментами, но немного смущен. Этот наш давний и хороший знакомый неохотно рассказал нам, что когда-то, оказывается, преподавал бальные танцы. И тут мне пришло в голову, что, хотя мы общаемся уже несколько лет, в действительности я почти не знаю его. После небольших уговоров с моей стороны он поделился с нами отрывками из своей биографии.

Дэвид рассказал, как был вынужден бросить школу в 16-летнем возрасте, чтобы помогать семье зарабатывать на пропитание. Однако в двадцать два года он возвратился к учебе и получил аттестат об окончании средней школы в 25 лет. Поведал он нам и о том, что у него три дочери, две из которых — школьные учительницы, причем одна из них имеет ученую степень магистра. Мой знакомый совершенно открыто — и обоснованно — гордился своим семейством.

Однако самым интригующим в Дэвиде был его возраст; ему исполнилось 66 лет, и в такие годы он был одним из самых напряженно работающих людей, которых я когда-либо видел. Кстати говоря, он заведовал у нас складом, и из истории его жизни вытекает несколько уроков. Она в очередной раз подтверждает, что нельзя судить о книге по ее обложке. Его жизнь доказывает также еще одну вещь: **то, как вы делаете свою работу, придает достоинство любому честному труду**. Работа на складе может показаться некоторым не особо привлекательной и прибыльной, но она позволила Дэвиду Смиту содержать себя и выучить трех дочерей. Кроме того, его биография лишний раз подчеркивает тот факт, что **возможности заключаются в человеке, а не в должности**. Он хорошо работает и потому способен продать свой труд и свою готовность служить другим. Главное, однако, в другом:

Дэвид Смит хотел, чтобы его дочери имели «больше», а посему отдал им большую часть себя. В результате все оказались в выигрыше. Как замечательно думать о своих детях, которые получают от жизни больше, потому что Дэвид Смит выучился сам, а затем выучил своих дочерей, которые тоже учат детей, которые...

### НЕ БЕРИТЕ ЕГО НА РАБОТУ— ОН БЫВШИЙ ЗЭК

У нашего общества интересная концепция правосудия. Мы говорим, что, если кто-то совершил преступление, то он должен расплатиться за это и понести наказание. Я по нескольким причинам согласен с этим подходом. Однако общество идет на шаг дальше в своем обращении с теми, кто уже расплатился за свои преступления. Несмотря на тот факт, что мы вроде бы говорим такому мужчине или женщине: «Ладно, ты теперь в полном порядке; хоть ты и нарушил закон, но уплатил за это цену, так что с прошлым все покончено», — реальность такова, что в большинстве случаев ничего не покончено. Общество — то ли по злобе, то ли по невежеству — продолжает обращаться с бывшим зэком так, что во многих штатах более 80% преступников возвращаются в тюрьмы. Мне трудно поверить, будто эти мужчины и женщины снова попадают туда потому, что свободе предпочитают жизнь за решеткой.

Если бывший зэк рассказывает предполагаемому работодателю правду, то подавляющее большинство из нанимателей не дадут недавнему узнику второго шанса изменить жизнь. Если же бывший уголовник скроет правду от хозяина или начальника, она неизбежно вылезет наружу, и такой человек зачастую потеряет работу почти независимо от того, как он с ней справляется. Причина этого проста. У нас имеется естественная тенденция видеть только слово «зэк» и забывать «бывший». Мы смотрим на него или на нее, и в нашей голове тысячу раз проходит одна и та же мысль: «Это закоренелый рецидивист, вор, лгун, мошенник и т. д.». А теперь вспомните, **мы ведь обращаемся с людьми так, как смотрим на них**. Стало быть, если мы смотрим на бывших зэков как на воров, то этот факт отражается на нашем поведении. Добавьте сюда сверхчувствительность таких людей к каждой моральной травме, реальной или воображаемой — и образуется весьма взрывоопасная ситуация.

После серии разочарований, ставших итогом их честных, хотя и бесплодных усилий, указанные люди часто начинают попытки дать рациональное объяснение своей ситуации. Они рассуждают примерно следующим образом: «Все знают меня как бывшего зэка, и поэтому никто мне не доверяет. Они думают, что я снова собираюсь пойти по накатанной дорожке, и из-за этого очень пристально наблюдают за мной. При первом же ложном шаге они намерены дать мне пинка. Мне остается только одно — сразу распрощаться с ними, но раньше я должен занять хоть какие-то деньжата, а есть лишь один способ раздобыть их. Кроме всего, эти гнусные рожи получают то, что по справедливости заслужили». Подобная логика толкает их назад — к преступлению и тюрьме.

Такова проблема; а теперь давайте поищем решение. Во-первых, следует сконцентрироваться на подготовке заключенных к благополучному возвращению в общество [я, вероятно, пристрастен, но думаю, что бывший узник должен пройти курс «Более насыщенная жизнь», основанный на данной книге], вместо того чтобы лишь наказывать человека за ошибку, которую он совершил в бытность свою членом общества. Во-вторых, давайте обратимся к источнику, на который мы можем полагаться при решении всех проблем, — к Священному писанию, к книге книг — Библии. В Евангелии от Луки, 17:3, Иисус возглашает нам, что если наш брат согрешил против нас, то нужно выговорить [наказать] его, а если он покается [признает свою ошибку], мы должны простить ему и обращаться с ним соответственно.

Остальные элементы решения мы найдем в первых нескольких стихах главы 8 Евангелия от Иоанна. Книжники и фарисеи взяли женщину в процессе прелюбодеяния. Они знали, что в законе Моисей ясно заповедал побивать таких камнями. Эти люди привели ее к Иисусу, дабы выяснить, как Он поступит с нею.

Вначале Иисус не отвечал им; вместо этого Он наклонился низко и писал что-то перстом на земле. Мучители женщины упорствовали. Они продолжали спрашивать Его, что Он собирается делать. Иисус тогда воскликнул [встал] и сказал им: «Кто из вас без греха, первый брось в нее камень». И опять, наклонившись низко, продолжил писать на земле. Затем в Библии с присущей ей красивой простотой говорится: «Они же, услышавши то и будучи обличаемы совестью, стали уходить один за другим». Конечно же, вам доводилось слышать такую мысль: **вы можете увидеть в других лишь то, что находится внутри вас**. Ищите хорошее в других — это еще и самый лучший способ найти хорошее в себе самом.

## БОЛЬШИНСТВО ИЗ НАС ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ДВОЙНЫХ СТАНДАРТОВ

Один пекарь подозревал, что фермер, снабжавший его маслом, обвешивает. Пекарь тщательно проверил вес, и его подозрения подтвердились. Страшно возмущенный, он потребовал ареста фермера. Во время разбирательства судья оказался удовлетворенным, а пекарь, напротив, был раздосадован объяснением фермера. У последнего не было весов, и поэтому он использовал простой рычаг вроде безмена, а в качестве гири-противовеса брал одно-фунтовую буханочку хлеба, которую ежедневно покупал у пекаря.

Главное различие между множеством мужчин и женщин, отсидевших срок, и теми, кому этого не довелось, состоит в том, поймали их или нет. Намного большему числу людей пришлось бы повесить себе на шею табличку «бывший зэк», если бы их подловили на обмане при уплате причитающегося с них подоходного и прочих налогов. Многие оказались бы без водительских прав, если бы их «застукали» на превышении скорости [к сожалению, детей учат «ловкому» способу обойти закон при помощи передатчиков, работающих в любительском радиодиапазоне], на обгоне в конце подъема или в закрытом повороте, на проезде под знак «Стоп» без остановки или на езде за рулем «под градусом». Позвольте мне еще раз подчеркнуть мою убежденность в том, что за нарушение закона человек должен расплачиваться, но во имя справедливости мы должны затем на том «счете», который общество выставило нарушителю, поставить отметку «оплачено в полном объеме». Это даст знать бывшему преступнику о нашей уверенности в нем, которая в свою очередь поможет ему восстановить собственную уверенность в себе. Когда это случится, то намного вырастут шансы на то, что данный правонарушитель станет самостоятельным человеком и даже внесет свой вклад в развитие общества. Очень многое зависит от того, каким мы видим его. В действительности такой экс-зэк располагается выше многих из нас, потому что так или иначе он оплатил свой долг перед обществом, в то время как наш остается неоплаченным, поскольку нас просто не поймали. Поймите, пожалуйста, я согласен и даже убежден, что самым сильным из возможных средств устрашения против дальнейшей уголовной жизни для тех молодых людей, которые в первый раз преступили закон, является наложение на них некоего «штрафа» в виде принудительных работ или лишения свободы.

Эта базовая концепция прочно доказана Американским институтом воспитания характера. Их курс, разработанный как средство помощи учителям, основывается на теории, что «дети школьного возраста, которых учат умению рассмотреть вероятные последствия их поведения, будут вести себя правильно». Указанный курс охватывает период от детского сада до пятого класса и был проверен более чем в 500 школах. Общедоступная бесплатная средняя школа № 63 в Индиана-полисе представляет собой превосходный пример эффективности данного подхода. До 1970 года [см. еженедельник «U.S. News and World Report» («Новости США и всего мира») от 14 июня 1976 года] картина была такова: «Здание напоминало школу в районе, где происходят массовые беспорядки. Многие окна были выбиты, а стекло заменено картоном... Большинство учеников проявляли грубость, невоспитанность и наглость по отношению к преподавательскому корпусу... У детей отсутствовала всякая гордость за свою школу».

Однако начиная с сентября 1970 года затраты на замену оконных стекол составили меньше 100 долларов, да и эти поломки носили случайный характер... Ученики теперь почтительны с учителями и готовы сотрудничать с ними, а в школе появилось чувство «один за всех и все за одного».

Указанная философия будет срабатывать независимо от того, применяется ли она к детсадовскому ребенку или к «старшим», 16-летним правонарушителям. Спешу добавить, что этот практичный подход еще более уменьшил бы преступность, если бы родители начали использовать его дома, с самого раннего возраста. А это может быть сделано, как убедительно показывает д-р Джеймс Добсон в своей книге «Отважьтесь на дисциплину», ибо вы должны понимать, что требования дисциплины налагаются *ради* ребенка, а не *на* ребенка.

Уильям Глассер, отец терапии реальности, которая лечит путем «примирения» с действительностью<sup>78</sup>, подчеркивает, что родители должны понимать следующее: дисциплина направлена на нежелательное поведение ребенка и рассматривается им как корректирующая любовь, а потому индивид ее приемлет. Наказание же — это реакция, которая направлена на самого индивида и расценивается им как враждебный выпад, а потому вызывает у него глубокую обиду и негодование. Чтобы достигнуть уверенности в понимании ребенком этой разницы, д-р Глассер предлагает завершать каждый урок дисциплины проявлением любви. Такой любящий контроль позволяет родителю выразить, как высоко он ценит личность ребенка.

В любом случае вы оказываете воздействие на других — хорошее или плохое, положительное или отрицательное. В этом одна из причин, почему столь важно сохранять надлежащую перспективу и хорошую, позитивную психологическую установку по отношению к другим людям. Мы играем роль в жизни каждого человека, с которым соприкасаемся. Фактически, вполне может быть так, что именно мы держим в руках ключ к чьему-то будущему. Наша следующая история красиво иллюстрирует эту мысль, поскольку она демонстрирует как возможности, так и ответственность.

### ПОЖАЛУЙСТА,— ВОТ КЛЮЧ

В полупустом соборе сидел старик, играя на органе. Был конец дня, и заходящее солнце сияло сквозь красивые витражи, придавая пожилому музыканту ангельский облик. Это был умелый, квалифицированный органист, игравший грустные и меланхолические мелодии в ожидании более молодого человека, который должен был его сменить. Вдруг в нависающем сумраке черная входная дверь собора распахнулась, и раздались довольно бесцеремонные шаги молодого сменщика. Старик заметил его появление, закрыл и замкнул клавиатуру органа, вынул ключ, положил его в карман и медленно отправился в сторону заднего придела собора. Когда старый органист проходил мимо молодого, тот протянул руку и произнес: «Ключ, пожалуйста». Старик вынул ключ из кармана и протянул его молодому коллеге, который тут же поспешно двинулся к органу. Наступила короткая пауза, он сел на скамью, вставил ключ, открыл мануалы и начал играть. До этого немолодой маэстро играл красиво и умело, но молодой человек делал это по-настоящему гениально. Из органа полилась музыка такой силы и проникновенности, какой мир никогда еще не слышал. Она наполнила весь собор, город и даже окрестности. В этот день мир впервые услышал музыку Иоганна Себастьяна Баха. А старик, по щекам которого струились слезы, пробормотал: «Подумайте, всего только подумайте, что могло произойти, если бы я не дал этому великому мастеру ключ».

Понятно, что старик дал этому молодому человеку ключ. Столь же понятно, что тот полностью использовал возможности, которые предоставлял указанный ключ. Не может не волновать, но одновременно и успокаивать мысль, что мы держим в руках ключ к будущему других людей. Мы не живем в одиночестве. **Наши действия и дела затрагивают самых разных людей, многих из которых нам никогда не будет дано узнать.** В этом — причина нашей обязанности и ответственности во всем действовать как можно лучше, ибо мы понимаем, что последствия наших поступков простираются далеко за рамки нашей собственной жизни.

## ГЛАВА 3

### САМЫЙ ВАЖНЫЙ «ДРУГОЙ» ЧЕЛОВЕК

#### РОМЕО—ДОМА

Много лет назад у меня был друг, который постоянно горел синим пламенем из-за сложностей в своем браке. Для города он выглядел в этом плане счастливым человеком, но в действительности у его семьи было все что угодно, кроме счастья. Потом наши дороги на несколько лет разошлись, а когда мы встретились в следующий раз, я увидел перед собой совершенно другого человека. Он был куда более счастлив, более мягок и расслаблен и в значительно большей мере преуспевал. В такой ситуации нельзя было не задать очевидного вопроса: «Что произошло?». Он с энтузиазмом рассказал мне, что совершенно неожиданно обнаружил на своем жизненном пути красивую, но очень одинокую и не находящую взаимопонимания домохозяйку — маленькую, изящную женщину, которая была замужем за настоящим подлецом. Он объяснил, что «втюрился» и стал бешено ухаживать за нею, а если говорить о делах, то они у него никогда

не шли лучше. От души понаслаждавшись оцепенением, в которое я впал, мой друг в конце концов объяснил, что эта милая особа уже 15 лет является его женой. Заметно успокоенный, — но ничуть не менее озадаченный, — я все-таки попросил его «объясниться». Его объяснение выглядело простым, но на самом деле в нем заложено решение большинства семейных проблем, с которыми нам доводится сегодня сталкиваться. Он сказал: «Знаешь, Зиг, мне пришло в голову, что если бы я проявлял такие же заботу и внимание к своей жене, если ухаживал бы за нею так же основательно, если бы говорил ей и делал для нее столько же приятных вещей, как это бывает у меня с «другими» женщинами, то я имел бы и удовольствие и счастье не где-то на стороне, а дома». Он сказал, что нет в мире вещи более важной, чем иметь кого-то исключительно для себя, — и все время любить этого человека, доверять ему, почитать и воздавать должное, на что я могу сказать только одно: «Аминь!».

Такого рода любовь проявляется в тотальной, «слепой» лояльности по отношению к вашей половине. Я убежден, что счастье, ощущение безопасности, спокойствие духа, умиротворенность и т. д. — все это «обернуто» в лояльность. Моя жена и я испытываем такое чувство, что мы оба были бы бесконечно несчастны, если бы у нас существовало хоть малейшее сомнение во взаимной и полной лояльности по отношению друг к другу.

К сожалению, многие из мужей и жен милы и внимательны к коллегам, продавщицам, секретарям, почтальонам и даже к первым встречным незнакомцам или незнакомкам, но часто резки и даже грубы друг с другом или же считают партнера чем-то само собою разумеющимся. Возникает вопрос:

«Почему?». Попытаюсь ответить на него и выдвинуть кое-какие предложения, основанные на тридцати с лишним замечательных годах, которые я провел с красивой женщиной, данной мне Богом, чтобы любить и уважать ее. Она — самый важный человек в моей жизни, и день ото дня мы становимся еще ближе. Я рассказываю об этом, поскольку надеюсь, что мысли, которые я выражаю, будут значимы для вас и станут вашими. Трудно поверить, что любой ответственный человек, состоящий в браке, может быть по-настоящему эффективен или до конца счастлив без гармоничных отношений со своей половиной.

Поскольку брак — это семья, а семья — основа страны и общества, то данная глава вполне могла бы считаться самой важной в этой книге. [Д-р Пол Поспенс сказал в номере журнала «Тайм» от 29 декабря 1970 года: «На основании истории можно продемонстрировать, что никакое общество никогда не выживало после того, как семейная жизнь в нем ухудшалась и вырождалась.»] То, каким вы видите свою супругу или супруга, как обращаетесь с супругом и как ладите с ним или с ней, чрезвычайно важно. Фактически эти отношения в гораздо большей степени определяют ваш успех в жизни и ваше счастье, нежели отношения с любым другим человеком. Какими вы видите своего мужа или жену? Какими вы видите друг друга как супружескую пару? Или как семью?

Не претендую быть экспертом, но на базе личного опыта и наблюдений предлагаю для объяснения основных брачных трудностей следующие три возможные причины. Во-первых, большинство мужей и жен с течением времени привыкают к наличию где-то рядом своей половины. Они молчаливо предполагают, что все прекрасно и что супруг или супруга всегда будет с ними. Очевидно, что это слишком сильное предположение, поскольку четыре семейных союза из десяти кончаются разводом, не говоря уже о многих других браках, существующих только чисто формально, по названию. Во-вторых, все окружение, в котором мы сегодня живем, способствует обострению данной проблемы. Многие из наших партнеров по браку считают старомодным, слащавым или сентиментальным открыто показывать искреннюю любовь и привязанность к своей половине. Комедианты по профессии, да и по жизни радостно упиваются, когда бичуют и высмеивают институт брака, приберегая особо изощренные удары для жены и тещи. В-третьих, весьма негативную роль играют меняющиеся общественная мораль и этика, которые признают свободную любовь, незарегистрированное сожительство, внебрачные связи, обмен женами и готовность «топтать» свою половину без всякой причины, если не считать таковой скуку, раздражительность и внутреннюю неуверенность. В Америке набирает силу даже движение в пользу разрешения дать женщинам право сохранить после вступления в брак девичью фамилию, чтобы, если супружеская чета позже разведется, у жены было поменьше «хлопот» со сменой ее банковских счетов, кредитных карточек и т. д. Фактически это ведь сознательное планирование неудачи в семейной жизни.

### **ЧТО ЭТО ЗА ШТУКА ПОД НАЗВАНИЕМ ЛЮБОВЬ?**

Поскольку именно любовь является тем прочным фундаментом, на котором зиждется любой хороший брак, то давайте присмотримся повнимательнее, что же это такое — любовь. Про нее пишут поэты, о ней поют певцы, про нее говорят все и каждый, и при том фактически чуть ли ни у каждого имеется собственное представление насчет того, что же это такое. Я в этом смысле тоже, безусловно, не являюсь исключением.

Тринадцатая глава Первого послания к Коринфянам дает нам прекрасную картину того, что представляет собой в действительности подлинная любовь. Книга притчей Соломоновых учит, что любовь перекрывает все грехи. Иисус Христос сказал: «Первая заповедь — возлюби Господа Бога твоего, а вторая — возлюби ближнего твоего, как самого себя». Евангелие от Иоанна, 3:16 описывает любовь как бесконечно лучшее из всего сущего<sup>79</sup>. Психологи и консультанты по проблемам брака утверждают, что самая важная вещь, которую отец может сделать для своих детей, — это любить их мать, и, соответственно, самое важное, что может сделать для детей мать, — это любить отца своих детей. Специалисты подчеркивают, что дети чувствуют себя намного более защищенными, если знают, что их родители любят друг друга, даже если эта любовь не простирается на самого ребенка. Взаимная родительская любовь дает ребенку чувство, что мама с папой будут вместе обеспечивать его безопасность, и уверенность в том, что ему никогда не придется стоять перед необходимостью болезненного выбора между мамочкой и папочкой.

В нашем поколении мы так часто слышим слова «любовь» и «секс» произносимыми на одном дыхании, без всякой паузы, что многие считают их синонимами. Но очевидно, что это совсем не так. Любовь — абсолютно бескорыстное чувство, которое вы питаете к другому. Вожделение же полностью эгоистично. Библия ни разу не ставит их рядом, однако современный человек, руководствуясь эгоистичными и коммерческими соображениями, постоянно увязывает эти два сугубо разных понятия.

Невзирая на универсальное и повсеместное признание важности любви [богословами, учеными и человеком с улицы], существует очень немного информации относительно того, как увековечить семейный союз, который Бог провозгласил идеальными отношением между мужчиной и женщиной. Многие супружеские пары, объявляющие о своей бессмертной любви в тот момент, когда обмениваются свадебными клятвами и обручальными кольцами, вскоре начинают бросаться друг другу на шею совсем не для того, чтобы обнять, а с целью задушить. Я лично убежден, что во многих случаях их любовь вначале была искренней. Однако **любовь, которой пренебрегают, погибнет — точно так же, как это произойдет с цветком или деревом.**

Я убежден, что счастливый брак делает человека лучше как преподавателя, врача, священнослужителя, тренера, домохозяйку, водителя грузовика, секретаря, продавца и т. д. Я в такой же мере убежден, что несчастный брак препятствует полноценной отдаче и продуктивности каждой из сторон такого союза. Видный психолог Джордж У. Крейн, говорит, что любовь питается актами и выражениями любви. Я согласен — как и столовое серебро, любовь будет тускнеть, если не обновлять и не «полировать» ее ежедневной взаимной заинтересованностью, причастностью и выражениями любви. К сожалению, многие супружеские пары воспринимают друг друга и свои отношения настолько само собой разумеющимися, что результатом становится скука — главная виновница смерти большинства браков.

## ВОТ НАСТОЯЩАЯ ЛЮБОВЬ

Д-р Крейн поясняет, что во многих случаях супруги, после того как попали в тупик, снова влюбляются друг в друга. Если они — морально ответственные люди, желающие спасти свою семью, то проявлением их чувства ответственности становится новый процесс взаимного ухаживания. Психолог указывает, что решимость супругов физически выражать и показывать любовь наверняка принесет или вернет в их жизнь прежнюю любовь. Д-р Крейн говорит, что если мы подпитываем нашу любовь достаточно часто, достаточно крепко и достаточно долго, то тем самым позитивные аспекты нашего брака будут становиться сильнее, в то время как негативные — ослабевают. Я лично могу лишь сопроводить это утверждение полным энтузиазма словом «Аминь!». Мы подчеркнем в последующих разделах книги глубину, присущую известной формулировке Уильяма Джемса: «Вы поете не потому, что счастливы; вы счастливы, потому что поете». Он настаивает, что физические проявления способствуют эмоциональному и умственному приятию. Дейл Карнеги говорит то же самое чуть иначе: «Действуйте с энтузиазмом — и вы будете полны энтузиазма». В действительности я хочу здесь сказать вот что — ведите себя так, словно вы влюблены, и первым, что вы испытаете, будет влюбленность.

Моя первая встреча с супружеской жизнью в ее наилучших проявлениях состоялась около тринадцати лет назад в палисаднике перед домом моего брата, который служит церкви. В этот момент из десятидневной поездки возвращалась Джемелл, его возлюбленная с детства, которая на тот момент была ему женой уже в течение 33 лет. Она ездила в город Мичиган-Сити, штат Индиана, чтобы побыть с дочерью и помочь той в уходе за ее недавно родившимся младенцем. За все годы это был первый случай, заставивший моего старшего брата и его жену разлучиться. Когда Джемелл вышла из машины и направилась к дому, брат, еще до этого заслышав подъезжающий автомобиль, быстро выскочил из дверей. Они встретились в палисаднике, горячо обняли друг друга и заплакали, словно маленькие дети, выражая этим свою взаимную любовь — и взаимную решимость никогда больше не расставаться.

Должен признаться, что мои глаза тоже довольно изрядно подмокли, когда я смотрел на настоящую любовь, которая стихийно и самопроизвольно выражала себя. Какая жалость, что эту сцену взаимного обожания, разыгравшуюся между простым сельским проповедником и его многолетней спутницей жизни, не удалось зафиксировать на киноленте, чтобы крутить ее потом в каждом американском доме. Как было бы прекрасно дать каждому возможность своими глазами увидеть, что же такое любовь — подлинная Любовь с большой буквы. Та любовь, которая родилась в ранней юности, вскармливалась и лелеялась в молодой взрослой жизни, созревала в среднем возрасте и достигла своего полного и притом прекрасного зенита в их золотые годы.

Настоящая любовь — это нарастающий и развивающийся процесс, который охватывает собой всякую эмоцию, проблему, радость и триумф, известные человеку. Часто этот процесс бывает скорее трудным, чем легким, он больше требует от человека, нежели приносит ему, в большей мере налагает ограничения, чем дает свободу, и нередко порождает больше проблем, нежели удовольствий. Так было и в случае Хью и Джемелл Зигларов. Они начинали с тонкой и непрочной нити и часто приходили к тому, что казалось концом связующей их веревки. Когда это случалось, — а такое действительно случалось, — они только завязывали в конце этой веревки очередной узел и держались покрепче. Она приносила на свет его детей, готовила и гладила для всей семьи, а главное — поддерживала мужа во всем, что тот делал, причем поддерживала с полной верой и любовью. Он давал ей лучшее что мог — всего себя. Он любил ее, уважал, ласкал и баловал, а еще ухаживал за ней как за драгоценностью, каковой она и была<sup>8</sup>!. Пять их мальчиков и девочка требовали массы денег, массы времени и массы любящей дисциплины, но они, действуя вместе и руководствуясь непоколебимой верой во всемогущего Господа, поставили на ноги и воспитали прекрасную семью.

Для любого человека зрелище той неоспоримой и бросающейся в глаза любви, которую питает друг к другу эта преданная чета и все члены их немалого семейства, наверняка послужит источником вдохновения. Никогда я не видел так много любви или так много удовольствия, царящих в одном семейном кругу. Когда их дети и внуки собираются вместе, им не нужны никакие внешние развлечения. Слово берет Хью, и хотя вроде бы предполагается, будто это мне выпало быть главным говоруном в клане Зигларов, я первым готов признаться, что, когда мой дорогой братец Хью начинает «лить пули» про свою «говорящую» собаку, мне надо пересаживаться в задний ряд. Он может часами смешить и старых и молодых. При этом от всех его шуток и прибауток исходит свет любви, которая сияет подобно маяку, призывающему мир, изрядно сбитый ныне с толку, заново пересмотреть всю систему ценностей. Да, любовь побуждает нас принимать все возможности и ответственность, дарованные нам Богом, когда Он санкционировал семью как первичную единицу общества и провозгласил, что человеку нехорошо быть одному.

Вы сами видите, что воистину можете получить в жизни, все, чего вы только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они. А ведь все мы хотим быть искренне любимыми, равно как хотим искренне любить кого-то, и это святая правда!

## **В СИЕ Я ВЕРЮ**

Мы часто видим или слышим любовную историю, которая рекламируется как «самая красивая любовная история из всех когда-либо рассказанных». Совершенно очевидно, что все подобные притязания далеки от истины, но кажется столь же очевидным, что когда-нибудь кто-то где-либо уже рассказал или еще расскажет самую красивую любовную историю из всех, которые мы слышали. Однако я полностью убежден, что действительно прекрасные истории о прекрасной любви никогда не были и не будут рассказаны. Они были, есть и всегда будут существовать, но существовать вдали от печатной страницы, от телевизора или серебряного экрана в темном зале. Причина проста. Никакому мужу и жене из тех, кто глубоко заботятся друг о друге, кто ставят свою половину выше любого и всякого человека на земле, даже в голову не придет поделиться с кем-то подробностями их жизни и любви. Для всякого чуткого, любящего мужа или жены просто немыслимо хотя бы подумать о возможности раскрыть — даже одному-единственному человеку, не говоря уже всему миру, — те бесчисленные пути, которые у них есть для того, чтобы поделиться друг с другом любовью и показать партнеру по браку всю глубину любви, питаемой ими друг к другу. Поступить так означало бы сделать интимные, сугубо личные и бесконечно прекрасные отношения достоянием публики, превратить их в некую общественную собственность, что неминуемо приведет к деградации и обыденности тех отношений, которые всемогущий Бог провозгласил святыми. Истинная любовь истинно прекрасна и весьма приватна.

Теперь вы уже отлично знаете, что я — один из тех старомодных малых, кто верит в Бога, семью и страну, кто готов давать клятвы и обеты, причем, какими бы они ни были — это не просто слова. Именно такие люди дают нам возможность вместе не сдавать позиций и расти. Точно так же, как прочную сталь можно по-настоящему закалить, только пользуясь и жаром и холодом, как шоссе могут быть сделаны безопасными, только если на них встречаются и подъемы, и спуски, и повороты, так любовь и брак должны крепнуть в плавильном ригеле испытаний и невзгод. Именно поэтому так неприятно и огорчительно видеть молодых людей обоего пола, с форсом пренебрегающих законами Бога, когда они затевают незарегистрированное сожителство или групповые «семьи». В сущности, эти молодые кидаются во все тяжкие прежде, чем у них есть время хотя бы немного узнать друг друга, уже не говоря — полюбить. У них нет даже приблизительного понятия о том, что такое любовь между двумя ответственными людьми. Их не научили проводить различие между любовью и сексом, дифференцировать их, — хотя эти две вещи могут быть, что называется, из одной оперы, но могут и полностью отличаться. Когда секс служит проявлением любви и его вкушают в рамках священных уз брака, то он воистину прекрасен и отвечает предназначениям Господа. Когда же он выражает одну похоть, то становится чем-то животным и эгоистичным.

Любовь, вопреки тому, что мог бы говорить поэт или телевизионный сценарист, — отнюдь не мгновенная эмоция. Лично меня потянуло к моей красавице-Рыжiku с первого же раза, когда я ее увидел. Раньше я *думал*, что любил ее и в период ухаживания, и в первые годы нашего союза, но, если быть до конца честным, мне было неведомо, что такое подлинная любовь, пока мы не прожили вместе 25 лет *или даже больше*. И когда мы готовимся к очередной годовщине свадьбы (у нас это 26 ноября), наша любовь по-прежнему продолжает ежедневно расти. Она — самая красивая, самая очаровательная и захватывающая женщина, какую я когда-либо видел, причем идет впереди с большим отрывом. Когда у меня есть выбор: провести пять минут с нею или заняться чем-то другим, — Рыжик каждый раз побеждает.

Отсюда не обязательно должно следовать, что мы во всем соглашаемся, ибо это просто не так. Сказанное выше не означает также, что между нами нет никаких споров, потому что они есть. Зато сильное взаимное чувство *действительно* означает, что в наших расхождениях никогда не бывает ни капли злобности или горечи. Еще оно означает, что каждый из нас готов признать свою ошибку и принести извинения, если был не прав. И, наконец, оно означает, что мы наслаждаемся друг другом и любим друг друга в достаточной мере, чтобы всегда поставить другого на первое место. Мы никогда не расстаемся и не отправляемся спать, не уладив предварительно наших расхождений и не подтвердив в очередной раз нашу взаимную любовь. Мы оба благодарны Богу за Его дарованное нам позволение провести вместе достаточно лет, чтобы по-настоящему развить наши отношения и открыть для себя, что же это такое — подлинная любовь. И мы молим Господа дать нам возможность провести вместе еще много лет, прежде чем мы начнем наше путешествие в вечности — вместе.

## НЕСКОЛЬКО ЗДРАВЫХ СОВЕТОВ ДЛЯ МУЖА И ЖЕНЫ

Давайте посмотрим на поэтапную процедуру, которой можно придерживаться для того, чтобы выстроить или восстановить счастливый брак.

1. Вы помните, какими были, прежде чем поженились? Помните, как вы всякий раз делали все возможное, чтобы понравиться, выставляли напоказ свои лучшие стороны, демонстрировали хорошее поведение, были внимательны, вежливы, заботливы и добры? Придерживаться всего этого и сейчас, после свадьбы — превосходная процедура, позволяющая гарантировать прочность вашего семейного союза. Даже если в настоящее время он переживает неприятный период, вы можете возратить его в первоначальное цветущее состояние.
2. Внимательно прочитайте книгу Мэри Кроули «Побудьте с Мэри». В этой прекрасной небольшой книге автор указывает, что брак — это вовсе не такое предприятие, где вклады сторон равняются 50/50; они составляют 100% из 100. Мужья отдают семье 100% себя, и жены делают то же самое.
3. Начинайте и заканчивайте каждый день изъявлением любви к своему партнеру по семейному союзу, да и в течение дня, если это выполнимо, выберите три минуты и позвоните по телефону только для того, чтобы поболтать и выразить свою любовь. В конце концов, лучшее время, чтобы выразить любовь к своей половине имеет место *прежде*, чем это сделает кто-то другой. Эпизодически пошлите по почте «любовное письмо». Это — совсем маленькая инвестиция, но сулящая большую прибыль.
4. Удивляйте его или ее неожиданным подарком или открыткой. Ясно, что тут важен не сам подарок, а мысль, стоящая за ним. Как выразился сэр Ланселот82: «Дар без дарящего — ничто». Другой поэт выразил

ту же мысль более многословно и красноречиво, когда сказал: «И кольца, и камни драгоценные — то не дары, а только извинения за дар. Единственный подарок настоящий — даруй частицу самого себя».

5. Проводите совместное время ДОБРОКАЧЕСТВЕННО. Помните, как вы со всю страстью ухаживали друг за другом и сколько много времени уделяли перед свадьбой исключительно ухаживанию? Повторите весь этот процесс сейчас. Отправьтесь вдвоем на прогулку или просто выключите телевизор и позвольте своей половине испытать такое чувство, как будто он или она — самый важный человек в вашей жизни. На самом деле так оно и есть — независимо от того, понимаете вы это в данный момент или нет.

6. Будьте хорошим слушателем. Как сказал однажды некий мудрый человек: «Говорить — это работа, слушать — забота». Терпеливо выслушивайте в светской болтовне вашей половины несметное число мелочей и деталей, из которых складывается ее или его день. Всегда помните, что **долг заставляет нас делать все хорошо, но любовь заставляет делать все красиво**. И снова не премину подчеркнуть: то, что иногда начинается как долг, со временем превращается в подлинную любовь. Кстати говоря, вы будете приятно изумлены, насколько захватывающими могут быть некоторые из этих мелочей.

7. Не заставляйте своего мужа или жену соперничать за ваше внимание с детьми. Выделяйте специальное время только для него или для нее.

8. Когда вы с чем-то не согласны, то помните, что вполне можно не соглашаться, но нельзя быть сварливым и неуступчивым. В любом случае никогда не отправляйтесь спать с остающимися разногласиями. Вы оба не сможете нормально спать; кроме того, эти расхождения западут вам обоим в подсознание и будут потом снова и снова возвращаться как источник проблем. Вполне можно быть честными и тем не менее одновременно чуткими друг к другу.

9. Помните, наш Создатель постановил, что глава дома — мужчина. Возможно, это должно быть этапом номер один. Женщина ощущает себя бесконечно более защищенной, зная, что у нее есть мужчина, который принимает все главные решения. Очень редко мне удавалось видеть по-настоящему счастливый брак, где муж не был главой семьи; возможно, таких семей на моем пути и вообще не встречалось. Если такой муж — глава дома затем ясно демонстрирует, что и у него есть господин, каковым является всемогущий Бог, то это еще более способствует прочности семейных отношений.

Однако муж должен- помнить, что может и должен исполнять свою роль с любовью и добротой, не забывая при этом о власти и твердости. Господь учит нас, что мужа так должны чтить и любить своих жен, как свои тела (Послание к ефесянам, 5:28). Помните, Бог сотворил женщину из ребра Адама, а не из его головы — тогда она могла бы управлять им — и не из его ноги — иначе он мог бы растоптать ее. Он извлек Еву из адова бока, из безопасного и защищенного места, а посему муж и жена могут и должны вместе двигаться по дороге жизни. Для более углубленного рассмотрения того, что это означает, и истинной интерпретации всех аспектов брачного союза вам следует прочитать книгу Ларри Кристенсона «Христианская семья».

10. Помните, что вам частенько нужно будет «из кожи вон лезть», дабы угодить своей половине или хотя бы понять ее либо его. Вам может быть немного неудобно выворачиваться наизнанку и вылезать из собственной кожи на манер змеи, но полнейшая толстокожесть подействует на вас или на ваш брак еще хуже.

11. Попробуйте нижеследующий рецепт, и я гарантирую, что вам удастся испечь счастливый брак. Вам потребуется:

1 стакан любви 5 ложек надежды

2 стакана лояльности 2 ложки нежности

3 стакана умения прощать 4 литра веры

1 стакан дружбы 1 бочка смеха

Возьмите любовь и лояльность, тщательно смешайте их с верой. Затем соедините полученную смесь с нежностью, добротой и пониманием. Добавьте дружбу и надежду. Обильно полейте смехом. Испеките все это на жарком солнечном сиянии. Ежедневно подавайте всей семье щедрые порции.

12. Используйте слова стиха 4:32 из Послания к ефесянам («И будьте друг ко другу добры, сострадательны, прощайте друг друга») в качестве повседневного руководящего принципа.

13. Молитесь *вместе*. Существуют бесспорные свидетельства, что у тех мужей и жен, которые регулярно, каждый день молятся вместе, частота разводов составляет меньше 3%.

14. Помните: когда близится неизбежное разногласие, то в принципе неважно, кто сделает первый ход на пути к примирению. Однако тот, кто делает этот ход, демонстрирует большую зрелость и любовь.

### **МУЖЬЯ — УХАЖИВАЙТЕ ЗА СВОИМИ ЖЕНАМИ**

1. Проявляйте по отношению к супруге те небольшие знаки внимания, которые означают для женщины так ужасно много. Откройте ей дверцу автомобиля, выдвиньте и подставьте ей стул, когда она садится, идите ближе к мостовой, когда вы движетесь по тротуару и держите ее под руку. Вставайте, когда она снова входит в комнату или в ресторан, куда вы вместе отправились пообедать.

2. Приносите ей со всеми подробностями все хорошие новости или любопытные происшествия, которые случаются в вашей деловой жизни.

3. Когда вы вместе посещаете любое публичное мероприятие, все время оставайтесь рядом с супругой. Помните, как вы гордились бывать рядом с нею перед вашей женитьбой. Демонстрируйте ей то же самое внимание и теперь.

4. Никогда и еще раз никогда не позволяйте себе рассказывать шутки и сомнительные истории про жену. Это чрезвычайно дурной вкус. После того как вы заработаете от кого-то из слушателей нервный смехок, ваше удовольствие быстро подойдет к концу, но травма, которую вы нанесли супруге, полностью уже не исчезнет. И если вы, подумав в течение одной минуты, так и не откажетесь «подкидывать» почтенной публике забавные маленькие «женские штучки», такое поведение будет лишь означать, что вы не понимаете женщину как биологический вид. Лучше выберите противоположный подход и говорите ей комплименты, поскольку и сами любите, когда их произносят в ваш адрес.

5. Женщины чувствительны к ощущению безопасности и защищенности в намного большей степени, чем мужчины. Напоминайте своей супруге снова и снова, что ее не только хотят, но в ней нуждаются и ее ценят. Самоощущение жены улучшается, а чувство защищенности растет при многократном использовании самого ключевого для нее слова — любовь. Она нуждается в нем и хочет его слышать гораздо более часто, чем средний мужчина обычно склонен его использовать. Но вы применяйте его, пожалуйста, почаще, и жена будет чувствовать себя более счастливой и более защищенной, а это означает лучший семейный союз.

6. Возложите на себя некоторые из работ, связанных с домом. Несмотря на всю женскую эмансипацию, я все-таки убежден, что сама наша природа требует определенного разделения обязанностей. Например, когда ваша жена возвращается с покупками из продовольственного магазина, то, если вы дома, сами внесите продукты в дом. Мужчина просто обязан делать тяжелую работу по дому и вокруг, так что если вы не на службе, то должны вместо нее выбросить мусор, скосить траву на лужайке и выполнить любую работу, которая по своей сути является мужской. Только помните: хотя ваш дом — это ваша крепость, но это не крепость без короля, а никакой король не считается настоящим без королевы. Ваша жена с восторгом готова быть вашей королевой, если только вы станете обращаться с нею, как с королевой.

### **ЖЕНЫ — УХАЖИВАЙТЕ ЗА СВОИМИ МУЖЬЯМИ**

1. Начинайте каждый день словами о том, как сильно вы любите мужа, и заканчиваете всякий день точно так же.

2. Помните, что характеры и сама природа мужчин и женщин существенно различаются. Мужчина нуждается в регулярной подпитке его эго, особенно, если он — кормилец семьи. Простое, но твердое выражение вашей уверенности в нем и в том, как он действует, означает для него многое. Это особенно верно в том случае, когда мужчину хвалит за то, что он делает, именно та женщина, которую он любит. Дайте своему супругу знать, как для вас важно *все то, что он делает*, и как важен он *сам*. Не забывайте постоянно повторять мужу, насколько вы гордитесь им и тем, что он делает.

3. Если вы сидите дома, то, незадолго перед тем как планируется приезд мужа с работы, специально выделяйте пару минут на подготовку. Быстренько примите ванну, влезьте в чистое платье и воспользуйтесь капелькой одеколона или духов. После этого посвятите несколько минуток тому, чтобы перевести дух и успокоить дыхание, — в тот момент, когда вы увидите его, нужно быть свежей.

4. При случае испеките мужу пирог либо торт или же приготовьте особое блюдо, которое, как вы знаете, он съест с наслаждением. Нравится ли это блюдо вам самой или детям, не имеет значения. Соорудите его только потому, что вы любите мужа, а не блюдо. Если вы отправляете его на работу с «холодным» перекусом, обязательно сопроводите сверток с едой «теплыми» словами, чтобы хоть немного согреть его.

5. Будьте готовы соглашаться со своим партнером и выработайте в себе хороший нрав [то же самое распространяется и на вас, уважаемый муж]. Соломон, самый мудрый человек, когда-либо живший на Земле, сказал: «Лучше обитать в пустыне, чем со сварливой женщиной». В современном обществе мужчина, который зол на то, что ему досталась сварливая жена, найдет способ отплатить ей за дурной нрав. Он без всякой на то нужды станет проводить лишнее время на работе и засиживаться в местном питейном заведении с друзьями и, к сожалению, с подругами.

6. Все работы, которые по своей сути являются женскими, возлагаются на вас. Я убежден, что один из факторов, способствующих возникновению и росту многих из наших сегодняшних проблем,— это отсутствие ясного различия между мужчиной и женщиной. Мужчины должны выглядеть, одеваться, действовать, думать и говорить, как подобает мужчинам. Женщина должна, в свою очередь, выглядеть, одеваться, действовать, думать и говорить, как подобает женщине. Мне всякий раз грустно, когда приходится сделать паузу и поразмыслить, кто сейчас перед тобой — мужчина или женщина. Я полагаю, что при нормальных условиях это жена должна мыть посуду и стелить постель. Разумеется, существуют обстоятельства, которые диктуют, чтобы любящий муж встрял не в свое дело и помог. Тем не менее в общем случае я далеко не убежден, что для маленького мальчика хорошо видеть папочку с грязными тарелками в руках, и точно так же я не считаю, что маленькие девочки должны систематически видеть мамочку, играющую мужскую роль и выполняющую мужские хозяйственные работы. Как это часто повторяла моя мать: **«Твои дети обращают гораздо больше внимания на то, что ты делаешь, чем на то, что ты говоришь»**. Позвольте маленькому мальчику видеть отца в мужской роли, и он вырастет мужчиной с естественной тягой к противоположному полу. Аналогично, дайте маленькой девочке возможность видеть мать в женской роли, и она вырастет женщиной с естественной тягой к противоположному полу.

7. Вы хотите быть королевой? Тогда обращайтесь с вашим мужем, как с королем, — и вы просто не оставите ему никакого выбора, потому что никакой король не может чувствовать себя настоящим королем, пока у него нет королевы.

Повторюсь, семейный союз— это вовсе не такое предприятие, где вклады сторон равняются 50/50; для каждого вклад составляет все 100% из 100. Я убежден, что невозможно сделать свою вторую половину счастливой и самому не извлечь при этом огромной пользы.

И снова я хочу подчеркнуть, что **вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они**. Это особенно верно в отношениях между мужьями и женами. Попробуйте сами, и вам это понравится. Если вы действительно готовы начать действовать в соответствии с указанной философией, то полностью годитесь для того, чтобы подняться на следующую ступеньку нашей лестницы. Взгляните повнимательнее. На последующем рисунке изображены вы — с самой лучезарной улыбкой на лице, какая только бывала у вас когда-либо [хотя ее и не видно со спины], и в полной готовности взойти на ступеньку номер два, причем все это потому, что вы делаете по-настоящему счастливым самого важного человека в вашей жизни.

## РАЗДЕЛ ЧЕТВЕРТЫЙ ЦЕЛИ

НАЗНАЧЕНИЕ:

I. УБЕДИТЬ ВАС В ТОМ, НАСКОЛЬКО ВАЖНЫ ЦЕЛИ ДЛЯ ВАШЕЙ ЛИЧНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЖИЗНИ.

II. ОБЪЯСНИТЬ, ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НИКОГДА НЕ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЕЙ.

III. УКАЗАТЬ, КАКОГО РОДА ЦЕЛИ ВЫ ДОЛЖНЫ ПРЕСЛЕДОВАТЬ.

IV. ПОДРОБНО РАССМОТРЕТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СВОЙСТВА ВАШИХ ЦЕЛЕЙ.

V. ЧЕТКО И ДЕТАЛЬНО РАЗЪЯСНИТЬ, КАК СТАВИТЬ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ.

VI. ДАТЬ ПОДРОБНУЮ ПРОЦЕДУРУ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

David Schwartz — THE MAGIC OF THINKING BIG

[Дэвид Шварц — ВЕЛИКИЕ МЫСЛИ РОЖДАЮТ ЧУДО]

Dale Carnegie — HOW TO STOP WORRYING AND START

LIVING (Дейл Карнеги — КАК ПЕРЕСТАТЬ ВОЛНОВАТЬСЯ И НАЧАТЬ ЖИТЬ]

Robert Schuller — MOVE AHEAD WITH POSSIBILITY THINKING [Роберт Шаллер — ДВИГАЙТЕСЬ ВПЕРЕД, ДУМАЯ О ВОЗМОЖНОСТЯХ]

Mane Beynon Ray — THE IMPORTANCE OF FEELING INFERIOR [Мэри Бейнон Рэй— КАК ВАЖНО ЧУВСТВО ПРЕВОСХОДСТВА] Frank J. Bruno — THINK YOURSELF THIN [Фрэнк Дж. Бруно — СЧИТАЙТЕ СЕБЯ ХУДЫМ]

## ГЛАВА 1

### ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ЦЕЛИ СТОЛЬ УЖ НЕОБХОДИМЫ?

#### МИШЕНЬ, КОТОРУЮ ВЫ НЕ В СОСТОЯНИИ УВИДЕТЬ

У многих людей в Америке имя Говарда Хилла вызывает отклик. Он являлся, вероятно, величайшим стрелком из лука среди всех, кто когда-либо натягивал тетиву. Этот человек был настолько меток, что с помощью одного лишь лука и стрел смог убить слона, быка, бенгальского тигра и африканского буйвола. В кинохронике я видел, как Говард Хилл раз за разом попадает в самое яблочко мишени. Послав первую стрелу прямо в середину центрального кружка, следующим выстрелом он затем буквально расщепил эту стрелу надвое.

Когда я выскажу следующее утверждение, ваши брови, вероятно, взлетят вверх дюймов эдак на шесть. Но я все равно заявляю, что, если ваше здоровье в порядке, то вы вполне могли бы стрелять точнее, чем это удавалось Говарду Хиллу в его самый лучший день. Вам абсолютно по силам попасть в яблочко с большим постоянством, чем Говарду Хиллу, хотя до сих пор вам, быть может, никогда не доводилось стрелять ни из чего, кроме детского лука со стрелами. Понятное дело, для победы над Говардом Хиллом было бы необходимо завязать ему глаза и парочку раз крутануть вокруг оси. Тогда я уж наверняка гарантирую, что ваши шансы попасть в то самое яблочко будут куда выше, чем у него.

Надеюсь, вы считаете мое сравнение не более чем смешным и мысленно произносите: «Конечно, выше; да и как человек может поразить мишень, которую он не в состоянии видеть?». Это хороший вопрос ко мне. Но для вас я припас совсем другой. Если бы Говард Хилл не мог попасть в цель, которую он не в состоянии видеть, то как вы можете достичь целей, которых у вас нет?

Так скажите, у вас все-таки есть мишень или, иначе говоря, цель? Вы обязательно должны иметь цель, ибо **столь же трудно достигнуть пункта назначения, которого у вас нет, как и возвратиться из того места, где вы никогда не были.**

Если у вас отсутствуют совершенно определенные, точные, ясно поставленные цели, то вам не удастся максимально реализовать тот потенциал, который заложен в вас. Вам никогда не сделать этого, будучи путником, который блуждает в потемках. Вы должны быть осмысленно конкретным. Итак, что же можно сказать относительно вас и ваших целей? Они четко находятся в фокусе вашего зрения или все еще изрядно размыты?

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ИЛИ ЖЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

Человек без цели подобен судну без руля. Он лишь дрейфует, а не движется вперед. И он непременно кончит на неведомых берегах отчаяния, поражения и уныния. Знаменитый французский натуралист Жан Анри Фабр провел весьма необычный эксперимент с одним из видов походных (прецессионных) гусениц. Каждая из этих гусениц вслепую следует за той, что ползет перед ней, так что при перемещениях они образуют процессию. Отсюда и их название. Фабр тщательно разместил несколько штук этих насекомых по кругу около подставки под цветочный горшок так, чтобы ведущая гусеница фактически касалась последней, образуя полный круг. В центре подставки Фабр положил сосновые иглы, которые являются пищей для этого вида. Гусеницы начали двигаться вокруг большого блюдца с иглами. Час за часом, день за днем, ночь за ночью они ползали вокруг него. В течение семи полных дней и семи полных ночей они все ползали и ползали вокруг подставки из-под цветов. Наконец, они погибли от голодания и истощения. Имея на расстоянии меньше шести дюймов (15 см) обильную пищу, они буквально изголодались до смерти, потому что они *перепутали деятельность с достижением цели*.

Многие люди совершают ту же самую ошибку и в результате пожинают лишь малую долю того урожая, который может и должна предложить им жизнь. Несмотря на тот факт, что в пределах их досягаемости лежит несказанное богатство, им достается очень немногое из имеющихся совсем рядом несметных сокровищ, ибо они вслепую, не задавая вопросов, следуют по кругу за толпой, которая движется в никуда. На своем жизненном пути они придерживаются многих методов и процедур по единственной и никакой иной причине: «Это всегда делалось именно так».

В этом отношении они ничуть не лучше одного довольно известного персонажа. Жена послала его в магазин купить немного ветчины. После того как он выполнил поручение, жена спросила его, почему он не попросил мясника отрезать конец у палки ветчины. Тот мужик спросил свою подругу, а почему ей обязательно хочется отрезать кончик. Жена ответила, что так всегда делала ее мать, и для нее это является достаточной причиной. Поскольку мать жены как раз в это время была у них в гостях, они на пару пошли и спросили у нее, почему она всегда отрезала кончик ветчины. Теща ответила, что так поступала ее мать; тогда наш герой, его жена и теща решили позвонить бабушке и, наконец, раскрыть мрачную тайну трех поколений. Бабушка быстро ответила, что она отрезала от куска ветчины конец потому, что ее жаровня была слишком маленькой и ветчина туда целиком не помещалась. Итак, у бабули была причина, объяснявшая ее действия. А как с этим делом у вас?

### ЭТОТ ПУТЬ ВЕДЕТ К ПРОВАЛУ

Существуют ли у большинства людей цели? По всей видимости, нет. Можете остановить на любой улице сотню молодых людей и спросить у каждого: «Какое из ваших действий дает абсолютную гарантию неудачи, которая вас постигнет в жизни?». Оправившись от первоначального шока, любой из них, вероятно, скажет: «Вы что, хотите сказать, будто я делаю такие вещи, которые гарантируют мне неудачу? Нет-нет, я работаю на успех». Трагедия в том, что большинство из них действительно думает, будто так оно и есть. Едва ли не каждый убежден, что он и впрямь добьется успеха, но реально у него мало шансов. Я заявляю это со всей серьезностью, поскольку если мы проследим за этой сотней молодых людей до момента, пока они достигнут шестидесятипятилетнего возраста<sup>84</sup>, то лишь пятеро из них обеспечат себе финансовую безопасность и защищенность. Только один будет по-настоящему богат. Короче, шансы проиграть у них повыше, чем в Лас-Вегасе. Не могу поверить, что столь массовые неудачи вызваны отсутствием возможностей, потому что Америка предлагает множество уникальных возможностей. Например, несколько лет назад из федеральной тюрьмы в Атланте, штат Джорджия, вышел на свободу богатый заключенный. У него была врожденная [без всякой игры слов] «хромота неудачника». Тем не менее он скопил в тюрьме маленькое состояние, открыв там почти настоящее швейное ателье. После того как совершенная им большая ошибка привела его за решетку, он был полон решимости не сделать еще большую ошибку, даром теряя время и просто отсиживая свой срок. Этот мужчина смог заставить время не пропадать впустую, а работать на него. Говоря реально, перед вами стоит тот же самый выбор.

Неужто те люди, которые не достигают успеха, действительно заранее планируют потерпеть в жизни неудачу? Я так не думаю. Проблема в том, что они вообще ничего не планируют. Если жизненные цели

настолько важны, то почему же тогда только 3% американцев конкретно формулируют свои цели на бумаге? Для этого имеются четыре основные причины. Во-первых, их никогда не уговорили в необходимости этого. Говорили — да, но уговорили — нет. Во-вторых, они не знают, как это делается. В-третьих, они боятся, что не достигнут тех целей, которые перед собой поставили, и тем самым загонят себя в трудное положение. Наконец, в-четвертых, виновата их низкая самооценка, плохой внутренний имидж. Они не считают себя заслуживающими того хорошего, что может предложить им жизнь, а посему думают: зачем зря трудиться и расписывать на бумаге то, чего тебе хочется, раз ты все равно не «заслуживаешь» иметь это, а сие означает [по их мнению, которое они сами же вбили себе в голову], что они и не будут ничего иметь. А теперь подготовьтесь к сильному утверждению. Так вот: философия и процедуры, изложенные в данной книге, *снимут* все четыре перечисленные причины, *если* вы действительно станете их придерживаться.

В тексте данного раздела я буду уговаривать вас в том, насколько важны цели, и детально рассказывать, как их ставить. Раздел второй, а в некотором смысле и вся книга имели дело с самооценкой и представлением о себе, так что к этому времени вы уже должны нравиться себе гораздо больше, чем в момент покупки данной книги. Вам известны все шаги и процедуры, которые нужны для доведения вашего внутреннего представления о себе до такого уровня, когда вы знаете, что заслуживаете все то хорошее, что может и должна предложить вам жизнь, а посему только от вас теперь зависит осуществление этого.

Это ведет нас к проблеме страха, так что давайте подойдем к ней рационально. Если страх — действительно одна из ваших проблем, это просто означает, что вы не хотите плохо выглядеть перед своими друзьями и поэтому не берете на себя никаких обязательств. Между прочим, в этом вы наполовину правы, ибо никогда не следует делиться своими целями с кем бы то ни было, если вы *не убеждены*, что слушатели не только верят в достижимость этих целей для вас, но и хотят, чтобы вы их достигли. Впрочем, есть и такие люди, кто не решается доверить свои цели даже бумаге; тогда, если они не смогут до конца «сделать это», то у них наготове объяснение, что в действительности они не потерпели никакой неудачи, поскольку никогда и не ставили перед собой данные цели. Подобный подход кажется им более безопасным и даже вообще лишенным какого-нибудь риска.

Придерживаясь подобной линии рассуждений, я мог бы сказать, что для судна «более безопасно» не выходить из гавани, для самолета «более безопасно» оставаться на земле, а для дома «более безопасно» пустовать, потому что корабль сталкивается с «каким-нибудь риском», когда он покидает порт, авиалайнер сталкивается с «каким-нибудь риском», когда отрывается от аэродрома, а дом навлекает на себя «какой-нибудь риск», когда в него въезжает жилец. *Но* в гавани судно куда быстрее обросло бы раковинами да моллюсками и в результате стало бы непригодным для мореходства. Самолет намного быстрее проржавеет, оставаясь в ангаре, а дом заметно быстрее ветшает, когда стоит пустым. Да, постановка целей сопряжена с определенной опасностью, но риск бесконечно больше, когда вы не ставите перед собой никаких целей. Причина проста. Точно так же, как корабли строятся для того, чтобы плавать по морям и океанам, самолеты — чтобы летать в небесах, а здания — чтобы в них жили люди, так и человек создан для определенного предназначения. *Вы* живете здесь, на нашей планете не просто так, а по определенной причине. Ваше предназначение состоит в том, чтобы общество могло получить от вас все возможное, дабы вы могли сделать свой вклад в судьбу человечества. Цели позволяют вам сделать гораздо больше как для самого себя, так и для других.

Поскольку первый и самый очевидный шаг — это «уговорить» вас немедленно приступить к каким-то действиям по формулировке ваших целей, то я прямо сейчас собираюсь заняться именно этим. [Чувствую, что, по правде говоря, я мог бы обойтись и без этого «предупреждения», поскольку вы явно заинтересованы и готовы дать себя «уболтать», — иначе вы бы не забрели так далеко в текст книги.]

## **ПОЕХАЛИ В АКАПУЛЬКО ЗАВТРА — И КАЖДЫЙ ДЕНЬ**

Предположим, что завтра вам вдруг позвонит по телефону старый и уважаемый вами друг и с энтузиазмом скажет: «Дружище, у меня хорошие новости. Ты можешь поучаствовать вместе с нашей группой в трехдневной поездке аж в Акапулько, и это не будет стоить тебе ни гроша. Мы вылетаем завтра утром ровно в 8, и у нас еще есть места ровно для двух человек. Босс отправляет всех нас на своем личном реактивном самолете, и мы остановимся на его вилле прямо на пляже». Вашей первой реакцией могло бы быть что-либо в таком роде: «Это выглядит потрясающе, но у меня просто гора всяких дел, и я пока не вижу, как смогу подготовиться к поездке да еще и успеть сделать все то, что обязан довести до конца, прежде чем сумею куда-нибудь смыться».

Прежде чем вы продолжите отвечать, ваша умная жена шепотом сообщает вам в другое ухо, что у нее есть идея, и предлагает сказать другу о вашем намерении чуть подумать и перезвонить ему через несколько

минут. Не успев положить трубку, вы с женой сразу начинаете думать и планировать. Сначала вы задаетесь вопросом: «Что я непременно обязан сделать?». На стол извлекаются авторучка и бумага, после чего вы начинаете записывать все, что должны выполнить. Затем вы нумеруете все работы в порядке их важности. Наконец, перепоручаете некоторые из своих обязанностей другим. После этого вы, как и обещали, звоните другу и говорите: «Привет, ты знаешь, я просмотрел свой график, прикинул кое-что и понял, что, в конце концов, мы можем отправиться в эту поездку».

Гарантирую, что в течение следующих 24 часов вы провернете куда больше, чем обычно делаете за несколько дней. Разве не так?

Поскольку вы почти наверняка должны ответить на этот вопрос утвердительно, позвольте мне сразу задать вам другой. Почему бы вам не наметить поездку в Акапулько на завтра — и на каждый следующий день? Почему вы не составляете список всего того, что должны сделать в течение следующих *трех* дней? А потом действуйте так, словно у вас имеется всего один день, чтобы выполнить трехдневную работу. Как имел обыкновение говорить мой хозяин в бакалейном магазинчике: «Это заставит тебя одеть ту шапку, в которой тебе лучше думается». Вы будете интенсивно использовать свои мыслительные способности, чтобы, прежде чем приступить к действиям, все обдумать, спланировать и поручить. Это позволит вам выполнять настолько больше всяких дел, что в недалеком будущем ваша жизнь переменится и вы сможете в самом буквальном смысле стать завсегдатаем Акапулько или любого другого места, которое вам по душе. Причина понятна: вы изменитесь, перестанете быть путником, который блуждает в потемках, и станете осмысленно конкретным. Ваша жизнь обретет направленность.

Люди часто жалуются на отсутствие времени, хотя реальной проблемой является отсутствие направленности. Многие «эксперты» говорят, что, когда мы убиваем время, то нас должны арестовать за убийство. Однако более тщательный анализ обнаруживает, что те, кто убивают время, совершают не убийство, а самоубийство. Время может быть союзником или врагом. То, чем оно станет в вашей жизни, полностью зависит от вас, ваших целей и вашей решимости продуктивно использовать каждую имеющуюся минуту.

## НЕКУДА ЦЕЛИТЬ—НЕЧЕГО ИГРАТЬ

Позвольте мне проиллюстрировать важность наличия целей, описав гипотетический решающий матч финальной серии баскетбольного чемпионата. Команды размялись, потренировались в бросках по кольцу и физически готовы к игре. Адреналина в крови хватает, и хорошо видно волнение, которое испытывают игроки перед столь ответственной встречей. Они возвратились в свои раздевалки, и тренеры дают им последние напутствия, прежде чем начнется игра. Мол, так-то, друзья. Теперь или никогда. Сегодня вечером мы либо выигрываем, либо все теряем. Никто не помнит лучшего из свадебных гостей, и никто не помнит, кто стал вторым в первенстве. Сегодняшний вечер стоит целого сезона.

Игроки едва откликаются. Они так взвинчены и заряжены на борьбу, что почти срывают двери с петель, когда приходит время выбегать на площадку. Однако, оказавшись в огромном зале, они резко останавливаются и в полном замешательстве, которое сменяется разочарованием и гневом, показывают жестами, что на щитах сняты кольца — эти подлинные цели игроков<sup>87</sup>. Разгоряченные парни сердито требуют растолковать, как они могут играть, не имея целей. Спортсмены знают, что без целей они никогда не смоги бы вести счет, никогда не знали, успехом или неудачей окончилась очередная атака, не знали итога своих выступлений в соревнованиях, а вся игра утратила бы смысл. Фактически они, лишившись цели для своих бросков, даже не попытались бы играть в свой излюбленный баскетбол. Стало быть, для баскетболистов цели важны, верно? А для вас? Не пытаетесь ли вы выступать в соревновании под названием «жизнь», не видя перед собой цели? И если да, то какой теперь у вас счет?

## ЖИЗНЬ ЦЕННА

Интересное явление имеет место в санаториях для выздоравливающих и в домах-интернатах для инвалидов и престарелых, которые разбросаны по всей Америке. Везде в них показатели смертности резко снижаются перед национальными праздниками и торжественными днями типа годовщины свадьбы или дней рождения. Многие из пациентов устанавливают себе цель дожить до еще одного Рождества, до еще одной годовщины, еще одного Дня независимости и т. д. Сразу после намеченного дня, когда поставленная цель достигнута, воля к жизни падает, и смертность прыгает вверх. Да, жизнь ценна сама по себе, но она длится только до тех пор, пока имеет нечто ценное в качестве своего объекта и в качестве цели. Цели жизни важны, и это знает

фактически каждый. Однако по собственному выбору— или, быть может, из-за безразличия— средний человек с улицы продолжает блуждать закоулками жизни, двигаясь по линиям наименьшего сопротивления, оказываясь путником, который бродит в потемках, и отказываясь быть осмысленно конкретным.

Покойный Максвелл Мальц написал книгу, которую я не рекомендую вам читать; вы должны проглотить ее. Сделайте ее частью самого себя и своего образа жизни. Книга эта называется «Психоконвергентика». С обложки слово выглядит устрашающе, но в действительности это простая, красиво написанная и вполне понятная книга. Мальц говорит, что человек в функциональном плане подобен велосипеду. Если он не движется вперед и вверх по направлению к цели, то наверняка потеряет равновесие и упадет.

### ЦЕЛЮ МОЖЕТ БЫТЬ ПОБЕДА ЛОШАДИ

Джули всегда любила свою ирландскую лошадь, но в данный момент она взбешена, душевно травмирована, разочарована, огорчена, утомлена, обескуражена и подавлена. В течение долгих недель она чистила и всячески холила своего жеребца, работала с ним и тренировала — все это для большой выставки, сопряженной с конкурсом. В ночь перед ее открытием девочка встала в 3 часа утра и доводила своего любимца до окончательной кондиции. Грива Айриша («Ирландца») была идеально заплетена, его хвост являл собой произведение искусства, шкура блестела напоподобие хорошо отполированной стали, а копыта искрились в солнечном свете. Уздечка, повод и седло были почищены и отполированы, а сама Джули, безупречно одетая, напоминала изящную куколку, когда вступила на арену, готовая к долгожданному событию. И что же случилось? Ничего, абсолютно ничего. Айриш, который считался лошадей, берущей препятствия, не пожелал брать их. Фактически он не сделала ни единого прыжка. Сотни часов упорной работы оказались напрасными, а мечты Джули о призе рухнули, когда ее лошадь три раза отказалась от первого прыжка и была дисквалифицирована.

В другом месте данной книги я указываю, что в момент разочарования вы можете или опустить руки и потерять все имеющееся, или же засучить рукава и, наперекор обстоятельствам, добиваться желаемого. Джули Зиглар, имея возраст 16 лет и вес меньше 100 фунтов (45 кг), решила засучить рукава и добиться желаемого — лошади, которая станет победителем. Но первым делом она установила цену на Айриша, подала рекламное объявление в газету, торговалась ожесточенно и ловко, словно настоящий барышник, и в конечном итоге получила намеченную цену. Она положила свои деньги на сберегательный счет и начала поиск другой лошади своей мечты. Девочка посетила все местные конюшни, не пропустила ни единой выставки и читала все доступные ей публикации о здешних лошадях, пока, наконец, не нашла Бат-тер-Рама («Ром с маслом») — красивого, но совсем еще «зеленого» чистокровного мерина-двухлетку. И со стороны Джули, и со стороны Баттер-Рама это был самый настоящий случай любви с первого взгляда — но возникла одна маленькая проблема. Стоимость Баттер-Рама значительно превышала то, что Джули выручила за Айриша, причем она упрямо отказывалась позволить мамочке и папочке покрыть разницу. Эта ситуация, однако, лишь немного замедлила ее бросок к цели, ибо Джули — такая девочка, которая убеждена в следующем: если ты хочешь что-то, то должна делать что-то. Она верила также в фундаментальный принцип достижения цели, гласящий, что **ты зайдешь ровно настолько далеко, насколько в состоянии видеть, а когда доберешься в это место, то сможешь увидеть еще дальше**. Используя деньги, вырученные ранее за Айриша, в качестве задатка, уплаченного наличными, и разработав схему оплаты остальной суммы ежемесячными взносами, она купила Баттер-Рама. Тут же Джули нашла место, чтобы зарабатывать деньги на эти платежи. Она также отыскала и лично оплатила профессиональную помощь в тренировке Баттер-Рама. Девочка заставляла его работать — а также себя — интенсивно и часто. Вскоре Баттер-Рам и Джули начали выигрывать призы. Стена в комнате Джули покрыта лентами и вымпелами всех цветов радуги, и сейчас ей предлагают за Баттер-Рама в четыре с половиной раза больше, чем она когда-то заплатила за него.

Для меня захватывающим в этой истории — кроме того факта, что она рассказывает про мою младшую девочку, — является вытекающий из нее и уже знакомый нам вывод, что если мы страстно хотим чего-либо, то должны сделать это нашей конкретной и четко определенной целью. И коль в дальнейшем мы станем действовать так, словно ни в коем случае не можем потерпеть неудачу, то произойдет много разных вещей, которые помогут нам на самом деле не потерпеть ее.

### УКРОЩАЙТЕ МОГУЧУЮ СИЛУ

Несколько лет назад мне довелось впервые пролетать над Ниагарским водопадом. Когда мы приблизились к нему, командир самолета объявил по селекторной связи: «Дамы и господа, слева от вас — Ниагарский водопад. Те из вас, кто никогда не видели водопада с воздуха, должны пересечь на левую сторону самолета. Этот вид приводит в трепет и заставляет благоговеть». Я внял его совету и, хотя водопад был на расстоянии

в несколько миль, мог видеть и чувствовать огромную мощь Ниагары, взирая на водяную пыль, которая вздымалась в воздух на сотни футов.

Пока я наблюдал за облаком брызг и смотрел на могучий водопад, у меня в голове пробежала вот такая мысль. На протяжении тысяч лет через этот обрыв высотой 180 футов (55 м) промчали невыразимые триллионы тонн воды, которые затем текли в сравнительное небытие. А потом настал день, когда человек — с планом — укротил часть этой устрашающей мощи. Он направил часть падающей воды на конкретную цель и сотворил миллиарды киловатт-часов электроэнергии, чтобы питать ею самые разные отрасли экономики. Благодаря этой энергии были освещены тысячи домов, собраны с полей тонны продовольствия, изготовлены и доставлены потребителям многочисленные изделия. В результате появления этого нового источника энергии были созданы рабочие места, обучены дети, проложены дороги, возведены здания и больницы. Список достижений почти бесконечен, и все они стали возможными потому, что человек с планом взял часть мощи Ниагары и направил ее на определенную цель. Как раз этого я прошу и от вас.

### ЦЕЛИ? ДЛЯ КОГО?

Словарь определяют цель следующим образом: то, к чему стремятся, чего хотят достичь. Но на самом деле это план. То, что вы рассчитываете сделать. Я намерен без всяких оговорок и «если» сказать, что, кем бы вы ни были, где бы ни находились и чем бы ни занимались, вы должны иметь цели. Красиво выразил это Дж. К. Пенни", когда сказал: «Дайте мне складского клерка, имеющего цель, и я выдам вам человека, который внесет вклад в историю. Дайте мне человека без цели, и я выдам вам складского клерка». Цели должны иметься у матери. Они должны иметься у торговых агентов. Домохозяйки, студенты, простые рабочие, врачи и спортсмены — все они должны иметь цели. Вряд ли вам удастся наподобие Ниагары осветить целый город, но при наличии четких целей вы высвобождаете таящуюся в вас мощь, — и тут начинает случаться многое.

Чтобы лишний раз подчеркнуть необходимость целей, предлагаю вообразить на минуту сэра Эдмунда Хиллари<sup>91</sup>, первого человека, который поднялся на вершину Эвереста, который объясняет, как он смог совершить этот подвиг. А теперь предположим, что он выдал такую версию: мол, *однажды просто вышел прогуляться и вдруг как-то само собой случилось, что оказался на вершине самой высокой горы в мире.* Или же представьте председателя правления фирмы «Дженерал моторе», который объясняет свое попадание на этот пост тем, что просто являлся на работу, а начальство просто повышало да повышало его, пока в один действительно прекрасный день он не оказался председателем правления. Смешно, разумеется, но ничуть не более смешно, чем *ваши* надежды добиться чего-нибудь существенного без наличия конкретных целей.

Однажды я просто вышел  
прогуляться и вдруг как-то  
само собой случилось,  
что оказался  
на верхушке Эвереста



Вам отлично известно: единственный способ попасть  
на вершину — это иметь цель.

## КАКОГО «ВИДА» БЫВАЮТ ЦЕЛИ

Есть семь различных видов целей: физические, финансовые, духовные, карьерные, семейные, психологические и социальные. В разных местах данной книги я вплетаю все эти цели в примеры, но ограничения по объему вынуждают сконцентрироваться только на части из них. Поскольку моя философия могла бы быть описана, хотя и с некоторой натяжкой, как идеалистическая, вас может немного удивить то заметное место, которое я отвожу финансовым целям. Не надо удивляться. Деньги — в предположении, что они законно заработаны, — это всего лишь мерило, способное оценить величину услуги, которую вы оказали. Вы обязаны зарабатывать больше, чем вам нужно, ибо тем самым создаете возможности работы для тех, кто менее талантлив, нежели вы. Многие люди, цитируя Священное писание, причем, как это часто бывает, неверно, говорят, будто деньги— это корень всяческого зла. Совершенно не так, **корень всяческого зла — это любовь к деньгам.**

После того как эти слова произнесены, позвольте мне теперь подчеркнуть, что первая заповедь Господа, которая гласит: нет для нас никакого другого Бога, кроме Иеговы, — включает и деньги. Не превращайте деньги в свое божество, в идола. Соломон, самый мудрый человек, когда-либо живший на Земле, говорит нам в книге Екклесиаста, или Проповедника: «Кто любит серебро, тот не насытится серебром». Смысл этого прост: если деньги становятся нашим богом, то им никогда не удовлетворить нас, независимо от того, сколько мы их имеем. И нам достоверно известно, что это истинно, поскольку за последние два года перед написанием данной книги умерли пять миллиардеров, и все пятеро бились до самого конца, стремясь заработать еще больше денег. Я уже упоминал, как кто-то спросил одного простого человека, сколько денег оставил, по его мнению, Говард Хьюз, и тот бесхитростно ответил: «Он оставил **их** все до копейки». И если кто-либо спросит, сколько намереваетесь оставить вы, просто скажите ему: «Ровно столько же, сколько и Говард Хьюз».

Деньги, однако, являются великолепным мерилем человеческого служения. Независимо от вашей профессии можно утверждать почти без всякого риска ошибиться: чем больше вы служите людям, тем больше ваше финансовое вознаграждение. Есть у денег еще одно свойство, которое вы уже, наверное, успели обнаружить: когда необходимы деньги, то у них очень не много заменителей. Могу заверить вас, что, при прочих равных условиях, лучше иметь их, чем не иметь. Кроме всего, они красивы с виду и подходят по цвету буквально ко всему.

## СТАЛЬНОЙ МЕЧТАТЕЛЬ

На протяжении столетий «торговцы словом» тысячекратно говорили о мечтах, которые у них есть. Но только сравнительно немного лет назад Мартин Лютер Кинг придал этим словам дополнительную значимость, когда в своей знаменитой речи, произнесенной «с вершины горы», речи, которая всколыхнула совесть Америки и отправила миллионы ног в поход за справедливость, он воскликнул: «У меня есть мечта!». Другой человек, который тоже имел мечту и вскоре увидел, как она сбывается, был любителем сигар и стуктом кипучей энергии, а его неистощимый источник любви никогда не высохал. Его имя — Декстер Ягер, человек с прочными семейными узами и твердыми религиозными убеждениями.

Декстер отверг стипендию Йельского университета, потому что спешил отправиться в путь по дороге к успеху. Его мечта о свободном предпринимательстве началась с кружки прохладительного напитка «Кул-эйд», которая быстро превратилась в прибыльное местечко на эстраде в качестве поп-певца. Вкус раннего успеха полностью убедил его в достоинствах системы свободного предпринимательства. В дальнейшем Декстер весьма преуспел и в иных своих начинаниях — на ниве продажи автомобилей, в качестве доверенного торгового агента компании «Сирс» и в других делах, включая приличный пост в строительной фирме. Однако Декстеру и его преданной помощнице и подруге Берди [«Пташке»] никогда по-настоящему не удавалось ухватить за хвост большую удачу, пока целая серия обстоятельств, которые, как уверены супруги, были ниспосланы Богом, не привела к тому, что 1 ноября 1965 года они примкнули к корпорации «Амвэй», базирующейся в городке Ада, штат Мичиган. Их рост и успехи были устойчивыми и даже захватывающими [но я не сказал «легкими»]. Сегодня показатели обоих супругов близки к наивысшим, возможным в их деле, и оба они имеют звание лучшего дистрибьютора с тремя бриллиантовыми знаками.

Долгие часы упорной работы, выполнявшейся с огромным энтузиазмом, позволили Ягерам реализовать их мечту, которая в прошлом порой оказывалась загнанной в тупик из-за многократно нарушенных обещаний. Сегодня организация Ягера функционирует по всему миру, повсеместно известна и использует десятки тысяч сотрудников. Однако успех Декстера в фирме «Амвэй» имел место не только благодаря тому, что он

делал после того, как связал свою судьбу с этой компанией. Его успех вырос на прочном фундаменте, который закладывался многие годы и базировался на мощных опорах честности, твердого характера, любви, лояльности, порядочности и веры во всемогущего Бога. Его успех сперва долго существовал у него в голове как реальность, и его мечта смогла воплотиться, когда в одном месте и в одно время встретились большая подготовка и подходящая возможность. Мечта стала явью, поскольку Декстер знал, что так оно и будет, — ведь эта мечта родилась у него еще в юношестве. Затем он, удобряя и поливая, возвращал ее в молодые годы. Она выросла, расцвела и дала ему плоды уже в пору возмужалости.

В процессе достижения успеха каждый из Ягеров отдал бизнесу и жизни всего себя [свой труд, способности, преданность идее и т. д.], а потому было неизбежно и predetermined, что они получают многое [финансовую безопасность, красивый дом площадью 11 000 квадратных футов с семью спальнями, плавательным бассейном, большими автомобилями, а также жилой автофургон, кольца с бриллиантами и т. д.]. Бёрди подводит итог их успеху и приверженности делу следующим образом: «Когда вы устанавливаете предел тому, что собираетесь давать и делать, то тем самым устанавливаете потолок и тому, сколь высоко вы взойдете и что будете иметь, когда попадете туда». Поскольку Декстер не ставил никаких пределов тому, что он намерен дать, то тем самым ликвидировал и потолок, который бы ограничивал полученное им.

Возможно, Декстер не был оригинальным, но даже если и не он придумал фразу: «Не позволяйте никому украсть вашу мечту», — этого человека вполне можно отождествить с указанным выражением, когда он предостерегает жителей всей страны быть осторожными в выборе связей с другими людьми, чтобы никто из них не украл их мечту. Что касается Декстера и Бёрди Ягер, то они уже давно отковали свои мечты, превратив их в сталь.

Указанная философия сработает и для вас точно так же, как это произошло с Декстером Ягером. Его биография очень многообразно воплощает философию книги настоящей книги, потому что Декстер проделал все те шаги, которые наш художник нарисовал на картинках размером в полную страницу, где изображена лестница на вершину. Он взойшел на вершину, потому что действовал как человек, полноценный физически, умственно и духовно. Он остается там, потому что построил свой успех на прочном фундаменте и потому что осознает ограниченность места на вершине [его недостаточно, чтобы там рассестись]. Он получает в жизни все, чего только хочет, ибо помогает сотням других людей получать то, чего хотят они. И, что еще более важно, сегодня он ближе, чем когда-либо, к своей прекрасной жене и их семерым счастливым, здоровым и хорошо воспитанным детям. Таков Декстер Ягер, «стальной» мечтатель.

К этому времени вы должны быть уже полностью убеждены в необходимости всерьез заняться своими целями, так что давайте двинемся дальше и рассмотрим различные свойства и характеристики целей, чтобы затем объяснить, как их устанавливать и как достигать.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

## ГЛАВА 2

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ЦЕЛЕЙ

#### ПЕРВОЕ—ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ БОЛЬШИМИ

Когда вы устанавливаете себе цели, что-то внутри вас начинает говорить: «Давай-ка вперед, еще вперед» — и потолки начинают подниматься. В последующих разделах и главах мы увидим еще многих людей практически из всех кругов общества, которые смогли преуспеть. Каждый из них имел цели и делал совершенно невероятные вещи. Я хочу, чтобы вы читали их истории со всем тщанием, поскольку в каждом примере намереваюсь обращаться непосредственно к вам. Вы же должны мысленно вставлять в мой текст свои слова и замечания, а также стремиться влезть в шкуру героев этих поучительных рассказов. Если вы примете на вооружение их преданность делу и используете ее для достижения своих целей, то с вами могут случиться и действительно случатся многие замечательные вещи — это я вам обещаю.

Цели могут быть эффективными лишь в том случае, если они большие, даже великие, поскольку требуется большая цель, чтобы породить то воодушевление, которое необходимо для подлинных достижений. Нет

ничего волнующего или возбуждающего в том, чтобы оказаться рядовой посредственностью или же ни от кого не отставать. Нет ничего возбуждающего в регулярном внесении платежей за дом, взносов за автомашину или в банальном преодолении мелких жизненных проблем. Воодушевление приходит лишь, когда вы действуете на максимуме, а такое может быть только при наличии надлежащих целей.

В спортивном мире давно установлен факт, что атлет показывает лучшие результаты скорее в условиях острой конкуренции, чем при соревновании с середняками. Игрок в гольф, теннисист, футболист, боксер и т. д. — все они имеют тенденцию «сачковать» и действовать вполосилы, выступая против посредственного или слабого соперника. В этом одна из причин, почему в мире спорта наблюдается так много неожиданных поражений. То же самое верно в политике. Таким образом, если вы поставили себе цель,— а она и есть самый настоящий «противник», — которая является действительно большой, то она выявит и высвободит все лучшее в вас. Она создаст возбуждение и воодушевление, и именно они позволят вам действовать по максимуму и решить поставленные задачи.

Когда вы находитесь в наилучшей форме и действуете на максимуме своих возможностей, то можете вечером, ложась в постель, сказать себе, не кривя душой: «Сегодня я сделал все что мог». Результатом будет вознаграждающий за труды и дающий удовлетворение ночной сон — ведь вы можете спать спокойно, зная, что делаете максимум возможного для достижения поставленной перед собой большой, даже великой цели. Какое захватывающее чувство — знать, что, пока тянешься к звездам [к своей большой цели], ты не удволяешься горсткой грязи. Вы должны видеть жизнь как нечто великое и захватывающее, а свои цели — как большие или грандиозные. Мудрый человек сказал однажды: **«Никогда не строй мелких планов, ибо нет в них того величия, которое взволновало бы мужскую душу».**

**То, какой вы видите жизнь, в значительной степени определит то, что вы от нее получите.** Возьмите железный прут и используйте его как стопор для двери — тогда цена ему доллар. Изготовьте из того же прутка хорошие подковы — и они будут стоить приблизительно пятьдесят долларов. Возьмите тот же самый прут, удалите из железа все примеси и загрязнения, превратите в высококачественную сталь и произведите из нее ходовые пружины для высокоточных хронометров — и они потянут на добрые четверть миллиона долларов.

То, каким вы видите этот прут железа, как раз и образует столь внушительную разницу, а то, каким вы видите себя и свое будущее, породит не меньшее различие в достигнутых вами результатах. Вы должны иметь великую цель. Для меня неважно, являетесь ли вы косметологом, домохозяйкой, спортсменом, студентом, специалистом по продажам или бизнесменом, — в любом случае у вас должна быть великая цель. Ясно, что величина целей изменяется в зависимости от конкретного человека. Букер Т. Вашингтон сказал: «Измеряйте величину свершения теми препятствиями, которые вам пришлось преодолеть, дабы достигнуть своих целей». Я согласен с ним, ибо сказано: «Кому много дано, с того многое спросится».

### **ГАРАНТИРОВАННО «ХУДШИЙ В ГОРОДЕ»**

По соседству с бакалейной лавкой, где я работал в бытность мальчиком, располагалось некое сочетание магазинчика «кофе — чай» с прилавком, где торговали арахисом во всех видах. Его владелец был известен просто как дядюшка Джо. Запах жарящегося кофе и арахиса нестерпимо дразнил и привлекал толпу жаждущих каждый раз, когда дядюшка Джо начинал обжаривать новую порцию. Жарил он арахис с помощью обычной угольной печурки, превращенной его собственными руками в ростер. Закончив облагораживать порцию арахиса, он высыпал орехи в большую картонную коробку. Потом дядюшка Джо раскладывал готовый арахис по пакетикам. В то время пакетик продавался за пятак. Заполнив очередной мешочек, дядюшка вынимал оттуда два орешка и откладывал их в сторону, в особую маленькую коробку. Когда работа по фасовке пакетиков заканчивалась, ему всегда удавалось наполнить еще пару-тройку пакетиков арахисом, собравшимся в этой «премиальной коробке». Дядюшка Джо родился бедняком. Он провел всю жизнь в бедности и умер бедным. Он много думал про арахис, но не арахис был его проблемой.

Никогда не забуду плакат, увиденный мною на въезде в город Колумбию, куда я приехал поступать в университет штата Южная Каролина. Огромными буквами на нем простенько и скромно говорилось: «Арахисы Кромера — гарантированно худшие в городе». Любопытство заставило меня задать вопрос по этому поводу. Мне рассказали, что когда мистер Кромер начинал разворачивать свой бизнес, он изготовил маленький плакат с той же самой надписью. Люди усмехались, когда читали текст, но арахис покупали. Позже он стал печатать тот же лозунг и на пакетиках со своим арахисом. Люди улыбались еще охотнее, но по-прежнему покупали арахис. Время шло, и м-р Кромер нанял большое количество мальчишек, чтобы те продавали орешки прямо на улицах Колумбии, действуя на комиссионной основе. Его плакаты и надписи становились все крупнее, а бизнес шел все лучше. Вскоре он приобрел права продавать свой арахис на

ярмарке штата и на местных спортивных мероприятиях, включая игры, которые проводились в университете штата Южная Каролина. Его известность и бизнес росли. Сегодня мистер Кромер — благополучный, преуспевающий и богатый человек. Он тоже много думал про арахис.

Вот вам два человека, продававших один и тот же продукт в очень схожих, по сути дела, регионах. Один из них был беден и таким же остался. Другой тоже был беден, но не хотел оставаться таковым. Они продавали тот же самый товар, но различие их персональных целей применительно к этому товару позволяло им видеть его в совсем разном свете.

## ЭТО ЗАВИСИТ НЕ ОТ ДОЛЖНОСТИ

Совершенно безразлично, каково сейчас ваше занятие. Независимо от того, являетесь ли вы врачом, бизнесменом, адвокатом, торговым посредником, священником и т. д., среди представителей вашей профессии имеются богатые люди, которые зарабатывают на жизнь вроде бы тем же, что делаете и вы, но намного больше. Я знаю богатых людей, руководящих станциями техобслуживания, и знаю некоторых владельцев станций техобслуживания, которые фактически разорены. Имеются богатые люди, занимающиеся продажами, и бедные люди, которые тоже заняты продажей. Существуют богатые педагоги и бедные педагоги. Точно так же есть богатые адвокаты и есть адвокаты бедные. Этот список бесконечен. Возможности лежат вначале в конкретном человеке, и только потом — в его роде занятий. Работа, должность, профессия обеспечивают подлинные возможности только в том случае, если индивид проходит свою часть дороги.

Каким бы делом вы ни занимались, имеется много людей той же самой профессии, которые вносят существенный вклад в этот род деятельности и в результате зарабатывают массу денег. **Вовсе не должность и не профессия являются причиной вашего успеха или неудачи; это определяется тем, каким вы видите себя и свое занятие.** Вот что *действительно* необходимо, так это великие цели; «вы должны видеть себя великим прежде, чем сможете стать великим».

## ВТОРОЕ—ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДОЛГОВРЕМЕННЫМИ

Без долговременных целей высока вероятность того, что вас победят кратковременные разочарования. Причина проста. Окружающие вовсе не так сильно заинтересованы в вашем успехе, как вы сами. Изредка, а то и частенько вам доведется почувствовать, что отдельные люди становятся на вашем пути и преднамеренно замедляют ваше продвижение вперед, но если быть реалистом, то самая главная преграда на вашем пути— это вы сами. **Другие могут останавливать вас лишь временно; вы — единственный человек, кто в состоянии сделать это надолго или навсегда.**

Иногда возникают такие обстоятельства, которые находятся вне вашего контроля. Если у вас отсутствуют долговременные цели, то временные препятствия могут вызывать напрасные и совершенно ненужные разочарования. Семейные проблемы, болезнь, автомобильная авария, иной несчастный случай или разные обстоятельства, над которыми вы не властны, для многих могут оказаться серьезными препятствиями, но на самом деле они не должны быть таковыми. В одной из последующих глав я научу вас, как реагировать позитивно на складывающиеся ситуации — негативные, а также позитивные. Вы узнаете, что задержка или препятствие — независимо от степени серьезности — может оказаться важной ступенькой на пути, своего рода камнем, помогающим переправиться через преграду, а не камнем преткновения. Когда у вас есть некая цель «дальнего действия», этого легче достичь. Почему? Да потому, что **вы зайдете ровно настолько далеко, насколько в состоянии видеть, а когда доберетесь туда, то сможете увидеть еще дальше.** Подумайте сами: если, прежде чем выехать на машине из дома, вы станете ждать, пока все светофоры на вашем пути окажутся зелеными, то никогда даже *не начнете* свое путешествие на вершину.

## ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ

Я пишу эти слова, находясь на борту лайнера DC-10, летящего из Лос-Анджелеса в Даллас. По расписанию наш вылет намечался на 5:15 пополудни. Какие-то непреодолимые задержки привели к тому, что мы поднялись в воздух только в 6:03 пополудни. Покинув аэропорт Лос-Анджелеса, мы направились прямо на Даллас, но не прошло и 20 минут, как ситуация изменилась. Потoki встречного ветра несколько отличались от прогноза метеослужбы перед взлетом, так что мы слегка отклонились от курса. Командир внес небольшие коррективы, и мы снова нацелились на Даллас. Я рассказываю это, имея в виду следующую

аналогию: когда мы немного сбились с курса, командир ведь не развернул самолет обратно и не возвратился в Лос-Анджелес, чтобы стартовать заново. Так и вы, **двигаясь к достижению поставленных перед собой целей, будьте готовы вносить в свой курс небольшие коррективы.**

Позвольте мне, однако, предупредить вас, чтобы при постановке долгосрочных целей вы не пытались мысленно преодолеть все препятствия, прежде чем начнете свой путь. Никто и никогда не предпринял бы даже попытку достичь хоть чего-нибудь существенного, если бы ожидал, пока все препятствия удалят с его пути, прежде чем он начнет действовать. Если этим утром вы, перед тем как ехать на работу, позвоните полицейскому начальнику и спросите, переключены ли на зеленый свет все светофоры по вашему маршруту, он подумает, что вы не в себе или просто «под градусом». Вам отлично известно, что каждый светофор нужно проезжать сам по себе, а потом разбираться со следующим — и так до тех пор, пока вы не достигнете пункта назначения. Если с препятствиями любого рода вы будете поступать, руководствуясь тем же самым подходом, то рано или поздно достигнете поставленной цели. Да-да, вы зайдете ровно настолько далеко, насколько в состоянии видеть, а когда доберетесь туда, то сможете увидеть еще дальше.

### ТРЕТЬЕ — ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЕЖЕДНЕВНЫМИ

Если у вас нет ежедневных целей, то вы подходите под определение мечтателя. Мечтатели— прекрасные люди при условии, что они закладывают под свои мечтания прочный фундамент, ежедневно работая над их реализацией. Покойный Чарли Кален выразил эту мысль содержательным способом. Он сказал: «Не бывает, чтобы возможность достигнуть величия низвергалась наподобие стремительно текущего и обильного Ниагарского водопада; скорее, она приходит медленно, редкими каплями».

Часто различие между великим и почти великим состоит в понимании того, что **если вы намерены сотворить великое, то должны продвигаться по направлению к своим целям каждый день.** Штангист знает, что если он собирается достичь большой цели, то должен тренировать, накачивать и растягивать свои мускулы каждый день. Родитель, желающий воспитать дисциплинированного и полного любви ребенка, которым он сможет по-настоящему гордиться, знает, что твердый характер и вера создаются ежедневными уроками обучения на собственном примере. Если наше предназначение — это образ жизни по принципу «все больше и больше», то ежедневные цели должны включать добросовестные усилия стать сегодня лучше, чем вчера. Если мы рассчитываем изменить и улучшить свои обстоятельства, то должны изменить и улучшить себя, — поскольку прежде, чем мы сможем *сделать* что-нибудь, мы сами должны *быть* кем-нибудь.

Ежедневные цели представляют собой наилучшие индикаторы характера— и наилучшие средства его укрепления. Именно через них на передний план выходят приверженность идее, дисциплина и решительность. Как раз здесь мы покидаем романтический ореол великой и долгосрочной цели либо мечты и переходим непосредственно к прозаической и скучноватой повседневной работе по возведению того фундамента, который поможет гарантированно сделать так, чтобы ваша мечта стала вашей судьбой. Главы следующего раздела, посвященные привычкам, будут особенно полезны в деле обзаведения ежедневными навыками и привычками, которые укрепляют характер.

### ЧЕТВЕРТОЕ—ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ КОНКРЕТНЫМИ

Ранее я не раз использовал фразу о том, что вы должны быть «осмысленной конкретностью», а не «путником, который блуждает в потемках». И вот почему. Вообразите самый жаркий день, который когда-либо знал мир, самую мощную лупу, которую можно купить в магазине, и коробку старых вырезок их газет. А теперь наведите свое увеличительное стекло на газетную бумагу. Невзирая на то что с помощью линзы мощь солнечных лучей многократно усиливается, вы никогда не доведете дело до пожара, — если будете все время передвигать лупу. Однако как только вы перестанете двигать ее и сфокусируете лучи не просто на бумаге, а на одной точке, то сразу заставите мощь солнца работать и умножите ее с помощью увеличительного стекла. И тогда вы сможете развести изрядный огонь.

Вне зависимости от того, какими ресурсами мощи, таланта или энергии вы располагаете, вам никогда не добиться всего, что гарантируют ваши способности, если вы не заставите их работать и не сфокусируете на конкретной цели, все время оставаясь нацеленным на ее достижение. Охотник за птицами, который возвращается с добычей, не стреляет по стайке перепелов или куропаток вообще; он выбирает себе в качестве цели *одну* конкретную перепелку.

Искусство постановки целей состоит в умении сконцентрироваться на одной конкретной, четкой задаче. «Много» денег, «красивый» или «большой» дом, «высокооплачиваемая» работа, «дополнительное»

образование, «значительный рост» объема продаж, «активизация» деятельности, стремление «больше делать» для местного сообщества или стать «лучшим» мужем, женой, студентом, человеком и т. д. — все это слишком общо, чтобы являться целью. Если говорить в целом, то все такого рода формулировки недостаточно конкретны.

Например, вместо «большого» или «красивого» дома ваша цель должна быть расписана до мельчайших подробностей. Если у вас нет полной ясности до деталей, то начинайте собирать иллюстрированные журналы с фотографиями и планировками домов, которые вам по душе. Комбинируйте разные идеи и концепции, которые там представлены, с тем, что увидите при осмотре зданий, выставленных для обозрения строителями или агентами по продаже недвижимости. Осмотрите побольше домов, открытых для посещения, но не вводите в заблуждение агентов по недвижимости, заставляя их считать вас потенциальным клиентом, желающим быстро купить готовый дом, и в результате тратить много времени, показывая вам различные дома, которые выставлены на продажу. Это не только некрасиво, но и нечестно, а также замедлит поиск необходимых вам деталей и элементов вашего целевого дома.

Затем возьмите весь ассортимент идей для вашего дома и передайте их бумаге. Сколько вы хотите квадратных метров, каков размер самого дома, характер и вид земельного участка, желаемое местоположение, число комнат, стиль оформления интерьеров, предпочтительные цвета и т. д. Затем пригласите местного художника сделать эскиз [молодой художник или учащийся художественной школы сможет, вероятно, справиться с этим за минимальную плату]. Как вы обнаружите в дальнейших разделах данной книги, такого рода рисунок особенно важен.

Надеюсь, вы полностью понимаете, что должны усвоить общую информацию о постановке целей, а затем конкретно применить ее к вашей ситуации. Позднее я приведу много нюансов, которые наверняка пригодятся в *вашей* конкретной ситуации. Если вы рассчитываете достичь подлинной эффективности, то независимо от того, к какой именно цели вы стремитесь, она должна быть *конкретной* до деталей.

## **ОТВЕТ НА НЕЗАДААННЫЕ ВОПРОСЫ— МОГУТ ЛИ ЦЕЛИ БЫТЬ НЕГАТИВНЫМИ**

Ответом является решительное «да». Цели могут оказаться негативными, если соблюдается одно из следующих трех условий. Во-первых, ваша цель может стать негативной, если вы не принимаете во внимание факт, что сами должны быть архитектором своих достижений и что ни о каком «везении» не может быть и речи. Во-вторых, ваша цель может быть негативной, если она нереалистически огромна. В-третьих, негативный характер цели возможен в том случае, если она лежит вне сферы ваших интересов или была сформулирована вами для того, чтобы угодить чьим-то желаниям.

Давайте разберемся с самой большой из перечисленных проблем— если цель слишком велика или нереалистична.

Нередко наблюдаются случаи, когда чрезмерная или нереальная цель ставится преднамеренно, чтобы данный индивидуум мог иметь готовое оправдание для неудачи. Человек, который так поступает, инстинктивно планирует провал и фактически ищет понимания у окружающих, зная, что они не будут винить его в неудаче при попытке сделать невозможное. Вполне может быть, что у молодого человека, о котором говорится в нижеследующей истории, именно эта проблема.

Несколько лет назад после выступления в Детройте ко мне подошел молодой человек двадцати с небольшим лет, плохо одетый и явно с ограниченным образованием, который произнес нечто потрясающее: «Мистер Зиглар, вы высекли из меня искру, и поэтому я хочу пожать вашу руку и сказать вам, как много вы сегодня сделали для меня». Естественно, я призвал его продолжать [честно говоря, мне было бы трудно остановить его даже при наличии желания]. «И что же такого я сделал?»— спросил его я. Он с энтузиазмом ответил: «Вы сделали для меня миллион долларов». «Что ж, это просто фантастика, — откликнулся я. — Надеюсь, вы не откажетесь поделиться со мной». Выглядев немного раздраженным, он произнес: «Нет, серьезно, я намерен заработать миллион долларов, причем собираюсь сделать это уже в нынешнем году».

Тут передо мной встала маленькая проблема. Должен ли я воспользоваться шансом прямо сейчас «убить» этот грандиозный энтузиазм или надо оставить иллюзию в живых и позволить парню продолжать усердствовать в деле достижения невероятной цели, а в конечном итоге потерпеть полное фиаско? Я называю его целью невероятной, потому что миллион долларов в год — это почти 20 000 долларов в неделю. Для молодого человека без надлежащей квалификации или приличного образования, да еще и не имеющего ни гроша, такие деньги — это весьма значительная сумма, чтобы заработать ее за один год, особенно если учесть, что у него не было и двух тысяч, необходимых для первичных закупок, чтобы просто начать его

бизнес. В свои приблизительно 25 лет он оказался неспособен накопить 2 000 долларов. Теперь же его цель состояла в том, чтобы всего за один-единственный год заработать в 500 раз больше.

Позвольте мне далее проиллюстрировать масштабы подобной задачи. Если бы ему понадобилось только три недели, чтобы собрать исходные 2 000 долларов, то он уже будет отставать от своего графика почти на 60 000 долларов. Будучи человеком осторожным, я прикинул, что раз он был неспособен скопить 2 000 долларов за 25 лет, то вряд ли ему удастся добыть эту сумму всего за три недели; вероятно, их потребуется как минимум шесть. Но через шесть недель он бы отставал уже на 120 000. К этому времени друзья и родственники подвергнут его куче насмешек и выставят лопухом. Скорее всего, парень уже выбросит на ринг полотенце или попробует на минуточку остановить мир, чтобы сойти. В глубине души он, пожалуй, чувствовал бы себя потом безрассудным, глуповатым и побитым. И мог бы честно говорить: «Все смеются надо мной» или «Все против меня». Аналогичная вещь может случиться с каждым из нас, когда мы ставим перед собой цели, которые невероятно и всеподавляюще грандиозны.

Если цель нереалистично громадна и вы не достигли ее — пусть даже на смешную величину, на чуть-чуть,— то сам факт неудачи независимо от ее размера оказал бы на ваши будущие достижения сильное эмоциональное воздействие, которое может быть чрезвычайно негативным. Провал может повлиять на человека даже до такой степени, что в дальнейшем он фактически откажется предпринимать любые сколько-нибудь серьезные усилия. По этой причине куда разумнее установить себе цель высокую, но достижимую.

Цель окажется также негативной, если она выпадает из сферы ваших интересов, и вы всего лишь пытаетесь кому-то угодить или сделать приятно. Если постановкой вашей цели управляет кто-либо посторонний, а не вы сами, то весьма маловероятно, чтобы в подобной ситуации вы не испытывали ни малейшего негодования или хотя бы чувства обиды, которые в конечном счете наверняка будут препятствовать вашим усилиям.

Еще одним признаком негативного характера цели является убежденность в том, что для ее достижения не обойтись без удачи. [Замените слово «удача» на «отдача»<sup>97</sup> — и я буду согласен с этим на все 100%.] Люди, достигшие успеха, попадают на вершину потому, что четко идентифицируют свои цели, используют данные им таланты и постоянно оттачивают их на оселке преданности идее, одержимости и упорного труда. Прорывы к успеху идут у них в паре с приверженностью своему высокому предназначению, а также конкретным целям — и так же произойдет с вами.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

## ГЛАВА 3

### ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

#### ГДЕ ВЫ СЕЙЧАС?

К этому моменту вы должны задавать автору вопрос: «Каким образом мне нужно ставить цели? Вы убедили меня в их необходимости, но не сказали, как это делать или хотя бы какими они бывают». Хороший вопрос. Фактически, как вы обнаружите позднее, цели легче достигнуть, чем поставить и сформулировать. Должным образом поставленная цель уже частично достигнута, ибо она представляет собой сильное выражение вашей веры в то, что вы можете это и достигнете этого. Как я уже говорил ранее, **после того как вы поверите, добиться успеха легко.**

Я собираюсь использовать здесь пример из области продаж, но снова подчеркиваю, что приводимые в книге примеры и процедуры могут быть перенесены на вашу профессию или род занятий — независимо от того, каковы они и в чем заключаются.

Если вы как торговый агент хотите продавать более эффективно, то должны поставить перед собой цели. Для этого полезно наличие некоторого опыта работы в вашей нынешней компании. Однако независимо от имеющегося опыта чтобы поставить себе большую, но разумную цель, вам обязательно нужны какие-то

исходные сведения и информация. Самая подробная карта в мире не обеспечит попадание в интересующее вас место, если вы не знаете, где находитесь сейчас. Вам нужно ориентироваться, откуда вы берете старт. Различные данные и сведения помогут вам установить эту начальную точку. Если вы в течение 30 дней будете уделять по несколько минут в день для ведения записей о своих действиях, это позволит вам получить истинную картину ваших производственных возможностей, вашей производительности и работоспособности, а также путей эффективного использования вашего рабочего времени. Вы обнаружите, что сделаете заметно больше за последние 15 учетных дней, чем вам удалось сделать в течение первых 15, и это явится прямым результатом ведения учета своей деятельности. На протяжении указанного 30-дневного периода вы должны быть честным вплоть до жестокости. В конце концов, речь идет о вашем будущем. Да и эта статистика предназначена исключительно для ваших глаз.

Имеется несколько апробированных шагов, которые вы должны предпринять, чтобы учет носил адекватный характер. Во-первых, фиксируйте, когда вы просыпаетесь, когда встаете и когда приступаете к производительному труду. Во-вторых, записывайте все то время, которое вы используете в течение рабочего дня на обед, перерывы на кофе, личные звонки по телефону и на прочие сугубо личные вопросы. В-третьих, регистрируйте время, затраченное на телефонные звонки для назначения деловых свиданий, на неожиданных или случайных посетителей, которые заглянули «на минутку», на звонки в сервисные службы, на наведение справок или на демонстрационные показы, а также записывайте время, потраченное на непосредственные контакты «лицом к лицу» с покупателем, и данные о достигнутом вами объеме продаж. Наконец, фиксируйте всякого рода «туманное» время. Имеется в виду время, которое вы провели во внешних организациях, последние 30 минут каждого обращения с предложением о продаже, дополнительное время, которое вы потратили на перетасовку своей картотеки предполагаемых покупателей, и т. д. Первые несколько дней это будет даваться вам трудно, но потом учет становится все более легким делом, по мере того как он входит в привычку, а ваша производительность начинает расти.

Как только вы выяснили характер и структуру использования своего рабочего времени, легко вносить сюда усовершенствования. Изучая прошлые данные самоконтроля, вы сможете находить свой наилучший день, самую лучшую неделю, месяц и квартал. Сравните свои лучшие прежние показатели с новым, более эффективным графиком деятельности. Возможно, вы сумеете увидеть, что можете взять свой наилучший квартал и продублировать его только раз в году — и, тем не менее, все равно сделать его своим лучшим годом. Ясно, что конкретные подходы могут в значительной степени меняться в зависимости от характера вашей деятельности, от свойств изделий и услуг, с которыми вы имеете дело, в частности, от их стоимости и т. д. Недорогие товары не будут порождать ежедневных, еженедельных и ежемесячных изменений, а дорогие очень даже будут [сопоставьте зубные щетки или косметику в противоположность компьютерам и недвижимости]. Делайте свою цель конкретной, причем в большинстве случаев делайте ее по возможности больше и выше. Но только помните: лучше пересмотреть цель через месяц и увеличить ее, чем оказаться вынужденным резко уменьшать ее.

В этом деле часто бывают чрезвычайно полезны дух соперничества и стремление вырваться вперед, как бы «встроенные» в каждое действие, так что давайте проанализируем систему, где главный метод — «бросить вызов». Во-первых, укажем, чего при таком подходе нельзя делать. Нельзя откусывать больше, чем вы в состоянии прожевать. Нельзя в самом начале бросать вызов чемпиону, если до сих пор ваши показатели были не более чем умеренными. Во-вторых, бросайте вызов просто одному из тех, кто находится впереди вас, а не чемпиону. Это — хороший подход, особенно, если вы делаете свой вызов «двойным». Двойной вызов имеет место в том случае, когда вы стремитесь превзойти как человека, стоящего впереди вас, так и свой собственный наилучший показатель. При таком способе действий никакие победы не будут доставаться вам «на халяву», по счастливой случайности, состоящей в «неявке» противника. Каждая победа будет делать вас более сильным и более подготовленным к следующему вызову. Если вы постоянно стремитесь побить свой собственный лучший результат, то независимо от того, сколько соперников находится в настоящее время впереди вас по показателям, вы всегда будете энергично продвигаться вперед, делать много продаж и зарабатывать много денег. Понятно, что если при этом вы еще и успеваете победить того, кто стоит впереди вас, то ситуация, в которой впереди вас никого не останется, будет лишь вопросом времени.

## **ЧТО САМОЕ ВАЖНОЕ**

Давайте рассмотрим физические, финансовые, духовные, карьерные, семейные, психологические и социальные цели.

Ниже приводятся некоторые правила, которые позволят вам более точно попадать в указанные цели. Само собой разумеется, вы должны помнить, что эти правила по необходимости должны быть весьма общими по

своей природе. Понятно, что в этой связи вы должны брать приводимые здесь примеры и преобразовывать их таким образом, чтобы они подходили к вашей специфической ситуации.

Обязательно надлежит выписать на бумаге все то, чего вы хотите и ожидаете. Понимаю, что вы вполне могли бы сказать: «Да мне понадобится целых три дня, если я вздумаю расписать все то, чего хочу». Думаю, вы слегка удивитесь, обнаружив на практике, что эта задача займет у вас отнюдь не так много времени, как вам думается. Итак, сначала просто запишите свои желания, а потом составьте список, где все они будут располагаться в порядке важности. Разумеется, вы будете в одно и то же время работать над достижением нескольких целей. Вполне можно преследовать физическую цель стать чемпионом своего гольф-клуба, лидером продаж в своей компании, президентом школьной ассоциации родителей и главой религиозной общины в своей церкви или синагоге — и все это одновременно. В подобном случае вы должны будете установить для себя порядок их важности, потому что каждая из перечисленных целей требует времени, а в будущем, в ходе работы по их достижению многие из них потребуют внесения корректив. Может получиться, что вам придется где-то идти на компромисс и согласиться на попадание в своем гольф-клубе всего лишь в пятерку лучших вместо желания стать чемпионом или пойти на активное членство в родительском комитете и на избрание в его правление вместо поста президента. В любом случае для достижения указанных целей вы должны будете стать более организованным.

### НЕ КАМНИ ПРЕТКНОВЕНИЯ, А «КАМНИ ПРОНИКНОВЕНИЯ»

Закончив упорядочивать свои цели по их приоритетности, вы должны составить другой список — препятствий, которые стоят перед вами. Если бы между вами и вашими целями не было никаких *преград*, то вы бы уже давно имели все, чего желаете. Перечислив на бумаге различные препятствия, вы сможете начать формулировать план их преодоления и составлять календарный график. Большинство авторитетов в области менеджмента согласны в том, что когда вы должным образом идентифицировали проблему, то уже наполовину решили ее. Вас приятно изумит, насколько быстрее вы сможете преодолевать препятствия после того, как выявили и четко описали их. По мере преодоления препятствий, стоящих на вашем пути к одной из целей, вам будет гораздо легче брать барьеры на пути к другим целям.

В предшествующей главе я подробно рассказал о молодом человеке, поставившем перед собой цель, которую я считал нереальной, — всего за один-единственный год обзавестись миллионом долларов. В вопросе постановки цели мой совет ему был таков: вместо того чтобы в первом же году добиваться звания финансового чемпиона мира, почему бы ему не подойти к этому примерно так же, как профессиональный боксер движется к завоеванию мирового первенства в своем непростом занятии. Когда молодой парень начинает боксерскую карьеру, он сперва бросает вызов спортсмену, стоящему немного выше него. После каждого успеха и по мере обретения опыта и уверенности в себе он взбирается все выше и выше по лестнице достижений. Немало многообещающих боксеров сломали себе карьеру тем, что пробовали перепрыгивать на ней через ступеньки и прежде, чем получили необходимый опыт, начинали выступать против соперников, которые были для них слишком не по зубам.

«В деле продвижения вперед и достижения ваших целей, — советовал я тому молодому человеку, — нужна постепенность». Если быть точным, я рекомендовал ему выяснить, сколько зарабатывает его начальник. Это позволило бы ему узнать, какую реальную цель он должен себе поставить. Затем я убеждал парня проанализировать средний доход сотрудников его компании. Далее советовал ему выбрать такое значение, которое было бы слегка ниже этого среднего показателя, и сделать его своей целью на первый месяц. У меня было чувство, что этому энергичному человеку по силам добиться и большего успеха, но я хотел, чтобы он обрел ту первоначальную уверенность, которая приходит вместе с достижением первой цели.

**Уверенность в себе — служанка успеха.** Как только вы сумели достичь успеха любой степени, вам становится гораздо легче добиться нового, еще большего успеха [сделайте что-либо хорошо, и тогда вам будет легко прогрессировать и обгонять других]. Наконец, я убеждал своего слушателя выбирать себе мишени в пределах собственной организации и начинать с победы над сослуживцем, который стоит выше него. Придерживаясь указанной процедуры, он стал бы в конечном счете первым номером по производственным показателям и смог бы тогда поставить перед собой намного более высокие денежные цели. Но, чтобы добиться всего этого, он должен действовать в соответствии с ежедневным графиком.

Вопрос о том, действительно ли он достиг бы за год своей цели в 1 000 000 долларов, носит академический характер. Я убежден, что при надлежащем подходе к постановке целей молодой человек сможет идти дальше и быстрее, одновременно получая по дороге больше удовольствия. Сказав все это, позвольте мне напомнить, что я вовсе не говорил, будто его цель недостижима. Я не обделен решительностью, но у меня ее недостаточно для того, чтобы поставить абсолютный и непреодолимый предел потенциалу человека, который по-настоящему предан идее.

## УВЕРЕННОСТЬ ПРИСУЩА И НЕОСВЕДОМЛЕННОСТИ

Несколько лет назад в моем офисе, расположенном в Колумбии, сидел молодой торговый агент, занимавшийся продажей кухонной посуды. Это было в начале декабря, и мы говорили по поводу планов на следующий год. Я спросил гостя: «Сколько вы собираетесь продать в следующем году?». С широкой улыбкой на лице он сказал: «Могу гарантировать одно: в следующем году я намереваюсь продать больше, чем продал в этом». Я откликнулся естественным образом: «Это замечательно. А сколько же вы продали в этом году?». Тут он почему-то снова просиял и ответил: «Как вам сказать, в действительности я этого не знаю». Интересно, не правда ли?

Одновременно это еще и весьма грустно. Со мною беседовал молодой человек, который не знал, где он находился ранее, и понятия не имел, на каком он свете сейчас; зато с *глубокой уверенностью, которая вообще нередко идет в паре с неосведомленностью, он знал, куда движется.*

К сожалению, большинство людей пребывает примерно в таком же состоянии. Они не знают, где находятся сейчас, понятия не имеют, где были раньше, но неизменно думают, будто знают, куда они движутся. Возможно, я говорю как раз о вас? Если это так, то очень может быть, что вы приобрели эту книгу весьма вовремя.

Тут я бросил молодому торговцу мощный вызов, задав ему вопрос: «А хотелось бы вам обрести бессмертие в бизнесе по продаже кухонной посуды?». Конечно, «бессмертие» — прекрасное слово, чтобы любого поставить на уши. Мой визави заглотнул приманку и немедля отреагировал с явным энтузиазмом: «А как?». «Очень легко, — ответил я. — Для начала достаточно побить до сих пор не превзойденный рекорд своей компании». На сей раз в его реакции было значительно меньше восторженного энтузиазма. Он пробормотал:

«Конечно, вам легко так говорить, но никто, включая меня, никогда не сможет побить этот рекорд». Естественно, такие слова вызвали у меня любопытство, и поэтому я спросил, что он имел в виду, говоря «никто никогда не сможет побить этот рекорд». В ответ он подчеркнуто многозначительно, с каким-то особенным выражением проинформировал меня, что этот рекорд был «нечестным», потому что у человека, который установил его, вроде бы имелся зять, продававший посуду от его имени.

## ДУША УСПЕХА — ЭТО СТИМУЛ

У этого молодого человека «хромота неудачника» проявлялась в такой форме: «Я не смогу сделать этого, потому что рекорд был установлен нечестно». Я заверил своего собеседника, что такой рекорд носит вполне законный характер и бросил ему второй вызов, сказав: «Если один человек смог установить рекорд, то другой в силах побить его». Поскольку **душа успеха — это стимул**, я тут же повесил перед ним кое-какую морковку. Прежде всего я заверил его, что если бы он побил тот непревзойденный рекорд, то фирма наверняка вывесила его портрет рядом с президентским в своем центральном офисе. Это ему явно понравилось. Затем я сказал ему, что указанный портрет станет использоваться в общенациональных рекламных объявлениях и статьях, а он сам завоюет славу лучшего специалиста по «чайникам» в мире [наш разговор происходил еще до того, как стали печатать специальные книги для «чайников», и чайник считался всего лишь обычной вещью, которая использовалась на кухне]. Это ему понравилось еще больше. Наконец, я сказал ему, что фирма непременно изготовит специально для него «золотой чайник» или, по крайней мере, такой, чтобы он смахивал на золотой. Таковы были мои действия в области мотивации, но он все еще испытывал некоторые сомнения относительно того, сколько ему удастся продавать чайников и прочего кухонного добра.

Я напомнил ему, что он сможет побить пресловутый фирменный рекорд, взяв свой показатель за лучшую неделю и умножив его на 50. Он усмехнулся и сказал: «Уважаемый, вам легко это говорить...». Я тут же прервал: «Верно, а вам легко это сделать, если только вы поверите, что сможете». Мой визитер по-прежнему не был убежден, что ему это по плечу, но обещал серьезно подумать. Это — важный аспект, потому что **о цели, которая ставилась в свое время небрежно, между прочим и как бы запросто, при появлении первого препятствия столь же легко забывают.**

## НИКАКИХ РЕШЕНИЙ ТИПА «ЕСЛИ»

26 декабря он позвонил мне из своего дома в Огасте, штат Джорджия. Ни до, ни после этого я никогда не вел телефонного разговора, который мог бы сравниться с этим. Провода, должно быть, раскалились. У себя в Колумбии я мог почувствовать волнение, точнее, возбуждение, исходившее из неблизкой Огасты. Он рассказал мне, что у него слышно. «Знаете, с момента нашей встречи в начале этого месяца я стал вести

точный учет всего, что делаю. Теперь я достоверно знаю, сколько зарабатываю денег, когда стучу в чью-то дверь, делаю телефонный звонок, провожу демонстрацию изделия или открываю свой саквояж с образцами. Я знаю, сколько продаю в течение каждой отработанной недели, каждого рабочего дня и даже часа». С огромным приливом энтузиазма он добавил: «Теперь я точно намерен побить тот самый рекорд!». Я еле смог вставить слово в бурный поток его речи, сказав: «Нет-нет, вы не намерены побить этот рекорд. Вы уже его побили».

Я поступил так, потому что в своем длинном монологе молодой человек ни разу не использовал слово «если». Это не было решение типа «если». Возьмите английское слово life («жизнь») и посмотрите на него. Две буквы в центре этого слова образуют другое слово — if («если»). Много людей проходят через жизнь, принимая только такие решения, которые начинаются со слова «если». Такие решения не рассчитаны на успех, а служат приготовлениями к неудаче. Но мой новый знакомый был совсем не таким человеком. Он не говорил: «Я намерен побить этот рекорд, *если* только моя машина не развалится». И очень хорошо, что он этого не сказал, поскольку именно так и случилось. Он не говорил:

«Я намерен побить этот рекорд, *если* только никто в моей семье не разболеется», ибо его дом действительно не избегал хворей. Он не говорил: «Я намерен побить этот рекорд, *если* только среди моей родни никто не скончается», потому что в наступающем году он похоронил двух любимых родственников, включая брата. Он не говорил: «Я намерен побить этот рекорд, *если* только не потеряю голос». И хорошо, что не говорил, потому что в следующем декабре, когда цель была очень близка, буквально на расстоянии вытянутой руки, его голос пришел в такое скверное состояние, что ларинголог приказал нашему герою вообще прекратить разговаривать, а он в ответ сделал единственную вещь, которую мог сделать, — сменил врача. Нет, его решение было реализовано за счет большого труда и наперекор большим трудностям, но началось оно очень простым заявлением: «Я намерен побить этот рекорд, точка».

Чтобы по-настоящему оценить масштабы его свершения, нужно внимательнее посмотреть на цель, которую он себе поставил. Никогда прежде он не продавал за год товаров на сумму, которая превышала бы 34 000 долларов, что по тем временам было далеко не так плохо. Однако в следующем году, продавая те же самые предметы кухонной посуды, в том же самом регионе и по той же самой цене, он доставил клиентам и получил от них оплату в размере, который после всех отказов от покупок, возвратов и непогашенных кредитов составил более 104 000 долларов. Он продал за год в три с лишним раза больше, чем продавал когда-либо до этого. В результате он все же побил пресловутый рекорд. Кстати говоря, компания действительно поощрила его так, как мы рассчитывали. Он получил широкую известность через фирменную рекламу, и ему вручили золотой чайник.

## РАЗУМНЕЕ И ИНТЕНСИВНЕЕ

Многие люди могут спросить, действительно ли мой собеседник стал настолько разумнее. В качестве ответа отмечу, что он наверняка стал за последний год несколько более разумным, потому что теперь обладает опытом одиннадцати прожитых лет вместо десяти. Многие спрашивают, стал ли он работать настолько интенсивнее. Я уверяю их, что он действительно поработал в рекордном для него году несколько интенсивнее и уж, конечно, более разумно. Он организовал свое время и узнал цену минуты. Он обнаружил, что 10 минут здесь и 20 минут там очень скоро суммируются, нарастают, как снежный ком, — ив целом набегают от одного до двух часов в день. В итоге собирается от восьми до десяти непродуктивных часов в неделю или, что прозвучит достаточно неправдоподобно, от 400 до 500 часов в год. А ведь такая цифра эквивалентна более чем пятидесяти полным восьмичасовым рабочим дням дополнительно. Короче говоря, он обнаружил, что далеко не у всякого и не в каждом часе имеется 60 минут, что не каждые сутки содержат 24 часа, да и семь дней в неделю бывает не далеко у каждого. У человека есть ровно столько минут, часов и дней, сколько он продуктивно использует. Когда **наш герой бросил жаловаться на нехватку времени и начал вести счет времени**, то оказался в состоянии проворачивать значительно больше дел в своем бизнесе и при этом вдобавок иметь больше времени для себя и своей семьи.

Он начал с того, что путем ведения систематического учета *точно* выяснил, на каком свете он сейчас находится. [Если вы — торговый агент, то *должны* сделать то же самое. Установите, к скольким потенциальным клиентам вы должны обратиться, чтобы гарантировать назначение реальной деловой встречи. Сколько таких встреч вы должны провести с клиентом, чтобы сообщить ему все необходимое о вашем продукте? Сколько презентаций вам требуется сделать, чтобы заключить сделку на продажу? Объедините эту информацию со сведениями о том, сколько *времени* требуется, чтобы гарантировать деловое свидание, которое даст результат. Сколько *времени* уходит на то, чтобы сделать презентацию и довести продажу до логического конца, включая время на разъезды, разное вспомогательное время, время на работу с документами и т. д.? Располагая всей этой информацией, вы будете знать, где сейчас находитесь и куда нужно двигаться. Ведь тогда все это становится вопросом простой арифметики. ] При наличии

указанной информации вы будете *знать*, что происходит в течение каждого часа, который вы уделяете работе; но не думайте, что этим все кончается. Почти немедленно вам придется пересмотреть свои цели и изменить их в сторону наращивания— часто резкого,— потому что ваша уверенность в себе, подкрепленная всеми перечисленными фактами, сделает вас и ваш труд намного более производительными.

Если проанализировать всю эту историю и разбить ее на части, то мы поймем, что молодой герой нашего повествования воспользовался всеми принципами постановки цели, равно как и принципами достижения цели.

1. Он вел детальный учет, чтобы выяснить, где сейчас находится.
2. Он изложил на бумаге цели, которых хотел достичь, — цели на год, на месяц и на каждый день.
3. Он был весьма конкретен [104 000 долларов].
4. Он поставил перед собой большую, но достижимую цель, чтобы вызвать у себя душевный подъем и бросить самому себе вызов.
5. Он сделал свою цель долгосрочной [одногодичной], чтобы его не сбили с пути каждодневные разочарования.
6. Он составил список препятствий, стоящих между ним и его целью, а затем сформулировал план преодоления указанных препятствий.
7. Он разбил свою цель на ежедневные небольшие приращения.
8. Он был психологически готов подвергнуть себя «дисциплинарным» ограничениям, чтобы тем самым предпринять шаги, необходимые для достижения своих целей.
9. Он был абсолютно убежден, что сможет достигнуть поставленных целей.
10. Путем визуализации он еще до того, как новый год начался, живо видел себя уже достигшим цели.

Хочу еще раз подкрепить мысль, выраженную ранее в этом разделе, и призвать вас быть осторожными в вопросе о том, делиться ли своими целями с окружающими. Если вы уверены в исходе и *должны* рассказать о своей цели другим, чтобы этим помочь себе, то действуйте. Однако в любом случае проявляйте мудрость и особую избирательность, когда намереваетесь поделиться своими целями. Если у вас есть близкие люди или любящие родственники, которые разделят ваш оптимизм и придадут вам дополнительную уверенность в том, что вы действительно сможете достигнуть своих целей, то рассказать им о ваших намерениях будет даже полезно. Но вы определенно причините себе вред, если поделитесь своими мечтами с занудой и нытиком, который станет высмеивать ваши идеи, обескураживать вас и сводить на нет все ваши усилия.

Молодой человек, о котором я сейчас веду речь [позже я назову его], поделился своими целями с членами семьи, верившими в него и оказавшими ему поддержку. Поставил он в известность о своих целях и некоторых других людей, поскольку достаточно хорошо знал себя, чтобы чувствовать: если он будет в центре внимания окружающих, то вероятность достигнуть цель у него только вырастет.

Я хорошо осознаю, что примеры, которые использую, говоря о постановке цели, не будут подходить для каждого индивидуального случая, но изложенные здесь принципы подойдут к любой ситуации. Возможно, некоторое время спустя вы окажетесь участником одного из наших учебных курсов или семинаров «Более насыщенная жизнь», которые мы проводим прямо в своей корпорации или по всей стране, и сможете напрямую поработать с одним из наших преподавателей или инструкторов над постановкой ваших конкретных целей. А я тем временем изложу далее кое-какие дополнительные соображения, которые должны быть вам полезны.

### **СЕГОДНЯ ХОРОШО—ЗАВТРА ЕЩЕ ЛУЧШЕ**

Рассмотрим случай одной матери, спросившей: «Как я могу поставить перед собой целую серию целей?». Прежде всего, у этой матери должна быть большая цель. Одна из величайших целей, которые может иметь

любая мать, состоит в том, чтобы научить своих детей, как жить в нашем сложном обществе и двигаться их собственным путем. Воспитать детей таким образом, чтобы они были счастливыми, здоровыми, нравственными и эмоционально восприимчивыми,— это великая цель для любой матери. Долговременная цель может состоять в том, чтобы научить детей быть полезными членами общества. Мать может также многому научить своих чад словом и делом и сделать так, чтобы они всегда были честными людьми и могли провести вечность с Иисусом Христом.

Одна из самых прекрасных повседневных целей, которые могут ставить перед собой родители,— научить наших детей самостоятельности. Хорошо говорится по этому поводу в Китае: «Если вы дадите человеку рыбку, то накормите его на день, но если вы научите его, как ловить рыбу, то накормите на всю жизнь». Научите своих детей, как делать самые разные вещи, как быть самостоятельными и самодостаточными. Что для матери может быть лучше такой повседневной цели?

Ежедневной целью каждого человека должно быть стремление сделать максимум того, что ему по силам сегодня, одновременно готовясь завтра действовать еще лучше. Ведь будущее — это такое место, где вы собираетесь провести всю остальную часть своей жизни. Ежедневные достижения — это кирпичи, из которых строят путь, ведущий в этот важный пункт. Если вы регулярно и прочно укладываете каждый такой кирпичик в нужную точку с помощью надлежащих процедур постановки целей, то в конечном счете возведете свою лестницу к вершине. Но чтобы ставить перед собой жизненные цели должным образом, то есть так, как об этом говорилось ранее, вам нужно ясно понимать, что лифт, ведущий на вершину, «не работает». Вам придется самому преодолевать ступеньки — по одной за раз. К счастью, они ясно обозначены и манят воспользоваться ими и шагать — вверх и только вверх.

## ГЛАВА 4

### ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

#### БУДЬТЕ ЧЕСТНЫ С СОБОЙ

Когда я начинал эту книгу, слова текли легко и хорошо укладывались— если не на бумагу, то, по крайней мере, у меня в мозгу. Когда я написал нечто вроде: **«Вы можете попасть туда, где вы хотите находиться, делать то, чем хотите заниматься, получить то, что хотите иметь, и быть тем, кем хотите стать»**, — то должен признаться, что положил эти слова перед собой и с чувством, что называется, глубокого удовлетворения сказал себе: «Это хорошо». К сожалению, мне приходилось держать эти слова на некотором расстоянии от себя, потому что между мной и указанным текстом располагалась талия обхватом в 41 дюйм (104 см) плюс 202 фунта (почти 92 кг) живого веса. Читая и перечитывая эти правильные слова, я начал думать и разговаривать сам с собой. [Ничуть не плохо сказать себе пару теплых слов. Неплохо даже ответить на них; однако если вы когда-либо поймаете себя говорящим в ответ себе же «Чего-чего?», то дело дрянь, и у вас есть проблемы. Именно в таком положении оказался я.]

У меня мелькнула, а потом и засела в голове мысль, что в конечном счете какой-нибудь читатель спросит, верю ли я на самом деле хотя бы сам тому, что написал. Так как честность начинается внутри человека, я был вынужден пересмотреть и заново оценить каждое слово, которое занес на бумагу. Если не растекаться мыслию по древу, то в сухом остатке мои выводы сводились к следующему: если я действительно верю своим собственным словам, то должен жить соответственно написанному, а если не верю этим словам, то ни к чему их писать. Памятуя об этом нехитром выводе, я спросил у самого себя: «И тебе на самом деле нравится то, каков ты сейчас, а, Зиг?».

Пока я сражался с этим вопросом, мне становилось все более и более очевидно, что я оказался перед необходимостью либо изъять из книги указанный фрагмент, либо жить не в ладах с собой. Неизбежной виделась мне и ситуация, когда мне придется сталкиваться с людьми, которые будут задавать неудобные вопросы. Кроме того, моему сыну было восемь лет, а я очень твердо придерживаюсь мнения, что отец должен быть в состоянии высечь своих детей, пока те не достигли, по крайней мере, 12-летнего возраста. При той скорости, с которой я бегал, у меня и близко не было шансов поймать моего младшего отпрыска. Однако последней каплей, которая заставила меня заняться собой, стали слова моей Рыженькой, однажды упорно продолжавшей просить, чтобы я втянул живот, — хотя я уже давно это сделал.

К счастью, Даллас — это родной дом знаменитого во всем мире Центра аэробики, который основал д-р Кеннет Купер. Доктора Купера называют по-разному; одни именуют его «доктор ВВС», другие — «бегающий доктор». Он провел обширные исследования по воздействию на организм аэробных упражнений, способствующих улучшению кислородного обмена. Когда вы видите любого человека, который бежит трусцой, то можете почти не сомневаться, что он занимается таким бегом благодаря прямому или косвенному влиянию д-ра Купера. Я договорился о встрече и направился в упомянутый Центр на пятичасовое обследование. Для начала у меня там взяли литра два крови [по крайней мере, это выглядело минимум на полтора литра]. Лаборанты только успевали наполнять и наполнять разные маленькие пробирки. Я подумал, что они, видимо, организуют у себя банк крови и решили зацапать меня в качестве главного донора. Затем меня окунули в резервуар с водой и три раза погрузили туда с головой, чтобы определить количество жира, имевшегося в моем теле. Врачи обнаружили, что на 23,9% я состою из чистого сала, а это не совсем точно соответствовало моему идеалу. Потом меня поставили на «бегущую дорожку» и подключили к какому-то мудреному аппарату, так что они могли следить за моим сердцем и контролировать пульс, пока я шагал в быстром темпе. Оказывается, длительность такой «прогулки» показывает ваше физическое состояние, так что я был огорчен, когда оказалось, что если бы я продержался всего на четыре секунды меньше, то получил бы оценку «кошмарное», а так у меня вышло всего лишь «просто ужасное».

Когда обследование было закончено и все цифры подсчитаны, д-р Рэнди Мартин, врач, который руководил всей процедурой, попросил меня зайти к нему в кабинет, чтобы пройти по результатам. Он объяснил мне, что для сбора и обработки информации у них используются новейшие компьютеры, и цифры доказывают, что лишнего веса у меня нет. Однако мне не хватает до нормы ровно пяти с половиной дюймов роста (14 см). Я прокомментировал, что это действительно никуда не годится, но д-р Мартин объяснил, что фактически я нахожусь не просто в хорошем, а в замечательном физическом состоянии — для 66-летнего человека. Когда я поправил его, что на самом деле мне 46 лет, выражение его лица резко изменилось. «Вы находитесь в ужасной форме, — сказал он. — Честно говоря, если бы вы были зданием, то я бы сказал, что вы обречены на снос». Естественно, мне захотелось знать, как я должен действовать, чтобы меня не снесло, и д-р Мартин выложил на стол точный график, где все это было показано, а в качестве небольшой премии угостил меня «бодрящим» разговором. Прежде чем он закончил излагать, что же именно мне нужно делать, я уж давно был вроде того маленького мальчика, который задал папочке какой-то вопрос. Тот отреагировал уклончиво: «А почему бы тебе не спросить мать?», на что мальчик ответил: «Мне просто не хочется знать про это сразу так много».

## КВАРТАЛ ПЛЮС ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК

Когда я явился домой, моя жена заявила: «Боюсь, ты собираешься переселиться теперь на улицу и постоянно бегать по всей округе». Я ответил утвердительно, на что она сказала: «Если уж мне суждено иметь 46-летнего толстяка, который бегает вокруг соседских домов, то я хочу, чтобы ты смотрелся как можно лучше». И тут же отправилась в магазин спорттоваров, намереваясь купить мне для бега разные модные рубашки и шорты, причем не простые, а хорошо гармонирующие с кроссовками, которые д-р Мартин настоятельно советовал мне обувать.

Находясь в офисе д-ра Мартина, я сделал одну некрасивую вещь, но в свое оправдание скажу, что в то время еще не читал Энн Ландерс. Энн говорит, что нехорошо и нечестно выдирать страницы из журналов, принадлежащих не тебе. Правда, я и без нее знал это, так что с моей стороны будет не очень-то честно прятаться за ее спину. А вырвал я всего одну страницу, где рекламировались жокейские шорты. Если вы не читаете рекламные объявления, адресованные жокеям, то позвольте мне порекомендовать вам, по крайней мере, взглянуть на эту картинку, когда она в следующий раз попадется вам на глаза. Вы без труда обнаружите, что в жокейские шорты никакому толстяку не влезть. По крайней мере, резинка там в пояс не втянута.

Когда на следующее утро зазвенел будильник, я выскочил из постели, натянул на себя весь модный прикид для бега, сунул ноги в кроссовки, рванул парадную дверь — и пробежал ровно квартал, потому что больше не мог. На следующий день, однако, я выступил значительно лучше. Мне удалось преодолеть тот же квартал плюс почтовый ящик. На третий день это был уже квартал и два почтовых ящика, затем квартал и три почтовых ящика. И, наконец, пришел великий день — я смог пробежать полностью вокруг всего нашего квартала. Когда я одолел эту веху, то разбудил по тревоге все семейство и сказал им, что «папочка смог».

Затем я однажды преодолел полмили (800 м), потом целую милю, а потом полторы мили и две мили. Понемногу я стал заниматься и гимнастикой. Сначала я отжимался 6 раз, затем 8, затем 10, потом 20, потом 30, а потом и 40. Сегодня я умею делать даже «армейское отжимание»; на простом языке это означает, что я резко отталкиваюсь от пола, взлетаю в воздух и успеваю в то же самое время хлопнуть в ладоши. Начал я также делать и приседания, причем в первый день сделал их целых 8 штук, потом 10, потом 20, затем 40,

затем 80, а затем и 120. Итоговый результат был таков: и вес и обхват талии начали снижаться. В течение указанного периода я, кроме того, строго соблюдал диету [иными словами, не наедался до тошноты]. А если серьезно, то я действительно сидел на диете, и чуть позже собираюсь поговорить на эту тему побольше. Мой исходный вес (202 фунта, если вы помните) систематически падал — сначала до 200, затем было 190, 180, 170 и 165 фунтов (75 кг). Моя талия уменьшилась с 41 дюйма до 40, 39, 38, 37, 36, 35 и, наконец, до 34 дюймов (86,4 см). Через десять месяцев с того дня, когда я написал, что вешу 165 фунтов и имею 34-дюймовый обхват талии, эти показатели были действительно достигнуты.

## ПРИНЦИПЫ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

Я привожу все эти подробности, потому что в данной истории так или иначе присутствует каждый из принципов постановки цели и ее достижения. Цель была лично моей, и, поскольку под угрозой здесь была моя человеческая надежность, то уже сам факт постановки указанной цели создавал стимул для ее достижения. Указанная цель, безусловно, была большой. Достаточно большой, чтобы представлять собой реальный вызов и вынуждать меня проникнуть для ее достижения в глубины неистощимого источника моих внутренних ресурсов. Тем не менее ее нельзя было назвать ни безответственно мелкой, ни, напротив, нереализуемой. Если бы я поставил перед собой задачу потерять только пять фунтов (2,3 кг), то ни одна живая душа, за исключением, возможно, моего Рыжика, вообще бы не узнала, что я хоть сколько-нибудь похудел. А сейчас, по мере того как мои лишние фунты таяли [фактически, когда они уходят вместе с потом, сам человек не особенно думает, что они тают] и талия начала делаться тоньше, моя семья и все друзья всячески нахваливали меня. Это действительно помогало. Я начал чувствовать себя лучше, и уровень моей энергетики повысился. Время, которое я потратил на программу занятий бегом, окупилось с надбавкой в форме возросшей выносливости в работе.

Правильный масштаб цели чрезвычайно важен. В предшествующей главе я подчеркивал, что цель может оказаться слишком большой, но не забывайте, пожалуйста, что в данном случае она выбиралась под руководством квалифицированного врача. Цель была определена ясно и очень конкретно. Я был четко сфокусирован на этой цели. Она являлась долговременной. [На практике выяснилось, что фактически она оказалась промежуточной, но из методических и иллюстративных соображений я намерен трактовать ее как долговременную.] Десять месяцев — таким было время, оставшееся со дня, когда я принял решение похудеть, до момента выхода данной книги в свет. Тридцать семь фунтов (17 кг) — это большущий вес, когда его надо сбросить, пожалуй, даже неподъемный, — пока вы не разделите его на десять и не поймете, что выходит всего лишь 1,7 килограмма в месяц. Осознав это, я испытал прилив энтузиазма и оптимизма, которые очень важны, если вы намерены достигнуть своей цели. К сожалению, эти полезные чувства сразу превратились в уверенность, которая затем доросла до самонадеянности, в результате чего первые 28 дней я так и не потрудился приступить к тренировкам. [Вы правы — от собственного пыла я чуть не спекся.]

Указанная цель — сбросить лишние килограммы — стала действительно достижимой после ее разбиения на ежедневные порции. Когда до меня дошло, что, если я хочу потерять через десять месяцев 37 фунтов, или 17 килограммов, то для этого от меня требуется совсем немного: я должен терять по 56 граммов в день, — то действительно встрепенулся. Семнадцать килограммов — это на самом деле нечто, неполных два килограмма — не так уж и много, а 56 граммов — совсем мелочевка. Я ведь набирал лишний вес помаленьку, по капельке за раз, вот и сбрасывать его надо тем же макаром. Старинное выражение, что пять рублей — поди-ка займай, а вот медный пятак — твердый верняк, конечно же, верно благодаря тому, что психологи называют «обратной связью по достижениям». Каждый шаг вперед, каждое достижение или, как в моем случае, каждый измеримый шагок на пути к потере веса увеличивал мой энтузиазм и подкреплял уверенность, что я способен снова и снова преуспеть на этом поприще. Да-да — успех порождает успех. Именно поэтому столь важно, ставя перед собой любую цель и добиваясь ее достижения, организовать этот процесс таким образом, чтобы вы практически каждый день могли радоваться какому-то успеху любого вида. Такая «позитивная обратная связь» наращивает вашу уверенность в себе и в успехе, и в результате вы начинаете «ожидать» и «видеть» себя добивающимся все большего и большего, а это означает, что вы действительно будете делать больше и сами становиться больше. Единственный путь достижения ваших долговременных целей проходит через достижение целей кратковременного характера. Не выпускайте из поля зрения свою главную цель и помните, что вы подбираетесь все ближе и ближе к долговременной цели по мере достижения целей ежедневного характера.

Для того чтобы моя цель сохраняла осмысленность, я должен был установить для ее достижения некий разумный срок. Если бы я планировал сбросить 37 фунтов через 37 лет или даже через 37 месяцев, то такой период времени был бы заведомо слишком длительным. С другой стороны, если бы я предпринял попытку сбить 37 фунтов за 37 дней, то выглядел бы еще более смешным. Мало того, что это граничило бы с невозможностью, но и воздействие такого «подвига» на мое здоровье вполне могло оказаться

катастрофическим. Мой календарный график был честолюбивым, но, тем не менее, разумным и достижимым.

## ВЕЛИКОМУЧЕНИК

Прежде чем мы продолжим, хочу задать вам вопрос. Вы когда-нибудь видели наяву настоящего, живого великомученика? А я лично, по крайней мере, одно время чувствовал себя именно таким страдальцем. Позвольте пояснить. Когда каждое утро будильник начинал тарабанить, я часто думал в глубине души: «На кой ляд 46-летнему толстяку нужно устраивать себе подъем и носиться кругом-бегом по округе, в то время как все его друзья-приятели крепко спят?». Но потом я опускал взгляд на свою талию в метр с лишним в обхвате и задавал себе новый вопрос: «Зиглар, ты хочешь выглядеть, как сейчас, или же как тот мужик в жокейских шортах?». И поскольку мне совсем не хотелось выглядеть, как сейчас, то я выскакивал из постели и начинал бегать.

Однако готов признаться: тот факт, что я дал себе обязательство бегать и сбросить вес, не означал, что все это непременно должно мне нравиться. Скажу больше: на самом деле, я чрезмерно «кипятился» буквально при каждом шаге, который преодолевал. Я бегал по снегу Виннипега, по песку Акапулько, по залитому дождем Миннеаполису и по апельсиновым рощам Флориды. И не думайте ни минутки, что я хоть раз пропустил возможность рассказать своему другу и недругу, родственнику и абсолютно незнакомому человеку, короче, всякому встречному и поперечному про те огромные «жертвы», которые я приношу из-за того, что дал это самое обязательство потерять вес. Я, должно быть, вел себя как чистой воды зануда и сейчас даже немного удивлен, что смог не потерять ни друзей, ни семью. Кстати, это бы вполне соответствовало законам жанра, поскольку многие годы я буквально сотни раз заявлял перед разными аудиториями, что если человек хочет достичь чего-либо заслуживающего внимания, то должен «уплатить цену» за это. [Бывало, у меня' даже появлялась в голосе дрожь, а на лице— выражение боли и страдания, когда я говорил, что вам придется «уплатить цену», после чего у всех слушателей, кроме самых сильных или черствых, глаза заволакивало скупой слезой.]

И вот однажды я бежал по территории студенческого городка университета штата Орегон в городе Портленд. Был прекрасный весенний день. Температура была около 24°C, и многие из студентов валялись на травке, отдыхая, готовясь к занятиям или флиртуя, а здесь появляется Зиг, который бегаёт трусцой где ни попадя. Пот заливал мне спину и ноги, но в этот день, отталкиваясь от земли и бетона, бежавших под моими подошвами, я вдруг всей кожей ощутил, что сегодняшняя пробежка «не такая». Внезапно я осознал, что не даром проживаю отведенное мне время. В тот день, вооруженный в мои 50 лет знанием того, что физически я нахожусь в лучшей форме, чем был в 25-летнем возрасте, что в забеге на две мили могу обогнать 98% студентов колледжей в Америке, для меня стало очевидно, что **вы вообще не «платите цену»— вы наслаждаетесь ценой и получаете от нее удовольствие.**

Чтобы еще отчетливее подчеркнуть этот вывод, расскажу, что когда я был в семи фунтах (3 кг) от достижения моей цели, у меня случился разрыв желчного пузыря. Прошло четыре дня, прежде чем врач обнаружил это как причину моих проблем. В течение указанных четырех дней я, вероятно, испытал столько боли и страданий, сколько мне не досталось за всю предыдущую жизнь. К тому времени, когда хирурги проникли внутрь моего живота, чтобы ликвидировать проблему, под печенью у меня сформировался абсцесс, и я был полон яда. Мой доктор позднее сказал, что важную роль в моем быстром выздоровлении после операции и в восстановлении сил сыграло превосходное физическое состояние, в котором я в то время находился. Более того, моя Рыженькая была даже несколько удивлена, что в послеоперационном периоде я не испытывал обычного в таких случаях раздражения, а также не температурил. Нет, я целиком и полностью убежден, что *вы отнюдь не «платите цену» — вы ею наслаждаетесь и получаете от нее удовольствие.* Это справедливо для всех сфер жизни. Вы не *платите* цену за успех [вспомните теперь, что успех сопровождается приобретением разумного *или* даже большого количества *разных* хороших вещей] — вы наслаждаетесь этой ценой и получаете от нее удовольствие. Вот за неудачу вы действительно *платите* цену.

## СБРАСЫВАЙТЕ ЕГО — НАВСЕГДА

А теперь, — если у вас имеется проблема с весом, которую вы хотели бы решить навсегда,— приведу некоторые основные принципы, которых следует придерживаться. Во-первых, обеспечьте, чтобы идея и решение сбросить вес были *лично вашими* и чтобы они не были навязаны вам чьим-то посторонним давлением. Во-вторых, обращайтесь за обследованием и консультацией к поджаристому врачу. Тот, у кого имеется излишек веса, либо не знает о губительном воздействии, оказываемом на организм лишними килограммами, которые человек на себе таскает, либо не верит в столь вредоносный эффект, либо просто не понимает его. Он не может ни передать вам отсутствующую у него самого убежденность, ни дать вам то

психологическое подкрепление, в котором вы будете нуждаться, чтобы выдержать программу снижения веса. В-третьих, не используйте в качестве главного инструмента похудения никаких пилюль. Вы не стали жирным [звучит не особенно хорошо, верно? — да и выглядит ничуть не лучше!] в результате приема пилюль, и вам не стать изящным навечно, глотая пилюли. [Если бы разные «пилюли» давали стабильный результат, то не было бы врачей, занимающихся излишним весом, не так ли?]

В-четвертых, позаботьтесь о том, чтобы ваш доктор был человеком с позитивным складом ума и не рассказывал вам о том, чего вы ни в коем случае не имеете права кушать. Зачем вам нужно забивать свои мозги негативом? Вас должно заботить, что вы можете есть, — вот на этом вам следует концентрироваться. Составьте соответствующий список и держите его перед собой. И вообще почаще используйте в своей диете добрый старый принцип ЗС [здорового смысла]. Только не бросайтесь, ну пожалуйста, не бросайтесь в крайности, не поддавайтесь на всякие «причудливые» диеты типа аттракциона «американские горки», которые обещают сенсационную потерю веса «навсегда», причем «не испытывая чувства голода». [Единственное, что вы потеряете навсегда за 30 дней, которые просидите на таких диетах, это целый месяц.] В большинстве случаев вы набрали лишний вес только из-за одной вещи [точнее, плохой привычки] — слишком много ели, и сбросить его сможете тоже благодаря только одной вещи [хорошей привычке] — в течение нужного периода времени ешьте поменьше пищи и поддерживайте сбалансированную диету. Сорок семь лишних фунтов не выросли у меня за один уик-энд. Нас губит «еще один маленький кусочек», от которого так трудно отказаться.

Мое следующее наблюдение не опирается на научные данные, но все равно я вам советую держаться подальше от творога. Основываясь на своем личном опыте и подсматривая за окружающими, я пришел к выводу, что творог полнит. Говорю это потому, что все любители и потребители творога — это не кто иной, как почти сплошь толстяки. [Доктор Мартин сказал мне: «Ешьте все что хотите», — а потом дал список продуктов питания, которые я должен хотеть.]

Если говорить серьезно, то вычурные диеты типа «американских горок» чреваты двояким вредом. Во-первых, резко скатиться вниз, а потом так же бурно взлететь вверх, то есть сбросить вес и сразу же вернуть его очень вредно для вашей самооценки и представления о себе. Во-вторых, это плохо отражается на вашем физическом состоянии и сильно напрягает все системы вашего организма [спросите у своего сухопарого доктора, почему].

Позвольте мне также рассказать, как еще это может выглядеть. Если вы намерены похудеть, то намерены и поголодать — это факт. В такой ситуации мужикам хорошо поможет, если взять картонку размерами 8 x 12 сантиметров и написать на ней большими буквами примерно следующий текст: «Я голоден? Можете держать пари, что это так, но игра стоит свеч, когда хочешь быть не «сальным», а «стальным»». Девушки должны написать: «Я голодна? Можете держать пари, что это так, но игра стоит свеч, когда хочешь быть не «пышкой», а «мышкой»». Конечно, вы все равно останетесь голодными, но будете смеяться над этим, вместо того чтобы рыдать.

Если вы всерьез хотите что-то сделать с собой — ради себя, — то вам будет полезна книга д-ра Бруно «Считайте себя худым». Призываю вас также еще раз вернуться к разделу, посвященному представлению о себе и самооценке, с целью напомнить самому себе, что вы заслуживаете быть стройным и здоровым. Помните, у удовольствия [в вашем случае это слишком обильная пища] очень короткая жизнь, зато счастье [радость от более «изящной», здоровой и долгой жизни — учтите, прибавка составит от пяти до двадцати лет] длится намного больше.

Всякие дополнительные выгоды, которые сопутствуют потере веса, слишком многочисленны, чтобы перечислять их здесь, но одну я все-таки хочу подчеркнуть. Когда вы достигаете поставленной себе цели — сбросить вес, то ваша самооценка, представление о себе и уверенность в себе станут расти семимильными шагами, и последствия этого распространятся на многие другие сферы вашей жизни. Помните — успех порождает успех.

Только не поймите меня неправильно. Я рассказываю всю эту историю так подробно вовсе не с мыслью заставить вас похудеть, а потому, что в ней задействован каждый принцип постановки цели и достижения цели. Во-первых, эта цель была моя. Ни моя Рыженькая, ни врач не «подговорили» меня сесть на диету или сбросить лишний вес. Во-вторых, на карту были поставлены моя человеческая надежность и доверие ко мне, поскольку я заявлял, что каждый может стать таким, каким он хочет быть, но сам явно не выглядел так, как мне хотелось бы. В-третьих, моя ситуация представляла собой пример твердой приверженности поставленной цели, которую человек должен иметь, если намерен достигнуть этой цели. Я зафиксировал на бумаге как факт, что вешу 165 фунтов, хотя в действительности весил целых 202. Дело было за десять

месяцев до того, как мы собирались сдать книгу в печать, а поскольку никакой издатель" не выложит денег на новую и неизвестную книгу [вплоть до четвертого издания, когда они решат, что книга будет продаваться], то я издавал ее сам, за свой счет. Мой первоначальный заказ составлял 25 тысяч экземпляров. [Можете вообразить меня с 25 тысячами экземпляров книги, лежащей на моем складе и говорящей, что я вешу 165 фунтов, в то время как я буду ходить вокруг этой кучи вперевалку вместе со своими 202 фунтами? Вот это, друзья мои, и есть настоящее обязательство!] В-четвертых, моя цель была большой — потерять 37 фунтов. Правило тут простое. Если вы хотите, чтобы цель давала эффект, она должна порождать существенные изменения. В-пятых, поставленная цель была конкретной [37 фунтов], поскольку вы должны быть осмысленно конкретным, а не путником, который блуждает в потемках. В-шестых, она была долговременной — рассчитанной на 10 месяцев [впрочем, как уже упоминалось ранее, в действительности она оказалась промежуточной]. В-седьмых, моя большая цель была разбита на ежедневные — сбрасывать по 56 граммов. В-восьмых, у меня имелся план, как избавиться от избыточного веса [диета и бег трусцой]. В-девятых, углубленное медицинское обследование установило совершенно точно, где я находился на старте [излишек веса составлял 37 фунтов], а это необходимо знать, чтобы начать двигаться в правильном направлении и в верном темпе.

### **СТАНОВИТЕСЬ ДРЕССИРОВЩИКОМ БЛОХ**

В главе 3 раздела, посвященного целям, я поделился с вами историей агента по продаже кухонной посуды, чьи показатели подскочили с 34 тысяч долларов за год до более чем 104 тысяч долларов в следующем году. Сейчас я намерен рассказать остальную часть этой истории — про то, как Он достиг указанного результата.

Тот фактор, который обеспечил ему столь значительный скачок, и является причиной, почему я включил данный рассказ в книгу. Этот молодой торговец усвоил одну вещь, которая позволила ему резко умножить доходы. Он научился, как «дрессировать блох». А вы-то знаете, как их дрессируют? Я вполне серьезно. Исключительно важно, чтобы вы освоили, как это делается, поскольку пока вы не научитесь укрощать этих попрыгунчиков, вам никогда не достигнуть больших целей. Еще раз подчеркну это утверждение. Итак, вы не достигнете ничего большого, успехообразного или счастьеподобного до тех пор, пока и если не будете знать, как дрессировать блох. [Раз уж речь зашла о блохах, то вы слышали анекдот про двух блох, которые стоят у подножия крутого холма и никак не могут решить, то ли им взбираться пешком, то ли подождать собаку и прокатиться?] Таковы факты. А теперь я готов держать пари, что вы очень хотите знать, как дрессировать блох, верно? Отвечайте «да».

Для дрессировки блох их помещают в банку с завинчивающейся крышкой. Блохи начинают отчаянно прыгать, стараясь выбраться из стеклянной тюрьмы, но, подпрыгивая, все время ударяются и ударяются о крышку. Наблюдая за тем, как они скачут и стучаются о преграду, вы заметите нечто интересное. Блохи будут продолжать свои прыжки, но перестанут взлетать так высоко, чтобы не ударяться о крышку. Тогда — и это несомненный и документально подтвержденный факт — можете смело снять крышку, и, хотя блохи будут прыгать и дальше, из банки они выскакать не будут. Повторяю, они не будут выскакать, причем отнюдь не потому, что не в состоянии. Причина проста. Они настроились подскакивать только чуть ниже горлышка банки — и не выше. **Раз они однажды настроились подпрыгивать лишь на эту высоту, то ничего большего уже не смогут сделать.**

### **А ВЫ НЕЧАЯННО НЕ ВОВИЛ?**

Человек ведет себя так же. Он приходит в жизнь, чтобы написать книгу, подняться на горную вершину, побить рекорд или внести куда-то значительный вклад. Первоначально его мечты и амбиции не имеют никаких пределов, но, двигаясь по жизненному пути, он несколько раз упирается во что-либо головой и порой спотыкается. В этих случаях он часто слышит от «друзей» и окружающих разные негативные высказывания о жизни вообще и о нем в частности, и в результате становится **ВОВИЛОМ**. **ВОВИЛ** — это человек, Восприимчивый к Отрицательному Влиянию Иных Людей. Именно по этой причине мы советуем проявлять внимательность и осторожность в том, с кем вы делитесь своими целями и замыслами.



Как ни странно, но может получиться и так, что нас будут «вовилить» самые позитивные люди в мире. Например, когда Джо Луис был чемпионом мира в тяжелом весе", он раз за разом «вовилил» своих противников. Часто перед боем тех настолько парализовал страх, что на ринге они оказывались легкими жертвами его устрашающих ударов. Когда Джон Вуден посылал на баскетбольную площадку своих игроков из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, их противники были настолько «вовилизованы», что судьба матча часто оказывалась решенной, еще до того как судья вбрасывал мяч в игру. В этом лежит часть, но только часть причины, почему калифорнийцы выиграли 10 национальных первенств за 12 лет подряд.

Это же является одной из причин, по которой тренеры не устают повторять своим подопечным, чтобы те боксировали в свой собственный бокс или играли свою игру, не позволяя противникам навязывать их игру.

У меня в компании «Кирби» есть близкий друг, которого я часто обвиняю в «вовилизации» своих коллег по фирме, также возглавляющих отделения, когда в борьбе за наилучшие показатели он сразу оттесняет их, заставляя сражаться только за второе место. В ответ мой друг только усмехается, но ведь и на самом деле Джим Сперри был первым в течение пятнадцати лет подряд, причем каждый год достигал прироста в своем

бизнесе. К счастью, Джиму известен тот факт, что коллеги — начальники отделений принимают его за эталон, берут на мушку его показатели, но — всегда оказываются за ним. Более того, Джим фактически всеми возможными способами поощряет усилия других руководителей отделений фирмы, потому что знает: чем более жесткой будет битва за первое место — тем более продуктивным станет его собственное отделение.

«Вовил» внимательно выслушивает разный негативный мусор, исходящий от «пророков рокового конца», которые обильно снабжают его оправданиями неудач, вместо того чтобы обучать методами достижения успеха. В процессе общения с этими прорицателями он обзаводится собственной «хромотой неудачника». Совершенно не так обстояло дело с нашим полным энтузиазма торговцем кухонной посудой. Мало того, что он не был «вовилом», но и смог избавиться от своей хромоты неудачника, когда поставил перед собой большую цель. У него имелась перспективная, долговременная задача:

побить рекорд и стать лучшим продавцом «чайников» в мире. Имел он также и ежедневную цель: продавать за рабочий день товары на сумму 350 долларов. Отсюда и результат: он утроил свой бизнес за один год. Кстати говоря, я так досконально знаю историю этого молодого человека, потому что он — мой младший брат Джадж Зиглар. Я также горд сообщить, что он применил те же самые принципы достижения целей и дрессировки блох для того, чтобы стать одним из лучших в Америке лекторов и специалистов по обучению методам продаж. Теперь Джадж на семинарах, проводимых по всей Америке, излагает самым разным слушателям, каким образом они должны действовать, чтобы достигнуть собственных целей. В качестве ведущего сотрудника нашей компании, а также преподавателя учебных курсов «Более насыщенная жизнь» он занят обучением других людей тому, как устанавливать рекорды — и дрессировать блох.

## НЕПРЕОДОЛИМЫЙ БАРЬЕР

Наиболее выдающийся пример дрессировщика блох — Роджер Баннистер. В течение многих лет легкоатлеты пробовали пробежать милю менее, чем за четыре минуты. Этот барьер казался непреодолимым, потому что все указанные спортсмены были «вовилами». Какой-нибудь бегун время от времени заявлял на весь мир: «Я намерен уложиться на миле в четыре минуты», но, когда он был на шаг от заветной границы, в его ушах эхом отзывался голос тренера: «Лучшее, что тебе когда-либо удалось добиться, это 4:06. Тебе не перескочить через барьер четырех минут. Честно признавшись, я все это проанализировал, вычислил по науке и теперь вообще сильно сомневаюсь насчет того, будет ли этот барьер когда либо преодолен». Часто такому несостоявшемуся рекордсмену являлся и голос спортивного доктора со стетоскопом в руке, который произносил: «Это ты-то пробежишь милю за четыре минуты? Милый мой, да у тебя сердце выскочит из груди. Тебе такое просто не под силу». Средства массовой информации тоже детально размышляли по поводу четырехминутной мили, вели на сей счет разные спекуляции, но общее мнение сводилось к тому, что миля за четыре минуты выходит за пределы физических возможностей человека. В результате легкоатлет, взявшийся за решение данной задачи, оказывался «вовилизованным», как только начинал приближаться в беге на милю к заветному рубежу четырех минут.

Но Роджер Баннистер не дал себя «вовилизовать». Он был дрессировщиком блох. Потому он и стал первым, кто на миле «выбежал» из четырех минут<sup>100</sup>. А после этого во всем мире бегуны начали расправляться с этим результатом и раз за разом преодолевать милю быстрее четырех минут. Менее чем через шесть недель после того, как Баннистер преодолел заколдованный барьер, Джон Лэнди из Австралии улучшил его результат<sup>101</sup>. К настоящему времени состоялись сотни забегов на милю, в которых преодолевался четырехминутный рубеж, включая один, где это удалось 37-летнему спортсмену. В студенческих соревнованиях по легкой атлетике, состоявшихся в июне 1973 года в Батон-Руже, штат Луизиана, сразу восемь бегунов уложились на милю менее чем в четыре минуты. «Непреодолимый» четырехминутный барьер был повержен, но не потому, что человек вдруг, стал физически настолько сильнее и быстрее. Его удалось преодолеть, потому что указанный барьер был психологической преградой, а вовсе не физической невозможностью.

На тот случай, если вы еще не поняли мою главную мысль, сообщаю, что **дрессировщик блох — это человек, который выпрыгивает из банки**. Собственная воля выводит его оттуда, и он не поддается «вовилизации» из-за всяческих негативных внешних воздействий. Чтобы до конца объяснить, как я понимаю дрессировщиков блох, и чем-то отметить этих неординарных людей, я включил в текст данной книги «Сертификат дрессировщика блох». Единственный способ, чтобы преуспевать во всех областях вашей жизни, — стать полноправным дрессировщиком блох, и поэтому я хочу добиться от вас твердого усвоения того, что же такое дрессировщик блох. Кстати, если вы хотели бы получить красиво оформленный на пергаменте и снабженный автографом «Сертификат дрессировщика блох», который ламинирован пластиком и может быть взят в рамку, а также получить упоминавшиеся ранее визитные карточки «круглого

отличника», достаточно только отправить свой запрос по адресу: Корпорация Зига Зиглара, The Zig Ziglar Corporation, 12011 Coit Road, Suite 114, Dallas, Texas 75251.

# СЕРТИФИКАТ ДРЕССИРОВЩИКА БЛОХ

Даллас, Техас \_\_\_\_\_ г.

Прочтите это сотню раз — здесь содержательный рассказ

Пусть весь мир знает, что \_\_\_\_\_ — это высококвалифицированный и преданный делу ДРЕССИРОВЩИК БЛОХ. Благодаря умению прекрасно выпрыгивать из любой банки и не позволять себе спешить в собственном пылу он заслуживает всех прав, благ и привилегий, которые только может предложить сей мир.

ДРЕССИРОВЩИКИ БЛОХ — это люди, которые руководствуются внутренним импульсом и не являются «ВОВИлами» [Восприимчивыми к Отрицательному Влиянию Иных Людей]. Они убрали нависающие над ними потолки и обучают других делать то же самое.

ДРЕССИРОВЩИКИ БЛОХ работают над тем, чтобы смотреть и видеть людей насквозь, — вместо того чтобы смотреть и видеть сквозь людей. Они учат других, как «попасть», — вместо того чтобы рассказывать им, как «выпасть». Они уверены, но не высокомерны, и знают, как служить, не становясь прислужниками.

ДРЕССИРОВЩИКИ БЛОХ стремятся к всестороннему успеху и хорошо сбалансированной жизни, которые основаны на честности, любви, твердом характере, лояльности, вере и порядочности. Они знают, что искренние усилия сами по себе являются наградой, и что важно не столько то, чего вы добиваетесь, достигая своей цели, сколько то, кем вы становитесь, достигая этой цели.

\_\_\_\_\_ движется вперед, зная, что «тот поднимается выше всех, кто помогает подняться другому».



© ZIG ZIGLAR 1977

Зиг Зиглар  
Дрессировщик блох №1 в Америке

## НАЧИНАЙТЕ С ОДНОЙ

Наличие целей сразу во *всех* областях жизни может оказаться неподъемным делом для того, кто прежде никогда не ставил перед собой даже одну цель, направленную на достижение чего-нибудь существенного. Чтобы ни в коем случае не подавить себя избытком целей, давайте прислушаемся к совету, который Джайдж Зиглар дает на своих семинарах торговым агентам и другим специалистам по продажам. «Если вы до сих

пор никогда не ставили перед собой конкретную цель, позвольте мне предложить вам начинать с одной цели кратковременного характера. Выберите самый лучший месяц, который у вас был до этого, добавьте десять процентов и сделаете этот показатель своей месячной целью. Теперь возьмите свой лучший день в течение того рекордного месяца, запишите этот показатель на карточку и держите ее перед глазами. Ниже своего лучшего показателя за день разместите ту среднюю сумму продаж, которой вы должны будете достигать каждый день, чтобы превзойти цель, поставленную себе на месяц. При этом ваш «среднедневной» показатель окажется настолько меньше лучшего результата за день, который вы имели прежде, что вы обретете полную уверенность в несомненной достижимости своей месячной цели».

*Если* в конце данного месяца вы достигли своей цели, то должны поставить себе цель на квартал. Если же достигнуть месячной цели не удалось, то нужно снова ставить перед собой ту же самую цель на месяц. Важно, чтобы вы достигли первой цели, прежде чем перейдете ко второй. После достижения своей месячной цели умножают соответствующий показатель на три и добавляют десять процентов, ставя себе тем самым цель на очередной квартал. На сей раз поставьте у себя перед глазами свой лучший результат за неделю, разделите целевой квартальный показатель на тринадцать и напишите на видном месте ту среднюю цифру, которую вы должны получать каждую неделю, чтобы побить свой квартальный рекорд. И снова необходимый вам средний показатель за неделю будет существенно ниже, чем ваша лучшая неделя, но, каждый раз добиваясь результата на указанном среднем уровне, вы достигнете своей квартальной цели.

В конце того квартала, когда вам удастся достигнуть своей цели, вы будете готовы поставить себе цель на год, взяв только что полученный квартальный результат, умножив его на четыре и добавив десять процентов. Такая «десятипроцентная» процедура вполне разумна и порождает достижимые цели, а ее систематичный и последовательный характер даст вам существенный прирост показателей. Базовая процедура остается такой же, как и прежде. Берите свой лучший месяц, жирно запишите этот результат на карточке, затем подсчитайте среднее значение, которое вы должны выдавать каждый месяц, чтобы достигнуть своей годичной цели. Такой подход обеспечит существенное улучшение бизнеса, хотя по-прежнему необходимый ежемесячно средний показатель окажется настолько меньше итога вашего лучшего месяца, что у вас будет полная уверенность: это дело мне по силам.

Я осознаю факт существования таких обстоятельств, над которыми вы действительно не располагаете никаким контролем. Например, торговля игрушками, купальниками, товарами для оборудования детских комнат, садовым инвентарем или мебелью и т. д. является в значительной степени сезонной. Чтобы как-то компенсировать те скачки конъюнктуры, которые находятся вне всякой вашей власти, вам придется вносить в свои планы и действия определенные изменения. Однако как только вы возьмете на себя конкретные обязательства, обнаружится, что многие из «сезонных» видов деятельности носят не настолько уж сезонный характер, как вы думали первоначально, и ваши показатели в межсезонье станут выше, чем когда-либо прежде.

К тому времени, когда вы в первый раз успешно достигнете своих квартальных целей, ваша мотивация будет достаточно сильна, чтобы приступить к постановке ряда целей и в других сферах жизни. Успех порождает успех, а посему очевидно, что первый шаг к достижению успеха — начать его добиваться.

## **ОТПИРАЙТЕ ДВЕРИ К ДОСТИЖЕНИЮ СВОИХ ЦЕЛЕЙ**

Чтобы достигнуть целей, вы должны понять историю, которая случилась с Гудини. Гудини был великолепным фокусником, владевшим всеми секретами этого ремесла, а также превосходным мастером по замкам. Он хвастал, что сможет меньше чем за час сбежать из любой тюремной камеры в мире, если ему позволят войти туда одетым в его обычный, будничные костюм<sup>102</sup>. Один маленький город на Британских островах как раз построил новую тюрьму, которой тамошний муниципалитет чрезвычайно гордился. Горожане бросили Гудини вызов. «Приезжайте, чтобы подвергнуть нас испытанию», — написали они. Гудини любил рекламу и деньги, так что он принял вызов. Ко времени его прибытия волнение жителей достигло уровня лихорадочного. Он триумфально въехал в городок и сразу вошел в ожидавшую его камеру. Когда за ним закрывали дверь, Гудини сиял уверенностью. Он тут же снял пальто и приступил к работе. В поясе у него был спрятан гибкий, упругий и прочный десятидюймовый (25 см) стальной прут, который он использовал в качестве отмычки для любых замков. По истечении 30 минут уверенное выражение исчезло с его лица. В конце часа он истекал потом. После двух часов Гудини буквально рухнул на дверь, — которая открылась. Дело в том, что эта дверь вообще не была заперта, — кроме как в его голове, — а это означало, что для него она была заперта так надежно, словно сразу тысяча слесарей поставили на нее свои лучшие замки. Один легкий толчок — и Гудини мог бы запросто открыть дверь. Много раз в жизни оказывается, что дополнительный легкий толчок — это единственная вещь, которая требуется от вас, чтобы распахнуть перед собой двери возможностей.

В игре под названием «жизнь» обнаружится, что, по мере того как вы будете ставить перед собой цели и открывать двери, наглухо запертые у вас в голове, мир станет отпирать перед вами свои сокровища и осыпать вас наградами. **На самом деле большинство запертых дверей находятся у вас в голове.** Пардон, я должен был сказать «*находились* в вашей голове», потому что с каждой прочитанной страницей вы открываете их все шире и шире — верно?

### НУЖНО ВИДЕТЬ СВОЕ ДОСТИЖЕНИЕ

Майор Несмет был нормальным любителем гольфа, который играл по уик-эндам и обычно проходил все лунки где-то за 90—100 ударов. Затем случилось так, что на целых семь лет он был полностью отлучен от этой прекрасной игры. Можно только поразиться, что когда майор в следующий раз вернулся на трассу, то прошел ее за 74 удара— блестящий показатель для любого профи. В течение семилетнего «творческого отпуска» он не брал никаких уроков гольфа, а его физическое состояние фактически испортилось на нет. Ничего удивительного — майор Несмет провел эти семь лет в маленькой клетушке высотой приблизительно четыре с половиной фута (137 см) и длиной чуть больше пяти футов (153 см). Он был военнопленным в Северном Вьетнаме.

Его история прекрасно иллюстрирует, что мы должны «видеть свое достижение», если рассчитываем действительно «прийти к достижению» и реализовать свои цели в жизни. Майор Несмет пребывал в полной изоляции на протяжении пяти с половиной лет из всего того периода, пока он сидел в заключении как военнопленный. Он никого не видел, ни с кем не разговаривал и был лишен возможности заниматься нормальными физическими упражнениями или какой-либо деятельностью. В течение первых нескольких месяцев узник фактически только молился о своем освобождении и надеялся на него. Затем он понял, что должен предпринять некоторые конкретные позитивные шаги, если хочет сохранить свое душевное здоровье и остаться в живых. Майор выбрал любимую трассу для игры в гольф и в своей тесной клетке начал мысленно играть. Каждый день он в своем воображении проходил все 18 лунок. Он проходил их с точностью до последней мелкой детали. Подходя к первой метке-тройнику для мяча, майор «видел» себя одетым в свой обычный костюм для гольфа. Этот мужественный человек полностью визуализировал всякие погодные условия, при которых ему доводилось играть. Он «видел» в натуральную величину шест, который ставился в отдаленную лунку в качестве мишени, «видел» траву, деревья, птиц и все нюансы своей любимой площадки для гольфа. Он «видел» с мелкими подробностями и абсолютно точно, каким образом его левая рука держит клюшку и как он кладет на нее свою правую руку. Он тщательно следил за тем, чтобы обязательно держать левую руку прямой и ни в коем случае не сгибать ее. Он заставлял себя не спускать глаз с мяча. Он предупреждал сам себя делать замах медленным и легким движением, помня о необходимости по-прежнему смотреть только на мяч. Он давал себе указание плавно вести клюшку для выполнения удара и продолжать движение, как бы сопровождая мяч в полете. Затем он визуализировал полет мяча по самой середине коридора. Он наблюдал, как мяч летит по воздуху, ударяется об землю и катится по траве, пока не останавливался именно в том месте, которое он выбрал, производя удар.

Воображаемая игра занимала у майора ровно столько же времени, сколько потребовалось бы на настоящей лужайке для гольфа,— ведь он мысленно проходил каждый шаг по дороге к мячу, по которому только что ударил. Другими словами, он решил стать осмысленной конкретностью, вместо того чтобы оставаться путником, блуждающим в потемках.

### УПРАЖНЯЙТЕСЬ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ

Семь дней в неделю на протяжении семи полных лет он проходил все 18 лунок, демонстрируя идеальный гольф. Ни разу он не смазал при ударе. Ни разу мяч не замирал на кромке лунки. *Идеально.* В процессе игры в воображаемый гольф майор получал возможность каждый день занимать себя на четыре полных часа и в результате сохранить психическое здоровье. Кроме того, впоследствии оказалось, что он также смог серьезно улучшить качество своей игры в гольф. Его история хорошо иллюстрирует мысль, который я хочу до вас донести. **Если вы хотите достигнуть своей цели, то должны «увидеть свое достижение» в собственном воображении прежде, чем фактически достигнете указанной цели.**

Если вы хотите повышения зарплаты, хотите иметь больше возможностей проявить себя в компании, где вы работаете, получать лучшие отметки, испечь лучший торт, смастерить лучшую мышеловку, построить дом своей мечты и т. д., то позвольте мне обратиться к вам с настоятельной просьбой еще раз и очень тщательно перечитать данную историю. Каждый день придерживайтесь по несколько минут *точно такой же* процедуры, — и настанет такой день, когда вы не только будете «видеть свое достижение», но и реально «придете к этому достижению» — вы просто уже будете там, где хотели быть.

Как мы упоминали ранее, это и означает «упражняться без давления». Здесь имеет место ситуация, где на карту ставится немного или вообще ничего, зато есть возможность попрактиковаться перед подлинным событием. То же самое происходит, когда баскетболист на тренировке отрабатывает броски, футболист перед игрой разминается и наносит удары по воротам, будущий врач практикуется на трупах в медицинском институте или торговый агент проводит демонстрацию своего товара в учебном классе. Если вы независимо от сферы приложения ваших усилий будете в достаточной мере упражняться «без давления», это приведет к росту качества и производительности в ситуациях, когда давление очень даже присутствует.

Возвращаясь к моему собственному случаю, скажу, что, когда я был заинтересован в потере веса, то «видел достижение», держа в руках рекламное фото поджарого парня в жокейских штанах и вбивая эту картину себе в голову. Я был полон решимости выглядеть примерно так же. Я перестал видеть себя как дружелюбного толстячка — я стал дружелюбным стройным мужчиной.

Тот же самый принцип приложим к нашей деловой и профессиональной жизни. Бетти Сандин, единственная женщина, работающая региональным директором в фирме, которая выпускает и распространяет известную энциклопедию «World Book», олицетворяет собой только что изложенную философию — философию, требующую «дрессировать блох» и «видеть достижение». На заре своей деловой карьеры Бетти услышала от руководства своего тогдашнего нанимателя, крупной сталелитейной компании, что, несмотря на ее компетентность и приверженность работе, она никогда не сможет получить серьезного продвижения по службе, потому что является женщиной. Для человека, которому самой судьбой было уготовано «выпрыгнуть из банки», это было неприемлемо, и потому Бетти без всякой злобы, но и без колебаний или сожаления тут же уволилась.

Бетти проработала два года в женской скаутской организации, прежде чем ее мать увидела в газете рекламное объявление, которому предстояло изменить жизнь дочери. В этом объявлении предлагалась работа для человека с хорошим характером, который обладал честолюбием и готовностью служить людям, и оно было помещено одним из местных филиалов фирмы «Marshall Field»<sup>10\*</sup>. Бетти откликнулась на это объявление и после непродолжительного колебания согласилась пройти обучение с целью последующей продажи упомянутой энциклопедии.

Она начала свою деятельность на этом поприще, словно ураган, и преуспевала на каждой стадии данного бизнеса. В 1960 году Бетти стала директором филиала. В тот момент у нее не было никаких амбиций двигаться куда-либо выше по служебной лестнице. Она имела прекрасный доход, каждый вечер проводила дома и занималась именно тем, что ей нравилось делать [делилась имевшимися возможностями и укрепляла характер людей]; кроме того, ей не хотелось часто «трубить поход», отправляться в путь и работать вне своего домашнего кабинета.

Ее цели изменились, когда в 1974 году компания, где работала Бетти, перестроила структуру своих местных подразделений и перевела региональных вице-президентов из центрального офиса на места. Это вызвало у Бетти горячий интерес, поскольку означало, что она сможет работать в основном в одной точке с минимальным количеством разъездов. Она выбрала своей конечной целью пост регионального директора, который по существу являлся вице-президентом фирмы, причем наметила не просто *любой* регион, но конкретно регион 5, которым был Средний Запад. Менее **чем** через год она получила должность, на которую «нацелилась».

Бетти Сандин выделяет два момента, которые особенно существенны. Она решает все житейские вопросы с меньшей напряженностью и большей уверенностью, потому что у нее есть рука, на которую она опирается, — и это рука *Того*, кто управляет миром. Кроме того, в *каждом* случае она «видела себя» на следующем посту *прежде*, чем получала его. Бетти настойчиво подчеркивает, что пробыла директором филиала в течение 15 лет, потому что *видела себя* именно директором филиала, а не региональным директором. После того как Бетти *увидела себя* в качестве регионального директора, она действительно стала региональным директором. Да-да, вы должны «увидеть достижение», *прежде* чем сможете «прийти к достижению».

## РЖАВЧИНА И ВОНЮЧИЕ СОРНЯКИ

Хэртселл Уилсон, оратор и трибун высшего класса, рассказывает, как он, мальчиком, в Восточном Техасе играл с двумя друзьями на заброшенном участке железной дороги. Один из его друзей был обыкновенным пацаном средних габаритов. Вес другого приятеля свидетельствовал, что тот редко, а может и никогда, не пропускал возможность поесть. Мальчишки заспорили между собой, кто сможет дальше всех пройти по рельсу. Хэртселл и тот из его друзей, кто не выделялся размерами, прошли по несколько шагов и упали, потеряв равновесие. А вот мальчик с лишним весом шел и шел по рельсу, как ни в чем не бывало, и даже не

думал падать. Наконец, испытывая смесь раздражения и любопытства, Хэртселл потребовал немедля раскрыть тайну. Его слишком толстый друг сказал, что Хэртселл и другой их приятель смотрели вниз, себе под ноги, и поэтому все время сваливались. *Как* он объяснил затем, у него самого было слишком толстое пузо, чтобы увидеть свои ноги, так что он выбрал себе в качестве «мишени» расположенный на много метров впереди рельсовый стык [долговременную цель «дальнего действия»] и шел к тому месту. Когда он оказывался близко от него, то выбирал себе другую цель [**идите настолько далеко, насколько вы в состоянии видеть, а когда доберетесь в это место, то всегда сможете увидеть еще дальше**] и шел по направлению к ней.

За этой историей скрывается некая ирония. Толстый мальчишка, оказавшийся философом, подметил, что если вы смотрите вниз под ноги, то единственные вещи, которые видите,— это ржавчина и вонючие сорняки. С другой стороны, когда вы смотрите далеко вперед по той дороге, которую вам предстоит пройти, то фактически будете «видеть намеченное достижение». Насколько же это верно!

Я хотел бы обратить ваше внимание на еще один аспект указанного рассказа. Если бы Хэртселл и его друг взяли за руки, шагая по параллельно бегущим рельсам, то смогли бы идти неопределенно долго без всякого риска упасть. Это и есть сотрудничество — не только с приятелем, до и с законами вселенной. Верно сказал Джордж Мэтью Адаме: «Тот поднимается выше всех, кто помогает подняться другому». **Вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они.** Я буду говорить это много раз на протяжении книги, поскольку многие молодые люди усвоили идею родом с мусорной свалки, будто для того, чтобы попасть на вершину, нужно ступать по телам [они даже говорят «по трупам»] других, злоупотреблять людьми и использовать их для своих нужд. В действительности верно нечто прямо противоположное.

Канадские, да и прочие гуси инстинктивно знают о ценности сотрудничества. Вы несомненно замечали, что они всегда летят клином, причем одна сторона этого клина длиннее другой. [На тот случай, если вы вдруг заинтересовались, почему это так, я должен сразу объяснить для непонятливых, что причина, по которой одна сторона гусяного строя длиннее другой, очень проста: в ней летит больше гусей.] А если серьезно, то гуси регулярно сменяют лидера, потому что ведущий гусь, больше других борясь со встречным ветром и больше уставая, помогает создавать частичный вакуум для гусей, расположенных как справа от него, так и слева. На специальных испытаниях, проводившихся в аэродинамической трубе, ученые обнаружили, что стая, образующая клин, может пролететь на 72% дальше, чем пролетел бы один отдельно взятый гусь. Человек также может лететь выше, дальше и быстрее, сотрудничая со своими братьями по разуму, вместо того чтобы бороться против них.

Один из самых лучших источников помощи [и, к сожалению, наиболее пренебрегаемый] — это семья, особенно ваша вторая половина. Если жена или муж «работают в паре с вами», вместо того чтобы лишь «сопровождать в дороге», то вы сможете достичь своих целей быстрее и легче, а также получить во время совместного путешествия больше радости и удовольствия. Не будьте только слишком удивлены или разочарованы, если ваша половина первоначально не разделяет энтузиазма, который испытываете вы сами. Однако если вы хорошо справитесь с задачей убедить спутника или спутницу жизни в правильности вашей идеи и позволите своей половине понять, насколько для вас важны его или ее сотрудничество и заинтересованность, то вы оба в процессе совместного продвижения вперед извлечете значительную пользу. Столь тесное сотрудничество и взаимный интерес чрезвычайно важны, потому что они позволят вам установить более весомые и осмысленные отношения между собой. Одно это уже само по себе представляет собой прекрасную цель в рамках основной цели. Когда вы вдвоем начнете рука об руку двигаться к вашей общей цели, может оказаться так, что ни один из вас пока не в состоянии видеть конца туннеля. Но у мира свои пути, и он не только образует фон для ступающих бок о бок мужчин и женщин, которые знают, куда они идут, но часто присоединяется к ним и помогает супругам достигнуть их совместной цели.

### **ВАМ НУЖНО «ВЦЕПИТЬСЯ»**

Во время второй мировой войны в Соединенных Штатах разработали торпеду, внутри которой имелся «мозг». Это было мощное оружие разрушения. Наша страна вела тогда борьбу не на жизнь, а на смерть, так что указанная умная торпеда вызвала много воодушевления. Когда такую торпеду наводили на цель и запускали, она буквально «вцеплялась» в свою мишень. Если та перемещалась или меняла направление движения, торпеда тоже корректировала свой курс. Интересно отметить, что данная торпеда была разработана на базе принципов устройства человеческого мозга. Внутри вашего мозга тоже есть механизм, позволяющий вам «нацелиться» на то, что вас интересует. *Коль* вы уже «вцепились» в эту «мишень», то, даже если она несколько меняет свои координаты или вам необходимо временно отвлечься в сторону, вы все равно достигнете своей цели — обязательно.

«Профессионал» в каждой сфере деятельности скажет вам, что «видит достижение» прежде, чем бросает мяч в баскетбольное кольцо, загоняет в лунку мяч для игры в гольф, делает предложение о продаже товара и т. д. Короче говоря, он «вцепляется» в цель, прежде чем «сделать выстрел», т. е. выполнить реальное действие.

Если вы — мать и хотите стать лучше как мать, то «вцепитесь» в эту цель и научитесь «видеть достижение». Нужно видеть себя делающей то, благодаря чему вы становитесь лучшей матерью. Если вы — врач и хотите быть лучше как врач, нужно видеть себя делающим то, что поможет вам стать лучшим врачом. Если вы — христианин и хотите быть лучше как христианин, то и здесь справедливо то же самое. Если вы — студент и хотите лучше учиться и прочнее усваивать знания, то начните видеть себя лучшим студентом, чем вы были до сих пор. Если вы хотите стать торговым агентом высшего класса, то нужно суметь увидеть себя уже ставшим таким умелым торговцем. Когда вы поступите так, то невидимые силы внутри вас начинают «собирать все в кулак», и они толкают вас вперед, к вашему жизненному предназначению.

### «Я БУДУ»

Несколько лет назад была организована международная экспедиция, ставившая перед собой задачу подняться на северную стену Маттерхорна<sup>105</sup> — совершить подвиг, прежде не удававшийся никому. Репортеры брали интервью у членов экспедиции, прибывших со всех континентов. Журналист спросил одного из участников: «Вы намерены подняться на северную стену Маттерхорна?». Тот ответил: «Я намерен отдать этому все свои силы». Еще один репортер спросил у другого члена экспедиции: «А вы намерены подняться на северную стену Маттерхорна?». Ответ альпиниста был таков: «Я намерен сделать все что смогу». Еще одного спортсмена спросили, намерен ли он подняться на северную стену. Тот сказал: «Я намерен поработать на славу». Наконец, один газетчик спросил у молодого американца: «А вы намерены подняться на северную стену Маттерхорна?». Американский альпинист уверенно посмотрел на него и сказал: «Да, я буду там, я обязательно поднимусь на северную стену Маттерхорна». Только один человек поднялся на северную стену. Это был тот, кто сказал: «Да, я буду там». Он «видел достижение».

В каждой области приложения усилий: стремимся ли мы найти лучшую работу, владеть большим количеством материальных благ, проходить свой жизненный путь ближе к Богу, иметь любящих детей, прочный и счастливый брак или же *все это* сразу, — мы должны «видеть достижение», прежде чем сможем «прийти к достижению».

### А ЧТО ВИДИТЕ ВЫ?

Я считаю существенным, что Мухаммед Али, ранее известный как Кассиус Клей, в момент написания этой книги проиграл только два боя<sup>106</sup>. Думаю, не менее существенно и то, что за всю свою карьеру он воспользовался словом «если» только применительно к двум поединкам. Он говорил: «Если я проиграю эту встречу...» — и в этой его фразе было что-то пророческое. Он сам прокладывал путь к поражению в тех боях, где потерпел неудачу. Али «видел достижение», — но только с негативной точки зрения.

Апостол Петр прошел по воде краткое расстояние, прежде чем начал тонуть. В Священном писании ясно сказано, как он, «видя сильный ветер, испугался и, начав утопать, закричал»<sup>107</sup>. Почему он увидел ветер? Почему стал утопать? Это совершенно очевидно — потому что **он отвел свои глаза от цели, которой был Иисус Христос**<sup>108</sup>. Когда вы вводите глаза от своей цели, то также начинаете тонуть. Да, когда вы «видите достижение» — независимо от того, позитивным или негативным оно является, то обязательно «придете к достижению». Если вы не спускаете глаз с цели, то шансы достигнуть эту цель становятся неизмеримо выше. Это истинно всегда — видите ли вы победу [восхождение на северную стену Маттерхорна] или поражение [как это было в случае Мухаммеда Али или апостола Петра].

### СМОТРИТЕ ВВЕРХ

Вернемся во времена парусных судов, когда один молодой моряк впервые вышел в море. В Северной Атлантике их судно столкнулось с жестоким штормом. Моряку скомандовали подняться наверх и установить паруса к ветру. Когда он начал взбираться по мачте, то совершил ошибку и посмотрел вниз. Сильная качка судна в сочетании с кипящими внизу волнами вызвали у молодого моряка настоящий страх. Юноша стал терять равновесие. В тот момент более опытный матрос, стоявший внизу и наблюдавший за действиями «салаги», закричал: «Посмотри вверх, сынок, посмотри вверх!». Новичок посмотрел вверх и восстановил равновесие.

Когда дела выглядят плохо, оглядитесь вокруг и посмотрите, — а вдруг вы стоите, повернув лицо не в том направлении. Когда вы смотрите на солнце, то не видите никаких теней. Начните оглядываться все время назад — и вы поставите на конвейер «Запорожец», смотрите вперед — и вы создадите «Мерседес-600». Когда вид, открывающийся перед глазами, не больно хорош, попытайтесь посмотреть вверх — это всегда прекрасно. Применяйте те принципы, о которых я уже рассказывал, добавьте к ним те, которые будут обсуждаться далее, — и вы обязательно достигнете своих целей.

## ТРЕБУЕТСЯ ДЕЙСТВИЕ

Хочу опять подчеркнуть — **то, что человек получает, достигнув своих целей, даже не приближается по степени важности к тому, кем он станет, достигнув их.** А что можно сказать по поводу вас? Вы действительно убеждены в необходимости наличия целей? Вы начали вести учет своих действий, позволяющий выяснять, где вы сейчас находитесь? Вы предприняли первый шаг к постановке целей? Вы приступили к составлению списка преград, которые стоят между вами и вашими целями? И вы в состоянии, по крайней мере, частично «видеть достижение»? Если вы ответили «да» на все указанные вопросы, смело обводите жирным прямоугольником слово «цели» на той последующей странице, где изображена наша лестница на вершину. Затем внесите необходимые пометки в свою записную книжку со «страницами для идей», куда вы в свое время вписали обязательство через тридцать дней заняться постановкой целей. В данный момент можно снова возвратиться к соответствующей странице и обвести слово «цели» кружком.

Зафиксируйте свои цели на бумаге, воспользовавшись для этого одной или несколькими карточками размером 8 x 12 см. Позаботьтесь напечатать или написать их от руки крупно и разборчиво, чтобы вы могли легко прочитать каждое слово в каждой строке. Заварите эту карточку или карточки в пластик [это стоит гроши] и всегда держите указанные цели при себе. Ежедневно просматривайте и заново обдумывайте их. В одной из последующих глав вы лучше поймете, почему это столь важно. А пока наша цель — *действие*. Помните, самый большой локомотив в мире можно совсем просто оставить на рельсах неподвижным, подложив под каждое из восьми его ведущих колес всего лишь единственный кусок дерева — колодку толщиной в дюйм-другой. Тот же самый локомотив, мчащийся со скоростью 100 миль в час, вполне может пробить насквозь стену из армированного сталью железобетона толщиной в добрых пять футов (полтора метра). Именно таким должны быть вы, находясь в действии. Начинать прямо сейчас — только выше голову, и пусть из вас клубами бьет пар. Сокрушите все препятствия, которые стоят между вами и вашими целями!

Завершив данный раздел книги, вы тем самым находитесь на ступеньке номере три. Как вы сами можете ясно увидеть из рисунка, она вовсе не предназначена для того, чтобы сидеть или, тем более, рассиживаться на ней. Ваша нога задержится здесь ровно на столько времени, сколько будет достаточно, чтобы шагнуть на ступеньку номер четыре. Хорошо памятуя об этом, берите свой фломастер и около третьей ступеньки напишите крупными жирными буквами: **«МОИ — НА МОЕМ ПУТИ».**

## РАЗДЕЛ ПЯТЫЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА

НАЗНАЧЕНИЕ:

I. ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ВАЖНОСТЬ ПРАВИЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ.

II. ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬ НЕКОТОРЫЕ ИЗ МНОГОЧИСЛЕННЫХ СВОЙСТВ И ХАРАКТЕРИСТИК ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ.

III. ЗАСТРАХОВАТЬ ВАШУ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ УСТАНОВКУ ПРОТИВ «ПРОТУХАНИЯ МОЗГОВ».

IV. ДАТЬ ВАМ СОСТОЯЩУЮ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ЭТАПОВ ФОРМУЛУ ТОГО, КАКИМ ОБРАЗОМ УПРАВЛЯТЬ СВОЕЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКОЙ ТАК, ЧТОБЫ ЕЕ ФУНДАМЕНТ БЫЛ ПРОЧЕН ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ.

V. ПОДЧЕРКНУТЬ, ЧТО, КОГДА ВЫ ВЫБИРАЕТЕ СЕБЕ ПРИВЫЧКУ, ТО ВЫБИРАЕТЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ЭТОЙ ПРИВЫЧКИ. VI. НАУЧИТЬ ВАС, КАК ИЗБЕГАТЬ И/ИЛИ УСТРАНЯТЬ ВРЕДОНОСНЫЕ ПРИВЫЧКИ И КАК ПРИОБРЕТАТЬ ХОРОШИЕ.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

Norman Vincent Peale — *THE POWER OF POSITIVE THINKING*

[Норман Винсент Пил — *МОЩЬ ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ*]

W. Clement Stone and

Napoleon Hill — *SUCCESS THROUGH A POSITIVE MENTAL ATTITUDE*

[У. Клемент Стоун и

Наполеон Хилл — *УСПЕХ БЛАГОДАря ПОЗИТИВНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКЕ*]

Charlie Jones — *LIFE IS TREMENDOUS*

[Чарли Джонс — *ЖИЗНЬ ГРАНДИОЗНА*]

Sammy Hall and

Charles Paul Conn — *HOOKED ON A GOOD THING*

[Сэмми Холл и

Чарлз Пол Конн — *ЦЕПЛЯЙТЕСЬ ЗА ХОРОШЕЕ*]

G. Z. Patten — *YOU TOO CAN STOP DRINKING*

[Дж. З. Петген — *ВЫ ТОЖЕ МОЖЕТЕ БРОСИТЬ ПИТЬ*]

## ГЛАВА 1

### ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ «ПРАВИЛЬНАЯ» УСТАНОВКА СТОЛЬ ВАЖНА?

#### 30 000 УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ДЛЯ ПОСРЕДСТВЕННОСТЕЙ

Вы бы хотели зарабатывать больше денег, получать больше удовольствия от жизни, в большей мере наслаждаться ею, снизить усталость, увеличить свою эффективность, поддерживать лучшие отношения с соседями, вносить больший вклад в общество, радоваться лучшему здоровью и укрепить свои семейные отношения? Нет-нет, вы отнюдь не читаете сценарий некой ежедневной мыльной телеоперы. И это вовсе не из тех обещаний заново родиться, которые сулят нам разные сомнительные секты. Тем не менее все перечисленное не только возможно, но и вполне вероятно при наличии *правильной психологической установки*.

В сегодняшней Америке имеется более чем 30 000 разных учебных курсов, школ и прочих заведений, которые готовы научить вас, как делать все на свете — от ухода за ногтями на ногах или обслуживания сложных станков и механизмов вплоть до удаления пробок из ушей или до завивки волос. Однако не существует ни единого учебного заведения, которое бы преподавало вам, как стать выше рядовой посредственности, если обзавестись *правильной психологической установкой*. А ведь это одна из тех немногих вещей, по поводу которой согласны буквально все — доктора и адвокаты, преподаватели и специалисты по продажам, родители и дети, демократы и республиканцы, тренеры и спортсмены. Все они разделяют мнение, что ваша психологическая установка в тот момент, когда вы начинаете некоторый проект, является доминирующим фактором для его конечного успеха. **Короче говоря, ваша установка более важна, чем способности.**

Несмотря на неопровержимые свидетельства, которые подтверждают важность правильной психологической установки, вся американская образовательная система от детского сада вплоть до получения высшего образования фактически игнорирует или не осознает этот фундаментальный фактор в нашей жизни. 90% нашего образования направлено на усвоение фактов да чисел и только 10% образования нацелено на наши «чувства» или установки. Впрочем, даже эти 10% немного вводят в заблуждение, потому что значительная их часть нацелена на спортивные мероприятия и связанные с ними действия [важность духового оркестра на трибунах, групп поддержки своей команды, дирижера болельщиков и т. д.].

Эти проценты кажутся особенно невероятными и вызывают особое беспокойство и огорчение, если принять во внимание, что «думающая» часть нашего мозга [которая имеет дело с фактами] составляет по размеру только 10% его «чувствующей» части [которая имеет дело с установками-эмоциями]. Продолжайте читать — будет еще хуже. Исследование, проведенное в Гарвардском университете, показало, что 85% причин наших успехов, достижений, продвижений по службе и т. д. связаны с психологическими установками и только 15% — с нашей технической компетентностью [с фактами]. Если переформулировать все сказанное выше несколько проще, то оно означает, что в ходе образовательного процесса мы расходует 90% времени и денег на развитие той части нашего «я», которая несет ответственность за 15% достигаемого нами успеха. И мы тратим лишь 10% нашего времени и финансов, чтобы развивать в себе ту сторону, которая объясняет 85% нашего успеха. Заметим, что все сказанное еще не принимает во внимание такие факторы, как удовольствие и счастье. В этом — главная причина, почему книга «До встречи на вершине» и учебный курс, основанный на этой книге [курс «Более насыщенная жизнь»], которые стремятся закрыть такую огромную брешь в нашей образовательной системе и удовлетворить существующую там насущную потребность, оказались настолько востребованными и эффективными. Ученики и учителя, студенты и преподаватели буквально изголодались по руководству, призванному помочь им в деле построения надлежащего фундамента для прочной психологической установки.

Все сказанное дополнительно подкрепляется словами отца американской психологии Уильяма Джемса, объявившего самым важным открытием нашего времени то, что **мы в состоянии изменить свою жизнь, меняя психологические установки.**

На языке обывателя можно сказать, что мы/не «влипли пожизненно» в ту установку, которая имеется у нас сейчас. Независимо от того, является ли наша психологическая установка хорошей, плохой или нейтральной, она может быть — и будет — изменена, и данная книга дает некоторые ответы на вопрос о том, как перестроиться на ПЖУ [позитивную жизненную установку].

## РАЗНИЦА НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

В той поразительной штуке, которая именуется психологической установкой, существует много различных граней и аспектов. Один из них касается оптимизма. **Оптимист, как вы, вероятно, знаете, — это человек, который, когда его ботинки стаптываются до дыр, всего лишь полагает, что он снова стоит на собственных ногах.** Мне нравится, каким путем Роберт Шаллер проводит различие между оптимистом и пессимистом. Пессимист говорит: «Я поверю этому, когда увижу». Оптимист говорит: «Я увижу это, когда поверю». Оптимист хватается за дело — пессимист хватается за сердце. Оптимист смотрит на полстакана воды и говорит, что стакан наполовину полон. Пессимист смотрит на те же самые полстакана и говорит, что стакан наполовину пуст. Причина проста. Оптимист наливает воду в стакан. Пессимист черпает из стакана. Можно считать почти универсальной истиной, что человек, который только берет от общества, не предпринимая реальных усилий внести вклад в его деятельность, по своему складу настроен пессимистически и часто даже фаталистически, поскольку он вечно боится, что ему чего-то не хватит или не достанется. Зато человек, который старается изо всех сил и вносит вклад в жизнь общества, полон оптимизма и уверенности, потому что он лично работает над решением проблем. *В жизни разница между успехом и неудачей часто составляет всего дюйм или два.*

К. примеру, знаменитая скаковая лошадь Нашуа выиграла на разных состязаниях свыше миллиона долларов, реально пробыв на беговой дорожке ипподрома меньше одного часа. Конечно, это сопровождалось сотнями часов тренировок, но собственно борьба с конкурентами на скаковом круге заняла всего только час. Совершенно очевидно, что Нашуа стоила по меньшей мере миллион долларов, а беговая лошадь стоимостью в миллион долларов — это по-настоящему редкое животное. За миллион долларов вы можете купить 100 скаковых лошадей по десять тысяч долларов за штуку, и это — математический факт. Вроде бы должно быть так, что лошадь стоимостью в миллион долларов способна лететь по дорожке с такой скоростью, которая аж в 100 раз выше, чем у лошади за десять тысяч. Правильно? Совершенно неправильно! Значит, она скачет только вдвое быстрее. Правильно? Снова неправильно! Ну хорошо, но она ведь может бежать всего на 25%, или хотя бы только на 10% быстрее, или, в крайнем случае, лишь на 1% быстрее? Нет, все эти цифры ошибочны.

Так насколько же лошадь за миллион долларов может все-таки бежать быстрее, чем лошадь за десять тысяч? Несколько лет назад в Арлингтонских скачках трехлеток разница в призах между первым и вторым местом составила 100 000 долларов. Забег проводится там на дистанции в одну милю с восьмушкой (1810 м), а это, как вы хорошо знаете, составляет ровно 71 280 дюймов. [Вы ведь отлично знали это, не так ли?]. Так вот, разрыв между первым местом и вторым равнялся ровно одному из этих 71 280 дюймов. Это правда. Разница между первым и вторым местом составила лишь 1/71280 всей дистанции, и я могу только повториться, что этот один-единственный дюйм стоил 100 000 долларов.

Жокей, который в 1974 году одержал победу на скачках «Кентукки дерби»<sup>109</sup>, получил в качестве вознаграждения 27 000 долларов. Меньше чем через две секунды финишную черту пересек жокей, под которым лошадь заняла четвертое место. Ему уплатили 30 долларов. Вопрос о том, насколько такая разбежка справедлива или несправедлива, выходит за рамки наших интересов. Но именно таким путем ведется игра под названием «жизнь», а мы не можем, да это и не в наших силах менять правила указанной игры. А вот что мы можем и должны делать, так это хорошо изучить все правила и затем играть в соответствии с ними, причем использовать в данной игре максимум своих способностей.

Психологическая установка — это та «мелочь», которая ведет к большой разнице. История каждой людской жизни и всего человечества доказывает, что часто именно мелочи образуют разницу между триумфом и трагедией, успехом и неудачей, победой или поражением. Например, если вы называете девушку котиком, ей это наверняка будет по душе. Но назовите ее котищем, — и вас ждут неприятности в личной жизни. Говорите, что она заставляет вас задумываться о совместном будущем, и вы будете набирать очки. Но если вы скажете, что вынуждены задумываться о совместном будущем, то вам гарантированы проблемы. От того, на сколько дюймов или сантиметров свисает с кровати одеяло, оказывается, зависит, будет ли вам потом тепло и уютно, — ведь именно эта часть одеяла делает его шире кровати и тем самым позволяет вам укрыться. [Если вы не верите этому, то сие означает одно: вы никогда не служили в армии, сержант не учил вас жизни, да и «под ноль» вас не стригли.] Часы, которые отстают на четыре часа, не порождают никаких проблем, поскольку любому будет сразу же ясно, что такие часы безбожно врут, и он внесет в свои действия необходимые коррективы. Зато те часы, которые привирают всего на четыре минутки, — особенно, если они отстают, — могут порождать всевозможные проблемы. Например, если я запланировал сесть на рейс, вылетающий в 10:00 утра, и явился в аэропорт на контроль в 10:04, то меня ждут серьезные неприятности, поскольку моя неявная договоренность с авиалинией носит совсем иной характер. Они просто не должны ждать меня, и, если я не прибыл к тому моменту, когда самолет подготавливается к старту, то им ничего не остается, кроме как взлететь без меня. Я на собственной шкуре выяснил прошлым летом, что они очень даже соблюдают свою часть нашего обоюдного соглашения. Я также обнаружил, что в самолет намного легче сесть, пока он еще на земле.

### «ПОЧТИ» НЕ СЧИТАЕТСЯ

В вашей скачке к вершине, которая ведется в игре под названием «жизнь», разница между успехом и неудачей часто измеряется минутами. Различие между счастьем и несчастьем, заключением сделки на продажу и провалом, завоеванием чемпионского титула и простым участием в забеге час то измеряется в дюймах, но различие в вознаграждении для победителя и того, кто «тоже бежал», огромно.

Не бывает никаких комиссионных по сделке на продажу, которую вы почти заключили, никакого удовольствия от путешествий, которые вы почти совершили, и никакого ощущения защищенности и безопасности от повышения по службе, которое вы почти получили. В игре под названием «жизнь» не испытывают никаких острых ощущений от того, что ты «почти» совершил что-то. Острые ощущения, радостное волнение возникают только как результат определенного достижения, и во многих случаях разница между достижением и неудачей возникает благодаря наличию *правильной психологической установки*.

Повторюсь, у психологической установки много разных аспектов, и в этом одна из причин, почему мы рассматриваем ее в данной книге столь детально. Возьмите, например, свою собственную установку. Если вы — студент и учитесь ради оценок, то будете получать их, но если вы учитесь ради знаний, то получите еще лучшие оценки и значительно больше знаний. Если вы по-настоящему стремитесь сделать продажу, то, вероятно, сможете добиться этого. Но начните стремиться делать продажи таким способом, чтобы способствовать своей карьере, — и вы станете продавать даже больше, но при этом в процессе продаж будете еще и помогать будущей карьере. Если вы работаете только ради зарплаты, то будете ее получать, но она, скорее всего, окажется маленькой. Если же вы работаете на благо компании, которую представляете, то получите не только более высокую зарплату, но еще и личное удовлетворение, а также дополнительное уважение со стороны своих коллег. Ваш вклад в деятельность фирмы будет бесконечно больше, а это

означает, что ваше личное и профессиональное вознаграждение будет намного выше. Очень хорошо это подтверждается следующей историей.

Несколько лет назад в чрезвычайно жаркий день бригада крепких мужчин проводила какие-то работы по подсыпке и ремонту полотна и насыпи железной дороги, когда их прервал медленно движущийся поезд. Поезд явно тормозил, готовясь остановиться. Окно в последнем вагоне, — который, кстати говоря, был изготовлен по индивидуальному заказу и оснащен кондиционером, — поднялось. Оттуда раздался басовитый, но вполне дружелюбный голос: «Дейв, это ты?». Дейв Андерсон, руководивший работой бригады, откликнулся: «Ясное дело, Джим, и мне по-настоящему приятно видеть тебя». После такого обмена любезностями Дейва Андерсона пригласили подняться к Джиму Мэрфи, президенту этой железной дороги, чтобы малость потолковать. Более часа мужчины обменивались последними новостями и шутливыми замечаниями, после чего тепло пожали друг другу руки, и спецпоезд двинулся дальше.

Бригада Дейва Андерсона немедленно окружила его, и все как один выразили удивление, что тот не просто знаком с Джимом Мэрфи, возглавляющим такую большую железную дорогу, но и держится с ним как личный друг. Дейв объяснил в ответ, что свыше 20 лет назад он и Джим Мэрфи в один и тот же день начали работать на этой железной дороге. Кто-то, опираясь на лопату, наполовину в шутку, а наполовину всерьез спросил у Дейва, почему же он до сих пор по-прежнему трудится под жгучим солнцем, а Джим Мэрфи смог стать президентом. С небольшой примесью тоски и легкой зависти в голосе Дейв объяснил: «Двадцать три года назад я пришел работать ради доллара и 75 центов в час, а Джим Мэрфи пришел работать ради железной дороги».

### **ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Произнесите слово «установка», — и большинство людей станет думать в терминах позитивной и негативной психологической установки. Хотя, как вы обнаруживаете по ходу чтения данной книги, у психологической установки имеется много граней и аспектов, я хотел бы сейчас обсудить самый знакомый из них. Давайте вместе посмотрим на позитивный аспект установки. Наилучшее определение «позитивного мышления», которое я знаю, исходило от моей дочери Сьюзен, когда ей было лет десять. Я только что возвратился из Пенсаколы, штат Флорида, где провел ряд семинаров для американского военно-морского флота. Семья подобрала меня в аэропорте Атланты, и мы ехали на машине в сторону нашего дома в Стоун-Маунтин («Каменная гора»), Джорджия.

Мне очень понравилась недавняя поездка и я с удовольствием рассказывал своему Рыжику некоторые подробности. Одновременно я нечаянно подслушал слова подружки Сьюзен, которая спросила у моей доченьки, чем ее папа зарабатывает на жизнь. Сьюзен сказала девочке, что я продаю разные там «уроки позитивного мышления». Естественно, маленькая любопыточка хотела знать, что это за такие «уроки позитивного мышления». Сьюзен объяснила: «А, знаешь, это такая штука, которая заставляет почувствовать себя по-настоящему хорошо даже тогда, когда ты чувствуешь себя по-настоящему плохо». Я никогда не слышал более удачного объяснения главного, в чем заключается позитивное мышление. То, как вы думаете, полностью определяет, кем вы станете.

### **РАЗВЕ НЕ БЫЛО БЫ ЗАМЕЧАТЕЛЬНО?**

Уверен, вы знали кого-либо, кто был женат от десяти до двадцати пяти лет и не имел детей. Потом супруги усыновляли младенца — и внезапно через год или два обзаводились своим собственным. Только поймите меня правильно: существуют тысячи людей, которые не могут иметь детей по физиологическим причинам, но гораздо больше таких, у кого нет детей по причинам чисто психологического свойства.

Во многих случаях бывает так, что если младенец не появляется на свет немедленно после свадьбы, супружеская пара начинает испытывать ненужную и необоснованную обеспокоенность и вскоре молодожены вслух выражают опасение, что они не в состоянии иметь полноценную семью. Затем они принимают решение усыновить или удочерить ребенка, «пока не стало слишком поздно». Когда в доме появляется младенец, к ним наверняка подходит множество «друзей» и родственников, которые все рассказывают им по существу одно и то же: «Разве не было бы замечательно, если бы с вами случилась то же самое, что произошло с моим кузенком, сестрой, другом, соседом, знакомым и т. д.? Доктор сказал им, что они не могут иметь детей, и поэтому они усыновили малыша, а потом буквально через несколько месяцев обнаружили, что скоро обзаведутся и своим собственным».

Наш разум — исполнительный и послушный слуга, и он будет придерживаться тех указаний, которые мы ему даем. В течение многих лет такая супружеская чета посылала в свои мозги сугубо негативные указания:

«Мы не в состоянии иметь ребенка», — и тело следовало командам, которые исходили от разума. Позже, когда друзья привели им позитивные примеры других людей, столкнувшихся с той же самой ситуацией, бездетные муж и жена наверняка сказали друг другу: «Разве не было бы замечательно, если бы такое случилось и с нами?». Теперь вы и сами можете закончить эту историю, не так ли?

### **ВОТ ВАМ И «ЗАБАСТОВКА»!**

Несколько лет назад я был в городе Флинт, штат Мичиган, где выступал во время делового обеда перед членами местной палаты по продаже недвижимости. Никогда не забуду этого мероприятия. Прежде чем выступить, я любезно заговорил с джентльменом, сидевшим слева от меня, и неожиданно для себя совершил самую серьезную ошибку за весь тот непростой день. Я спросил у него, как идет бизнес, ожидая получить ответ, полный энтузиазма, но в течение следующих десяти минут мой сосед по столу трудолюбиво погрузился в рассказ о том, как же плохо обстоят в действительности дела. Он проинформировал меня, что «Дженерал моторе» бастует, а когда «Дженерал моторе» бастует, никто и ничего не покупает. Он уверял меня: дела, мол, настолько плохи, что народ не покупает ни обувь, ни одежду, ни автомобили, ни даже продовольствие, так о какой покупке домов можно вообще говорить?! «Я настолько долго не продал ни единого здания, что, честно говоря, не уверен, помню ли еще, как заполнять контракт, — огорченно произнес этот несчастный агент по торговле недвижимостью. — Если это не закончится по быстрому, я, пожалуй, обанкрочусь». Он действительно усвоил эту мысль, причем накрепко. Его установка была настолько заразной, а сам этот человек источал столько негативизма, что вполне мог залить светом все помещение, — если бы вышел из него. Как говорил один простой, но мудрый человек: «Он из тех парней, которых вполне можно подслушать, хоть они не говорят ни словечка».

В конечном итоге кто-то спас меня — мой день тем, что отвлек внимание брюзгливого соседа вопросом. Я быстро повернулся направо к невысокой леди и спросил: «Ну-с, и как оно крутится?». Думаю, вы согласитесь, что такого рода вопрос давал ей возможность дрейфовать в любую сторону. Она могла выбрать любое желательное ей направление и завести разговор по поводу всякого предмета, который сочла бы интересным. А теперь угадайте, что она сказала? «Да вот, знаете ли, мистер Зиглар, «Дженерал моторе» бастует...» Тут все во мне похолодело, и я подумал: «О Боже, нет, только не это». Но в этот самый момент она расплылась в ослепительной улыбке и закончила предложение, говоря: «...и поэтому дела идут просто фантастически. Впервые за много месяцев у людей есть масса времени, и они могут заняться покупкой дома своей мечты». «Правда, — продолжала она, — кое-кто из них готов потратить полдня на осмотр единственного дома. Они начинают с чердака и проверяют всю изоляцию. Они замеряют каждый квадратный дюйм и проверяют все — от туалетов и встроенных шкафов до фундамента. Я даже столкнулась с такой супружеской парой, которая сама занималась проверкой законности права собственности на земельный участок. Эти люди знают, что забастовка когда-нибудь да закончится, и верят в американскую экономику, но самое важное — они знают, что именно сейчас могут купить дом дешевле, чем это можно будет сделать когда-либо позже. Поэтому в нашем бизнесе теперь самый настоящий бум». Затем она перешла на весьма доверительный и конфиденциальный тон, внезапно спросив: «Мистер Зиглар, вы знаете кого-нибудь в Вашингтоне?» [Хочу напомнить, что все это происходило до Уотергейта<sup>110</sup>.] Я ответил: «Разумеется. У меня там в школе учится племянник». Тогда она уточнила: «Нет-нет, я имею в виду, знаете ли вы в Вашингтоне кого-нибудь, кто располагает некоторым политическим влиянием?». В ответ я сказал: «Нет, боюсь, что нет, но почему вы спрашиваете?». Она объяснила: «Видите ли, я подумала, что, возможно, вы знаете кого-то, кто смог бы поспособствовать, чтобы эта забастовка протянулась еще в неделек эдак шесть. Это было бы все, что мне нужно, — еще шесть недель, и я могла бы потом отдыхать в течение целого года».

Один человек вот-вот разорится из-за забастовки, а другой благодаря ей разбогател. Внешние условия были для них одинаковыми, но психологические установки очень сильно различались. Я убежден, что ваш бизнес никогда не бывает хорошим или плохим сам по себе, где-то вовне. Ваш бизнес идет хорошо или плохо между вашими ушами. Если ваши мозги протухли, то же самое непременно произойдет с вашим бизнесом. Если ваши мозги нацелены в нужном направлении, то и ваш бизнес пойдет в нужном направлении.

### **ЭТО ВСЕГО ТОЛЬКО КУСОК ДЕРЕВА**

В 1930-е годы бейсбол, в который играли команды младших лиг, был просто потрясающим, и это было особенно верно применительно к Техасской лиге. В те времена, например, в составе команды Сан-Антонио было семеро бэтсменов (игроков с битой, которые отбивают мяч), которые за сезон имели в активе более 300 попаданий. Если говорить про сезон 1976 года в главных бейсбольных лигах, то в Американской лиге нашлось всего 10 бэтсменов, которые достигли этого уровня попаданий, а во всей Национальной лиге на это оказались способны только 14 бейсболистов. В любом случае, каждый техасец был уверен, что в следующем году Сан-Антонио завоюет вымпел чемпиона, особенно при таком изобилии выдающихся «попаданий».

Однако, как это часто имеет место с теми событиями, в которых все уверены, на пути этой команды к чемпионскому званию случилась нечто мало забавное. Сезон начался, и забивалы из Сан-Антонио проиграли свою первую, вторую, а потом и третью игру. Они с треском проиграли также четвертую, пятую и шестую встречу. В итоге, когда сезон был уже в разгаре и бейсбольная команда Сан-Антонио отыграла 21 матч, эта могучая дружина, которая, казалось, страдала переизбытком отличных спортсменов, проиграла целых 18 игр.

Питчер (подающий) обвинял кетчера (принимающего), кетчер возлагал вину на шортстопа (игрока, который стоит между второй и третьей базами), шортстоп валил все на первого бейсмана (игрока, который стоит на первой базе), а первый бейсмен винил аутфилдера (игрока дальней части площадки, который защищает левое, правое или центральное поле). Фактически, каждый винил кого-то другого, а результаты были очевидными и, понятное дело, катастрофическими.

И вот настал день, когда эта напичканная талантами, но переживающая резкий спад команда из Сан-Антонио выступала против «Далласа», самой слабой команды в лиге, и в игре, состоявшейся ближе к вечеру, далласцы победили с редким и бездарным счетом 1 — 0.

Команда «Сан-Антонио» сумела сделать только одно попадание. Джош О'Рейли, выдающийся менеджер и тренер команды «Сан-Антонио», знал, что его ребята с физической точки зрения были в полном порядке. Проблема состояла в *«паршивой психологической установке»*. Если быть кратким — его игроки страдали от протухания мозгов, а посему О'Рейли напряженно искал «лекарства» от этой болезни. В то время в Далласе имелся некий знахарь-целитель по фамилии Слейтер, которые приобрел репутацию настоящего чудотворца, и именно на нем О'Рейли построил изобретенный им план.

До начала второй игры серии оставался всего один час, когда О'Рейли предпринял свои меры. Он вошел в клубную раздевалку, излучая энтузиазм, и сказал: «Друзья, у меня есть ответ на наши проблемы. И пусть вас не волнуют разные мелочи. Дайте мне по две ваших лучших биты, а я успею возвратиться с ними к началу игры. Теперь мы наверняка победим в сегодняшней игре и наверняка выиграем чемпионский вымпел». Он забрал у каждого игрока две его лучшие биты, сложил их в тачку и уехал. Вернулся он буквально за пять минут до игры и, беседуя со своей командой, не скрывал кипучего энтузиазма. «Ребята, — убежденно сказал он, — наша проблема решена. Ни о чем не беспокойтесь. Я был у мистера Слейтера, и он ниспослал на эти биты свое благословение. По его словам, все, что вам нужно делать, — это выйти к базе, сделать замах, и каждому гарантировано отличное попадание по мячу. Мы наверняка выиграем эту встречу и победим в борьбе за вымпел. Ни о чем не волнуйтесь. Просто идите и покажите им, кто такие тигры».

И что же сделали его тигры? Теперь вспомните, что именно эта команда днем ранее позорно проиграла со счетом 0 — 1. Но, как сказано в одной старой песне: «Большие перемены приносит новый день»<sup>1</sup>. Команда Сан-Антонио, которая только вчера еле попала один раз по мячу, сегодня сумела 22 раза пройти все базы и добилась 37 попаданий, включая 11 таких, которые с одного раза обеспечили прохождение всех баз. Думаю, нет необходимости указывать, что при таких показателях они выиграли эту встречу. Мало того, что они выиграли данную встречу, — они также завоевали и чемпионский вымпел.

После ознакомления с этой историей на ум приходят кое-какие интригующие мысли, тем более, что после нее биты, заговоренные Слейтером, в течение нескольких лет продавались за большие деньги по всей Техасской лиге. Прежде всего, никто вообще не знает достоверно, видел ли хотя бы Слейтер эти чудо-биты. Но даже если предположить, что видел, то мог ли Слейтер повлиять на ту деревянную болванку, из которой выточены бейсбольные биты? Уверен, что вы согласитесь со мной: Слейтер ничего не мог сделать с этими кусками дерева и никак не мог воздействовать на них. Однако я лично убежден, что он мог сделать очень много чего с психологическими установками тех игроков, которые размахивали «заговоренными» битами. Вот уж действительно, в умах этих спортсменов кое-что таки случилось, и поэтому им начали удаваться чуть ли ни все удары, с помощью чего они выиграли и данную встречу и весь чемпионат лиги.

## ЭНТУЗИАЗМ—ЭТО УСТАНОВКА

**Позитивная установка будет приносить позитивные результаты, потому что установка заразительна.** Одной из таких установок является энтузиазм. Элберт Хаббард<sup>2</sup> сказал: «Ничто великое никогда не было достигнуто без энтузиазма». Различие между хорошим проповедником и великим проповедником, хорошей матерью и замечательной матерью, хорошим оратором и великим оратором или хорошим торговым агентом и потрясающим торговым агентом часто заключается в энтузиазме. Слово «энтузиазм» происходит от древнегреческих слов *en theos*, и буквально оно означает просто «с Богом внутри». Если вы посмотрите на четыре последние буквы английского слова «enthusiasm», то они образуют собой акростих «iasm», за

которым может скрываться следующая английская фраза: *«I am sold myself»* — «Я убежден в себе». Если вы убеждены в себе и если вы искренне верите в свое призвание, свою фирму и свое изделие, тогда ваш энтузиазм не вырвешь вроде зуба. Ваш энтузиазм бьет ключом из того неистощимого источника, каковым являются все ваши внутренние ресурсы в целом.

Настоящий энтузиазм — не та вещь, которую можно «надеть» и «снять» в зависимости от ситуации и обстоятельств;

это — образ жизни, а не подручный инструмент, используемый вами, чтобы произвести впечатление на окружающих. Он не имеет ничего общего с шумным поведением и громкой речью, энтузиазм — это внешнее выражение внутреннего чувства. Многие люди, полные неподдельного энтузиазма, выглядят довольно тихими, однако все фибры их естества, каждое слово и каждое действие отчетливо свидетельствуют о том факте, что они любят жизнь и что она означает для них многое. Правда, кое-кто из тех, кому присущ энтузиазм, явно ведут себя шумновато, но шумное поведение не является ни необходимым условием энтузиазма, ни его обязательным признаком.

## БЕЗУМНЫЙ МЯСНИК

По словам Аллана Беллами, который олицетворяет собой энтузиазм, большинство людей позволяют внешним условиям и обстоятельствам управлять их психологической установкой вместо того, чтобы использовать свою установку с целью управлять внешними условиями. Если «дела» хороши, то хороша и их установка. Если «дела» плохи, их установка тоже плоха. Аллан убежден, что это — абсолютно неправильный подход. Он полагает, что вы должны построить для своей установки прочный *фундамент*, и тогда вам гарантировано следующее: когда «дела» хороши, ваша установка тоже хорошая, а когда «дела» плохи, ваша установка все равно хорошая, а это означает, что скоро и «дела» пойдут хорошо. Его собственная биография подтверждает данную точку зрения.

Когда Аллан вернулся с корейской войны<sup>113</sup>, мать пригласила его присоединиться к **их** семейному продуктовому магазинчику типа «мамочка и папочка». Аллан описывает его настолько маленьким, что, когда вы открывали входную дверь, она упиралась в мясной прилавок, который был сзади, около самого запасного выхода. Бизнес шел хорошо — по-настоящему хорошо для Аллана и его матери, живших в городке Пайн-Блафф, штат Арканзас. Это было неудивительно, потому что любая мать, которая оказалась предоставленной самой себе в годы великого кризиса, но смогла поднять детей, живя в странном сооружении с земляным полом, и сумела дать им образование, в состоянии добиться многого.

Поскольку Аллан был воспитан на философии «в один прекрасный день мы сделаем большое дело», он не испытывал ни малейшей робости, когда обратился к местному банкиру относительно ссуды, причем большой, для расширения их торговли. Располагая ограниченным капиталом, но неограниченным энтузиазмом, он смог убедить банк дать им займы 95 000 долларов, чтобы построить супермаркет. День его открытия выдался хаотичным [проливной дождь на не мощеной площадке для стоянки автомобилей], но весьма успешным. Его бизнес рос и процветал, — а затем очень скоро кругом пошли разговоры, что Пайн-Блафф в Арканзасе — прекрасное место, чтобы соорудить там супермаркет. В течение последующих шести месяцев десять главных конкурентов открыли в этом районе по магазину. Каждая из этих торговых точек немного отщипывала от бизнеса «безумного мясника». [Он получил это прозвище, когда торговый агент сказал ему, что это безумие — покупать шейные позвонки по 15 центов за фунт и продавать их по 10 центов. Аллан заверил его, что это абсолютно нормально, поскольку такой уж он «безумный мясник»; так родилась эта кличка.] Довольно скоро товарооборот Аллана в его большом магазине стал меньше, чем был в маленьком, и дела выглядели довольно уныло. Тогда Аллан и четверо из его сотрудников записались на курсы обучения искусству выступать перед аудиторией, где значительное внимание уделялось правильной психологической установке. Пятое занятие было посвящено энтузиазму, который, в конечном счете, представляет собой не что иное, как ту же психологическую установку. После того вечера Аллан решил, что он и его люди будут проявлять в пять раз больше энтузиазма, чем когда-либо прежде. Теперь-то уж каждый в Пайн-Блаффе знал, что он безумен. Его клиентов встречал в дверях восторженный прием и полное энтузиазма «добро пожаловать», да и вся психологическая установка — сверху донизу и от фасада до заднего крыльца — коренным образом изменилась — равно как и финансовые результаты. Всего за четыре недели оборот подскочил с 15 000 долларов в неделю до 30 000 — и с тех пор ни разу не упал ниже этой суммы.

Поймите, пожалуйста, ведь в Пайн-Блаффе не произошло внезапного увеличения численности населения<sup>114</sup>, да и конкуренты не закрыли разом двери своих магазинов [хотя сегодня семеро из них уже выбросили на ринг полотенце]. Единственным изменением было дополнительное вливание энтузиазма. Поскольку оно так

хорошо сработало в краткосрочном режиме, Аллан решил сделать этот энтузиазм постоянно действующим фактором своего бизнеса. С тех пор — а это было почти семнадцать лет назад — «безумный мясник» расширил свое хозяйство и довел его до 26 весьма благополучных и процветающих магазинов. В 1974 году наперекор спаду в экономике его фирма «The Mad Butcher, Inc.» («Безумный мясник и Ко») продемонстрировала самый большой абсолютный [в долларах] и процентный рост в своей истории. 1976 год оказался даже лучше — объем продаж был в районе 35 миллионов долларов [согласитесь, это хороший район]. Энтузиазм настолько заразителен, что текучесть персонала в его компании практически отсутствует. Так как люди — главная причина любого делового успеха или неудачи, Аллан Беллами — «безумный мясник» — с энтузиазмом относится к такой организации своего бизнеса, которая помогает людям расти. Он, как и большинство преуспевающих деловых людей, верит, что если вы помогаете вашим сотрудникам расти, то ваши сотрудники помогут расти вашему бизнесу.

### УСТАНОВКА «ИДИ И ДАЙ»

В сегодняшнем мире мы так много и часто слышим про человека, который «идет и берет»<sup>115</sup>, что нередко упускаем из виду того, кто «идет и дает». Не поймите меня неправильно. Я лично на все 100% принадлежу к числу тех, кто идет и берет. Но при этом я чувствую, что один мой старинный знакомец попал когда-то в самую точку. В давно минувшие дни он перевозил пассажиров через реку Язу, которая течет по предместьям Язу-Сити и впадает потом в Миссисипи. Именно на этой реке, причем в пределах городской черты, впервые в настоящем сражении была использована торпеда. Это случилось в годы агрессивной войны северян — той самой, которая в некоторых книгах по истории, написанных янки, именуется гражданской войной. [Тот каплеобразный ком, который вы сейчас видите на моей щеке, — это мой язык.] Мой знакомый взимал по десять центов за каждую поездку через реку. Когда однажды его спросили, сколько рейсов он делает в день, тот ответил: «Столько, сколько могу, потому что чем больше я туда-сюда иду, тем больше я туда-сюда беру, а если я никуда не иду, то и ничего не беру».

Да, я верю в *обе* указанные выше психологические установки: и в ту, которая предлагает «идти и брать», и в установку «идти и дать». Фактически я вообще не верю, что их можно разделить, как это отчетливо демонстрирует история Израиля, безусловно, самая захватывающая история государства в XX веке. Рожденные, — как пророчески предсказывала Библия, — среди напастей и бед в 1948 году, израильтяне создали истинный процветающий оазис в море песка и бедности, живя в окружении своих арабских соседей. [Пусть вас не введут в заблуждение богатейшие нефтяные шейхи; ведь огромное большинство арабов живет в невероятной бедности и невежестве.] Хотя Израилю страшно не хватает многих ресурсов, израильтяне не позволили, чтобы то, чего они не имеют, воспрепятствовало им использовать то, чем они располагают. Когда вы 2000 лет ждали возвращения в свой дом и по всему миру страдали от преследований и дискриминации, то можете быть полностью уверены, что каждый мужчина, женщина и ребенок возвращались на историческую родину с огромным запасом рвения и решимости. Каждый приезжавший приносил в душе затаенное разочарование теми двумя тысячами лет, когда за евреями отрицалось право на свободу и равные возможности. Каждый прибывал сюда, чтобы своими руками создать для себя место на родине, и не только желал, но горячо стремился дать родине что-либо взамен.

Результаты стали чудом XX столетия. Новоприбывшие израильтяне дали пустыне воду, оросив ее, и создали высокоурожайные виноградники. Они сочетали упорный труд с изобретательностью и привлекли в свою страну бизнесменов и туристов со всех континентов. Они дали населению численностью менее 3 миллионов человек приверженность идее, гордость и дух энергии в паре с предприимчивостью — дух «иди и бери». Эти приверженность убеждениям и одержимость в деле построения свободной и процветающей страны позволили Израилю больше, чем выстоять, — настоять на своем против объединенных сил 100-миллионного арабского народа, который его окружает. Да, Израиль — это действительно настоящая история. Они прибыли сюда, чтобы дать — и взять. Они сделали и то и другое. Кстати говоря, Израиль обладает самым низким уровнем преступности в западном мире, а вандализм здесь фактически не известен.

Такова универсальная истина; когда вы строите что-либо, замешивая цемент своей кровью, потом и слезами, то весьма маловероятно, что вы вдруг повернете на 180 градусов и решите разнести все созданное в пух и прах. Строители — это не разрушители, а разрушители — не строители.

### КАКОВ ВХОД, ТАКОВ И ВЫХОД

Вы такой, каким вы являетесь, и находитесь там, где вы есть, из-за того, что сидит у вас в голове. Вы можете изменить то, кем являетесь и где находитесь, изменив то, что попадает вам в голову. В конце 1979 года мы вложили значительную сумму денег в приобретение компьютера. Я рассказывал всем знакомым об этой изумительной машине, которая займется учетом наших запасов, составлением платежных ведомостей,

подготовкой списков для рассылки почтовых отправок адресатам и ярлычков для наклеивания на конверты, словом, будет делать все, вплоть до приготовления нашего утреннего кофе и уборки кухни включительно. Я был действительно в восторге от возможностей этого компьютера! Шесть месяцев спустя мне хотелось продать его — даже за небольшую часть первоначальной цены.

Но если бы мне сегодня предложили избавиться от компьютера — конечно, не от того первого, ибо он уже давно заменен, — то я не согласился бы сбить его и по цене, в десять раз выше той, что я уплатил при покупке. Из-за чего такая разница в отношении? Ответ прост. Первые инженеры, которых мы наняли для программирования работы нашего компьютера, могли бы запросто врезаться в идущую впереди машину, если бы даже ехали в автомобильной колонне, состоящей из двух легковушек, (По правде говоря, именно этот номер они однажды и откинули!)

Но вот однажды в нашу парадную дверь вошли Мэрилин и Дейв Бауэры и заверили нас, что могут заставить этот компьютер смеяться, разговаривать, свистеть, петь и даже проделывать кое-что полезное. Мы спешно запрягли их в работу, и очень скоро наш компьютер стал делать все то, на что мы надеялись, и еще много чего другого. Словом, компьютер — это действительно потрясающая штука, но его «выход» полностью определяется его «входом». Компьютер не лучше и не хуже, чем человек или люди, которые его запрограммировали. Таковы же и мы с вами. Вы будете действовать, думать и выполнять различные функции в значительной степени так, как вы были «запрограммированы» делать все это.

Главное различие между вами и компьютером состоит в том, что вы сами можете выбрать для вашего ума как программу, так и программиста. Если вы в своем продвижении по шоссе под названием «жизнь» заехали не настолько далеко, как вам бы хотелось, то, возможно, вы придерживались неправильной программы. Возможно, но только возможно, все то, что поступало на «вход» вашего ума, носило негативный характер и, следовательно, сдерживало вас или даже тащило назад, вместо того чтобы продвигать вперед. Одно из многочисленных предназначений книги «До встречи на вершине» состоит в том, чтобы помочь вам с программой «входа», которая в свою очередь поможет вам — поможет делать то, что вы хотите делать, иметь то, что вы хотите иметь, и быть тем, кем вы хотите быть.

## **СЛИШКОМ ОГРОМЕН, ЧТОБЫ ЕГО СРАЗИТЬ, ИЛИ СЛИШКОМ ОГРОМЕН, ЧТОБЫ ПРОМАХНУТЬСЯ**

Подход, определяющий ваше видение всех явлений, — иными словам, ваша психологическая установка — это самый важный фактор в деле достижения успеха. И так было всегда, о чем свидетельствует последующая история, которая случилась тысячи лет назад.

Я люблю Библию и убежден, что ее изучение нужно сделать нормальным предметом в каждой школе, ибо Господь столь четко демонстрирует различие между позитивным и негативным мышлением. Рассказ про Давида и Голиафа — один из моих излюбленных, и он особенно ярко подчеркивает данную мысль. Великан Голиаф со своими 9 футами роста (около 275 см) и 400 фунтами веса (около 180 кг) бросает вызов сынам Израиля и поносит всемогущего Бога. Давид, 17-летний юноша с покрытыми пушком щеками, пришедший повидать своих братьев, не в состоянии понять, почему они не принимают этот вызов. [Остальное не расходится по сути со Священным писанием, но слегка зигларизовано.] Братья объяснили, что можно легко пострадать, сражаясь один на один с такой громадиной, как Голиаф. Они были твердо убеждены, что Голиаф слишком громаден, чтобы сразить его. Но Давид думал совсем по-другому; он *знал*, что Голиаф слишком громаден, чтобы *промахнуться*. Потом Давид захотел узнать, где же царь, а братья объяснили ему, что царь чувствует себя не особенно хорошо. А когда Давид заявил братьям, что готов сразиться с Голиафом, те подумали, что юноша сошел с ума. Очевидно, братья сравнивали свои габариты с размерами Голиафа, и в их глазах это делало 9-футового Голиафа просто гигантом. Давид сравнивал размеры Голиафа с Богом, а это, понятное дело, превращало Голиафа в нечто совсем малое. [На тот случай, если вы не слышали конца этой истории, — Давид и Бог победили.]

Еще я люблю Библию за ее прекрасную простоту и ясность. Многие люди говорят, что не читают Библию, потому что не понимают ее. Я убежден, что их проблема не в том, что они ее *не* понимают, а в том, что они *хорошо* понимают. Лично мне представляется, что Бог говорит весьма ясно.

Уверен, что и вы тоже заметили: он не называл свои десять заповедей десятью рекомендациями.

«Правильная» психологическая установка касается столь многих областей, что было бы трудно решить, какая из них является наиболее важной. Следующая история преследует цель обратить ваше внимание на одну из сфер, которой более всего пренебрегают.

## ЗЕЛЕНЫЙ — И РАСТУЩИЙ

Когда я был преподавателем в нью-йоркском Институте Дейла Карнеги, мне выпала честь встретиться с выдающимся специалистом по продажам, которому тогда было уже больше 60 лет. Его звали Эд Грин (по-английски эта ходовая фамилия означает «зеленый»), и он продавал самых разнообразных «журавлей в небе», занимаясь рекламой. Считалось, что его доход превышает 75 000 долларов в год, что в условиях экономики и цен в момент написания данной книги эквивалентно чему-нибудь около 125 000 долларов<sup>118</sup>. Однажды вечером после окончания занятий я вовлек Эда в беседу и довольно откровенно спросил его, что он делает на учебных курсах, где лекции читают три человека, чей суммарный доход был ниже, чем у него одного. Он с улыбкой ответил: «Зиг, позвольте мне рассказать вам небольшую историю. Когда я был маленьким мальчиком, папа как-то взял меня в путешествие по нашему большущему саду. Мой папа был, вероятно, самым лучшим садовником во всей округе. Он много работал в саду, любил его и гордился результатами. После того как мы закончили путешествие, папа спросил, что я узнал из нашей прогулки». Тут губы у Эда еще больше растянулись в улыбке, и он продолжил: «Единственное, что я смог подметить, сводилось к следующему: было ясно видно, как много папочка трудится в своем саду. В этот момент папа стал проявлять некоторое нетерпение и сказал: "Сынок, я надеялся, что ты заметишь и другое: пока овощи зеленые, они растут, но когда они созревают, то начинают гнить"».

Эд закончил свой рассказ такими словами: «И вы знаете, Зиг, я навсегда запомнил ту историю. Я пришел на эти занятия, поскольку я еще зеленый, а потому рассчитываю чему-нибудь научиться и кое-что узнать. Если быть до конца честным, на одной из лекций я действительно услышал нечто позволившее мне наконец-то закруглить одно дело, которое принесло мне много тысяч долларов комиссионных. До этого я более двух лет безуспешно добивался заключения этой сделки. Комиссионные, которые я получил за нее, с лихвой окупили все затраты на обучение методам продажи, которые я понес за свою довольно долгую жизнь».

Естественно, меня приятно поразило подобное свидетельство из уст такого человека, как Эд Грин. Мы продолжили беседу, и я признался, насколько радостным было для меня его признание. Я упомянул также, что один из более молодых курсантов жаловался, будто он «давно слышал все эти вещи и не вынес из этих занятий ровным счетом ничего». Эд выразил мнение, что у этого молодого человека имеются проблемы с психологической установкой. Затем он провел интересную аналогию: «Зиг, я женат больше 40 лет, и когда моя жена тянется ко мне и подставляет губы, чтобы поцеловать ее, я совершенно точно знаю, как оно все будет, но мне это по-прежнему нравится».

В игре под названием «жизнь» вы сохраните жажду жить и учиться новому, если будете постоянно стремиться дать своему уму такую пищу, которая в результате приведет к вашему дальнейшему росту. Питер Дракер выразил это следующим образом: **«Знания нужно постоянно улучшать, применять и пополнять — иначе они исчезают».**

## ДЕЙСТВИЕ — И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Последующий пример может помочь вам сделать, возможно, самый важный вывод, вытекающий из данной книги.

Мистер Б. не был удовлетворен тем, как складываются дела в его компании. Он собрал совещание и сказал: «А те-верь, коллеги, мы должны организовать. Кое-кто из вас приходит на работу с опозданием, а другие уходят слишком рано. Да что тут говорить, даже некоторые из присутствующих здесь руководителей не выполняют весь круг обязанностей, которые сопряжены с их должностью. Теперь я как президент данной компании собираюсь навести в этом деле порядок. Поскольку мне самому нужно подавать пример, которому вы будете следовать, то я намерен действовать следующим образом. С этого момента я буду являться сюда рано и оставаться здесь допоздна. Во всем, что я делаю, собираюсь послужить вам примером. Если мой пример окажется хорошим, я рассчитываю, что вы будете поступать аналогично. Если он окажется не особенно хорошим, я пойму тех, кто поведет себя иначе. У нас прекрасная фирма, и наше будущее наверняка будет великолепным, если каждый из нас станет должным образом выполнять свою работу и делать на своем месте все, что он может».

Намерения у м-ра Б., как и у множества других людей до и после него, были хорошими, но через несколько дней его настолько увлекла беседа за обеденным столом в загородном клубе, что он забыл о времени. Когда

этот борец за дисциплину, наконец, взглянул на часы, то был настолько поражен, что едва не выронил чашку кофе, которую давно держал в руке, и, прервавшись на полуслове, поспешно произнес: «Боже милосердный, я ведь должен быть в офисе через 10 минут». Он вскочил с кресла, совершил безумный рывок к своему месту на паркинге, запрыгнул в автомобиль, поцарапав при этом дверцу, и так газанул, что сжег резину, — словом, ничего подобного вы никогда не видели. Он бешено мчался по автостраде в сторону города, держа скорость под 90 миль в час, когда на сцене появилась длинная рука закона, которая учинила ему форменный разнос и выписала неслабый штраф. [Надеюсь, у вас все это не вызывает горестных воспоминаний.]

Мистер Б. был разъярен. Не желая новых неприятностей и потому бормоча свой небольшой монолог исключительно под нос, он произнес: «Вот уж действительно что-то с чем-то. Я тут себе еду, тихий и мирный человек, аккуратный налогоплательщик, законопослушный гражданин, думаю про свои проблемы, а тут является этот тип и вручает мне квитанцию. И это вместо того, чтобы заниматься своим делом, ловить уголовников, воров и грабителей. А нас, добропорядочных граждан, которые исправно платят налоги, он должен оставить в покое. Из того, что я ехал быстро, не следует, будто я угрожал чьей-то безопасности. Это просто смешно».

### **О ДА, ОН БЫЛ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАССТРОЕН**

Когда он, наконец, вернулся в офис, то для отвлечения внимания от того факта, что опоздал, м-р Б. вызвал на небольшое совещание своего заместителя по сбыту и продажам. Сердитым голосом он спросил, доведена ли все-таки до конца сделка с фирмой мистера Армстронга. Заместитель ответил: «Мистер Б., я толком не знаю, что случилось, но возникли какие-то сложности, и эту сделку мы упустили». Если вы думаете, что м-р Б. был расстроен до этого, то вам бы следовало увидеть его теперь. Окна дрожали, а потолок ходил ходуном, когда он делал «последнее предупреждение» своему заму по продажам: «Ты же знаешь, я не вычеркиваю тебя из платежной ведомости вот уже восемнадцать лет. В течение этого времени мой бизнес стал зависеть от тебя. И ничего хорошего в этом не было. Теперь, наконец, мы имели возможность подписать крупную сделку, которая позволила бы нам расширить производство,— и что же ты вытворяешь? Ты профукиваешь ее. Что ж, позволь мне кое-что сообщить тебе, дружище. Или ты решишь поменять свой подход к делу, или я решу поменять тебя. Из того, что ты пробыл здесь 18 лет, вовсе не следует, будто у тебя пожизненный контракт!». Да, ребята, он был действительно расстроен.

### **И ОН ТОЖЕ**

Но, если вы думаете, что мистер Б. был сильно расстроен, вам надо было бы поглядеть на его руководителя службы сбыта. Он вылетел из кабинета шефа, тихо бормоча и ругаясь про себя: «Разве так делается? Целых 18 лет я отдавал этой фирме все мои силы на 100% с гаком. Только мне эта фирма обязана своими успехами и ростом, потому что весь новый бизнес создаю здесь один я. Исключительно благодаря мне эта компания не разваливается и продолжает функционировать. Наш мистер Б. — не более чем жалкий фигурант, числящийся руководителем. Эта компания вылетела бы в трубу, как нечего делать, если бы не я. А теперь всего лишь потому, что я упустил одну несчастную сделку, он использует дешевые и гнусные уловки и угрожает выгнать меня на улицу. Так не поступают, это нечестно».

Все еще продолжая разговор с собой, начальник службы сбыта вызвал своего секретаря и требовательно спросил: «Вы закончили те пять писем, которые я дал вам этим утром?». Женщина ответила: «Нет, разве вы не помните, как сказали мне, что счета Хилларда имеют приоритет перед всем остальным? Как раз ими я и занимаюсь». Теперь уже взорвался главный сбытовик фирмы. «Не нужны мне никакие паршивые оправдания, — рычал он. — Я ведь ясно сказал вам, что мне нужно отправить эти письма, а если вы не в состоянии справиться с этим простейшим делом, я найду того, кто будет в состоянии. Из того, что вы проработали здесь семь лет, вовсе не следует, будто у вас пожизненный контракт! Я хочу, чтобы эти письма ушли сегодня, причем хочу, чтобы и они и вся прочая корреспонденция отправлялась бесперебойно». О да, он был расстроен.

### **ОНА ТОЖЕ РАССТРОИЛАСЬ**

Но если вы думаете, что он был расстроен, то должны были бы увидеть секретаршу. Вот уж она действительно рвала и метала, когда, топнув ногой, выскочила из кабинета своего начальника, говоря самой себе: «И как вам это нравится? Уже семь лет я отдаю этой гнусной работе все лучшее, что во мне есть. Сотни часов сверхурочной работы — и ни разу ни гроша сверхурочной оплаты. Я проделываю больше

работы, чем любые три здешних сотрудника. По правде говоря, я и есть в действительности тот человек, на котором держится вся эта хилая компания. А теперь только потому, что я не в состоянии делать две вещи одновременно, он угрожает выгнать меня за ворота. Так не поступают, это нечестно. Кроме того, если учесть все, что я про него знаю, то зря он думает, будто я с ним буду шутки шутить!». Тут она подошла к телефонистке и прошипела: «У меня тут есть парочка писем, и я хочу, чтобы ты их срочно напечатала. Я и без тебя знаю, что обычно это не твоя работа, но ты ведь в любом случае ничего тут не делаешь, кроме как сидишь сиднем и иногда отвечаешь на телефонные звонки. Помимо всего прочего, сложились такие вот чрезвычайные обстоятельства. Положение критическое, а я хочу, чтобы эти письма были отправлены именно сегодня. Если ты не можешь отпечатать их, то скажи сразу, — и я найду ту, кто сможет». О да, она была расстроена и ни от кого этого не скрывала.

### **И ОНА РАССТРОИЛАСЬ**

Но если вы думаете, что секретарша была расстроена, вам следовало бы взглянуть на телефонистку. Та просто кипела и лезла на стенки. «Вот уж действительно номера, — сказала она себе. — Ты тут горбатишься, вкалываешь больше всех, а получаешь меньше всех — и на тебе, держи крепче! Я должна делать четыре вещи сразу, и они не делают ничего вообще, только пьют казенный кофе, сплетничают и болтают по телефону. А если иногда им и доведется выполнить какую-нибудь работенку, то они все равно каждый раз не успевают, а потом обращаются ко мне, чтобы я их выручила из беды или хоть помогла выпутаться из неприятной ситуации. Ей-богу, так не поступают, это просто нечестно. А вся эта брехня насчет того, что, мол, кто-то заменит меня, — сплошные дешевые штучки, потому как я тут единственный человек, который хоть немного соображает, какие дела тут творятся и что здесь надо делать. Если б не было меня, эта фирма давным-давно вылетела бы в трубу. Да чего тут зря говорить, они же прекрасно знают, что им в жизни не найти ту, кто справится с моей работой не хуже меня, даже если дать той дуре вдвое большую зарплату, чем мне». Письма она все-таки отпечатала, но лупила по клавишам так, что из них чуть ли не валил дым. Да и сама она горела огнем.

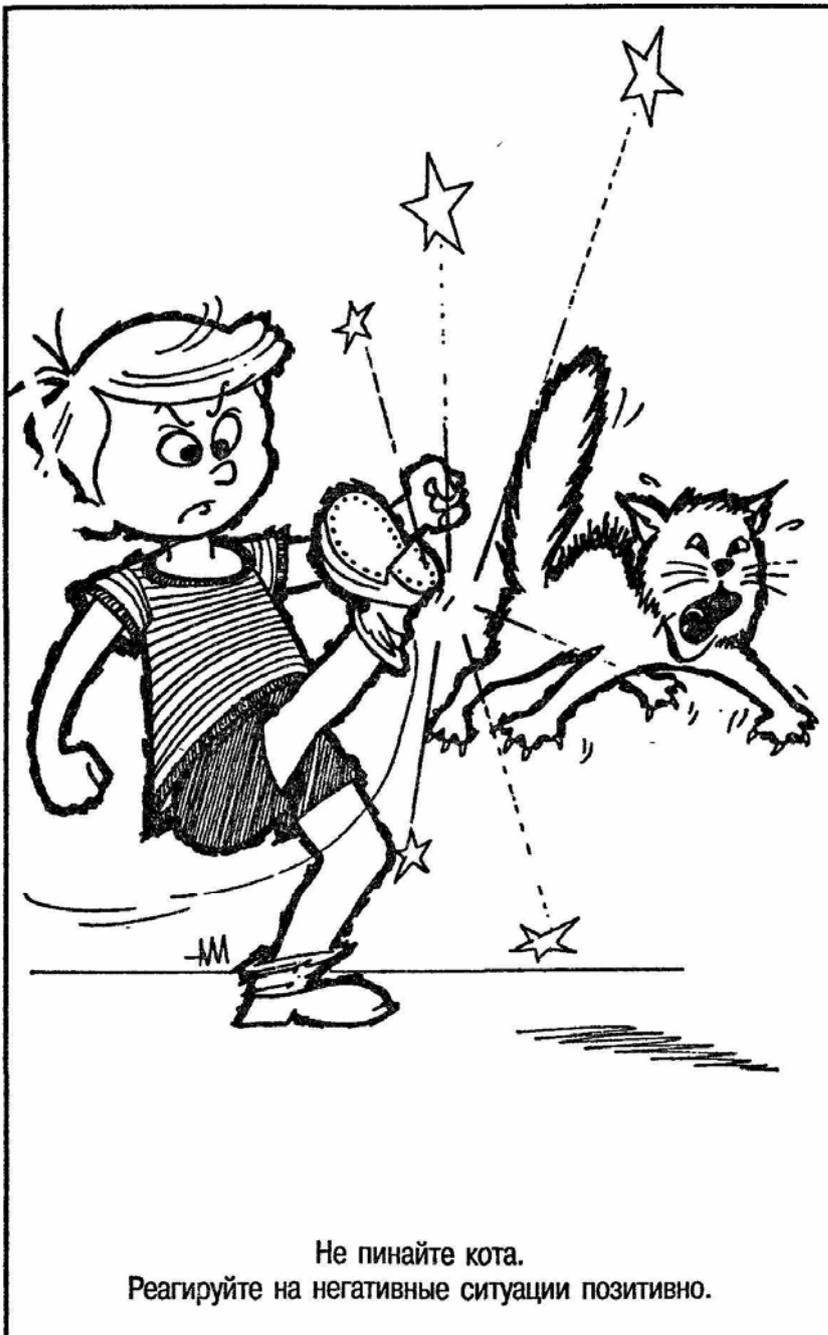
Когда телефонистка добралась домой, то все еще была вне себя. Женщина влетела в дом, хлопнула дверь и шагнула в свою гостиную. Первым, кого она увидела, был ее 12-летний сын, который лежал на полу и увлеченно смотрел телевизор. Вторым, что бросилось ей в глаза, была большая прореха на самом заду его штанов. Раздраженная до предела, наша телефонистка рявкнула: «Сын, сколько раз я просила тебя переодеваться, когда ты приходишь домой со школы? Матери и так приходится достаточно трудно — ведь надо кормить тебя, посылать в школу, да еще и вести все это треклятое домашнее хозяйство. А теперь, будь добр, быстро отправляйся наверх, прямо сейчас. Не будет тебе сегодня вечером никакого ужина, а следующие три недели не будет никакого телевизора». О да, она таки действительно была расстроена.

### **ЗАЧЕМ ПИНАТЬ КОТА?**

Но если вы думаете, что это телефонистка была расстроена, то вам надо бы увидеть ее 12-летнего сына. Он выбежал из гостиной, говоря себе: «Так не делается, это нечестно. Я стараюсь помочь матери, чем могу, а она даже не дала мне объяснить, что случилось. Это же был самый настоящий несчастный случай, и такое могло бы приключиться с любимым». Как раз в это время перед мальчиком проходил его кот. Со стороны кота это оказалось ошибкой. Пацан сильно пнул его и крикнул: «Вон отсюда! Приперся сюда неизвестно зачем!».

Совершенно очевидно, что бедняга-кот был единственным участником этой цепочки событий, который никак не мог изменить их ход, и это заставляет меня задать очень простой вопрос. Разве не было бы намного лучше, если бы мистер Б. сразу отправился из своего загородного клуба напрямик в дом телефонистки и лично пнул бы того беднягу-кота?

А теперь пришел черед для более важного вопроса. Чей кот подвернулся вам под ногу в последний раз? Чтобы помочь вам дать ответ на мой вопрос, давайте рассмотрим серию ваших возможных реакций на разные ситуации. Как вы реагируете на юмор? Как насчет улыбки? А комплименты? Как вы отвечаете милым и приятным людям? Как реагируете, когда вы заключаете сделку на продажу или когда окружающие любезны, милы и учтивы по отношению к вам? Как вы откликаетесь на прекрасный день за окном или на официантку, которая вежливо обслуживает вас и по-настоящему заботится о ваших потребностях? Готов держать пари, вы тоже любезны, вежливы и улыбаетесь в ответ. Готов держать пари, что вы высоко оцениваете подобное отношение к себе, и оно делает вас дружелюбным и внимательным человеком. Но за это вы не заслуживаете никаких особых похвал. Видите ли, любой и каждый сможет благоприятно реагировать на обстоятельства, аналогичные тем, которые мы только что описали.



## **ВЫ — И БРОДЯГА С БАУЭРИ'20**

А вот как вы реагируете на грубость, гнев, сарказм, неприятие или на медлительную, невежливую официантку? Какова ваша реакция на дорожный затор или на холодный, тоскливый день? Когда кто-то выплескивает на вас незаслуженный словесный заряд грязи, отвечаете ли вы обидчику тем же самым? Позволяете ли вы другим опустить вас до их уровня или же осознаете, что данный инцидент скорее всего не имеет к вам *никакого* отношения; вероятно, кто-то недавно решил «пнуть своего кота», а вы просто оказались в этот момент ближе всех. Когда водитель позади вас непрерывно и на разный лад сигнализирует, несмотря на тот очевидный факт, что движение застыло в любом направлении, то как вы поступаете? Поворачиваетесь и грозите ему кулаком либо крутите пальцем у виска, сопровождая эти жесты соответствующими взглядами? Позволяете тому ездоку опустить вас до его уровня или же улыбаетесь и говорите себе:

«Вовсе не собираюсь срываться и позволять себе ответный пинок только потому, что кто-то пинает своего "кота"? Когда ваша жена или муж держит в секрете от вас случившуюся с ней или с ним беду, то как вы реагируете? А как откликаетесь на то, что вас обошли при очередном продвижении по службе, что вы получили на экзамене «тройку» вместо «пятерки», что упустили крупную сделку, что мистер Большой человек третирует вас и проявляет к вам полное пренебрежение, что вас не пригласили на торжественный вечер ветеранов фирмы, не включили в интересную поездку или не избрали в президиум клуба? Ваша реакция на негативные ситуации, когда некоторые позволяют себе «пнуть кота», в значительной степени определит ваш успех и счастье в жизни.

Бродяга с Бауэри, лидер местной церковной общины, студент-отличник, миллионер, который сам заработал свои деньги, и лучшая мать года— у всех этих разных людей много общего. Каждый из них сталкивается с огорчениями, страданиями, разочарованием, унынием и поражениями. Разница в их достижениях — это результат разной реакции на негативные аспекты жизни. Бродяга отреагировал словами «бедный я, несчастный» и, пытаясь *утопить* свои проблемы в спиртном, — сам *утонул* в нем. Преуспевающий ныне человек когда-то сталкивался с подобными, а часто и с более серьезными проблемами, — но реагировал на них позитивно, искал в каждой проблеме хорошую сторону и в результате вышел из жизненных испытаний более сильным и более благополучным. *Мы не можем подгонять житейские ситуации под свой вкус и желания, но можем подгонять и корректировать свою психологическую установку так, чтобы она соответствовала этим ситуациям, прежде, чем они возникают.* В этом и состоит контроль над установкой, управление ею, и в данной книге вы научитесь, как это делается. Вы узнаете и поймете, что в большинстве тех случаев, когда кто-то незаслуженно окатывает вас словесной грязью, он поступает так, поскольку кто-то другой выбрал его в качестве того «кота», которого пинают. Вы осознаете, что это не имеет ни малейшего отношения к вам. И, что еще более важно, вы научитесь, как реагировать позитивно на все подобные негативные проявления, да и на другие негативные события тоже.

Позвольте мне как своего рода наставнику предложить вам в следующий раз, когда кто-то [начинаете с того, кого любите] обрушит гром и молнии на вашу невинную голову [только будьте внимательны и *наверняка знаете*, что вы невинны], улыбнуться и сказать сладким голосом: «Дорогуша, тебя что, кто-либо сегодня пинал в качестве своего "кота"?». Если после этой тирады вы останетесь в живых [а так оно и будет], то можете обращаться к широким массам, внося в текст своей реплики небольшие вариации. Когда совершенно чужой человек или тот, с кем вы поддерживаете лишь шапочное знакомство, «разевает на вас пасть» без всякой на то причины [опять-таки будьте осторожны и не питайте ни малейших сомнений в своей невинности], просто улыбнитесь и скажите: «Хочу задать вам необычный вопрос — неужели кто-либо пинал вас сегодня в качестве своего "кота"?». Тут возможны самые разнообразные реакции, но только помните в этот момент, что в данной игре вы действуете «вторым номером». [Не удивляйтесь, если ваш собеседник сообщит вам, вероятно, с некоторым отвращением, что у него «вообще нет кота».] В действительности ваше поведение означает, что вы реагируете позитивно в ответ на негатив и вежливо в ответ на хамство. Вполне естественно и по-человечески понятно возникающее при этом чувство, что ваш обидчик не заслуживает столь хорошего отношения; вашей стороны. Пожалуй, вы даже правы, но такая реакция является наилучшей для вас лично, а *вы заслуживаете самого хорошего отношения, какое только можете проявить к самому себе.*

## ЕСЛИ ВЫ УПАЛИ,— ПОДНИМАЙТЕСЬ

Теперь давайте бросим позитивный взгляд на некоторые аспекты негативного мышления. Мой друг и коллега Кэветт Роберт проявляет философский, свежий и здравомыслящий подход к путешествию в Негативленд, когда замечает: «Человек отнюдь не потерпел неудачу, когда он упал или же впал в уныние. Неудачу терпят только в том случае, если такой человек остается поверженным или негативно настроенным». Кэветт подчеркивает, что вы должны быть похожи на чуть прохуdivшуюся шину. Поражение должно что-то забирать из вас и немного выпустить из вас воздух— или пар. Если бы дело обстояло не так, это было бы серьезным признаком того, что вы не только не возражаете против проигрыша, но даже не вовлечены эмоционально в желание победить.

Позвольте мне, однако, добавить, что сейчас речь идет относительно вашей внутренней реакции на поражение. Разумеется, я не считаю, что вы должны дуться, впадать в длительную истерику, делать из себя посмешище или позволять себе любые другие формы ребяческого поведения. Будьте снисходительным и зрелым человеком, и помните: **если вы чему-то научились в результате поражения, если извлекли из него уроки, то в действительности вы не проиграли.** При наличии такой новой психологической установки существуют хорошие шансы на то, что после следующего столкновения с жизнью вы войдете в семью победителей.

Чтобы полностью использовать талант, которым вы располагаете, вам нужно обладать способностью выходить на высокий уровень эмоционального подъема. Честно говоря, для меня всегда было загадкой, почему кто-то начинает думать, будто он совершил некую ужасную ошибку, и испытывать чувства вины, сомнения и самообличения всякий раз, когда он немного попал впросак. Ведь это — естественное состояние дел, и такая ситуация абсолютно нормальна. Позвольте мне, однако, еще раз подчеркнуть вот какую мысль: хотя нет ничего страшного в том, что кого-то «сбили с ног», и такое происшествие можно считать вполне нормальным, нет ничего нормального и естественного, когда поверженный человек после этого остался лежать.

Ита-а-ак, расскажите, — а как вы поднимаетесь в стойку, после того как вас сбили с ног? Во-первых, нужно признаться перед самим собой, что вы «в нокдауне». Во-вторых, — понимать, что **«безнадежные» ситуации бывают редко или же их вообще не бывает**. В-третьих, — знать, что данное состояние является временным, и, в-четвертых, — установить предельный срок, насколько долго вы планируете оставаться «на полу». Например, хотя я и не состою членом какой-либо организованной политической партии, но я — республиканец. Когда Джимми Картер победил Джералда Форда в борьбе за пост президента, я был ужасно разочарован. У меня не было сомнений, что Д. Форд был бы лучшим президентом. Но после выборов я должен был решить, буду ли я пробовать помочь мистеру Картеру — или же стану вредить ему, Америке и самому себе. Я знал, что должен делать и что именно велит мне делать моя Библия, но был разочарован и решил, что «заработал» себе несколько дней страданий, а дальше установил 15 ноября как день, когда я должен «подняться». В период со дня выборов и до намеченной мною даты я высказывался и думал о мистере Картере негативно. Но с 15 ноября я начал читать про Джимми Картера только хорошее. Я прислушивался к словам приверженцев Картера, разыскивал разные материалы о его прошлом, следил за ходом его мыслей во время заседаний кабинета и изучал некоторые из его наметок, направленные на то, чтобы «срезать жирок» с бюрократов. Я был поражен тем, насколько он изменился в моих глазах буквально за несколько дней.

Если говорить насчет менее значимых вопросов, то, конечно, даже два часа — достаточно длительное время для пребывания в настоящем «нокдауне», но главное тут в другом: вы должны придерживаться той же самой процедуры. В большинстве случаев ваши контакты с окружающими могут, вероятно, выглядеть примерно так. Ваш знакомый: «Как делишки?». Вы: «После 11:30 — не просто хорошо, а супер». Ваш знакомый: «Почему *после* 11:30?». Вы: «Я только что пережил одно разочарование и до этого времени собираюсь оставаться в негативном настроении». Ваш знакомый: «Ты хочешь сказать, что намерен быть негативистом до 11:30, а потом будешь позитивистом?». Вы: «Абсолютно правильно». Ваш знакомый: «Это же глупо, если ты планируешь быть позитивным в 11:30, то почему бы тебе не стать позитивным прямо сейчас?». Вы: «Хорошо. Ты меня убедил». Глупо? Да, конечно, и даже смехотворно, *но* это срабатывает, потому что вы смеетесь над своими проблемами, вместо того чтобы плакать из-за них.

Я полагаю, что последующий пример поможет вам согласиться с моим утверждением об отсутствии по-настоящему безнадежных ситуаций. Итак, на одной знаменитой картине показан дьявол, склонившийся над шахматной доской напротив какого-то молодого человека. Дьявол только что сделал ход, и король его молодого противника, похоже, заматован. На лице юноши рисуется отчаяние и чувство тотального поражения<sup>122</sup>. Однажды к этому полотну внимательно присмотрелся великий шахматный гений Пол Мерсер<sup>123</sup>. Он тщательно изучал положение всех фигур на доске; **внезапно его** лицо озарилось радостью, и он крикнул молодому **человеку**, изображенному на картине: «Не сдавайся, у **тебя** ведь **есть** еще один ход». У вас тоже *всегда* найдется «еще **один** ход».

Позвольте также подчеркнуть следующий момент. Психологическая установка — вещь прилипчивая. Вроде гриппа. Если бы вы хотели подхватить грипп, то отправились бы к тому, у кого он уже есть, и стали бы тесно общаться с этим человеком. Всякий раз, когда вы хотите «что-либо подхватить», нужно просто отправиться туда, где это широко распространено. Если вы хотите подхватить правильную психологическую установку, то идите туда, где эта установка существует. Начинайте с обращения к тем людям, которые обладают правильной психологической установкой. А если надлежащие люди такого рода не всегда доступны, то обращайтесь к надлежащей книге или к магнитофонной записи динамичного и убедительного оратора.

В сегодняшнем мире практически все согласны по поводу тех мыслей, в которых я стараюсь вас убедить. Преподаватели, тренеры, врачи, специалисты по продажам, матери и т. д. — *все* они убеждены в важности правильной психологической установки. Вопрос к господину учителю таков: «Как мне обрести — и затем сохранить — правильную психологическую установку, которая бы не зависела от «внешних» условий, окружающих людей, погоды и т. д.?». Очень рад, что вы спросили. Ответ находится в следующих двух главах.

### ГЛАВА 2

#### КАК ЗАСТРАХОВАТЬ СВОЮ УСТАНОВКУ

##### ВАШ УМ РАБОТАЕТ ТАКИМ ОБРАЗОМ

Самые преуспевающие, счастливые и хорошо приспособленные люди, которых я знаю, хотят знать ответы на разные «почему» и «как», возникающие в жизни. Приведите любому человеку причины, почему нужно действовать именно так, как вы ему велите делать, — и он будет чувствовать себя частью проекта, а не просто подчиненным, который следует указаниям и выполняет распоряжения. Результаты при этом определенно становятся лучше. Поскольку данная глава может оказаться самой существенной в книге [и уж она наверняка та, которая быстрее всего приведет к реальным результатам], то я хочу объяснить на обыденном, непрофессиональном языке, как работает человеческий ум, чтобы вы в дальнейшем понимали, почему мы здесь призываем предпринять некоторые шаги и строго придерживаться тех процедур, которые рекомендуем. Затем мы углубимся в очень конкретную процедуру, которая позволит вам «застраховать» свою психологическую установку и построить настолько прочный ее фундамент, что ваша установка станет управлять вашими обстоятельствами, вместо того чтобы обстоятельства управляли вашей установкой.

Ум работает наподобие огорода. Каждый знает, что, если вы посеяли бобы, то вам не собрать картофель, — вы наверняка соберете бобы. Понятное дело, не для того вы сажаете боб, чтобы собрать *один* боб, — вы высаживаете боб, чтобы собрать *кучу* бобов. Между этапами посева и уборки урожая происходит громадное увеличение количества бобов. Именно таким путем работает и ум. Независимо от того, что вы посеяли в свою голову, оно обязательно даст урожай, причем многократно умноженный. Посадите туда семена негативного или позитивного — и вы будете пожинать то же самое, только во много раз больше, потому что между моментами посева и последующего сбора урожая начинает действовать воображение и многократно умножает результат.

В некотором смысле ум работает еще и наподобие обычного банка, где хранят деньги, хотя в других аспектах они сильно разнятся. Например, кто угодно и что угодно [окружающие, радиоприемник, телевизор и т. д.] могут делать как позитивные, так и негативные депозиты в тот банк мыслей, который размещается у вас в голове. Но, вообще говоря, *вы* — единственный, кто может превратить *все* депозиты, вносимые на ваш счет в этом банке, в сугубо позитивные.

Вы — *единственный* человек, определяющий, кто будет делать изъятия депозитов как из финансового банка, так и из умственного. *Все* изъятия из денежного банка ведут к уменьшению счета. А вот изъятия из запаса, хранящегося в голове, только способствуют увеличению силы ума, но лишь в том случае, если вы используете надлежащего «кассира».

В вашем умственном банке существуют два кассира — и оба они послушно выполняют каждое ваше распоряжение. Один из этих кассиров — личность сугубо позитивная, и он обслуживает депозиты позитивных мыслей и изъятия позитивных мыслей. Другой кассир — негативист; он принимает все негативные вклады и обеспечивает вас негативной обратной связью.

В качестве владельца и единоличного хозяина своего разума вы располагаете полным контролем над всеми изъятиями из него и над большинством депозитов. Депозиты представляют собой весь совокупный опыт вашей жизни. Изъятия определяют ваш успех и счастье. Разумеется, вы не можете изъять то, что не было депонировано. [Точно так же бывает и в финансовом банке, верно?]

Для проведения каждой операции в этом банке требуется выбрать, какого кассира для нее использовать. Поставьте перед некоторой проблемой негативного кассира — и он напомнит вам о том, как плохо вы действовали в прошлом. Он предскажет вам неудачу и при решении вашей нынешней проблемы. Обратитесь к своему позитивному кассиру — и тот с энтузиазмом расскажет вам, как успешно вы справлялись в прошлом с гораздо более трудными проблемами. Он даст вам примеры вашего мастерства и гения, а также заверит вас, что вы сможете легко решить стоящую перед вами задачу. Оба эти кассира

правы, ибо в действительности дело обстоит так: думаете ли вы, что сможете, или думаете, что не сможете, — в обоих случаях вы правы.

Конечно, вы знаете, что *должны* иметь дело только с позитивным кассиром, но сможете ли вы и будете ли действовать именно так? Естественная *тенденция* состоит в том, чтобы производить изъятия из самых последних депозитов, внесенных в ваш ум, — *независимо* от того, были ли они мощными и позитивными или же критическими и негативными. Я подчеркиваю, что имеется тенденция извлекать самый последний депозит. Понятно, что *совокупные* депозиты в ваш ум должны превышать суммарные изъятия.

Простите, а вопрос задать можно? Были ли внесенные депозиты преимущественно честными — или же нечестными? Высокоморальными или безнравственными? Консервативными или либеральными? Направленными на Бога или сосредоточенными на себе? Расточительными или экономящими? Смелыми или осторожными? Ленивыми или трудолюбивыми? Позитивными или негативными? Ориентированными на свободное предпринимательство или же на социализм?

И вот что я хочу настоятельно подчеркнуть. Существует масса всяческого негативного хлама, и многое из него удалось затолкать в вашу голову, *но* имеется и множество хороших, чистых, мощных депозитов и подкреплений типа «вы в состоянии сделать это», которые также были внесены в ваш разум ранее и вносятся прямо сейчас. Теперь углубимся в конкретные особенности того, как завалить скопившиеся в вашем умственном банке залежи негативного мусора еще большими дозами позитивных депозитов таким образом, чтобы ваш позитивный кассир был всегда оснащен позитивными ответами, когда вы обратитесь к нему с целью изъятия.

### **МУСОР НА ПОЛУ— И МУСОР В ГОЛОВЕ**

Если бы я вдруг явился в ваш дом с ведром мусора и высыпал его в вашей гостиной на пол, то у нас обоих появились бы проблемы,— причем быстро. Случилось бы одно из трех. Либо вы лично подвергли бы меня физическому воздействию — проще говоря, поколотили, либо вызвали бы полицию, чтобы та арестовала меня, либо, наконец, вы бы вытащили свой пистолет и сказали: «А теперь, Зиглар, готов держать пари, что ты на раз сумеешь убрать весь этот мусор с пола». Впрочем, я и сам готов держать пари, что сумею. Нет никаких сомнений, что я бы, вероятно, справился с этим делом по высшему разряду, и в вашей комнате не осталось бы ни следа мусора. Можно, однако, не сомневаться и в другом: вы, вероятно, еще долго рассказывали бы своим друзьям и соседям про странного типа, который пришел в дом и почему-то высыпал мусор вам на пол. Через пару месяцев вы, наверное, говорили бы: «Тут я начал стрелять в него, а теперь мне, в натуре, вроде и жаль, что я его так круто». Словом, из-за этой маленькой кучки мусора на полу вы разрешили бы большой базар.

А как вы поступаете с людьми, которые сыплют мусор вам в мозги? Как вы реагируете на тех, кто приходит и рассказывает вам про разные вещи, которых вам ни за что не сделать, и тем самым возводит барьеры, ограничивающие ваши способности? Как вы отвечаете людям, которые говорят гадости про ваше изделие, про людей, которые вас окружают, про вашу религию, вашу страну, вашу семью, вашего начальника или про вашу школу? Что вы делаете с теми людьми, которые заталкивают свой негативный мусор в вашу голову? Возможно, вы только усмежаетесь и говорите: «Все правильно, в действительности мне это вовсе и не повредит. Меня не особо беспокоит, что они вывалят свой хлам». Позвольте мне со всей откровенностью сообщить вам, мой друг: здесь вы ошибаетесь так, что дальше некуда. Если ссыпать в мозги мусор, то только мусор оттуда и возьмешь. Человек, который высыпает мусор вам в голову, причинит вам несравненно больше вреда, нежели тот, кто высыпает мусор вам на пол.

Каждая мысль, которая попадает в ваш ум, производит некоторый эффект. Например, исчерпывающие исследования, посвященные банальной простуде, закончились тем, что почти не удалось получить никаких надежных данных как относительно причины простуд, так и о методах их лечения. Однако, было твердо установлено, что вероятность «подцепить» простуду гораздо больше в то время, когда вы эмоционально подавлены или пребываете в депрессии. «Протухание мозгов» порождает проблемы, не так ли?

Если посмотреть на другую половину нашей «бухгалтерской книги», то позитивное мышление того типа, которое на протяжении многих лет пропагандировал доктор Норман Винсент Пил, приносит позитивные результаты. В 1969 году Чарлз Ритгер из города Сак-Сити, штат Айова, заболел, у него оказался рак, и ему пришлось удалить почку. Через три месяца злокачественные образования были обнаружены в обоих его легких. Так как Чарли был физически неспособен подвергнуться новой хирургической операции, врачи из клиники Майо<sup>124</sup> спросили у этого безнадежного пациента, не хочет ли он опробовать один экспериментальный препарат. Не рискуя ничего потерять и имея шанс спасти жизнь, Чарли Ритгер

согласился на такую попытку. До этого было установлено, что указанное лекарство помогает только лицам старше шестидесяти лет, да и то срабатывает лишь приблизительно в 10% случаев. Для Чарли оно оказалось спасением. Он прожил еще шесть лет и затем умер от сердечного приступа. Вскрытие не выявило ни малейших следов когда-либо имевшейся раковой опухоли. Кстати, доктора, работающие в клинике Майо, почти случайно обнаружили, что всем жертвам рака, которым указанный препарат помог, присущи два свойства. *Все* они испытывают огромное *желание* жить и *все убеждены*, что это лекарство обязательно им поможет.

## ЭТО ПРОСТО СМЕШНО

Меня постоянно поражает непоследовательность и противоречивость во мнениях, существующая по поводу относительной ценности того, что попадает в наши умы. Вроде бы всем глубокомысленным глашатаям прогресса присуще единодушное мнение о большой важности образования. Они цитируют одно исследование за другим, которые «доказывают» ценность образования, а также предоставляют иные неопровержимые свидетельства, поддерживающие их точку зрения. Они «доказывают», что все вещи, которые вы изучаете, т. е. которые вы заносите в свой разум, оказывают воздействие и дают эффект— причем позитивный. Как ни странно, многие из тех же самых людей готовы неистово доказывать, что мы не должны волноваться насчет той порнографической грязи, которая печатается и распространяется прессой или показывается на телевидении, потому что эти материалы, которые вы, как ни говори; тоже заносите в свою голову, оказывается, не могут хоть в чем-то повлиять на вас. Надеюсь, вы согласитесь со мной, что такого рода мышление страдает «небольшой» противоречивостью. Ведь совершенно очевидно, что с печатных страниц, из устного слова или с телеэкрана вы можете почерпнуть как ту информацию, который вдохновит вас на большие и высокие дела, так и прямо *противоположную*, — которая окажет негативное воздействие и на вашу мотивацию, и на мораль.

Спешу добавить, что это— не просто мнение. В 1972 году главный хирург США, руководящий всей службой здравоохранения Соединенных Штатов, после двухлетних исследований объявил, что имеющиеся свидетельства со всей очевидностью показали безусловную причинно-следственную зависимость между насилием, извергаемым с телевизионных экранов, и антиобщественным поведением. Доктор Альберт Бендьюра из Станфордского университета и доктор Леонард Берковиц из университета штата Висконсин опубликовали результаты анализа, показывающие, что лица, которые регулярно смотрят телепередачи со сценами насилия, ведут себя почти *вдвое* более агрессивно, чем лица, которые их не смотрят. Зрелища, сопровождаемые насилием, могут сделать *любого* человека намного агрессивнее. Дети, которые в большей мере поддаются внушению, являются даже еще более уязвимыми. Согласно доктору Берковицу: «Можно с высокой уверенностью утверждать, что лица, которые смотрят сексуальные кинофильмы, после этого склонны проявлять сексуальную активность». Рядовой американский юноша ко времени окончания средней школы успевает провести перед телевизионным экраном приблизительно 15 000 часов, и, следовательно, *все то*, что он там видит, безусловно влияет на его мысли, а значит, и на его действия.

## НЕГАТИВНОЕ СЕЮТ— НЕГАТИВНОЕ ПОЖИНАЮТ

К сожалению, из-за негативного характера среды, которая нас окружает, большинство людей ожидают от жизни худшего, и они редко бывают разочарованы в подобных ожиданиях. Они сеют негативное, а посему и пожинают негативное. Приведу пример. Вообразите, что, когда вы завтра утром появитесь на работе, то увидите на своем письменном столе записку от босса, где говорится: «Зайдите ко мне, как только придете». Вы тут же направляетесь в его кабинет, но в приемной вас перехватывает секретарь и объясняет, что начальник на нескольких минут вышел и находится сейчас довольно далеко, так что вам придется подождать. Тут у вас в голове начинает клубиться целый рой мыслей. «Интересно, чего это он хочет? Может, он подсек, что я вчера ушел с работы чуть раньше? Интересно, а знает ли он про то, как мы с Джо затеяли тог глупый спор на глазах у всех сотрудников? Или же это...?». Мысли летят и летят. Вот уж воистину, мы бросили негативное семя и в результате слишком часто пожинаем негативный урожай.

Позвольте изложить другой пример. Маленький Джонни приходит домой из школы с запиской от учительницы, которая предлагает вам зайти поговорить. Ваша первая мысль:

«Интересно, что там за проблема?». Возможно, вы задаетесь сходным вопросом: «Интересно, что он натворил на сей раз?». Очень печально, что мы закладываем в наши умы так много негативного, ибо независимо от того, **что мы заложили в свою голову, именно то оттуда и выйдет**. Абсолютно так обстояло дело в истории Терезы Джонс из Уилмингтона, штат Делавэр. У нее обнаружилась серьезная почечная инфекция. Врачи запланировали операцию по удалению одной из почек. Уже после того, как пациентке дали наркоз, ей сделали заключительные анализы и обнаружили, что в хирургическом

вмешательстве нет необходимости. В результате никакой почки Терезе не удаляли, но, когда она проснулась, то первое, что женщина произнесла, состояло из сплошных стонов:

«Ой, моя спина! Ой, что они со мной наделали! Ой, как мне плохо! Ой, как все болит!». Когда Терезе сказали, что никакой операции ей не делали, она была немного смущена. Понятно, что когда больная заснула от наркоза, то ожидала проснуться страдающей от боли, и именно так оно и оказалось. Для ее разума испытываемые ею боли ничем не отличались от тех настоящих, которые сопровождали бы операцию.

Что бы вы ни поместили в свой разум, это становится составной частью вашего интегрального «я». Например, если бы вы родились в Китае, говорили по-китайски и всю жизнь выслушивали китайскую идеологию, то фактически были бы самым настоящим китайцем, ибо **вы — это общая сумма всего, что попало в ваш ум.** Утверждение, гласящее, что если вы не живете той жизнью, в которую верите, то будете верить той жизни, которой живете, — это гораздо больше, чем только остроумная или избитая фраза. Каждое действие, которое вы предпринимаете, и каждая мысль, которую вы вкладываете себе в голову, непременно проявится и окажет свой эффект.

### САМАЯ СМЕРТОНОСНАЯ БОЛЕЗНЬ В МИРЕ

Когда я был ребенком, полиомиелит был наводящей ужас болезнью, которая каждый год собирала тяжкую дань, пожиная страшную жатву и неся с собой опустошение в форме искалеченных ног, искривленных тел и преждевременных смертей. Затем доктор Йонас Солк и его коллеги разработали вакцину Солка125, после чего беды, которые нес с собой полиомиелит, в значительной степени сошли на нет. Однако все еще наблюдаются эпизодические случаи полиомиелита, когда родитель или опекун ребенка по той или иной причине не проследит, чтобы малышу сделали прививку против этой тяжелой болезни. Когда такое случается, — а это, слава Богу, редкие происшествия, — многие качают головой и удивляются, почему нашелся человек, пренебрегший столь простой вещью, когда данная процедура безопасна и эффективна почти на все 100%. Однако сколь бы невероятным это ни показалось, сегодня в Америке имеется примерно 20 миллионов молодых людей, которым не вводилась вакцина доктора Солка, и некоторые должностные лица в сфере здравоохранения полагают, что существует реальная угроза новой вспышки этого страшного заболевания.

По правде говоря, я не в состоянии понять, почему такая ситуация существует, но позвольте мне высказать свои соображения по поводу другой болезни, которая на самом деле бесконечно хуже. Она воздействует на людей всех возрастов и не ведает никаких границ, связанных с расой, вероисповеданием или цветом кожи. Она является причиной гораздо большего количества физических и эмоциональных проблем, чем все прочие болезни, вместе взятые. Она безвременно отправляет в могилу больше людей, разбивает больше браков, делает сиротами больше детей, порождает больше безработицы, включает больше людей в списки получателей пособий, создает больше наркоманов и алкоголиков и становится причиной большего количества преступлений, чем все другие болезни разом. Мало того, это еще и наиболее заразная болезнь из всех, которые известны человеку.

Эта страшнейшая болезнь называется «гнилая психологическая установка», и она вызывается «протуханием мозгов». Если и вы уже успели обзавестись этой хворью, то, к счастью, против нее имеется средство, причем оно эффективно как при достаточно умеренных симптомах, так и при очень серьезных осложнениях. И это еще не все. В настоящее время мы смогли разработать процедуру «вакцинации», которая сводит почти до нулевого уровня возможность подхватить эту наводящую страх болезнь теми, у кого ее еще нет.

А теперь, прежде чем мы двинемся дальше, позвольте мне задать вам вопрос. Что бы вы подумали о человеке, который находится в ежедневном контакте с полиомиелитчиком, но отказывается воспользоваться вакциной, чтобы защитить себя против этой болезни? Прошу при этом помнить, что соответствующая вакцина бесплатна, безболезненна и общедоступна, да еще и «босс» вдобавок обещал ему повышение, если он всего лишь согласится предпринять столь простой шаг, чтобы защитить себя и своих коллег по работе от этой опасной и весьма заразной болезни.

Внимательно подумайте над своим ответом, потому что я ведь всерьез настраиваю вас двигаться вперед и выступаю «проводящим» по выбранной дороге. Однако это вовсе не путь, усыпанный цветами, и не линия наименьшего сопротивления; это — лестница на вершину.

Если оставаться реалистом, то вы, вероятно, настроены по отношению к такому противнику вакцинации довольно критически, не так ли? Вы могли бы даже сказать, что он темен, неосмотрителен и уж точно не является гигантом мысли.

Теперь настала очередь для очевидного следующего вопроса. Что вы подумали бы о человеке, который отказался от прививки и не захотел защитить себя против «гнилой психологической установки» несмотря на тот факт, что прием вакцины безболезнен и даже приятен, причем она не только защитит его психологическое и физическое здоровье от вреда, но даже укрепит их? Кроме того, процедура вакцинации увеличит его отдачу на работе и гарантирует повышение по службе при одновременном повышении интереса к жизни и улучшении отношений с друзьями, родными, коллегами и даже с совершенно незнакомыми людьми. Ну, что бы вы подумали про *любого*, кто отказывается от такой вакцины?

Вероятно, вы бы мягко улыбнулись [если только вас уже не поразила болезнь под названием «гнилая психологическая установка»], а суть вашего ответа свелась бы к следующему:

«Человек, который отказывается от такого лечения, проявляет глупость, причем двойную». Надеюсь, что вы бы сказали именно так, поскольку теперь вам будет предоставлена возможность ответить утвердительно на предложение о прививке, которая устранил протухание мозгов и поможет вам самому избежать гнилой психологической установки, которую мы уже не раз обсуждали на страницах этой книги. Данное лечение в действительности представляет собой страховой полис, который уникален во всех мыслимых и немыслимых отношениях. Он не стоит ни гроша денег, гарантирует возобновимость, а приносимые им выгоды и блага увеличиваются в прямой пропорции к числу случаев его применения вами. Это полис индивидуального, личного страхования, ибо все выгоды от него являются личными, но он одновременно и «групповой», так как вы можете распространить его выгоды на других людей и в то же самое время дополнительно увеличить свои собственные выгоды. Если вы озабочены, «чего это от меня потребует», то спешу устранить ваши сомнения и заверить, что и время, и усилия, и денежные затраты— все это, можно сказать, ниже нуля. Каждый вложенный момент времени многократно окупится возросшей эффективностью. Финансовые инвестиции будут настолько незначительными, что никак не отразятся на вашем уровне жизни, в то время как достигнутые результаты изменят весь ваш образ жизни и принесут существенные финансовые поступления. Каждая унция энергии, которую вы «затратите» на указанный полис, возвратится в форме возросшей энергии, энтузиазма и жажды жить. Заявляю без экивоков, что если вы «купите» этот полис и будете следовать заложенной в него формуле в течение всего лишь 21 дня, то *все* те выгоды, которые я обсуждал и обещал вам, действительно станут вашими. А теперь прямой вопрос. Так вы «покупаете» этот полис и принимаете все вытекающие из него выгоды и последствия без приложения каких-либо оговорок и условий? Если вы ответили «да», то я уверен, что вы желаете подписать нижеследующий полис. [Помните, с самого начала я не устал подчеркивать, что, если вы рассчитываете получать *результаты*, то нужны *действия*, которые в свою очередь требуют *убеждений и поверженности* им.]



## ПОЖИЗНЕННЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС

### ЛИКВИДИРУЕТ ПРОТУХАНИЕ МОЗГОВ, ДАБЫ ИЗБЕЖАТЬ ГНИЛОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ

Будучи в здравом и честлюбивом уме и питая интенсивное желание прожить долгую, счастливую, полезную, продуктивную, полную удовольствия и достойную жизнь, настоящим я соглашаюсь принять все радости и блага данного пожизненного страхового полиса, который предназначен ликвидировать протухание мозгов и избежать самой смертоносной из всех болезней — гнилой психологической установки.

Являясь зрелой и ответственной личностью, которая хочет полноценно жить до самой смерти, я понимаю, что, принимая указанные блага и выгоды, я вправе полностью «пользоваться страховыми премиями» и принимаю на себя все возможности и обязанности, которые являются неотъемлемой частью данного полиса.

Поскольку мне известно, что скептики и критики не достигают ни безопасности, ни защищенности, ни счастья, ни даже доброжелательного приема у большинства людей, и поскольку вера есть краеугольный камень счастья, то я, питая искреннюю веру, скрепляю настоящий полис своей подписью, которая гарантирует, что я буду придерживаться процедур, устанавливаемых далее Зигом Зигларом для того, чтобы я мог в полной мере наслаждаться всеми описанными здесь благами и выгодами.

С ВЕРОЙ, НАДЕЖДОЙ И ЛЮБОВЬЮ

Дата \_\_\_\_\_ ваша подпись

Я гарантирую действенность и юридическую силу настоящего полиса, если вы будете точно следовать тому, что мы предлагаем. Он даст результаты независимо от вашего возраста, пола, вероисповедания, роста, веса или цвета кожи.

А теперь, когда вы уже подписали полис, я должен признаться, что наряду со всеми этими обещаниями есть еще одна вещь, о которой я «забыл» сообщить. [Дорогой читатель, теперь прошу при чтении остальной

части данного абзаца замедлить темп приблизительно до двадцати слов в минуту.] После того как вы прочитали предшествующее предложение и увидели, что я «забыл» сообщить вам кое-что, то какая мысль промелькнула в этот момент у вас в голове? Если это было что-то вроде «так я и думал, в подобных делах всегда есть какой-нибудь подвох», то я намерен со всей серьезностью попросить вас быть далее особенно внимательным при чтении каждой стадии приводимой ниже формулы, поскольку это *вы* испытываете потребность, которую указанная формула может удовлетворить

### ФОРМУЛА— ПОЛИС— ВАКЦИНА И Т. Д.

Если вы хотите испытывать энтузиазм по отношению к чему-либо— будь это жизнь, работа, спорт, наша страна и т. д., надо углубиться в данный вопрос и получить по нему некоторую информацию и знания. В целом справедливо утверждение, что *люди сбиваются с курса там, где они «не в курсе»*. Узнайте что-то интересное и важное о новом городе, куда вы переехали, о ваших соседях или о том виде спорта, которым занимается ваш сын или дочь. Это лишь отправная точка, но давайте посмотрим, как можно развить в себе энтузиазм по отношению ко всему, что может предложить человеку жизнь. Психологи давно знают, что вы будете полны энтузиазма, если действуете с энтузиазмом. **Предположите наличие у себя какой-то черты или характеристики, — и позднее она у вас действительно появится.** Вы овладели ею, — а затем она овладеет вами.

Последующая формула не только позволит вам вырабатывать у себя мгновенный энтузиазм и правильную психологическую установку, но и будет «на стреме» каждый день, причем все 24 часа. В результате вы станете настолько заряженным, активным, мотивированным, воодушевленным и нацеленным, что вам не составит труда умножить свою эффективность. А теперь позвольте мне предупредить вас об одной вещи, которой я коснулся в последнем абзаце. Когда энтузиазм становится образом жизни, то трудно испытывать его только по отношению к какой-то одной вещи. Очень скоро вы обнаружите следующее: умея излучать энтузиазм, вы получаете от жизни столько удовольствия, притягиваете так много хороших вещей и выполняете настолько больше работы, что иногда вам даже начнет хотеться иметь хоть небольшие финансовые проблемы. Хорошие вещи и хорошие люди будут тянуться к вам, а вы будете испытывать больше удовольствия и добиваться более полного и всестороннего успеха.

Мало того, что вы получите существенные блага и выгоды, причем часть из них начнет появляться в первый же день, но пользу и выгоду станут извлекать ваши друзья, партнеры, родственники и даже совершенно незнакомые люди. Я понимаю, что делаю довольно сильные заявления, но существуют буквально тысячи свидетельств — и все они говорят одно и то же. Эта четырехэтапная формула действительно работает.

### ЭТАП ПЕРВЫЙ— ПОДНИМАЙТЕСЬ ПО УТРАМ СОВЕРШЕННО ИНАЧЕ

Если вы хотите развить в себе энтузиазм и правильную психологическую установку по отношению ко всему, что может предложить жизнь, то **нужно подниматься по утрам совершенно иначе**. Нет, я вовсе не имею в виду, что надо вылезать из кровати задом наперед; речь идет о необходимости изменить способ, каким большинство людей начинает свой день,— способ, который является либо нейтральным, либо еще хуже того.

Когда начинает звенеть будильник, они немного стонут, потом хлопают себя по щекам и говорят: «О нет, только не говори мне, что уже пришло время вставать, — я себя чувствую так, будто только что лег». Многие начинают каждый день так, словно он должен стать точным повторением вчерашнего, а вчерашний им ни капельки не понравился. Разве есть хоть что-либо удивительное в том, что после такого рода начала один плохой день следует за другим, ничуть не лучшим днем? Существует куда более приятный способ начать свой день, и он принесет вам намного лучшие результаты.

Придерживайтесь описанной далее процедуры — и вы сделаете энтузиазм своим постоянным спутником и образом жизни.

Теперь я хочу сообщить вам кое-какие плохие новости и кое-какие хорошие. Начнем с плохих. Соблюдая указанную процедуру, вы на первых порах будете, вероятно, чувствовать себя глуповато и, возможно, даже считать свои действия ребячеством. Эти ощущения будут несколько смягчаться тем фактом, что единственным человеком, осведомленным о некоторых неординарных сторонах вашего нового поведения, окажется только ваша половина [если она у вас имеется]. Теперь перейдем к хорошим новостям. Их несколько. Во-первых, вы станете извлекать из жизни больше удовольствия — и для себя самого и для тех, с кем вы работаете, живете и сотрудничаете. Далее, вы станете зарабатывать больше денег. Финансового выигрыша может не случиться немедленно, но вы сразу начнете заслуживать его, а это означает, что очень

скоро получите заслуженную прибавку. [А если перейти теперь на серьезный лад, то вы ведь *готовы* каждый день чувствовать себя на протяжении пяти минут малость смешноватым, коль это будет означать больше удовольствия и к тому же больше денег, не так ли?]

Когда завтра утром возле вашей кровати сработает будильник и раздастся его сигнал, протяните руку и вырубите его. [Думаю, что это важно.] Затем немедленно сядьте в кровати, выпрямитесь, начните хлопать в ладоши и скажите: «Как здорово! Сегодня прекрасный день, чтобы встать, выйти из дома и воспользоваться всеми возможностями, которые может предложить мир». Теперь я хочу, чтобы, прежде чем продолжить двигаться дальше, перед вашими глазами рисовалась вся эта картина. Итак, вы сидите на краю кровати, где-то на две трети продолжаете спать, а волосы свисают вам на лицо. Мало того, но вы еще и радостно бьете в ладоши, словно 9-летнее дитя, и говорите: «Как здорово! Сегодня прекрасный день, чтобы встать, выйти из дома и смело посмотреть в лицо миру». Да доживи вы хоть до ста лет, вам все равно никогда не откинуть номер почище этого! Но позвольте мне подчеркнуть нечто важное. Вы движетесь вперед, и именно этого вы хотели, когда ставили будильник, а теперь берете свою психологическую установку под собственный контроль.

Я настоятельно подчеркиваю это, отчетливо понимая, что данную книгу будут читать [уже читают] преуспевающие мужчины и женщины всех возрастов и из всех слоев общества. Я полностью осознаю, что некоторые из вас сочтут подобные действия немного ребячливыми и незрелыми. Если вы воспринимаете их именно так, то я особенно прошу вас не пренебрегать ими, а предпринять честную попытку, потому что как раз *ваша* потребность в них особенно велика. В конце концов, вы не можете ничего на этом потерять, — зато можете очень многое приобрести.

Кстати, будет просто супер, если у вас имеется большое трюмо, чтобы полностью видеть, насколько смешно вы смотрите. Это же натуральная одноактная комедия в цвете и со стереозвуком, причем никакой нормальный человек не сможет смотреть на эту сцену, не взорвавшись веселым хохотом. Вы поведете себя смешно и абсурдно, но именно это и порождает возбуждение и воодушевление. Ведь вы же будете смеяться над собой, а пока вы способны на это, нет таких реальных проблем, которые вам не под силу решить. Ибо человек, который не умеет смеяться над собой, одновременно не может вынести и того, когда над ним смеется кто-то другой. Способность смеяться над самим собой — это признак эмоциональной зрелости и стабильности. Получается даже лучше, если муж и жена «играют подъем» вместе, потому что тогда каждый получает двойную комедию. А вы вдвоем как супружеская чета закончите тем, что станете смеяться друг с другом, а не друг *над* другом. И одно это уже немедленно внесет в вашу жизнь дополнительное удовольствие и сделает ее забавнее.

Когда вы начинаете день с большим запалом, воодушевлением и энтузиазмом, то действуете в полном согласии с Библией. Если посмотреть в Псалтырь, то псалом 118:24127 говорит: «**Это день, который сотворил Господь. Возрадуюсь же и буду доволен в день сей**». Мне жаль, что здесь не хватает места поделиться с вами содержанием целого ряда обращений по телефону и писем, которые я получил от мужей и жен, говоривших: «Знаете, из-за того, что мы снова начали смеяться вместе, наш брак стал совсем другим».

## ПОЙТЕ ПОД ДУШЕМ

Теперь, когда вы встали, ступайте принимать душ и, если у вас нет маленьких детей, которые еще спят, пойте в душевой громкую веселую песню. Только не вспоминайте мне тот старый джазовый шлягер, где говорилось: «Да-да, но петь я не умею». Послушайте, я как-то получил письмо от Митча Миллера, который просил меня «не петь хором в компании», да и мои собственные дети просят, чтобы я не пел в церкви. Только тут совершенно не важны ни чистота мелодии, ни ваш вокальный талант. Главное — сама *идея*. Смысл пения под душем совсем прост.

Невозможно быть негативно настроенным, когда поешь в полный голос. Уильям Джемс сказал: «Мы поем не потому, что счастливы. Мы счастливы, потому что поем». [Кроме того, это ваше «законное ванное право»]. По этому же принципу построено и следующее известное изречение: «Мы не потому прекращаем работать и играть, что стареем; мы стареем, потому что прекращаем работать и играть».

Хозяин дома в состоянии извлечь некоторые дополнительные выгоды, если он сделает еще один шаг. Когда вы заходите в ту комнату, где завтракаете, то шлепните пару раз ладонью по столу и скажите: «Дорогая, вижу, что ты приготовила на завтрак колбаску, яйца и овсянку. Это как раз то, на что я надеялся и чего

напряженно ждал от тебя». Даже если до этого вы съедали тот же самый джентльменский набор каждый день в течение прошедших 622 дней, происходят разные интересные вещи. Прежде всего, жена смотрит на вас в полном шоке, а ее удивление и обалдение уже само по себе стоит дорогого. Даже если сегодняшний завтрак в действительности не так уж и хорош, после такого заявления появляются шансы, что у супруги вырастет мотивация добиться на следующий день более осязаемого успеха. Это означает, что вы уже ничего не потеряли и потерять не можете.

Теперь позвольте мне объяснить, что достигается с помощью указанной процедуры. Так как мысль предшествует действию, то вы планируете нужное действие вечером, чтобы выполнить его на следующее утро. Это формирует привычку к позитивному планированию, а оно-то имеет далеко идущие последствия и дает отличные результаты, потому что: **«Когда вы сеете действие, то пожинаете привычку; когда сеете привычку, то пожинаете характер; а когда вы сеете характер, то пожинаете судьбу»**. Причина проста. Логика не сможет изменить эмоцию [особенно негативную], но действие сможет. Или, как любит говорить мой хороший друг Брюс Норман, директор средней школы с медицинским уклоном в Далласе: «Вы не можете своими чувствами породить новый способ действовать, но можете своими действиями породить новый способ чувствовать».

Конечным результатом этих действий явится больший— и более животрепещущий — энтузиазм, а человеческая история неопровержимо доказывает, что при наличии установки на энтузиазм вас ждет более высокая судьба. Когда вы встаете после ночи с энтузиазмом и отправляетесь завтракать тоже с энтузиазмом, то тем самым начинаете готовить почву для хорошего дня. А ведь день — это жизнь в миниатюре, и из множества хороших дней у вас сложится хорошая жизнь. Кроме того, это еще приносит пользу и семье и друзьям, потому что энтузиазмом куда легче заразиться, нежели корью. Как только вы однажды обзаведетесь им, он быстро распространится на ваших родственников, друзей и коллег, так что все извлекают пользу.

Указанные действия несут также с собой дополнительную выгоду, потому что они представляют собой эффективную лобовую атаку на один из самых крупных камней преткновения при подъеме всякого человека к вершине лестницы, а именно, на промедление. Если оттягивание да откладывание принадлежат к числу ваших проблем, то перечисленные простые процедуры вполне могли бы послужить хорошей стартовой площадкой для преодоления указанной проблемы. Это станет еще более очевидным, когда мы перейдем к части, посвященной привычкам. А пока вам должно быть и без этого очевидно, что, прежде чем вы сможете куда-то пойти, вам нужно перво-наперво начать движение. Вам, да и каждому должно быть более чем очевидно следующее: **то, как вы поднимаетесь утром, сыграет большую роль в том, как высоко вы подниметесь в жизни.**

В этом месте я пока ограничусь замечанием, что подобная церемония подъема в составе утренней процедуры — это, бесспорно, «хорошая» привычка, а за каждую хорошую привычку нужно «хвататься» и держаться за нее изо всех сил. Ободряющей нотой в этой песне является, однако, тот факт, что с самого начала, возможно, даже с первого дня вы уже извлечете некоторые «интересные» выгоды и преимущества, а всего лишь за 21 последующий день *подряд* перемены будут просто огромными.

С другой стороны, каждая «плохая» привычка— штука подлая, она проникает в вашу голову и тело постепенно, незаметно, и не успеваете вы понять, что поимели привычку, как привычка уже поимела вас. В конце данного раздела я посвящаю привычкам две полные главы, так что давайте лучше продолжим рассмотрение нашей формулы.

## ЭТАП ВТОРОЙ— СОЗДАВАЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ СЛОВА-СИМВОЛЫ

В сегодняшней Америке мы живем в сугубо негативном обществе. Например, тысячи светофоров, которые висят на углах улиц в каждом городке и большом городе по всей стране, в просторечии именуются «красным светом», «стопами», «стопофорами» или еще как-то. Все эти названия носят явно негативный характер, потому что в действительности все они— «разрешающие», а вовсе не запрещающие элементы дорожного движения. Если вы не верите этому, то понаблюдайте немного за тем, что случается всякий раз, когда один из светофоров перестает работать. Движение задерживается на протяжении нескольких кварталов. Но не потому, что отключился красный свет, приказывающий «остановитесь», а совсем по другой причине — поскольку не в порядке и перестал загораться зеленый, «разрешающий» сигнал. Почему же тогда люди называют эти приборы как угодно, но только не разрешителями? Объяснение этому элементарное— они просто **ВОВИЛы**. Слышат, что другие именуют их «красным светом», и подражают, словно попугаи.

Печальная сторона во всем этом деле состоит в том, что средний американец тратит каждый год перед этими разрешителями чуть ли не 27 часов в ожидании того сигнала, который позволит ему двигаться дальше. И каким же образом большинство людей проводит эти 27 часов? Как правило, они делают три вещи. Вначале крепко вцепляются в баранку, словно хотят быть абсолютно уверены, что автомобиль не уедет куда-то в сторону, причем без них. Потом они крепко сжимают зубы, а губы при этом складывают таким образом, чтобы можно было хорошо поговорить с разрешителем, если такая потребность вдруг появится. Третье и самое важное действие состоит в том, что они сидят в своих машинах и давят ногой на акселератор. При этом они явно думают, будто, рыча двигателями и выделяя побольше гари, помогут разрешителю быстрее переключиться на зеленый свет. Признаете ли вы себя виновным в подобных действиях?

Существуют большие шансы, что и вы поступаете таким же образом, иногда даже не осознавая этого. Если оно так и есть — и если вы думали, что глупо начинать день аплодисментами, то каковы ваши мысли по поводу манипуляций с педалью газа в целях помочь светофору сработать в вашу пользу?

### ПЕРСОНАЛИЗИРУЙТЕ ЭТО

Давайте вместе обдумаем все сказанное поглубже. Вместо того чтобы в ожидании зеленого света реагировать только что перечисленными способами, трактуйте всю ситуацию совершенно по-иному. Могут быть проведены по меньшей мере две конструктивных акции. Во-первых, пока вы сидите и ждете смены цветов, начните персонализировать светофор, относить его исключительно на свой счет. Смотрите на него иначе и скажите себе: «Он мой. Его повесили здесь для меня. На нем есть табличка с моей фамилией. Он здесь для того, чтобы я мог проехать дальше и в конечном счете попасть в пункт назначения быстрее, легче и более безопасно». Видите ли, ведь в действительности это на самом деле чистой воды «разрешитель». Во-вторых, когда вы начнете относиться к светофору таким способом, то сможете без всякого внутреннего сопротивления или усилия говорить про него «разрешитель». Здесь-то и начнется самое забавное. Кто бы вы ни были, чем бы ни занимались и где бы ни находились, призываю вас регулярно использовать в разговоре слово «разрешитель», сохраняя при этом самое непроницаемое лицо. Правда, не верю, что вам удастся не утратить серьезного выражения. В ту самую секунду, когда вы произнесете слово «разрешитель», случатся две вещи. Прежде всего, вы сами расплыветесь в широкой улыбке, да и ваш собеседник тоже не преминет улыбнуться. Во-вторых, в момент произнесения слова «разрешитель» ваша психологическая установка начнет изменяться в лучшую сторону. Возвратитесь к соответствующим страницам этой книги — и вы признаете правильность и практическую полезность того, о чем я говорю. Когда речь идет о позитивных аспектах жизни, то одного слова или действия достаточно, чтобы потянуть за собой целую цепочку позитивных мыслей, которые являются предвестниками позитивных действий, а они в свою очередь принесут позитивные результаты.

### «РАЗРЕШИТЕЛИ», «МОЩНЫЕ КОНЦОВКИ» И «ГОРЯЧУН»

У меня есть близкий друг в Виннипеге, что в канадской провинции Манитоба. В действительности он мне скорее брат, чем только друг. Его зовут Берни Лофчик, и он наверняка самый позитивный человек, которого я когда-либо встречал. Берни настолько позитивен, что даже ни разу в жизни не простудился от холода, зато, как он сам признается, иногда впадает в «горячун». Он настолько позитивен, что никогда не говорит «уик-энд», поскольку по-английски это означает «конец недели», а подобное выражение негативно. Он называет его «мощной концовкой». Читая эти слова, вы вполне могли бы подумать, — а действительно ли все это необходимо? Отвечаю: «Конечно, нет, вы можете оставаться посредственностью и без подобных мелочей». Но надеюсь, что сейчас я говорю с таким «вы», кто уже смог засвидетельствовать и на деле доказать свое желание достичь в жизни большего. Это ведь правда, не так ли? [Говорите «да».] В очередной раз хочу подчеркнуть, что вовсе не великие вещи меняют жизнь, а мелочи.

Когда вы начнете добавлять в свои разговоры и в свою жизнь разные словечки вроде «разрешителей», «горячуна» и «мощных концовок», с вами произойдут большие перемены. Вы будете больше наслаждаться жизнью, получать от нее больше удовольствия и видеть в ней больше забавных сторон, а это означает, что вы станете здоровее и будете жить дольше, поскольку вышеописанная процедура принесет лучезарную улыбку на ваше лицо<sup>130</sup> и веселье в ваше сердце. Это подтверждается книгой Притч Соломоновых: «**У веселого сердца пиршество не кончается**». При таком подходе к жизни третий шаг [этап] на пути к контролю над своей психологической установкой становится легким и простым.

### ЭТАП ТРЕТИЙ— НАСТРОЙТЕ СВОЙ ГИРОСКОП НА УСПЕХ

Несколько лет назад на меня произвел неизгладимое впечатление один эпизод, увиденный в передаче «Скрытая камера». В коридоре большого офиса здания беспомощно озиралась известная кинозвезда. Рядом с нею стояли большие, тяжелые чемоданы, и девушка искала кого-нибудь, кто занес бы их в кабинет, расположенный неподалеку по коридору. Каждый раз, когда в поле ее зрения возникал мужчина, красотка просила его о помощи. И каждый раз ответ был благоприятным. Когда тот поднимал чемоданы и начинал идти по коридору рядом с кинозвездой, между ними завязывалась небольшая светская беседа. Актриса показывала своему провожатому, какая комната ей нужна, но, когда ее спутник пытался занести чемоданы в нужное помещение, это оказывалось для него трудной задачей. Ему вроде бы удавалось зайти в этот кабинет самому, но гироскоп, находившийся внутри чемоданов, был настроен на то, чтобы двигаться прямо вперед, и упорно сопротивлялся отклонению от того направления, куда его предварительно нацелили.

Внутри каждого существа, обитающего на земле, тоже имеется гироскоп, который эта Божья тварь получает при рождении в качестве стандартного оснащения. Возьмите молодую белку и разместите ее в тысяче миль от любой другой белки. Когда станут приближаться холода, она начнет запасать орехи на зиму, хотя ей никогда до этого и не доводилось зимовать. Так проявляет себя заложенный в нее закон самосохранения. Так работает встроенный в белку гироскоп. Аналогично, молодая утка, которая тоже никогда в жизни не видела зиму, осенью полетит на юг; даже если полностью изолировать ее от всех прочих уток. Этого требует закон самосохранения. Так ей диктует встроенный гироскоп.

У человек также имеется гироскоп, но с одной только разницей. Она состоит в том, что человек может сам настраивать свой гироскоп. Подойдите к озеру или к морскому побережью и посмотрите на парусные лодки. Вы заметите, что они движутся в самых разных направлениях, по всем 360 градусам, хотя вам будет хорошо видно, что ветер дует только в одну сторону. Но если ветер дует только в одну сторону, то как же яхты могут двигаться столь многими и разными курсами? Ответ прост. На яхте есть человек, который устанавливает или, иначе говоря, настраивает паруса. Именно настройка паруса определяет направление, в котором движется лодка. Точно так же и вы устанавливаете свой парус [гироскоп], который в дальнейшем определит направление, в котором вы будете двигаться, а направление определяет судьбу.

### **МЕЛКИЕ КОРРЕКТИВЫ ДЛЯ КРУПНОГО УСПЕХА**

Помните торгового агента по продаже кухонной посуды, о котором я рассказывал в одной из предыдущих глав? Каждый день он устанавливал свой гироскоп. Фактически он даже переустанавливал этот гироскоп по несколько раз в течение дня. Это было необходимо для его успеха, и для вашего также. Как я указывал ранее, жизнь полна многочисленных неожиданностей, отклонений и происшествий, которые неподвластны никакому вашему контролю и управлению. Вы не можете с уверенностью предсказать, что встанет между вами и вашим предназначением. Я хотел бы, однако, подчеркнуть следующее: когда некое событие слегка сбивает вас с курса, вам вовсе нет необходимости полностью возвращаться назад, к первоначальной точке отправления. Вы должны просто внести небольшую корректуру и продолжать двигаться к своей цели. Помните, **нужно идти насколько далеко, насколько вы можете видеть, а когда вы доберетесь туда, то всегда будете в состоянии видеть дальше.**

А как вам настроить и установить свой внутренний гироскоп? Ответ прост, но сначала позвольте мне задать встречный вопрос. Когда вас втянули в длинный телефонный разговор, то действительно ли это вы виновны в том, что машинально рисуете какие-то загогулины, думая совсем о другом? А ведь вы в такой ситуации черкаете разные квадраты, прямоугольнички и круги, не правда ли? Если беседа затягивается, вы начинаете штриховать свои наброски, а потом и добавлять в заштрихованные места разные новые крючки? Как вы оцениваете себя в качестве машинального рисовальщика? Возможно, вам известно, что некоторые продвинутые «художники» такого рода даже оставляют свои творения на видных местах в надежде, что их «откроют» и признают. Какова самая высокая цена, которую вы получили за свои бессмысленные черточки, палочки и закорючки?

В течение всех моих долгих лет работы с очень и очень многими людьми я никогда не встретил никого, кто смог бы продать такое произведение даже за самую низкую цену. Памятуя об этом, я придерживаюсь твердого мнения, что рынок подобного канцелярско-телефонного творчества ограничен. Вместо разных бездумных фигур, которые не приносят ни пользы, ни дохода, возьмите лучше чистый лист бумаги и начинайте писать: «Я могу, я могу, я могу...». А затем уточняйте конкретно, что именно вы можете сделать. Пишите свои цели снова и снова— на листах бумаги и на зеркале в ванной. А потом на другом листе бумаги или в глубине зеркала пишите: «Я хочу и буду, я хочу и буду, я хочу и буду». Этот процесс прекрасно «настроит ваш гироскоп», несмыслимой и вечной краской вписывая ваши цели в глубины подсознания.

Для многих людей книга «До встречи на вершине» уже послужила путеводителем и дорожной картой, ведущей к более высоким достижениям, а изложенная выше простая четырехэтапная формула явилась катализатором, который начал процесс их продвижения вперед. Очень может быть, что это как раз тот катализатор, в котором нуждаетесь и вы, но должен предупредить вас о наличии определенной опасности, сопряженной с применением данной формулы. Когда вы убедитесь в правильности идеи, усвоите надлежащую установку и станете соблюдать все процедуры, которые я рекомендую, то столкнетесь с некоторыми интересными реакциями со стороны окружающих. Кое-кто будет критиковать вас и говорить, что вы стали совсем другим, — и, конечно, они будут правы. Вы станете настолько другим, что попадете в число тех немногих участников игры под названием «жизнь», кто будет способен открыть хранилище жизненных ценностей и иметь то, что вы желаете, вместо вынужденной необходимости желать того, что вы имеете. И вообще, сколь бы ценной ни была критика, я бы не проявлял чрезмерной озабоченности по поводу критиков. С истоков писаной истории никто еще не установил монумент или статую в честь критика<sup>131</sup>. Посему нет нужды питать к ним излишне большое почтение.

Некоторые будут посмеиваться над вами, но позвольте мне подчеркнуть нечто важное. Этот смех будет исходить от малого мирка и мелких людишек, которым неведомо в жизни ничто хорошее. Вы должны испытывать глубокое удовлетворение, памятуя, что малый мирок смеялся, но большой мир высыпал на берега реки Гудзон, чтобы наблюдать, как Роберт Фултон проплывает мимо на пароход<sup>132</sup>. Малый мирок простонародья смеялся, но большой мир настоящих людей был взволнован, когда Александер Грэм Белл сделал свой исторический телефонный звонок. Малый мирок смеялся, но большой мир был в Китти-Хок, когда братья Райт в первый раз оторвали свой самолет от земли<sup>133</sup>. Малый мирок вполне может смеяться, когда вы начинаете свое путешествие, но ручаюсь, что на финишной черте вас будет встречать и приветствовать одобрительными возгласами и аплодисментами большой мир. А самое главное — **то, что вы получите, достигнув своего предназначения, далеко не столь важно, как то, кем вы станете, достигнув этого предназначения.**

## ГЛАВА 3

### ЭТАП ЧЕТВЕРТЫЙ - ПИТАЙТЕ СВОЙ УМ

Первые три этапа формулы, предназначенной управлять вашей психологической установкой, чрезвычайно просты. Напомню эту формулу: этап 1 — вставать утром с восторженными, полными энтузиазма рукоплесканиями; этап 2 — придерживаться слов-символов вроде «разрешителя», «горячуна» или «мощной концовки»; этап 3 — настроить свой гироскоп на позитивное «Я могу!».

Этап четвертый посложнее, и посему я посвящаю ему целую главу. Ручаюсь, что рассмотренный в ней вопрос заслуживает любого количества страниц.

#### КОГДА ВЫ ИСПЫТЫВАЕТЕ ФИЗИЧЕСКИЙ ГОЛОД, ТО ЕДИТЕ

Простите, вопрос задать можно? Вы что-нибудь ели в прошлом месяце? А как насчет прошлой недели? Надеюсь, вчера тоже не позабыли поесть? И сегодня, правда? Весьма возможно, что вы озадачены этими вопросами. Конечно же, вы питались и в прошлом месяце, и на прошлой неделе, и вчера, и сегодня. А завтра вы ведь тоже планируете поесть? Если собираетесь, то означает ли это, что сегодня вы непременно съели какую-нибудь гадость? Абсолютно нет. Это просто означает, что сегодня вы едите за сегодня. Средний человек в Америке не только ест каждый день, но и, вообще говоря, даже придерживается в еде определенного графика. Я *но*, раз наблюдал, что если человек был сильно занят и пропустил плановый прием пищи, то он, как правило, склонен потом рассказывать любому, кто только готов слушать: «Вы знаете? Я вчера был настолько занят, что у меня даже не было времени поесть в обеденный перерыв». Затем бывший голодающий повторяет этот текст еще разок, чтобы до слушателя наверняка дошел глубокий смысл, который за этим таится. Для него пропустить еду — большое событие, и человек хочет, чтобы все кругом знали, какую он принес «жертву». А теперь предположим, что того же самого индивидуума спросили бы относительно его «умственных appetитов»: «Скажите, пожалуйста, а когда вы в последний раз намеренно, по заранее продуманному графику давали пищу своему уму?». Как вы думаете, что бы он ответил? И раз уж мы об этом говорим, то каков *ваш* ответ? А этот ответ важен, потому что наряду с физическими потребностями, которые выражаются аппетитом, у вас имеются также и умственные потребности, своего рода «умственный аппетит».

## ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ, ИСПЫТЫВАЯ УМСТВЕННЫЙ ГОЛОД?

Забавная штука— люди. Мне никогда не встречался человек, который был бы голоден и при этом говорил: «Я сейчас умру с голоду. Ума не приложу, что мне надо делать? У вас есть какие-нибудь предложения? Вы не могли бы подкинуть мне хоть какую-то идею насчет того, как решить эту страшную проблему?». Вероятно, мне так никогда и не доведется столкнуться с такой весьма специфической ситуацией. Голодный человек отлично знает, что, испытывая голод, он может решить эту проблему, поев.

Если брать от шеи и ниже, то очень немногие люди стоят больше, чем 100 долларов в неделю. Выше шеи никакого предела для стоимости человеческой личности нет. И как же мы поступаем? Наши животы, то есть ту свою часть, которая идет ниже шеи и тянет всего на сотню долларов, мы кормим каждый день, да еще и не раз. А как часто мы питаем наши умы, ту часть нашего «я», у которой нет никакого предела ни по ценности, ни по возможностям денежного заработка, ни по потенциалу счастья? Большинство из нас питает свой ум лишь случайно и эпизодически, когда нам это удобно или же если просто нечего больше делать. Часто мы оправдываем себя недостатком времени. Но ведь это же смешно. Если у вас каждый день есть «время» кормить то, что стоит сотню долларов, то разве непонятно, что вы просто обязаны выделять время на питание той своей части, потенциал которой буквально не имеет потолка?

Во многих случаях я сталкивался с людьми, которые были унылы, негативно настроены, сломлены, плохо относились к себе, разорены, несчастны и... вы можете сами продолжить этот грустный перечень. К ним подходило любое отрицательно окрашенное определение. Но поразительным в этих людях было активное и твердолобое сопротивление любой попытке дать их уму или их психологической установке новую пищу. Страшно нуждаясь во вдохновении и позитивной информации, они упрямо и последовательно отказываются посещать соответствующие семинары или заняться чтением хороших книг либо прослушиванием аудиозаписей, которые бы способствовали росту их мотивации. Только вот вряд ли было «поразительно» слушать разговоры части этих людей — возможно, в действительности мне следовало бы использовать здесь слово «трагично»? Когда мы начинаем обращать внимание этих старателей на чрезвычайно благополучных, преуспевающих людей и подчеркивать, сколь они оптимистичны и позитивно настроены, неудачник говорит в ответ:

«Ничего удивительного, что они позитивно относятся к жизни или у них хорошие установки, — ведь они зарабатывают по 50 000 долларов в год. Если бы я заколачивал такие деньги, то был бы тоже куда как позитивен». Неудачник думает, будто благополучные люди позитивны, потому что зарабатывают по 50 000 долларов в год. Очевидно, что все обстоит совершенно наоборот. Благополучные люди зарабатывают по 50 000 долларов в год, потому что у них *надлежащая психологическая установка*. Было бы просто чудесно, если бы все было устроено таким образом, чтобы пустая голова, подобно пустому желудку, не позволяла своему владельцу почивать на лаврах, пока тот не наполнит ее чем-нибудь питательным и полезным.

В каждой области человеческой деятельности, будь то юриспруденция, медицина, торговля, преподавание, подготовка спортсменов, наука или искусство, мы наблюдаем, что люди, пребывающие на вершине достижений — или те, кто стремится попасть на вершину, — принадлежат к числу регулярных слушателей самых разных семинаров, на которые они не жалеют денег и посещают за собственный счет. Они также не устают читать хорошие книги и регулярно прослушивать мотивационные аудиозаписи, побуждающие их к новым свершениям. Эти процветающие люди намеренно и обдуманно ищут для себя информацию и вдохновение, а в результате они постоянно растут и всегда находятся на подъеме.

## ДЕЛАЙТЕ ЭТО ХОРОШО — ТО ЕСТЬ ПОДСОЗНАТЕЛЬНО

Почему благополучные люди позитивны по своему складу? Или, если поменять эти определения местами, почему позитивные люди благополучны? Они позитивны, потому что в регулярном режиме и сознательно питают свои умы хорошими, чистыми, мощными и позитивно влияющими мыслями. Они делают такие мысли частью своего ежедневного ментального рациона с такой же обязательностью, как делают вкусную и здоровую пищу частью своего физического рациона. Они знают, что если будут хорошо кормить то, что расположено у них выше шеи, то никогда не будут испытывать забот по поводу того, как накормить себя ниже шеи. А в дальнейшем им не надо будет беспокоиться насчет крыши над головой или относительно тех финансовых проблем, которые часто связывают с преклонным возрастом. Если мы поглубже займемся изучением данной проблемы и рассмотрим некоторые примеры, взятые из реальной жизни, то станет совершенно очевидным, почему дело обстоит именно так.

Практически все, что мы изучаем, мы изучаем сознательно. Но всякую вещь мы делаем по-настоящему хорошо только в том случае, когда делаем ее подсознательно. В свое время вы учились вождению

автомобиля сознательно. Помните? Если у вашей машины есть сцепление, то вы, видимо, помните указания, которые сами себе давали? Нажми педаль сцепления. Дальше нажми акселератор, — но только немного. Теперь поосторожнее — толкай рычаг переключения передач, ставь его на первую скорость. А теперь помаленьку отпускаяй сцепление и дави на газ — помаленьку, но не слишком. Ну, вот и поехали! Потом отпускаяй газ и точно так же переключайся на следующую передачу. Помните? А вы помните, как при этом дергались сами и дергали машину, как жгли сцепление и, вероятно, чуть не доконали двигатель?

Вы были угрозой для общества и кандидатом в морг, потому что учились автовождению сознательно. Некоторое время спустя вы уже запросто могли нажимать акселератор, манипулировать рычагом коробки передач, выжимать сцепление, разворачивать колеса, опускать стекло на окне и разговаривать с соседом — все это одновременно. Вы научились проделывать эти операции с полной уверенностью, а также без риска для себя и окружающих, потому что перенесли процесс вождения из сознательной части своего разума в подсознание. Вы учились управлять автомашиной сознательно, но позже это стало «подсознательным» или автоматическим. Вождение превратилось в почти рефлексорное действие.

Каждый музыкант — независимо от инструмента — прошел через медленный и часто болезненный процесс обучения сознательной игре на своем инструменте. В течение всего этого периода друзья и родственники тщательно избегали ситуаций, где им приходилось выслушивать потуги будущего Игнацы Падеревского. Музыкант играет мастерски только в том случае, когда делает это инстинктивно или подсознательно. И тогда каждый готов слушать его — конечно, бесплатно.

А вы помните, как учились умению печатать на клавиатуре? Вам приходилось концентрироваться на каждом нажатии клавиши, и в результате вы набирали текст со скоростью приблизительно десять слов в минуту. В ту пору вы печатали сознательно, и на вас, как и на вашу работу, было жалко смотреть. Позже вам больше не надо было думать, где расположена та буква, которую вы собираетесь нажать, — вы просто печатали. К этому времени вы делали это подсознательно и делали хорошо.

Как только вы научились делать что-либо сознательно, можете перемещать это умение в подсознание и тогда станете отлично справляться с новым навыком. Все, в чем вы по-настоящему преуспеваете, будет делаться подсознательно. Это включает и вашу психологическую установку. Вы можете и должны переместить свои реакции, связанные с установкой, в подсознание. Вы можете сделать это настолько полностью, что станете инстинктивно откликаться позитивной реакцией на негативные ситуации, равно как и на позитивные. Это я вам твердо обещаю. Конечно, от вас потребуются приверженность данной идее, большой труд и тренинг, но такое может быть достигнуто. Позитивная реакция на любой стимул может стать чем-то вроде автоматического отклика или условного рефлекса.

В «премиальной» главе, расположенной в конце данного раздела, мы более подробно рассказываем о подсознательной стороне разума, а также об инстинктивном, или рефлексорном, использовании подсознания.

## **ТЕПЕРЬ ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С ОПТИМИСТОМ**

Если вы будете в течение достаточного времени питать свой ум доброкачественной, чистой и мощной информацией, то можете развить у себя психологическую установку, которая будет не хуже, чем у моего старого знакомого детской поры. Того застало врасплох внезапное наводнение, от которого ему пришлось спастись на крыше. Тут к его дому подплыл на лодке один из соседей. Дела выглядели совсем швах, и сосед язвительно заметил: «Джон, это наводнение — просто ужас, верно?». Джон ответил: «Да нет же, не так оно все и плохо». Сосед, несколько удивленный, парировал: «Какие такие радости ты имеешь в виду, когда говоришь, будто не так оно и плохо? Погляди, вон там твой курятник плывет вниз по течению». Джон прокомментировал эту безрадостную весть очень просто: «Ну да, я знаю, но шесть месяцев назад я как раз начал выращивать уток, и пожалуйста, вон они, все тут — знай, плавают себе вокруг. Так что все будет в полном порядке». «Но, Джон, эта треклятая вода вот-вот смоем весь твой урожай зерновых», — упорствовал сосед. По-прежнему оставаясь неустрашимым, Джон ответил: «Ну, уж это точно нет. Мои зерновые давным-давно успели выгореть под корень, и как раз на прошлой неделе окружной сельхоз-инспектор, подсчитывавший ущерб, сказал мне, что на самом деле моей земле нужно побольше воды, а сейчас эта проблема прекрасно решена». Пессимист-сосед попробовал еще раз достать своего неунывающего друга и добавил: «Но ты взгляни, Джон, вода продолжает прибывать. Не успеешь оглянуться, как она дойдет до твоих окон». Улыбаясь еще шире, чем прежде, наш оптимистичный знакомый ответил: «Дружище, надеюсь, так оно и будет, а то они у меня страшно грязные, и их просто необходимо помыть».

Ладно, это, конечно, шутка. Но, как часто бывает, и в данной шутке есть доля правды, причем большая. Совершенно очевидно, что наш герой решил реагировать на ситуацию в позитивной манере. В конце концов, толковый словарь говорит, что **установка— это подход или позиция, занимаемая с определенной целью, или, выражаясь научно, состояние предрасположенности субъекта к определенной активности в определенной ситуации.** За какое-то время вы можете так настроить свой ум, что будете инстинктивно и автоматически отвечать позитивной реакцией на те негативные ситуации, с которыми сталкиваетесь в жизни. Чтобы достигнуть такого состояния и потом пребывать в нем, вы должны сперва напитать свой ум массой доброкачественных чистых мощных мотивирующих сведений, — а затем должны постоянно подпитывать его. Ранее в книге «До встречи на вершине» я уже упоминал, что вы можете полностью захоронить и засыпать весь скопившийся старый мусор [помните торговый центр, построенный на мусорной свалке?], но после этого может статья, что вы включите радио или телевизор, бросите взгляд в газету, поговорите с негативно ориентированным человеком или даже случайно подслушаете беседу прохожих, — и готово: кто-то уже подбросил в ваш чистый, позитивный разум малость свежего мусора. И что вы тогда будете делать, мой друг Чарли Браун или Вася Иванов? Ответ: в точности то, о чем мы говорили в двух последних главах. Иными словами, снова настраивайте свои мозги на нужный лад, правильно организуя себе подъем, используя позитивные символы вроде «мощной концовки» и т. д., а также нацеливая свой гироскоп в нужном направлении [последнее можно делать даже в процессе разговора по телефону]. А затем придерживайтесь процедуры подпитки своего ума, которая изложена в данной главе, — и делайте это регулярно. Причины просты. Вот они:

### ТРИ ВИДА МОТИВАЦИИ

Первый — это мотивация «страхом», когда человеку говорится: «Если ты не явишься в дом к 11:00 вечера, это будет последний вечер в месяце, когда ты вышел на улицу». Или: «Если вы не увеличите свой объем продаж, то будете уволены». Для некоторых людей страх служит мотивацией к действиям, но для большинства это не так, потому что он становится причиной негодования и обиды, которые ведут к бунту.

Мотивация страхом может выглядеть наподобие следующей истории родом из Техаса. Один богатый техасец устроил как-то вечером грандиозную выпивку и пригласил множество гостей, сделав особый упор на молодых парней, достигших брачного возраста. Поскольку вечеринка затянулась, девушек на ней явно не хватало, а большинство гостей скучали, то хозяин пригласил всех присоединиться к нему и собраться вокруг бассейна, куда он предварительно запустил несколько водяных щитомордников<sup>135</sup> и аллигаторов. У бортика он бросил желающим вызов — проплыть весь довольно длинный бассейн — и предложил на выбор три немалых приза: миллион долларов наличными, тысячу акров (405 гектаров) отборной земли или руку своей дочери. Едва эти слова успели вылететь у него изо рта, как раздался громкий всплеск, за которым последовали звуки яростных ударов по воде, — и на противоположной стороне бассейна почти немедленно появился молодой человек, который в эту минуту установил так до сих пор и не побитый мировой рекорд на короткой воде.

Хозяин с энтузиазмом поздравил юношу и затем, верный своему слову, спросил у победителя, с одежды которого ручьем лилась вода, каков же его выбор. Он хочет получить миллион долларов? Молодой человек отрицательно покачал головой. Возможно, его интересуют 1000 акров земли? Снова нет. Стало быть, речь идет о руке дочери странного миллионера? Когда парень снова сказал «нет», богач несколько рассердился и почти грубо спросил: «Тогда чего же ты хочешь?». Наш выдающийся пловец быстро ответил: «Хочу знать имя того парня, который столкнул меня в бассейн».

Второй способ — мотивация с помощью побудительного стимула или «морковки», которые являются просто наградой за определенное достижение. Это может звучать примерно так: «Если вы станете лидером по продажам во всей компании, то мы вас премируем поездкой на Гавайи. Если поднимаете свою норму прибыли на три процентных пункта, получите повышение в рамках своего отдела. Если будете надлежащим образом справляться со своими обязанностями, то мы примем вас на постоянную работу» и т. д. В системе свободного предпринимательства подобная мотивация многим кажется убедительной и срабатывает применительно к гораздо большему количеству людей.

Вы, вероятно, видели рисунок с изображением ослика, который тянет тележку. Характерным отличием этой картинки является морковка, висящая перед осликом. Когда он тянется к морковке, то одновременно тянет тележку. Чтобы такого рода мотивация работала и давала эффект, необходимо соблюдение нескольких условий. Тележка должна быть достаточно легкой, палка, на которой подвешена морковка, должна быть достаточно короткой, а сама морковка — в достаточной мере соблазнительной, чтобы заставить ослика делать его работу. Опыт учит нас, что время от времени нужно разрешать ослику отведать морковки, дабы он не впал в состояние полной разочарованности в жизни. Если эпизодически не подкармливать ослика, он подумает, что его впрягли в бесплодное занятие, а потом, удостоверившись в тщетности своих усилий,

потеряет интерес к данной конкретной морковке и перестанет ее добиваться. Зато если ослик получает возможность более или менее регулярно кусать морковку, он удовлетворяет свой аппетит— конечно же, вовсе не ослиный, а волчий. Когда ваша тягловая сила перестанет быть голодной, придется внести некоторые коррективы в свои действия. Если мы хотим, чтобы у ослика сохранилась мотивация шагать вперед и везти тележку, то, например, палку надлежит сделать короче, морковку следует подсластить, а груз—облегчить.

Однако в конечном счете указанный процесс достигает такой стадии, где с практической точки зрения все это становится нецелесообразным. Вознаграждения или стимулы делаются настолько высокими, что о прибыли не может быть и речи, и вся программа перевозки груза таким методом начинает сперва скрипеть, потом и вовсе останавливается. Нередко случается и так, что участник подобной программы мотивации достигает «зоны комфортности» и либо хочет больше комфорта, которого вы ему не в силах предоставить, либо больше не нуждается в морковке. И как вы поступите тогда?

### НАГОНИТЕ НА НЕГО ЖАЖДУ

Ответ прост. Поменяйте ослика на скаковую лошадь и заставьте ее захотеть бежать, иными словами, реализуйте третью разновидность мотивации— внутреннюю. Именно это данная книга и помогает вам выработать в себе. Старое высказывание: «Можно привести лошадь к воде, но невозможно заставить ее пить», — справедливо, но если вы позволите своему скакуну достаточно долго лизать кубик соли, его станет мучить жажда, и он очень даже захочет попить. Мой естественный оптимизм дает мне веру, что эта книга послужит вам именно таким «кубиком соли». 25-летнее всестороннее исследование, проведенное в Гарвардском университете под руководством психолога Дэвида Макклелланда, обеспечило строгую научную проверку и подтверждение того факта, что вы можете изменить мотивацию, изменив способ, которым смотрите на себя и свои обстоятельства [журнал «Ридерс дайджест», май 1975 г., с. 89]. Это в точности то, о чем все время толкует данная книга. Убежден, — и это подтверждают полученные до сих пор результаты,— что информация, уже усвоенная вами из данной книги, в сочетании с последующими процедурами позволит вам изменить то, каким вы видите самого себя и свои обстоятельства [причем в лучшую сторону, спешу я добавить], а это означает, что вы *улучшите* все свои показатели, в том числе отдачу и продуктивность.

В своих многочисленных поездках я вместе со своими «интеллектуальными партнерами» часто обсуждаю мотивацию на эдаких «откровенных разговорах в мужской компании». Мои собеседники почти единодушны в своем убеждении, что нет иной мотивации, кроме самомотивации, что человека не в состоянии «мотивировать» никто посторонний, и они так и сяк «доказывают» данное положение и теоретизируют по этому поводу. Мой любимый ответ сводится к последующей аналогии.

Нет для меня в воскресенье после обеда лучшего отдохновения, чем разжечь камин в нашей гостиной и одним глазом наблюдать, как он горит, а другим посматривать за действиями далласских «Ковбоев». Иногда, когда «Ковбои» уходят вперед так, что их уже не догнать, я позволяю себе немного вздремнуть. Обычно в момент, когда я просыпаюсь, огонь в камине уже тихо «умер», а поленья едва тлеют. Я встаю, беру свою чочергу и взбадриваю поленья несколькими крепкими тычками. Почти мгновенно из них взмывают языки пламени,— и передо мной снова оказывается красивый, жарко пылающий костерок. А ведь я не подбросил в очаг свежих дров. Все, что я проделал, сводилось к небольшой «встряске», к тому, чтобы расшевелить и разбудить задремавшие было вместе со мною чурбачки, — словом, дать им малость дополнительного кислорода, который заново разжиг яркое пламя.

Эта информация предназначена для того, чтобы расшевелить и разбудить тех из вас, кто, возможно, в настоящее время тлеет наподобие моего камина, оставшегося без надзора. Большинство из вас, пожалуй, слышали о такой возможности, но очень велики шансы, что вы *по-настоящему* не услышали и не разглядели этого, — я сужу по результатам, ибо вы ведь, к сожалению, не используете данную информацию для достижения максимальных результатов как следствия каких-то конкретных *действий*.

Существует большое различие между разными способами слышать, читать или изучать. Я говорю о настолько полном и всестороннем изучении материала, представленного в данной книге, чтобы он стал в такой же мере неотъемлемой составной частью вашего естества, как ваши руки и ладони. Я говорю о таком глубоком его постижении и усвоении на уровне сознательного знания и подсознательного прочувствования, чтобы вы стали инстинктивно и автоматически выдавать в ответ на негативные события жизни исключительно позитивную реакцию. Это и есть контроль над психологической установкой, и последующие

три примера доказывают, что указанная цель желательна, достижима и может быть «разбужена» внешним «тычком» или стимулом<sup>137</sup>.

## ВЫ МОЖЕТЕ ИЗМЕНИТЬСЯ САМИ ИЛИ ПОДВЕРГНУТЬСЯ ИЗМЕНЕНИЮ

Довольно много лет назад д-р Пост Меерло написал книгу, озаглавленную «Насилие над разумом». В этой книге автор объясняет, почему некоторые из американских военнопленных времен корейской войны стали ренегатами, отказались от Америки и навсегда остались в Северной Корее. В ней рассказывается и о том, почему бесчисленное множество других наших американских ребят оказались настолько озлобленными и сбитыми с толку, что стали в значительной степени отрицать все ценности, присущие им как личностям и системе свободного предпринимательства в целом.

Меерло объясняет, что молодого военнослужащего, попавшего в лапы врага, в течение десяти или двенадцати часов подвергали процедуре «промывания мозгов» двое квалифицированных коммунистических «промывал», за которыми тут же следовала вторая, а часто и третья такая же пара «спецов». На протяжении этого испытания, длившегося от 24 до 36 часов, молодого солдата пичкали полной меркой разного коммунистического мусора. Оспаривалось все, во что когда-либо верил парень. Его ум насыщали смесью правды, полуправды и возмутительной лжи. После 24 или 36 часов такой обработки лишенный сна и хоть какой-нибудь пищи молодой американский паренек оказывался полностью выдохшимся — физически, умственно, духовно и эмоционально. После нескольких подобных сеансов молодой солдат «выбрасывал на ринг полотенце» и восклицал: «Ну, хорошо, хорошо, я буду делать все это или даже поверю этому, только дайте мне немного поспать». Конечно же, его безбожные мучители в этот момент не имели ни малейшего намерения разрешить ему хотя бы вздремнуть. Они продолжали вливать в него свой мусор. Американские молодые люди были беспомощны перед лицом тех, кто держал их в неволе. Единственным исключением, как указывает Меерло, были ребята, обладавшие прочными религиозными убеждениями, которым помогал сопротивляться промывке мозгов сам Господь Бог.

В книге пророка Исаи, 40:31, объясняется, почему они могли противостоять чудовищному нажиму. **«А надеющиеся на Господа обновятся в силе; поднимут крылья, потекут, и не устанут; пойдут, и не утомятся».** По древнееврейски слово «обновятся» звучит «шалаф», что означает «заменять» — или «обменивать». Когда вы служите Господу, то заменяете или обмениваете вашу силу на Его. Это самый лучший обмен, какой только можно совершить, ибо существует много вещей, которые не в состоянии сделать вы лично, но нет ничего хорошего, чего не сможете сделать вместе вы и Бог.

Искренне говоря, когда я впервые услышал об этих молодых ребятах, которые повернулись против своей страны, то испытал чувство ужаса. Однако после прочтения книги Меерло я убежден, что они были беспомощны в попытке остановить трансформацию их мышления, — точно так же, как если бы пытались остановить вражеский танк голыми руками. Я хотел бы подчеркнуть, что в большинстве случаев эти молодые парни первоначально сопротивлялись яростному натиску на их психику, но, тем не менее, все же пали жертвой идеологии, которую насильно вбивали в их умы. А теперь подумайте вот о чем. Они *против* своей воли пали жертвой доктрины лжи и разрушения. Но разве вы не понимаете, что если станете регулярно, по собственному выбору питать свой ум доброкачественными, чистыми и мощными порциями информации и вдохновения, то извлечете из этого огромные блага и преимущества?

Следующий рассказ являет собой сильное подтверждение данной точки зрения.

## НЕ ТОЛЬКО В МУЗЫКЕ ДЕЛО

Шиничи Сузуки — необычный японский ученый, которому удалось сотворить то, что многие люди считают одним из настоящих чудес нашего времени. Он берет младенцев в возрасте нескольких недель и начинает проигрывать неподалеку от их кроваток звукозаписи красивой музыки. Он играет им одну и ту же мелодию много раз, а по истечении приблизительно тридцати дней повторяет ту же процедуру с другой аудиозаписью. И так японский ученый постоянно продолжает указанный процесс, пока малышу не стукнет примерно два года. В это время Сузуки начинает приблизительно трехмесячный курс уроков музыки для матери, на которых двухлетний ребенок присутствует в качестве наблюдателя. Затем профессор вкладывает в руки совсем еще маленького ребенка миниатюрную скрипку, и тот начинает привыкать к инструменту, одновременно изучая, как манипулировать смычком. Этот первый урок продолжается всего две или три минуты.

Постепенно время занятий растёт до одного часа. И вот к тому времени, когда ребёнок становится достаточно взрослым, чтобы понять, насколько трудным считается обучение игре на скрипке, он уже овладевает этим умением, причем в процессе учебы даже получает удовольствие.

Недавно профессор Сузуки провел концерт, в котором как исполнители приняли участие приблизительно 1500 таких японских детей. Их средний возраст составлял около семи лет, и они играли классиков — Шопена, Бетховена, Вивальди и т. д. Знаменательны слова Сузуки, подчеркивающего, что огромное большинство этих детей не обладало никаким «естественным» музыкальным даром. Однако он убежден, что у каждого ребенка есть талант, который можно развить, придерживаясь тех же самых процедур, которые мы используем, когда обучаем детей говорить. Малыш толчется вокруг постоянно разговаривающих взрослых, так что первый шаг— это **подверженность воздействию**. Затем малыш сам пробует говорить, что представляет собой **имитацию**. Друзья и родственники всячески хвалят ребенка за эти попытки, что служит тому поддержкой, ободряет его и мотивирует снова и снова пробовать заговорить. Это — процесс **повторения**. После этого ребенок начинает строить слова и связывать их вместе, образуя отдельные выражения, а затем и законченные предложения. Эта процедура представляет собой **доводку**. В возрасте трех или четырех лет ребенок уже обладает вполне приличным словарным запасом, хотя обычно все еще не в состоянии прочитать ни слова.

Профессор Сузуки утверждает, что тем же самым методом можно обучить фактически чему угодно. Похоже, что он смог своим экспериментом ликвидировать для многих людей еще одну разновидность «хромоты неудачника», не так ли?

В книге «До встречи на вершине» я на каждой странице подчеркиваю, что **вознаграждением, которое вам достанется в жизни, вы в большей мере обязаны своему поведению, чем своему рождению**. Что же касается поведения, то оно в огромной степени зависит от вашего окружения и от того, что вы заложили или позволили заложить в свою голову. Последующий небольшой рассказ подчеркивает эту мысль довольно-таки интригующим способом.

## КАК ЭТО — НЕТ ЗАИК?

Несколько лет назад некий ученый, работавший с двумя племенами индейцев, заметил, что ни один из этих чистокровных американских аборигенов не заикался. Будучи человеком науки, он задался вопросом, был ли этот факт всего лишь совпадением или данное явление характерно для индейцев вообще. Заинтересованность и здоровое любопытство привели его к обследованию каждого из индейских племен Америки. В результате он не нашел ни единого индейца, который бы заикался; тогда этот ученый проанализировал многочисленные языки разных племен и обнаружил, почему же никто из индейцев не страдал этим распространенным дефектом речи. У них в языках вообще не было термина или даже какого-то понятия-заменителя для самого явления «заикания». Совершенно очевидно, что, раз у них отсутствует даже слово для обозначения указанного явления, то индейцу просто невозможно заикаться. Вы можете усмехнуться, но согласитесь, что информация интересная. Ну, и что же из нее вытекает? Давайте углубимся в нее на шаг дальше. Мы знаем, что слова рисуют в нашем уме определенные живописные картины и что разум мыслит образами. Например, когда вы читаете или слышите слова «неудачник», «неумеха», «лгун» или «тупица», ваш ум довершает картины, которые в нем и без того рисуются с помощью данных слов. Теперь вы понимаете, что если нет никакого слова для такого явления, как заикание, то ум просто не в состоянии визуализировать или «нарисовать картину» заикания. Результат известен — никакого заикания просто нет.

Международная корпорация «International Paper Company»<sup>138</sup> располагает статистически достоверными свидетельствами в пользу ее утверждения, гласящего, что чем больший у человека словарный запас, тем выше его доход. Я убежден, что вы можете увеличить свой доход, получать больше удовольствия и *изменить* свою жизнь, изменив словарный запас. Возьмите слово «ненавидеть» и напрочь изымите его из своего словаря. Не смотрите на него, не думайте о нем и не читайте его. Вместо него пишите, чувствуйте, видьте и мечтайте о слове «любить». Уберите из вашего лексикона слова «предубеждение, предрассудок». Не произносите слово «предубеждение», равно как и «предрассудок», не держите их перед глазами, не думайте о них. Вместо них включите в свой лексикон слово «понимание». Уберите слова «негативное, отрицательное» и замените их словами «позитивное, положительное». Вам очевидно, что список слов, которые следует удалить и заменить, можно расширять фактически до бесконечности,— как и те блага и выгоды, которые отсюда последуют. **Ваш ум перерабатывает то, чем вы его питаете**. Измените свой

умственный рацион и исключите из него на входе все негативное. Тем самым вы сначала уменьшите, а затем и фактически ликвидируете негативный выход.

## ЧЕМ И КОГДА ВЫ ПИТАЕТЕСЬ УМСТВЕННО?

К этому времени вы должны быть полностью убеждены, что сведения, которые вы закладываете в свой разум, невероятно важны для вас и вашего будущего. Посему возникает очевидный вопрос: «Как я могу питать свой ум, когда мне найти время вкушать разные питательные умственные блюда, если я и так уже бегаю, как заведенный, только чтобы продержаться на плаву?». Позвольте мне ответить встречным вопросом, спросив, слышали ли вы про дровосека, чья производительность все время продолжала падать, потому что он никак не мог *найти* времени, чтобы подточить свой топор?

Подумайте про следующий факт: средний американец тратит свыше 200 долларов в год, а также гораздо больше времени, чем он сам готов признаться, на то, чтобы всячески облагородить «внешнюю сторону» головы [речь идет о бритве, стрижке, париках и т. д.]. *Никто* не знает, что и сколько тратит на то же самое средняя американка. [Лично я даже знать не хочу, сколько уходит на эти цели у моего Рыжика!] А теперь вопрос! Разве не имеет смысла тратить, по крайней мере, столько же времени и денег на облагораживание «внутренностей» головы?

По моему разумению, наилучшим образовательным и мотивационным инструментом, имеющимся сегодня в нашем распоряжении, является портативный кассетный плеер. Я ценю образование и мотивацию с помощью «кассетника» настолько высоко, что ни в коем случае не продал бы свой собственный плеер даже за 5000 долларов, если бы не смог потом заменить его. Сильное утверждение, *конечно*, — но даже приблизительно не настолько сильное и полезное, каким может быть аудиокассетное образование и мотивация. Я лично не знаю ни одного «самодельного» миллионера, который не имел бы и не использовал кассетный плеер для указанных целей — чтобы повышать свою мотивацию и уровень образования.

Диапазон доступного материала столь же бесконечен, как моменты времени и те места, где вы можете воспользоваться плеером. Юмористические, мотивационные, образовательные или религиозные тексты ускорят работу по дому и по сути дела заставят вас забыть о множестве неприятных и обременительных занятий. Вы можете приобретать идеи и вдохновение в процессе бритвы, одевания или нанесения косметики. Вы можете трансформировать «мертвое», пустое время, которое обычно тратите на борьбу с дорожным движением, в «живое», наполненное время, расширяя образованность и укрепляя мотивацию, что позволит вам поднять свою умственную и эмоциональную планку в сегодняшнем мире, основанном на конкуренции.

Например, исследование, проведенное в Калифорнийском университете, показывает, что человек, живущий в Лос-Анджелесе и его окрестностях, может за три года своего нормального участия в дорожном движении усвоить учебный материал, эквивалентный двум курсам колледжа, используя время, проводимое за рулем, на прослушивание аудиозаписей с кассет. Широко применяя плеер или магнитофон в процессе езды на автомобиле, вы практически не будете тратить почти никакого полезного времени, поскольку все равно сидите в машине.

Если рассматривать лиц, которые регулярно прослушивают надлежащие, доброкачественные кассетные записи в совокупности, то они образуют самую счастливую, лучше всего приспособленную к жизни и наиболее полную воодушевления группу, какую я только знаю. Теперь присоедините к занятиям с плеером еще и программу продуманного чтения, — и вы будете действительно на коне. Правило здесь таково: когда вы едете, — то слушайте. Когда сидите на одном месте — читайте. Такой режим действий буквально пропитает ваш разум оптимистическим взглядом на жизнь. **Он** также даст вам превосходное общее образование и снабдит таким набором ценностей и установок, которые будут чрезвычайно полезны в жизни.

Чтение требует планирования, так что вам может понадобиться новая серия напоминаний, которые помогут обрести привычку к этому полезному занятию. Стандартное «объяснение» своему ограниченному контакту с книгами, которое дает большинство людей, таково: у них якобы «нет времени». Разумеется, степень доступности времени изменяется, но говорить, что у вас «нет времени», дабы питать свой ум, — это всего лишь очередная версия «хромоты неудачника». Как известно, мы делаем то, что должны делать, и делаем то, что хотим делать. А теперь я скажу так: если мы сумеем найти время для того, что действительно должны делать [читать хорошую литературу], то скоро уменьшим список разных других вещей, которые мы должны делать.

Рекомендации: не берите книг в библиотеках, не просите их у знакомых, да и сами не раздавайте книги приятелям. Покупайте книги настолько часто, насколько это для вас возможно, и собирайте личную

библиотеку, которой вы придадите персонифицированный характер с помощью пометок, удобных при будущих обращениях к особенно интересным и важным местам. Держите хороший материал для чтения в стратегических пунктах по всему дому: (1) у своей кровати;

(2) в ванной и туалете; (3) на телевизоре; (4) около вашего любимого кресла; (5) в том тихом месте, где вы можете обеспечить себе изоляцию.

## ВОТ ЧТО ДЕЛАЮТ ПРЕУСПЕВАЮЩИЕ ЛЮДИ

Алан Бин [капитан американского ВМФ и астронавт НАСА] — человек, которого я имею счастье хорошо знать лично. Он также принадлежит к кругу тех, кто регулярно слушает мотивационные аудиозаписи. Капитан Бин, один из первых людей, кому довелось совершить прогулку по Луне, командовал второй экспедицией в космос, совершившей высадку на наш естественный спутник. Он также участвовал вместе с российскими космонавтами в совместном американо-российском космическом проекте.

Осознавая огромную важность здорового представления о самом себе, а также постановки целей, надлежащей психологической установки и т. д., капитан Бин систематически слушал в своем автомобиле мотивационные аудиокассеты, когда ездил на работу в НАСА, готовясь к 59-дневному полету в космос. Естественно, я доволен, что в качестве элемента своей обширной программы самоподготовки он выбрал и некоторые из моих записей. По своему содержанию они охватывали многое из того материала, который вы читаете в данной книге. Надеюсь, вы не сочтете это неудачной игрой слов, если я скажу, что отношение астронавта к моим материалам доказывает, на каком космическом уровне они находятся. Чтобы просто показать вам, насколько внимательно и доброжелательно относится Алан Бин к содержащимся в них концепциям, скажу, что знаменитый астронавт добровольно вызвался уделить им и мне свое достаточно ограниченное время и внес ряд неоценимых предложений для данной книги, с тем чтобы все вы могли бы в дальнейшем извлечь из нее дополнительную пользу для себя.

Позвольте мне указать, что *все* астронавты, проходя всяческие мыслимые и немыслимые испытания, тесты и проверки, известные человеку, просеивались более тщательно и осторожно, чем любая иная группа, когда-либо в истории выбиравшаяся для решения определенной задачи. Каждый из них *должен* был иметь прочное и здоровое представление о себе. Каждый *должен* был обладать способностью работать и успешно взаимодействовать со своим напарником в самых трудных обстоятельствах, какие только можно вообразить. Каждому *следовало* быть ориентированным на достижение цели. Каждый *должен* был иметь правильную психологическую установку, включая психологическую устойчивость, дисциплинированность, решительность и сверхпозитивную направленность ума. Можете ли вы вообразить негативно мыслящего человека на борту орбитальной станции, который начинает задаваться вопросом, а сможет ли вообще ее экипаж вернуться на Землю? Короче говоря, каждый из астронавтов *должен* был иметь *все* эти качества, *прежде* чем его отобрали для космической программы. Разумеется, чтобы оставаться в данной программе, они должны были поддерживать в себе указанные качества. Ведь американские космонавты не только ставили на карту свою жизнь — они являлись носителями национальной гордости и чести. Психологическое давление, которое они испытывали, было просто огромным.

Фирма «World Wide Distributors» представляет собой самого крупного дистрибьютора домашней утвари в Канаде. На ее недавнем общем собрании, состоявшемся в Виннипеге, генеральный директор рассказал мне, что 17 из 19 лучших по своим показателям торговых агентов указанной фирмы, в том числе первые одиннадцать человек в списке чемпионов компании по объему сбыта, каждый день слушают мотивационные аудиозаписи, а также кассеты по обучению новым методам и приемам продажи. Он подчеркнул, что эти агенты не потому слушают записи, что являются лучшими, — они лучше прочих, поскольку регулярно слушают кассеты. Практически всюду руководители служб сбыта и высшие менеджеры самых разнообразных фирм заверяют меня, что их лучшие сотрудники почти все без исключения систематически слушают аудиозаписи и читают надлежащую литературу.

Мысль, которую я столь настойчиво хочу внушить вам, очень проста: оказывается, мужчины и женщины, которые на первый взгляд вроде бы нуждаются в данном виде мотивации меньше, чем кто-либо еще на планете Земля, как раз проявляют к ней наибольший интерес и чаще всего используют ее. Я глубоко убежден, что в этом и состоит причина того, почему они пребывают на той высоте, которая стала для них привычной. На протяжении долгого времени эти мастера своего дела занимались тем, что я теперь убеждаю делать вас. Причина моей настойчивости очень проста и очевидна. Тот внутренний импульс, который приводит людей на вершину, — это движитель, который для эффективной работы требует постоянной подпитки и подкрепления. Люди, которые в своей деятельности достигают пика успеха, неизменно осознают тот факт, что на вершине имеется много места, но его явно недостаточно, чтобы там усесться и

почивать на лаврах. Кроме того, они столь же отчетливо понимают необходимость постоянно подкармливать разум — ничуть не меньше, чем тело. Эти преуспевающие люди знают, что коль важно питать их тела от шеи и ниже, причем регулярно, то есть еще больше смысла питать ту свою часть, которая находится выше шеи. Они понимают, что пища человека должна быть всякой — физической, умственной и духовной.

## ЭТО ИЛЛЮЗИЯ

У многих людей имеется ошибочное представление, будто им нет нужды слушать записи на кассетах или? читать воодушевляющие их книги регулярно; достаточно, мол, прибегать к ним лишь в период, когда они находятся в депрессии и словно бы «в воду опущены». Само собой разумеется, в таком «опущенном» состоянии подобная «нужда» более очевидна, да и выгоды могут быть в такой момент более непосредственны и существенны, но суммарные долговременные преимущества будут выше и прочнее, если вы слушаете или читаете подобные материалы как раз в то время, когда испытываете эмоциональный подъем. В «опущенном» состоянии выше вероятность, что вы станете «хвататься за соломинку», а это может закончиться совсем не той соломинкой, которая вам нужна; возможен в подобном состоянии и совершенно противоположный подход, когда вы чохом отвергаете многие ценные идеи. Кроме того, когда вы— словно «в воду опущенный», то более вероятно, что вы станете концентрироваться на проблеме вместо ее решения.

Зато когда у вас эмоциональный подъем и вы держите хвост пистолетом, ваши оптимизм и честолюбие готовы трудиться сверхурочно. Ваше воображение крутится на высоких оборотах, и вы значительно более отзывчивы к позитивным предложениям, исходящим от ваших внутренних возможностей. Вы ориентированы на решение, а вовсе не на проблемы, как это было прежде, «в минусе», а посему более отзывчивы к хорошим идеям, и, кроме того, гораздо выше вероятность, что вы не ограничитесь одними идеями, а начнете реально «действовать» на основе этих новых идей. Именно в такой период у вас особо значительно растет уровень производительности и отдачи. Ваша психологическая установка, энтузиазм, дух сотрудничества, а также ценность для нанимателя подсакивают вверх, словно вы вдруг стали прыгуном с шестом. Как раз в такие времена, мой друг, вы и получаете эти столь желанные премии, надбавки, повышения зарплаты и продвижения по службе.

Сэнди Брайнер, один из наиболее динамичных и полных мотивации людей, которых я знаю, подкрепляет указанную мысль и вносит в нее дополнительный вклад. Сэнди, занимающийся распространением разных программ (обучающих искусству продаж, мотивационных и др.) многим отдельным лицам и Крупным корпорациям, указывает, что часто человек, который читает соответствующие книги или прослушивает надлежащие серии аудиолент, может извлечь из этого так много пользы, что быстро переходит на более высокий уровень понимания и осознания указанных материалов. Находясь на этом новом уровне, такие люди, когда снова читают или прослушивают тот же самый материал, будут «слышать» или «видеть» то, что полностью упустили в первый раз. А это в свою очередь «продвигает» их на еще более высокий уровень понимания и одновременно— к новым достижениям. В этом и есть причина, почему любой человек, ориентированный на успех, должен собирать собственную библиотеку «успеха», к которой ему всегда будет легко и удобно обратиться, а это наверняка приведет его к постоянному и систематическому росту.

Отсюда не следует делать вывод, будто я молчаливо подразумеваю, что вы не должны обращаться за помощью к мотивационным материалам, когда находитесь на спаде. Я только хочу добиться от вас твердого понимания того, что мотивационные книги и аудиозаписи могут послужить средством, на которое вы можете опереться, чтобы выбраться из завала, — послужить стремянкой, чтобы подняться с того этажа, где проживают посредственности, или пригодиться в качестве не обремененного ничем лишним эскалатора, который поможет вам попасть на вершину. Первоначально вам, быть может, придется «силой заставлять» себя читать и слушать надлежащие материалы в ежедневном режиме, но после какого-то периода регулярных занятий этим делом вы обнаружите три вещи: оно станет вам нравиться, вы будете извлекать отсюда знания и, наконец, начнете инстинктивно и подсознательно действовать в соответствии с тем, что читаете и изучаете. Снова скажу: те, кто питает себя мотивационными материалами регулярно,— это и есть те, кто извлекает из них наибольшую пользу.

В последующих двух главах я детально рассматриваю широкий круг вопросов, относящихся как к хорошим, так и плохим привычкам. Но сейчас речь ведется только об одной привычке, причем очень хорошей, и, как вы увидите далее, необходимо заставлять себя действовать в соответствии с данной хорошей привычкой. Заставьте себя поддерживать отношения с достойными людьми. Заставьте себя придерживаться процедур, связанных с утренними «аплодисментами» и субботне-воскресными «мощными концовками». Заставьте себя слушать аудиозаписи. Делайте это в течение 21 дня, — и привычка, которую вы «поимели», сама «поимеет» вас.

## ТОЛЬКО ДЛЯ ТЕХ, КТО ОТНОСИТСЯ К УСПЕХУ СЕРЬЕЗНО

Если оставаться реалистом, то хлопанье в ладоши ранним утром вряд ли будет продолжаться настолько долго, чтобы стать образом жизни. Первоначально, однако, это действие порождает вспышку мгновенного энтузиазма и дает весьма наглядные результаты, которые обеспечивают вам поддержку и ободрение, в которых вы нуждаетесь, причем именно в то время, когда они, вероятно, нужны вам более всего. Все это не только настраивает и готовит ваш ум к тому, чтобы полностью пробудиться, но и *обеспечит* вам более насыщенный и более захватывающий образ жизни, если только вы уделите этому упражнению ровно 21 день или более. А теперь давайте рассмотрим, каким способом лучше всего обеспечить себе дальнейшее движение по указанному пути и как *продолжать расти* — умственно, физически и духовно.

После подъема [с аплодисментами или без них] и *прежде*, чем на вход вашего ума поступят любые негативные мысли или сигналы [стало быть, *никаких* газет, радио или телевизора], отправляйтесь в оборудованный в вашем доме уединенный и тихий «центр успеха» для приема первого умственного завтрака. Выберите одну из вдохновляющих книг по самоусовершенствованию [в разных местах я перечисляю в данной книге целый список из 40 названий] и внимательно читайте ее на протяжении от 10 до 15 минут. Затем совершите 15-минутную прогулку или пробежку и по пути фиксируйте в памяти все *хорошее*, что вы наблюдали. Далее посвятите несколько минут программе физических упражнений, *предписанной вашим доктором* и предназначенной просто для того, чтобы занять определенное время, а не требовать от вас выполнить какое-то движение «X» раз. *Пока* вы проделываете указанные упражнения, обязательно слушайте кассетные записи образовательного или мотивационного характера. Теперь еще одна *важная* вещь. Прежде чем умчаться из дома с полной головой и пустым животом, съешьте питательный завтрак, чтобы потом располагать энергией, необходимой для использования того хорошего, чем вы только что накормили свой ум. Начиная свой день — каждый день — надлежащим умственным, духовным и физическим завтраком, вы гарантируете себе насыщенный и полезный день — и жизнь.

*Конечно*, я полностью осознаю, что прошу вас вставать пораньше, чтобы успеть проделать все эти вещи. *Конечно*, я знаю, что вы уже и без того заняты и ограничены временем, и, *конечно*, мне ведомо, что на покупку кассет и книг требуются деньги. Однако затраченное время вернется в форме более высокого уровня энергии, энтузиазма и выносливости, а возможно, и нескольких дополнительных лет жизни. Инвестиция в книги и аудиоленты наверняка принесет больший доход, чем понесенные затраты, плюс даст вам бесконечно более насыщенную, более полезную и более достойную жизнь. Фактически я предлагаю вам так вложить время и деньги, чтобы затем наверняка гарантировать вам возможность наслаждаться «более насыщенной жизнью», причем на постоянной основе.

## ГЛАВА 4

### ПРИВЫЧКИ И УСТАНОВКИ

#### СНАЧАЛА ВЫ ЗАПОЛУЧАЕТЕ ПРИВЫЧКУ

Когда вы выбираете себе привычку, то выбираете также и конечный результат этой привычки. Хорошие привычки трудно приобретать, но с ними легко жить. Плохие привычки легко приобретаются, но с ними трудно живется. Почти все плохие привычки без исключения приходят к человеку медленно и приятно, и в большинстве случаев привычка заполучает вас прежде, чем вы осознаете, что заполучили ее. Как правило, процесс обзаведения дурной привычкой не сопровождается никакими страданиями, а уж если, то совсем незначительными, хотя мы часто сталкиваемся с людьми, которые научились курить или пить либо попались на крючок наркотиков, несмотря на тот факт, что на ранних стадиях обзаведения этими привычками испытывали явный дискомфорт.

Давайте взглянем на курение, которое психолог Марри Бэнкс считает твердым признаком комплекса неполноценности. Вы, вероятно, припоминаете свою первую сигарету, которую сунули себе в рот как «один из нашей коды». Весь ваш организм восстал и громко заявил: «Нет и еще раз нет». Однако, вы «силом заставили» свой бедный организм принять эту сигарету. Вы были полны решимости показать группе своих сверстников, что вполне тянете на «взрослого» парня или девушку и можете закурить, как это делают они. Помните, каким гордым вы были в первый раз, когда выдули колечко дыма, а затем смогли послать одно колечко сразу же вслед за другим? А как вы были возбуждены, когда в первый раз смогли затянуться, не почувствовав удушья и не закашлявшись! Каким «изысканным» вы почувствовали себя, когда научились

разговаривать, одновременно держа в зубах сигарету и даже пуская дым изо рта! И разве вы не испытывали возбуждения, когда могли «небрежно» проделывать все эти вещи, не выставляя себя новичком в этом клубе собственных «гробокопателей»? Но разве сегодня не было бы прекрасно, если бы вы могли отложить сигареты в сторону так же легко, как положили их когда-то в карман? Кстати, если вы хотя бы в минимальной степени заинтересованы и обеспокоены последствиями курения, то вам будет приятно узнать, что в Далласе имеется клиника, где в течение 11 лет свыше 27 000 человек проверяли новый тип сигареты, которая состоит наполовину из фильтра и наполовину из табака. У этих людей не наблюдалось ни единого случая рака. К сожалению, имело место страшное количество грыж. [Да, Синди, это всего лишь шутка.]

Чтобы показать вам степень зрелости или, скорее, ее отсутствие при обдумывании вопросов, связанных с курением, сообщу, что по оценке некоторых авторитетов лишь менее 5 процентов всех курильщиков Америки приобрели указанную привычку после 22-летнего возраста. Это показывает, что мыслящие и зрелые люди, которые успели сколько-нибудь долго понаблюдать за курильщиками, не обзаваются данной привычкой. Существенно также отметить, что 21 миллион взрослых и более 100 000 врачей бросили курить, поскольку была установлена бесспорная связь между курением сигарет и раком легких.

Но давайте возвратимся к истории того, как вы приобретали привычку к курению. Итак, невзирая на то что ваш организм храбро, а в некоторых случаях и настоятельно отвергал курение, вы продолжали в принудительном порядке навязывать сигареты всем его системам. Тогда вашему телу ничего не оставалось, кроме как внести некоторые коррективы в свою работу. В конечном итоге оно сказало: «Ладно, я буду делать это, но мне оно не нравится». В ответ вы заявили: «А вот это как раз не имеет значения, так или иначе делай — и помалкивай». Немного позже ваш организм сделал дальнейшие уступки и сказал: «Даже не знаю, почему я так возражал, ведь фактически это не так-то и плохо». Еще позднее ваш организм продолжал регулироваться и приспособливаться, пока вам действительно не стало нравиться курить. В этот момент вы сказали друзьям, что курите, потому что наслаждаетесь сигаретами. Вы тогда, помнится, еще и уверяли их, что, в конце концов, человеку просто нужно делать некоторые вещи, которыми он по-настоящему наслаждается. Вы даже сказали приятелям и себе, будто можете бросить курение в любое время, когда захотите, потому как уже сто раз бросали, так что это у вас вообще никакая не «вредная привычка». Наконец, ваш организм внес в свою деятельность заключительные коррективы, когда не только полностью усвоил данную привычку, но уже и сам требовал очередную сигарету.

### ПОТОМ ПРИВЫЧКА ЗАПОЛУЧАЕТ ВАС

Это наглядно доказано огромным числом людей, которые прошли по всем извилям кривой дорожки никотинозависимости — от времени, когда они «стреляли» сигареты, до периода, когда стали их покупать, выпрашивать, одалживать или даже бывали готовы украсть у кого-то. Я видел здорового во всех прочих смыслах 90-килограммового мужика, низведенного до состояния дрожащей груди мяса нестерпимой тягой к сигарете, которая, как известно, сама весит меньше трех граммов. В тот момент мне нестерпимо захотелось, чтобы мы стали, наконец, существами, руководствующимися логикой, а не сугубыми эмоциями, вы меня понимаете?

Да, привычки — забавная штука. И что в них особенно забавно или, скорее, трагично, — это свойство плохих привычек быть настолько предсказуемыми и одновременно относиться к разряду того, чего вполне можно было бы избежать. Несмотря на это, существует масса, миллионы людей, настойчиво рвущихся приобрести такие привычки, которые явно являются плохими, дорогостоящими и к тому же создают лишние проблемы. В случае табака курильщик сталкивается с тем, что **цели привычки поначалу слишком слабы, чтобы их почувствовать, пока они не становятся слишком прочными, чтобы их разорвать.** В результате дурная привычка, которую они вроде и не собирались заполнить, спустя какое-то время заполучает их самих.

Высоконравственное поведение или безнравственность — это тоже привычки. Оба эти подхода к жизни в большей степени «подхватываются», чем приобретают на основе обучения. Человек, поначалу полностью соответствующий высоким принципам морали, может стать безнравственным в ходе постепенного процесса, который, кстати говоря, также является почти полностью предсказуемым. «Хороший» мальчик или девочка случайно или по неосторожности попадают в ситуацию, к которой питают отвращение и которую находят тошнотворной. На какой-то вечеринке, банкете или публичном мероприятии паренек может быть втянут в группу сверстников или старших парней и девушек, которые верят в свободную любовь, незарегистрированный брак, эксперименты с наркотиками, обмен женами, пьянку и т. д. Хотя изначально наш юноша интуитивно отвергает подобные действия и полностью не одобряет их, все может измениться, если кто-то из членов данной компании чем-либо импонирует новичку. Их взаимоотношения могут оказать на неопытного юношу определяющее влияние. Если они будут продолжать контакты, то естественный поворот событий приведет молодого человека, который первоначально испытывал настоящую гадливость, ко все более тесной связи с теми личностями, которых он встретил в указанной компании в

момент знакомства, а также с другой молодежью тех же убеждений [птицы одного полета, как известно, сбиваются в стаю].

Человеческий разум — удивительный, невероятно гибкий механизм, который способен великолепно самокорректироваться и всему давать рационалистическое объяснение. Грехи или безнравственные действия, которые первоначально вызывали такое отвращение, становятся после нескольких дополнительных столкновений с ними уже менее предосудительными, особенно там, где «терпимость» всемерно защищают и объявляют самой что ни на есть желанной добродетелью. Терпимость постепенно сменяется приятием, особенно, если у молодого паренька формируется искренняя привязанность к тем, кто практикует сомнительные поступки. Приятие вскоре переходит в некое молчаливое одобрение, которое затем сменяется полномасштабной поддержкой, а затем и личной причастностью. На протяжении всего этого процесса полным ходом идет процедура рационалистического объяснения чужих — а затем и своих — аморальных поступков.

Аналогичная процедура распространяется и на порнографию. Вредоносное воздействие порнографии жестко осудил профессор Александер М. Бикел с юридического факультета Йельского университета. В своем комментарии, посвященном влиянию порнографии, он заявил: «Что она порождает — так это моральную атмосферу, а *моральная атмосфера представляет собой основной регулятор поведения*. Если что-то может быть сказано, если это можно показать, если это явно разрешается обществом, то данное общество начинает думать, будто это вполне можно и проделывать тоже».

### ПО ОДНОМУ УКУСУ ЗА РАЗ

Съесть слишком много — это также привычка, и для многих людей она становится настолько глубоко укоренившейся, что они не сознают, сколь велико количество потребляемой ими пищи. Начало этому могли положить желающие своему дитяти добра, но дезинформированные родители, которые в свое время думали, будто любовь к ребенку означает необходимость немедленно удовлетворять любые его сиюминутные желания.

Родители, принадлежащие к моей возрастной группе, выпустили в жизнь множество «толстячков», потому что родители моего поколения вели трудную борьбу за получение достаточного количества еды, и пища служила для них олицетворением безопасности и защищенности. Кроме того, они на своей шкуре прочувствовали, что тратить еду впустую — греховно. В результате многие из таких родителей корили своих детей за пренебрежение пищей и требовали от них оставлять после себя «чистую тарелку». А ведь дополнительное потребление остатков пищи, если заниматься этим регулярно, закончится увеличением веса на нескольких унций за каждую неделю. Набирайте всего одну унцию в день (28,35 г) — и в течение года вы поправитесь почти на 23 фунта (10,3 кг). Унция — это вроде бы немного, но 23 фунта — безусловно, много. Если у вас имеется проблема с весом, то вы ведь не набрали лишние килограммы, объевшись вчера, и вам не удастся решить ее, поголодав завтра. Вы добавляли себе избыточный вес по одному укусу за раз, пока фактом не стала явная тучность. За редким исключением, вы просто слишком часто ели слишком помногу. Вы решите данную проблему тем же путем, каким создавали ее — по одному пропущенному укусу за раз.

Однако для многих эта проблема выглядит слегка по-иному. Некоторые люди в такой сильной степени ориентированы на вкусенькое и на получение удовольствий, что часто почти обречены на пагубные привычки в вопросе питания, очень сильно сосредоточиваясь на сладостях, конфетах и продуктах с большим содержанием крахмала. Добавьте сюда образ жизни под лозунгом «никаких физических упражнений», — и вес прибывает даже быстрее, чем по унции в день.

Если слишком большой вес является для вас проблемой, позвольте призвать вас вернуться к главе 4 в разделе «Цели» и внимательно изучить, что вы должны делать для избавления от лишнего жира.

### ОТ ЭТОГО ПОСТРАДАЛИ САМЫЙ МУДРЫЙ И САМЫЙ СИЛЬНЫЙ

Как известно, с кем поведешься, от того и наберешься. Мы обманываем себя, если думаем, будто на нас общение с вредоносной чернью не окажет влияния. Соломон — самый мудрый человек из всех, кто когда-либо жил на этой планете, брал в жены филистимлянок, которые поклонялись идолам. Угадайте, что в итоге случилось? Прошло не очень много времени, и его ум и здравый смысл были не в состоянии состязаться с тем злом, которое его окружало. Он также начал поклоняться идолам. Самсон был самым сильным человеком из всех, кто когда-либо жил, но, подвергаясь постоянному сексуальному давлению со стороны Далилы, этот богатырь уступил ее настояниям и выдал чужестранке тайну, что низвело его до слепоты и рабства. Книга Притчей Соломоновых, 22:24-27 предельно ясно выражается по поводу того, что бывает,

если «дружатся» и «сообщаются» с недостойными; этому же учит апостол Павел, когда пишет: «Не обманывайтесь; худые сообщества развращают добрые нравы» (Первое послание к Коринфянам, 15:33).

Самый лучший пример, который я могу привести, — это так называемый «акцент» в речи. Уверен, вам доводилось наблюдать, что, после того как парень или девушка с американского Юга перебираются на Север, они буквально через несколько месяцев приобретают акцент. А если парень или девушка с Севера переезжают на Юг, то уже через пару-тройку месяцев мы видим, что они разговаривают нормально. Вы приспосабливаетесь к тому, с кем связаны, попадаете под его влияние и становитесь его частью. Недавно мой 12-летний сын попросил деньги на завтраки в школе. Я пробовал уговорить его отказаться от высококалорийной и содержащей слишком много углеводов пищи, которую продают в обычном школьном буфете, и перейти на питательный белковый рацион, начав ходить в специальный диетический бар. Он был вежлив, но тверд в своем отказе, после чего мне пришлось подчеркнуть, что я сам делаю то, к чему пробую склонить его. Ответ сына прекрасно разъяснил всю ситуацию: «Да, папа, но вокруг вас нет компании приятелей, которые поглощают гамбургеры». То же самое «давление группы ровесников» играет весьма существенную роль в приучивании молодежи к наркотикам, экстравагантной одежде, сексу, насилию и т. д.

Мало того, что **мы приобретаем характеристики людей, с которыми устойчиво связаны**, но еще и обзаводимся иммунитетом к шумам и запахам нашего окружения, как бы теряя чувствительность к ним. Люди, которые живут в городах, где есть бумажные фабрики, или неподалеку от заводов по производству минеральных удобрений, становятся настолько привычными к неприятным запахам, что никогда даже не замечают их, пока кто-то посторонний не укажет на «аромат», витающий в воздухе. Когда я был подростком, во время второй мировой войны, наш дом находился всего в 10 милях (16 км) от нефтепромысла, и поезда следовали мимо бесконечным потоком по 24 часа в сутки. Мы настолько привыкли к шуму и к мелкой вибрации дома из-за проходящих тяжелых цистерн, что совершенно не осознавали, как непрерывно и неумолчно проносятся поезда, пока один из них почему-то не остановился. Тогда внезапная тишина разбудила нас.

Приведенные выше примеры подчеркивают, что когда вас со всех сторон достаточно долго окружает негативная, полная зла или губительная ситуация либо среда, то вы постепенно будете переходить от возражений к терпимости, от терпимости к приятию, а от приятия — к участию и даже к удовольствию. При этом безразлично, со сколь малого начался указанный процесс, — он будет расти и шириться.

## МОЯ МЕЧТА— СТАТЬ РАБОМ ГЕРОИНА

Наркотики, включая алкоголь, представляют самую большую отдельно взятую угрозу, с которой когда-либо сталкивалась наша молодежь. Мне выпал жребий в течение нескольких недавних лет оказаться втянутым в войну с наркотиками. В процессе участия в этой кампании я никогда не разговаривал ни с одним закоренелым наркоманом, который бы согласился, что, начиная понемногу принимать наркотики, намеревался в конце стать их рабом. Не довелось мне побеседовать и с юнцом, покуривающим «травку», который сказал бы мне, что «травка» для него — только отправная точка, чтобы подсесть на что-либо более забористое. Никогда не сталкивался я и с тем, чтобы кто-то составлял календарный график того, как он собирается поначалу двинуться в гашиш, потом пересесть на стимулятор типа «спид» и, наконец, добраться до героина. Ни разу не слышал я и того, чтобы кто-нибудь высмеивал «травку» как «барахло для детей» или просто как стадию, которую он уже давно прошел. Мне неизвестен пацан, который бы говорил, что у него есть мечта перейти от разной «мягкой гадости» на настоящие забойные вмазки. В каждом отдельном случае дети-наркоманы подчеркивают, что они «слишком умные», чтобы клонуть на сильные торчки. Они знают, к чему это их приведет, и клянутся самой страшной божбой, что никогда и еще раз никогда не поймутся на эту удочку. Это и есть пресловутые предсмертные слова, эдакая лебединая песня наркомана, ибо, как еле трепещущий огонек угасающей спички может стать началом лесного пожара, так же и всепоглощающая жажда «очередной дозы» — или еще одной рюмки, — как правило, начинается с того, что многими месяцами ранее человек выкурил первый «косячок» марихуаны или опрокинул первый стопарик. Привычка— она вроде троса; мы свиваем его, каждый день добавляя очередную жилку, пока канат не становится слишком крепким, чтобы его порвать. **После этого прочность каната данной привычки либо помогает нам забраться на вершину, либо утягивает нас на дно— в зависимости от того, какая это привычка: хорошая или плохая.**

## НЕ РАСТРАЧИВАЙТЕ СЕБЯ ВПУСТУЮ

Наиболее заядлые хоккейные болельщики Северной Америки помнят Деррика Сэндерсона, хотя прошло уже несколько лет с того момента, как он покинул лед. Этот парень был суперзвездой— игроком, который обладал невероятным мастерством и физическими данными в сочетании с харизмой, что в совокупности позволило ему заработать миллионы долларов. К сожалению, Деррик втянулся в наркотики и беспутную жизнь. Он вдрызг разбивал дорогие автомобили и прикуривал стодолларовыми банкнотами. Вскоре и его деньги и мастерство ушли, и Деррика послали назад в младшие хоккейные лиги, где он когда-то начинал. Позже он вообще перестал играть — в возрасте, когда должен был находиться в пике формы и на вершине карьеры. Во время краткого пребывания Сэндерсона в младшей лиге репортер спросил бывшую звезду, сожалеет ли тот, что спустил свои деньги. Деррик искренне ответил: «Нет, я не жалею, что потратил даже малую часть моих денег, но глубоко сожалею, что потратил большую часть Деррика Сэндерсона».

Трагично, когда кто-либо растрчивает лучшую часть себя, но, как я уже говорил прежде и скажу снова, никто не начинает глотать невинные «колеса» или тянуть пиво из горла, намереваясь стать заядлым наркоманом или алкоголиком. Мы еще очень многого не знаем о наркотиках и особенно— о марихуане. Однако по мере сбора свидетельств становится все более очевидным, что ее использование чревато опасностью. Существоют надежные данные, неопровержимо подтверждающие, что она вредно воздействует на здравый смысл, увеличивает частоту врожденных дефектов, снижает самокритичность и создает *иллюзию* более глубокого понимания жизни и мнимой эмоциональной зрелости. Во многих случаях потребители марихуаны думают, будто они становятся «умнее», но никто из посторонних не разделяет этого их мнения. «Травка» ослабляет также сексуальное влечение, искажает ощущение расстояния и фактически разрушает нервные клетки, одновременно порождая у своих «запойных» приверженцев чувство апатии.

Иногда бывает, что подростка предупреждает его настоящий друг, который понимает риск, связанный с потреблением марихуаны, но изменения психики, вызванные ее использованием, носят настолько тонкий и малозаметный характер, что сам любитель «травки» не видит никакой опасности и не обнаруживает у себя никакого перемены. Эти ребята убеждены, будто курение «травки» абсолютно безопасно. Но, как указывает д-р Нейл Соломан, данное убеждение столь же широко распространено, сколь и ошибочно. Верно, что «травка» безвредна по сравнению, скажем, с героином, но, если придерживаться аналогичной логики, то нет ничего страшного в том, чтобы отрезать у вас ногу, по сравнению с перспективой перерезать вам глотку. Многие потребители марихуаны успевают зайти уже слишком далеко, когда замечают, что они с собой натворили. Но ведь это же «его собственная жизнь», и если он причиняет вред, то только самому себе. Кроме того, это ж такой кайф, да и паренька теперь принимают за своего, за «одного из нашего тусняка». Даже если бы все это было чистой правдой, в любом случае грустно наблюдать, как молодые люди калечат, а иногда и окончательно губят свою жизнь. Однако на основании трагического личного опыта я могу заявить вам, что курильщики «травки», как и пьяницы, часто ранят, причиняют вред и губят не только себя, но и окружающих. Мой старший брат и его жена потеряли своего младшего сына, который был во всех отношениях выдающимся молодым человеком 25 лет, когда его сбил автомобиль, где за рулем сидел юноша, до отвала насосавшийся «травки» и неверно оценивший свою скорость и расстояние до пешехода. Горе родителей и всех любящих родственников моего погибшего племянника неопишимо, а постоянно возвращающееся чувство вины у парня, ответственного за трагедию, должно, несомненно, оказать отрезвляющее воздействие как на него самого, так и на всех, кто знаком с его семейством. Я молю Господа, чтобы тем, кто провозглашают «травку» безопасной, никогда не довелось столкнуться даже с малой долей того горя, которое обрушилось на членов семьи невинной жертвы. Много, слишком много раз индивид, поначалу лишь балующийся «травкой», постепенно становится смелее и чаще потворствует себе, не отказываясь от новых удовольствий. Наконец, он попадает на крючок, а точнее, «садится на иглу» и быстро продвигается по дороге к большому «Г» — героину. Именно по такому маршруту пролегает путь самых закоренелых наркоманов, как об этом свидетельствуют наиболее авторитетные в мире знатоки данной проблематики— сами закоренелые наркоманы.

## ПОРА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ

В использовании марихуаны есть одна малозабавная вещь. Спустя некоторое время один из членов группы ее потребителей высказывает мнение, что, мол, курить «травку» — детские номера. Надо с этим кончать и перейти на другое средство, попробовать гашиш, «спид» или кое-что позабористее. Ему отвечают: «Раз ты думаешь, что "травка" — детская забава, то надо и в самом деле попробовать...!». Они легко дают себя уболтать, потому что данная группа уже втянулась в процесс. Как только они раз оправдали эту страшную привычку в своих умах, им становится легко двинуться дальше уже совершенного первого шага, и можете смело держать пари на свой последний грош, что поставщик «травки» сможет толкнуть их и к жестким наркотикам.

Можете также держать пари, что если этой привычке поддались ваши друзья или родные, то первоначально их втянул в нее вовсе не какой-либо зловещий персонаж из преступного мира. Их заманил и уболтал тот,

кого они знали и кому доверяли. Когда человек вовлекается в незаконную деятельность, он «вычисляет», что его собственная вина уменьшится, коль ему удастся убедить других примкнуть к нему. Если исключить алкоголь, то марихуана является наиболее опасным из наркотиков. Все до единого закоренелые наркоманы, с которыми я когда-либо встречался, говорили мне, что начинали с «травки». Мои партнеры по войне против наркотической заразы отмечают то же самое.

Авторитеты почти единодушно сходятся в том, что марихуана не вызывает физического привыкания. Однако в специальном исследовании воздействия марихуаны, проведенном комиссией конгресса под председательством Клода Пеппера, сообщается о словах необразованного и малограмотного подростка, который, выступая перед членами комиссии в качестве свидетеля, спросил: «Если марихуана не приводит к привычке, то как получается, что я не могу завязать?». Комитет так и не смог ответить ему. Психологи говорят, что «травка» не порождает физиологического привыкания, но зато она влияет психологически. Грустно играть в эту словесно-терминологическую игру с детьми, потому что труднее, намного труднее поколебать умственную, психологическую привычку, нежели физическую. «Завязавшие» наркоманы-героинщики [не существует такого понятия, как «бывший» наркоман, — точно так же, как не бывает «бывшего» алкоголика] сражались со своей психологической зависимостью от героина еще много лет после того, как вся их физическая зависимость прошла. А некоторые из них так никогда и не разделались со жгучей жадой «дозы».

### **К СОЖАЛЕНИЮ, ЭТО ПРИЯТНО**

У человека, который с помощью марихуаны «словил клевый кайф», не бывает потом так именуемого «кумара» или «отходняка» [состояния наркотического похмелья] либо какого-то иного физического дискомфорта. Поскольку у курильщика было хорошее самочувствие, он расслабился и впал в умиротворенность, то такой человек может не видеть никакой причины, «почему бы и нет», но в этот момент он как раз и встает на скользкую дорожку, — ведущую на дно. Изменения, которые несет с собой «травка», настолько постепенны, что потребитель марихуаны почти никогда сам не осознает их. Эти изменения столь минимальны и незаметны, что вы будете впустую тратить слова, перечисляя их, поскольку курильщик не может и не собирается поверить вам. Люди, которые видят курца «травки» каждый день, даже не начинают осознавать происходящее. Как правило, первым замечает перемены друг или родственник, не видевший любителя марихуаны в течение нескольких недель.

Первоначально, когда подросток только начинает втягиваться в свою «привычку», его затраты невелики, и он вполне может уложиться в обычные карманные деньги, получаемые от родителей. Однако после того, как прием наркотика становится более регулярным и частым, денег требуется уже побольше. В этот момент начинают исчезать мелкие купюры из верхнего ящика туалетного столика, из кошелька с мамочкиной сдачей из магазина или из бумажника папочки. По мере того как привычка растет, растет также потребность в деньгах и умение раздобывать их. Теперь будущий наркоман начинает утягивать у близких суммы денег побольше, а также продавать из дома те вещи, пропаша которых вряд ли будет скоро замечена. Когда страшная привычка продолжает и далее крепнуть, наш наркоман переносит свои мелкие воровство в окрестные магазины. Он продает увиденные оттуда товары через скупщиков краденого по цене, составляющей примерно десять-двадцать процентов от их истинной рыночной стоимости. При таких ценах для финансовой поддержки даже малой привычки требуется совсем не малая изобретательность.

Чем глубже и серьезнее становится вредная привычка, тем больше растет воровство. Переход на жесткие наркотики, означающий регулярное использование таких гадостей, как «спид», ЛСД, героин, кокаин и прочее, доводит кражи до тревожного уровня. Чем сильнее привычка, тем больше расходы, пока, в конечном счете, наркоману фактически не приходится сделать воровство своим основным занятием, которому он посвящает едва ли не полный «рабочий» день. Наконец, ситуация достигает предела. Девушки в такой момент часто прибегают к проституции, а парни — к сводничеству. Следующий шаг наступает в тот момент, когда зависимость настолько сильна, что наркоман не в состоянии собрать достаточно денег на удовлетворение своих потребностей. Тогда хороший мальчик или девочка с нашей улицы, которые начали «всего только с курения «травки»», уже сами «толкают» наркоту. Ни один из этих детей не поверил бы, что такое возможно, а уж тем более — что это могло бы случиться с ним.

### **УБИТ—ВО ВРЕМЯ ТРАНСА**

Говоря о наркотиках, нужно иметь в виду и хорошо понимать два следующих обстоятельства. Во-первых, не существует никакого способа предсказать, как поведет себя наркоман в то время, когда он находится «под кайфом» — то есть под влиянием наркотиков. Во-вторых, нет никакого способа предсказать, что он будет делать, чтобы удовлетворить свою жажду дозы после того, как уже стал рабом своей привычки. Известны

случаи, когда закоренелые наркоманы делали все— от продажи собственных сестер и жен в дома терпимости до убийства родственников с целью завладеть деньгами, необходимыми для поддержания ужасной привычки. Один мальчик, пребывая в галлюциногенном трансе, буквально убил своего друга и съел его сердце.

Когда заядлый наркоман становится торговцем наркотой, он попадает в уникальное положение. В большинстве случаев такой человек не в состоянии «толкать» свой товар уже сложившимся потребителям, так что ему приходится «создавать» новый рынок. Новому «толкачу» в самом буквальном смысле перерезали бы горло, если бы он попытался продавать товар «клиентам» другого толкача, так что он должен выкроить или создать себе собственную территорию. Это порождает порочный круг, потому что новому толкачу надо вовлечь в наркотики больше новичков и толкнуть не только ту гадость, которой он торгует, но и очередные жертвы на ту стезю, куда он сам ступил столь случайно и даже небрежно. **О**, какую же цену приходится платить только за то, чтобы быть «одним из нашей тусовки»!

### ТАК КТО ЖЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ?

Такой образ жизни значительной части молодежи привел к тому, что мое поколение стало весьма критически относиться к более молодому. Мы высказали много достаточно жестких слов в адрес безнравственных, безответственных детей и обвинили их в том, что они стали «самым худшим» поколением в истории Америки. Имеются хорошие шансы, что мы были правы в своих обвинениях, но, к сожалению, совершили при этом ошибку, сосредоточившись на проблеме и в то же время в значительной степени игнорируя причины указанной проблемы. Однако по мере углубления в различные исследования, которые я делал для данной книги, мне становилось все более очевидно, что поведение юношества часто было результатом следования примерам, исходившим от взрослых, и зачастую они пали жертвой искушений, ставших возможными благодаря старшим поколениям.

К этому моменту вы владеете ясной картиной того, каковы мои убеждения, а посему я не буду заново мусолить данный вопрос и ограничусь только напоминанием уже хорошо известной вам истины: «что посеешь, то и пожнешь». Идеи и мнения насаждаются телевизионным экраном [который обогнал в своем воздействии и дом, и церковь, став сегодня в Америке самым влиятельным инструментом внушения], театрами, радиостанциями, книгами, журналами и стилем поведения людей в целом. Не вызывает сомнений, что владельцами подавляющего большинства телевизионных станций, газет, массажных кабинетов, киностудий и кинотеатров, равно как и бизнеса по импорту наркотиков, питейных заведений, игорных домов, тотализаторов и т. д. не являются подростки. Однако их жертвами часто становятся юнцы, и результаты деятельности подобных учреждений столь же губительны, сколь огромна прибыль их хозяев. Сегодня, глядя на неприятности и беды молодежи, я вынужден признать, что это мои ровесники, мое поколение *вместе с молодыми* несет вину за ситуацию, сложившуюся с юношеством.

Это не отговорка и не отказ от предпосылки, что каждый индивид, достигший возраста, когда он в состоянии осознавать свои поступки, *должен* принять на себя свою долю ответственности перед человечеством и *непрерывно* предстать перед судом всемогущего Бога. Я просто подтверждаю факт наличия ответственности, которую мое поколение должно принять на себя из-за того, что мы *делали*, способствуя деятельности сих творцов губительных привычек, или же *не делали*, когда можно было предотвратить распространение этих привычек через посредство экономического и законодательного давления. А самая большая из всех ошибок — это просто не делать ничего, поскольку вы думаете, будто сможете сделать лишь очень немногое.

### ОН НЕ ИМЕЛ В ВИДУ ЭТОГО

Еще одна дурная привычка— богохульство и сквернословие. Неутешительно слышать, как кто-то так или иначе сквернословит и богохульствует, независимо от конкретной формы и обстоятельств, потому что мы никоим образом не знаем, где или когда этот поток остановится. Я часто слышу людей, которые раздражаются некими «красочными выражениями». Во многих случаях коллега или подчиненный такого любителя «украсить» свою речь объяснит, что «Джон ничего этим [руганью и проклятиями] не имеет в виду — просто такой уж он человек». Моя проблема в таких ситуациях аналогична вашей. Я не в состоянии сообразить, когда человек имеет что-то в виду, а когда не имеет. Мне кажется невежливым прерывать такого человека после каждого его сильного выражения, дабы, не мешкая, спросить, является ли оно частью того, что он «имеет в виду», или же принадлежит к тому, чего он в виду «не имеет».

Мне трудно поверить, что кто-то с помощью грязных ругательств когда-либо благоприятно и с взаимной пользой повлиял на другого человека, зато я знаю о многих случаях, где именно из-за этого бывала упущена

продажа, прервана дружба, потеряны возможности или прекращены ухаживания. Сквернословие — еще одна из тех плохих привычек, которые настолько постепенно вползают в нас, что большинство людей даже не осознают, как и когда они ее приобретают.

Даже прямое изнасилование является, как правило, конечным результатом нарастания дурной привычки. Согласно мнению д-ра Дороги Хикс, сообщающей о результатах исследований, которые проводились во Флориде, большинство насильников начинали сходным образом. Д-р Хикс указывает, что изнасилование со стороны злостного, закоренелого насильника — это акт грубого принуждения, а вовсе никакое не сексуальное действие. В момент совершения своего гнусного правонарушения насильник ненавидит женщин, и его абсолютно не заботит возраст или внешность жертвы, а часто он даже не в состоянии что-либо вспомнить о ней. Далее д-р Хикс указывает, что насильники начинают с подсматривания, затем они позволяют себе тихо входить в спальни, где наблюдают за спящими женщинами. Позднее они переходят к неглубокому нажиму, который прогрессирует и превращается в жестокое изнасилование.

Привычный лгун, человек, который хронически опаздывает, распушенная и неразборчивая в своих связях личность, тот, кто «не слышит будильника» и продолжает спать, — все они начинают сходным образом. Сперва делается лишь легкая уступка, которая ведет ко все большим и большим уступкам, пока, в конечном итоге, все перечисленные выше плохие привычки не становятся у них образом жизни.

## МЕДЛЕННО И ПРОСТО

Все дурные привычки, наклонности и бедствия начинаются медленно, тихо, спокойно и явно безвредно. Это верно на личностном, национальном и международном уровне. Первоначально кажется просто глупым делать проблему из «таких мелочей». Никто не знал этого лучше, чем Никита Хрущев — палач Будапешта, который безжалостно сбил с толку и завел в болото десятки миллионов людей. Он ясно заявил о позиции коммунистов в своем выступлении перед конгрессом Соединенных Штатов: «Мы не можем ожидать, что американцы перепрыгнут от капитализма к коммунизму, но мы можем помочь их избранным лидерам кормить американцев малыми дозами социализма, пока те вдруг не проснутся и не обнаружат, что у них уже коммунизм»<sup>141</sup>.

«Малые дозы», о которых говорил Хрущев, начались в годы великой депрессии, когда на американскую политическую сцену пробились программы помощи и пособий. Именно в течение этого периода американцы начали выбирать своих сенаторов и конгрессменов благодаря их «обещаниям» голосовать за предоставление большего объема помощи для соответствующего региона страны, а не в результате оценки способностей кандидатов, их порядочности и патриотизма. Когда американцы начали ждать милостыню вместо Божьей милости, мы уложили первые камни в фундамент национальной политики, построенной на страхе и жадности вместо силы и достоинства.

Первые «малые дозы» в плохой привычке, сформировавшей сегодняшнюю политику под лозунгом «в будущей войне не будет победителей», имели место, когда Трумэн остановил Паттона и его танки в предместьях Берлина, лишив союзников победы, которую всемогущий Бог дал нам над безбожным врагом. Это подготовило почву для политики «победителей не будет», которая с тех пор довлеет над нашим американским национальным мышлением. Трумэн сделал это для нашего «друга» и союзника Иосифа Сталина, который стоит вторым по числу миллионов безжалостно уничтоженных людей, уступая только Мао Цзэдуну. Позже, несмотря на красноречивые мольбы Черчилля, мы отказались атаковать мягкое подбрюшье Европы и потеряли расположенные там страны, уступив их коммунизму. Тенденция продолжалась, когда мы пригласили Россию вступить в войну против уже побежденной Японии и в результате потеряли в пользу коммунизма еще и Северную Корею. Позже — по-прежнему в рамках нашей гигантской программы капитуляции — мы прислушались к Джорджу Маршаллу, когда он уверял нас, будто Мао и его дружки — это всего лишь компашка безвредных аграрных реформаторов. Мы забрали назад свою помощь и отказались поддержать нашего долговременного друга и союзника Чан Кайши, отдав предпочтение коммунистическим ордам и утратив Китай, который стал коммунистическим.

К настоящему времени в Америке каждому непредвзятому политическому деятелю и избирателю должно быть очевидно, что мы двигались тогда прямым курсом к катастрофе, но нам все еще остается извлечь из той ситуации некоторые уроки. В коммунизме мы нашли для себя охотного учителя. Мы одержали победу в нашей схватке в Корее, но либеральное мышление и наша политика «победителя не будет» завели нас в то безысходно патовое положение, которое существует сегодня, в момент написания данной книги. Следом пришла Куба, когда, — несмотря на некоторые тревожные сигналы, исходившие от разведки, — мы помогли Фиделю Кастро совершить его переворот. Позже американцы испытали трагические последствия нашей политики «победителя не будет» во Вьетнаме. Наиболее хорошо осведомленные военные говорят,

что мы могли быстро выиграть ту войну, изначально перекрыв тропу Хо Ши Мина и заблокировав гавань Хайфона.

Позвольте мне также напомнить вам слова Хрущева, который обещал «похоронить» нас, равно как и тот факт, что коммунисты нарушали каждое соглашение, подписанное с западной страной, если и когда им было выгодно так поступить. Камбоджа и Южный Вьетнам попали в руки коммунистов, несмотря на парижское соглашение о прекращении огня и перемирии, которое Соединенные Штаты и Южный Вьетнам подписали с Северным Вьетнамом и Вьетконгом.

Коммунисты просто не связывают себя теми же моральными законами, которые управляют нами. Они вешают на себя ярлык «народной» партии и освободителей, но вы, конечно же, заметили, что происходит в каждом случае, когда они «освобождают» какую-либо страну. Вы что, наблюдали огромный поток беженцев, двигавшихся из Западной Германии в Восточную, из Гонконга в красный Китай, из Майами в Гавану или из Западной Европы в Венгрию либо Россию? А позднее разве вы видели хоть каких-то беженцев, которые бы мчались на север, в сторону Ханоя, чтобы обнять своих северовьетнамских «освободителей»? [Существуют две причины, почему вы никогда не видите беженцев, спешно направляющихся к своим коммунистическим «освободителям»: из истории «освобожденным» известно, что они всегда теряют свободу, и, кроме того, они хотят есть, а никакая коммунистическая страна на Земле не может прокормить себя.]

Снова хочу сказать, что *все* наклонности и привычки,— как личные, так и присущие странам, — начинаются в виде чего-то слабого и медленного, но в конечном счете становятся быстрыми и сильными. Я убежден, что пришло время полностью изменить прошлую тенденцию на противоположную, но мы должны занять твердую позицию — лично и как страна — уже теперь. Если каждый, — начиная с вас, — будет твердо поддерживать свою мораль и нравственность на высоком уровне, нам нечего будет бояться ни внешнего, ни внутреннего противника. Время уже ушло, — но все же еще не поздно обратить нынешнюю тенденцию в противоположную. Я еще буду иметь возможность больше сказать по поводу путей решения данной проблемы ближе к концу книги.

### ПЛОХИЕ ПРИВЫЧКИ ПРИХОДЯТ МЕДЛЕННО И ЛЕГКО

Еще раз подчеркиваю, что каждая плохая привычка, которая у вас есть, приобреталась медленно и легко. Аналогия с марихуаной в такой же мере применима и к выпивке. А ведь все еще имеются такие родители, которые клеймят наркотики, но защищают собственную привычку приложиться к бутылке. Многие из них потом скажут: «Как, где и почему наш мальчик или наша девочка усвоили такую страшную привычку? Как наши дети могли обратиться к наркотикам, когда у них есть все?». Дети могли бы задать вам, родители, тот же самый вопрос. В конце концов, алкоголь— это ведь тоже наркотик. Некоторые родители в лицемерном и самодовольном негодовании могли бы заявить: «Да как они могли бы сказать нам такое?». Позвольте мне в этой связи подчеркнуть одну мысль. Многие родители начинают свой день с «микстуры бодрости». Позже, чтобы привести свои нервы в порядок, они принимают эдакий «транквилизатор». Затем, чтобы обуздать или, напротив, подогреть свои аппетиты, они глотают «диетический настой». Перед ужином они принимают «коктейль», а заканчивают день эдаким «ночным колпаком»— стаканчиком спиртного на сон грядущий. В течение дня они еще успевают выкурить пачку или две сигарет, а в качестве противоядия от всех бед глотают пару таблеток аспирина. А потом такие родители с негодованием спрашивают: «И где это наши дети обзавелись привычкой к наркотикам и прочей дряни?».

Много лет назад, когда вместе с матерью мы ехали на машине по Южной Каролине из Колумбии в Чарлстон, я спросил у нее про бывшего одноклассника из моего родного города Язу-Сити. Мать понизила голос и почти прошептала:

«Знаешь, сынок, он превратился в "наихудшую разновидность пьяницы"». Я наполовину в шутку спросил: «Мать, а что такое "наихудшая разновидность пьяницы"?». Она объяснила мне, что мой одноклассник покупает себе бутылку и выпивает ее в тиши собственного дома. При этом она подчеркнула, что тот никогда не отказывал ни в чем своей семье, никогда не оскорблял никого и никогда не напивался. Далее она отметила, что, более того, склонность моего одноклассника выпивать никак не отразилась на его работе, что он остается «уважаемым» членом местного общества и недавно был даже избран на политический пост.

Несколько изумленный, я игриво спросил: «Мать, так в чем же реально он является "наихудшей разновидностью пьяницы"?» Она заверила меня в самых недвусмысленных выражениях, что мой товарищ по школе действительно таков, и ход ее рассуждений был весьма прост. Он подавал «хороший» пример выпивки, и его дети не видели ничего дурного в своем папочке, который так тяжело трудился, чтобы

обеспечивать их, а потом позволял себе отдохнуть, расслабиться и выпить стаканчик-другой спиртного. Эти дети отождествляли выпивку с добрым, заботливым и преданным мужем и отцом. Как верно подметила моя мать, никто не хочет подражать запойным пьяницам. Если бы этот человек был склонен издеваться над своей семьей и лишать ее самого необходимого, то дети почувствовали бы отвращение к выпивке. Если бы он постоянно слонялся по городскому району притонов и ночлежек или был алкашом, вывалившимся в грязи, опять же никто не захотел бы походить на него. [Может быть, в этом и состоит причина, по которой винно-водочная промышленность ханжески молит вас пить «умеренно»?]

Чтобы подкрепить мнение моей матери, сообщаю: Франция имеет самое высокое потребление алкоголя на душу населения по сравнению с любой страной в мире. Там же наблюдается и самый высокий процент пропащих алкоголиков в мире. Опасаясь, что вы могли бы подумать, будто это всего лишь «совпадение», позвольте мне добавить, что Чили занимает второе место в мире по потреблению алкоголя на душу населения и имеет второй в мире показатель частоты алкоголизма.

Нужно поярче высветить и поглубже проанализировать еще одно «совпадение». Пока слишком рано приводить конкретные и доказательные цифры, но в Америке наблюдался резкий всплеск подросткового алкоголизма, который непосредственно совпал по времени с внезапным потоком бурной телевизионной рекламы сладких вин. Дополнительная трагедия состоит в том, что соответствующие рекламные паузы, равно как и те, которые восхваляют пиво, наиболее часто устраиваются во время передач, посвященных крупным спортивным событиям, где процент юных зрителей особенно высок. Лицемерие просто неслыханное. Спонсором спорта, который предназначен для оздоровления жизни и укрепления здоровья, становится алкоголь, который, как известно, уничтожает и здоровье и саму Жизнь.

Привычка пить по черному начинается с потребления малого количества алкоголя в вине. С течением времени организм увеличивает как свою потребность в алкоголе, так и толерантность [терпимость] к более высоким дозам алкоголя, и результаты оказываются катастрофическими. Когда я вижу родителей, дающих своему малышу, едва начинающему ходить, глоток пива, которое сами сосут банками, то не могу не задаться вопросом, что я сейчас наблюдаю — уж не процесс ли создания очередного алкоголика? Как же это страшно, когда человек заводит собственных чад в алкогольные джунгли! Родитель, который затягивает подростка в эти непроходимые заросли, совершает тем самым один из самых презренных и/или глупых поступков нашего времени.

Разумеется, с его стороны это просто непродуманный акт, основанный на невежестве, но пока мы не доведем правду до достаточного количества людей, алкоголизм будет продолжать расти и распространяться. Важно, чтобы мы продолжали изучать само явление алкоголизма и одновременно предпринимали любые мыслимые действия, чтобы вернуть алкоголиков к продуктивной жизни. Однако если эти шаги не будут сопровождаться просветительской деятельностью, направленной на профилактику и предотвращение алкоголизма, то в них не больше смысла, чем, скажем, в таком поведении, когда вы после того, как измерили себе температуру и увидели неприятную цифру 39,5°C, взяли да и положили на термометр кубики льда, исходя из ошибочного убеждения, что этим собьете жар и «вылечите» болезнь.

Конечно, Америка как цивилизованная страна может и должна учиться на печальном опыте Франции и Чили, — так же, как на собственных примерно 9 миллионах алкоголиков. [Некоторые авторитеты считают это количество заниженным и говорят о значениях, которые ближе даже к 25 миллионам.] На данный момент спиртное — «наркотическая проблема» номер один в Америке, и ее вредное влияние стремительно нарастает — особенно среди молодежи. В Нью-Йорке, например, недавнее обследование показало, что для 12% школьников пьянство является серьезной проблемой, а почти 60% учащихся средних школы в Америке напиваются, по крайней мере, один раз в месяц. То же обследование рекомендовало, чтобы предупредительные меры начинали приниматься уже в младших классах. Ученые частично правы. Эти меры нужно *подкреплять* в младших классах. *А начинаться* все должно на уровне мамы и папы, которые должны воздействовать примером и обучением еще в то время, когда дети сидят на коленях у мамы.

Несмотря на данные факты, имеются некоторые родители, которые гордо заявляют, что их дети не валяют дурака с «колесами» и «травкой», — они только пьют. Некоторые горе-отцы даже хвастаются, что учат ребятишек, «как» пить надлежащим образом. А разве это возможно?

Авторитетные специалисты теперь знают, что приблизительно один человек из шестнадцати, кто не отказывается от рюмки спиртного на разных публичных мероприятиях, в конечном итоге станет алкоголиком. Снова повторяясь, скажу, что алкоголики, как и другие наркоманы, никогда не начинают пить с целью стать алкоголиками, но **все дурные привычки начинаются медленно и постепенно, и прежде, чем вы осознаете, что заполучили привычку, эта привычка уже заполучила вас.**

Министерство здравоохранения Соединенных Штатов требует, чтобы изготовители сигарет размещали на каждой пачке сигарет краткое предупреждение о вреде курения, — и хорошо делает. Великая тайна, почему оно не требует печатать намного более сильное предупреждение на каждой бутылке, содержащей спиртное. Сравнить опасности, которые несет с собой курение сигарет, с вредом от выпивки — все равно что сравнивать убийную силу трубочки для стрельбы горошинами с крупнокалиберным пулеметом. Если вы питаете хоть малейшие сомнения в том, что алкоголь — наш самый главный убийца, позвольте мне указать, что, согласно журналу «Тайм», двадцатилетняя американская причастность к боевым действиям во Вьетнаме обошлась Америке приблизительно в 141 миллиард долларов и 56 000 погибших. За те же самые двадцать лет пьяные водители довели до преждевременной гибели примерно 500 000 человек и стоили нам почти *полтриллиона долларов*. Если бы те же самые люди, которые так яростно демонстрировали против американских действий во Вьетнаме вложили хотя бы половину той же страсти в демонстрации против действий нашей промышленности по выпуску спиртных напитков и против той бесконечно более тяжелой дани в виде человеческих страданий, которые несет с собой алкоголь, то они бы реально послужили на благо Америке.

Верховный Суд общественного мнения по-прежнему остается самым высшим законом в стране под названием Америка. Вопрос: почему вы не отложите на несколько минут эту книгу в сторонку, не достанете из кармана ручку и не напишете своему сенатору и конгрессмену письмо, подсказывающее, что тот может стать национальным героем — и, пожалуй, получить ваш голос на следующих выборах, — представив конгрессу законопроект, который требует должным образом указывать, к чему приводит алкоголь. Наши законы требуют от производителей четко идентифицировать, что именно *находится* в бутылке, но имело бы гораздо больше смысла сообщить публике, к чему ведет употребление ее содержимого.

### НО ОНИ ЖЕ БЫЛИ ТАКИМИ КРОШЕЧНЫМИ

На западных склонах Скалистых гор гниет поверженная гигантская секвойя. Она зеленела и была тянущимся к небу молодым деревцем, когда Христос шел по берегам моря Галилейского. В момент открытия Америки Колумбом это дерево достигало зрелости, а позднее смотрело вниз с величественной высоты во времена американской гражданской войны. Оно смогло противостоять разрушительным воздействиям пожаров, наводнений, бурь и засух. Казалось бы, ему предназначено жить еще много столетий. Но вот несколько лет назад крошечный жучок устроил себе дом в его коре и отложил там яйца, которые произвели на свет других жучков. Сначала усилия жучков вгрызться в секвойю выглядели неравным сражением, но немногочисленные насекомые множились и превращались в сотни, затем в тысячи и, наконец, в миллионы вредителей. Сначала они набросились на кору великана, затем стали погружаться все глубже и глубже в ствол могучего дерева и, наконец, ввелись в самую сердцевину этого внушительного лесного старожилы. И вот настал день, когда полили дожди, задули ветры, вспыхнули молнии, — и гигантская секвойя, успешно противостоявшая всем этим напастям в течение долгих веков, рухнула. Но не из-за напастей. Она оказалась поверженной из-за ослабляющего воздействия тех крошечных жучков, которые подточили ее. Точно так же действуют на людей плохие привычки. Они медленно взимают свою дань, пока не приходит такой день, когда человек, подобно дереву, тоже оказывается поверженным.

«Унесенные ветром» был первым семейным кинофильмом, где с экрана прозвучало вульгарное слово<sup>151</sup>, и этот акт даже вызвал положительные отклики! Будучи тогда семиклассником и живя в среде, где преобладали южане-баптисты, я никогда не забуду реакцию окружающего сообщества. Люди буквально онемели от ужаса. Либералы цинично глумились и заявляли, что с нашей стороны смешно так волноваться. Какой вред могло бы причинить одно маленькое словечко? На следующий год мы увидели другое слово, добавленное в список приемлемых для семейного кино, и так мы встали на нашу нынешнюю дорожку, ведущую вниз.

Более десяти лет назад Джека Парра нещадно «громили» за то, что он употребил в своей телепрограмме слово «ватерклозет». Затем, как выразился один из авторов, пишущих для телевидения, «мы начали расти». Крутая порнография стала продвигаться с полок книжных магазинов для «взрослых» на стойки с журналами в семейных аптеках. Другие программы и дискуссии, передававшиеся по телевизору, использовали больше и больше «чернухи», пока все это не стало для зрителя абсолютно привычным.

Сегодня вы можете посмотреть в «семейных» кинотеатрах фильмы вроде «Последнего танго в Париже» и «Калигулы». Ничуть не сложнее настроить свой «ящик» на всякие ток-шоу и слушать открытые прославления свободной любви, незарегистрированных браков, гомосексуализма и т. д. А ведь все это началось с крошечной трещины в плотине. Крах морального уровня индивидуума берет начало с легкой уступочки. Сначала одной, а затем и другой. Распушенность начинается, когда мальчик или юная девушка хотя бы на словах «сдают» такое бесценное сокровище, как девственность, когда этику и мораль

отбрасывают, словно ненужную помеху, препятствующую путаной сиюминутной страстишке узурпировать место, которое по праву принадлежит подлинной любви.

Трагично, что, как только барьер делается чуть пониже, его намного легче преодолеть, а следом и снизить во второй и последующие разы. Да-да, воистину плохие привычки начинаются медленно и легко, и прежде, чем вы осознаете, что заполучили привычку, эта привычка уже заполучила вас,— а конечные результаты бедственны. Впрочем, есть одна вещь, которую мы все-таки знаем наверняка, а именно: плохие привычки являются результатом плохого обучения, и если дурным привычкам можно научить, то от них можно и отучить.

А теперь, когда мы выявили и описали некоторые из скверных привычек, давайте перейдем к следующей главе и научимся, как избавляться или отучиваться от указанных плохих привычек и обзаводиться хорошими.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

### ГЛАВА 5

#### КОНЧАЙТЕ С ПЛОХИМИ ПРИВЫЧКАМИ -НАЧИНАЙТЕ С ХОРОШИМИ

##### ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ПРИВЫЧКИ

Совершенно очевидно, что лучше всего — никогда не приобретать привычку к курению, выпивке, наркотикам, нарушению закона, распущенности, обману, ругательствам, обгрызанию ногтей на пальцах, обжорству и т. д. Так как обеспокоенные родители и ответственные граждане всей Америки жизненно заинтересованы этими вопросами, давайте рассмотрим несколько руководящих принципов, которые будут полезны при избавлении от этих и иных губительных привычек.

Сэм Маглитто, директор учебных программ независимого школьного округа Бей-Сити в штате Техас, пришел к заключению, что если преподавать философию книги «До встречи на вершине» в пятом и шестом классах, это устранил потребность в сексуальном образовании, противонаркотическом воспитании и трудовом обучении или профессиональной подготовке в школе. Звучит довольно-таки сильным утверждением, но я мог бы указать, что мистер Маглитто говорит об этом и на основании личного опыта, как отец, дочь которого изучала указанную философию, и как администратор школы, где данный учебный курс преподается. Он считает, что первый шаг — убедить нашу молодежь в преимуществах сохранения ясного ума, здорового тела и нормальной нравственности и тем самым снять все проблемы и исключить губительные привычки, прежде чем они появятся. Естественно, я с ним согласен.

Согласно мнению д-ра Фореста Тенанта из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, второй шаг к устранению плохих привычек, в частности, привычки к наркотикам— «шлепать детей и брать их в церковь». Уверен, что многие из ярых борцов за гражданские права станут вопить, что поднимать руку на детей— архаично и недопустимо. Психологи, однако, в целом соглашаются, что когда ребенок понимает неизбежность ответственности за свои поступки, то заметно растет вероятность того, что он начнет задумываться над этими поступками. Д-р Тенант подверг всестороннему изучению проблему приема наркотиков среди «джи-ай» в Германии. Америка испытывает в этом плане серьезные проблемы, уступающие только тому, что наблюдалось во Вьетнаме. Он обнаружил, что имелись лишь два фактора, которые служили четким средством отпугивания от приема наркотиков. Во-первых, потребление наркотиков было намного ниже среди тех военнослужащих, которые в детстве (до момента достижения пятнадцатилетнего возраста) побывал с родителями в церкви пятьдесят или более раз. Во-вторых, ниже оно было и у тех парней, кого родители регулярно, но умеренно наказывали физически, если того требовали обстоятельства. Библия очень четко заявляет, что нужно придерживаться данной процедуры, коль вы действительно любите своего ребенка.

Психолог Джеймс Добсон настоятельно подчеркивает, что нет ничего губительнее, нежели позволить ребенку продвигаться по жизни без той сплетенной из нитей любви страхующей сетки, каковой служит дисциплина. Дисциплина гарантирует ребенку, что он — достойное и заслуживающее внимания существо и

что вы в достаточной степени любите его, дабы с помощью дисциплины избавлять свое дитя от поведения, которое противоречит его подлинным интересам как личности.

Фактором номер три должен выступать личный родительский пример. Когда я был молодым отцом, моя мудрая мать неоднократно говорила мне: «Сынок, твои дети обращают гораздо больше внимания на то, что ты делаешь, нежели что ты говоришь». Родители, которые искренне заботятся о своих детях, не пьют, не курят, не употребляют наркотиков и не ведут безнравственную, аморальную жизнь, а тем самым подают своим отпрыскам надлежащий пример. Факты со всей очевидностью свидетельствуют, что если родители курят и выпивают, то гораздо более вероятно, что дети последуют их примеру. Как я уже ранее отмечал, некоторые родители начинают день с «микстуры бодрости», за которой следует «транквилизатор», помогающий им привести нервы в порядок. В течение дня они тоже могут принять пару глотков эликсира здоровья, потом выпить коктейль перед ужином и, прежде чем удалиться на покой, закончить день эдаким «ночным колпаком». По пути они еще не преминут выкурить пару пачек сигарет, а потом выражают изумление, когда их дети втягиваются в «наркоту». Подобные невоздержанные родители вслух и даже громко задаются вопросом, почему и как получилось, что их дети, которые имели все, могли натворить такое.

Шаг номер четыре — это борьба с лживой рекламой. Табачная и вино-водочная отрасли промышленности, несомненно, вкладывают в свои рекламные кампании больше финансовых средств и изобретательности, чем какие-либо иные. Производители пива продают свой товар с помощью таких телевизионных рекламных роликов, часть которых можно отнести к настоящим шедеврам убедительности. Они особенно искусны по части использования видных спортивных фигур, которые чуть ли не торгуют их пивом вразнос, поскольку пивные фирмы очень хорошо знают, что подростки, молодежь нередко отождествляют себя с выдающимися спортсменами. Ведь, в конце концов, те крепкие и уверенные парни — ребята не промах, и раз они думают, что пиво — это классно, тогда так оно и есть! Винно-водочная промышленность всучивает потребителям рекламу типа «благословенное житье в доме типа "полная чаша"» и «таковы все достойные люди», не забывая тем временем ханжески подправлять нимбы вокруг голов своих «героев» и предлагать вам пить «умеренно».

Реклама сигарет «продает» разные идеи насчет «мужественности» и «женственности», одновременно не уставая подчеркивать, что, если вы курите, то сразу становитесь частью «посвященных» и «изысканных» — короче, одним из «лучших» людей. Эта лживая реклама настолько убедительна и повторяется так много раз, что большинство детей принимает *решение* попробовать закурить к тому времени, когда им исполняется семь лет. Как упоминалось ранее, благодаря тем же самым методам рекламы подростковый алкоголизм за последние пять лет чрезвычайно возрос.

## СДЕЛАЕМ РЕКЛАМУ ПРАВДИВОЙ

На мой взгляд, мы должны бороться с этой лживой рекламой с помощью правды и не щадить при этом сил и средств. Например, вы когда-либо видели на экране пожилую даму с сигаретой, болтающейся у нее где-то между губами, пока ей все же не приходится вытащить ее, чтобы несколько раз гулко кашлянуть? Или вам показывали, как старик своими желтыми от никотина пальцами сует сигарету в рот, а потом забывает про нее и дремлет, а пепел сыпется ему на куртку и брюки? Подумайте про известную фразу:

«Целовать девушку, которая выкурила сигарету, — это все равно что лизать пепельницу» — и о ее воплощении в телевизионном клипе. А теперь, когда вам напомнили про все это, скажите, способствует ли курение вашей сексуальной привлекательности, изысканности и приближению к кругу действительно лучших людей, или же дело обстоит совершенно наоборот? Хочу дополнительно сообщить девушкам про неопровержимые свидетельства, доказывающие, что курение сигарет делает вашу кожу сухой и морщинистой раньше времени, установленного природой.

Чтобы выдвинуть новые обвинения в адрес табака и усугубить его и без того тяжелое положение [я полагаю, что мы ничем не рискуем, обвиняя табак в пособничестве раку легкого и болезням сердца], укажу, что дядя Сэм сперва расходует миллионы долларов на поддержку и субсидирование фермеров, занимающихся выращиванием табака, а затем тратит новые миллионы долларов на доказывание причинно-следственной связи между курением и последующими онкологическими и сердечными заболеваниями, не говоря уже о сотнях миллионов долларов, затрачиваемых правительством на поддержку лечения раковых больных, которых оно само же помогало плодить своими действиями в пользу табачных фермеров! Поэтому при наличии достаточного давления со стороны общественности дядя Сэм наверняка изъявит желание выделить дополнительные фонды на борьбу с продажей изделий, производство которых он поощряет с помощью табачных субсидий. Понятное дело, я говорю все это с изрядной долей насмешливой иронии и издевки, но

было бы интересно послушать, как кто-то объяснит, почему мы должны поддерживать выращивание табака, затем ограничивать рекламу табачных изделий, потому что они вредны для здоровья, затем вносить вклад в онкологические исследования и поиск методов борьбы с раком, вызванным курением сигарет, которые, как это уже благополучно доказано с помощью долларов, взятых из наших налогов, действительно вызывают рак. [Можете по доброй воле или по необходимости еще разок перечитать этот абзац.]

## ПОЗВОЛЬТЕ ДЕТЯМ ЛИЧНО УБЕДИТЬСЯ

Шаг номер пять в предотвращении плохих привычек таков: брать своих детей на своего рода экскурсии и дать им возможность своими глазами увидеть результаты курения, пьянства и наркотиков. Предлагаю вам посетить того, кто болен эмфиземой или раком легких, которые вызваны курением, и обязательно захватить с собой вашего ребенка. Дайте ему возможность поговорить с человеком, страдающим раком легких или эмфиземой [предпочтительно с тем, кого вы лично знаете], и позвольте своему сыну или дочери прислушаться, какие трудности этот несчастный испытывает при дыхании. Надо признаться, это действительно радикальное средство, но помните — ведь эта жертва тяжелой болезни начала с одной сигареты. При всем уважении к чувствам вашего мальчика указанное зрелище даст ему возможность увидеть оборотную сторону курения, которую реклама сигарет игнорирует. Нет никакого «очарования», «изысканности», «сексуальности», «тонкого вкуса» или «расслабления» в раке — как это скажет вам любая жертва, в свое время «купившаяся» на рекламу сигарет. Слишком сильное средство? Возможно. Но иногда мы должны позволить своим детям воочию убедиться, что за плохие привычки придется *расплачиваться*.

Можете подкреплять воздействие этих поездок «в народ» эпизодическими вопросами к курильщикам в присутствии ваших подростков. Спросите заядлых курцов, начали бы они курить снова, если бы знали тогда то, что им известно теперь. Огромное большинство категорически заявит, что ни за что не повторили бы данную ошибку.

Наиболее важна в этом смысле буквально пара мыслей. Решение курить, пить, принимать наркотики, переодеться, заниматься добрачным сексом и т. д. является чисто эмоциональным, а не логическим решением. В большинстве случаев подростки испытывают эмоциональную потребность в приятии со стороны ровесников, которое, как им кажется, обеспечат указанные действия или привычки. В этом причина, почему столь важно демонстрировать любовь и открытое общение между родителем и ребенком. В том же состоит и причина, по которой я призываю вас усвоить и применять философию книги «До встречи на вершине», а также двух книг д-ра Джеймса Добсона, которые я рекомендовал как дополнительное чтение в начале второго раздела. Когда ваш ребенок [и вы также] примет и одобрит себя [обретет высокую самооценку], ему не понадобится приятие и одобрение со стороны тусовки. Помимо этого, когда наши цели четко определены и сформулированы, мы начинаем ясно понимать, что губительные привычки сильно уменьшают наши шансы на достижение указанных целей, и начинаем значительно больше размышлять о вреде азартной игры с будущим, которое мы вроде бы столь тщательно спланировали.

Если вы сами или ваши дети молоды и принимаете участие в компанейских выпивках, позвольте мне предложить вам отправиться на городское «дно», в квартал бродяг и пьяниц, заглянуть в тамошние сточные канавы и хорошенько запомнить, что вы там увидите. А потом уж решайте, готовы ли вы рисковать — даже при шансах «шестнадцать к одному», — что такое может случиться с вами. А ведь может или, по крайней мере, могло. Затем посетите несколько встреч общества анонимных алкоголиков (АА)<sup>153</sup>. Вы будете потрясены, увидев блестящих и талантливых людей из всех кругов общества, которые думали, что с ними это никогда не сможет случиться. Когда вы слушаете их истории, то совершенно по-иному взглянете на алкоголь, который в изображении рекламных объявлений кажется столь безвредным, столь изысканным и сулящим столь много удовольствий. Слушая, как бывшие алкоголики рассказывают свои истории, помните, что каждый беспробудный алкаш начинал с одной рюмки. Помните, что более 25 000 человек будут в этом году убиты на наших шоссе пьянчугами, первоначальной дозой которых был всего один-единственный стаканчик. В этой статистике нет ничего «достойного», и нет ничего достойного в пьянстве.

Попросите ваших детей-подростков спросить у жертв этой пагубной привычки, кто из них *планировал* стать алкоголиком. Убежден, что это оказало бы на молодых отрезвляющее воздействие. Любой юноша или девушка, которые своими ушами услышат вопли закоренелого наркомана, борющегося с симптомами ломки, а также узнают от него самого простое объяснение того, где и как родился этот звериный вой, в большой степени удовлетворят свое юношеское любопытство. Я убежден, что полезно завести наших детей и в зал суда, где судья приговаривает талантливого четырнадцатилетнего мальчика или девочку к пребыванию в исправительном заведении из-за неоднократных краж, которые они совершали, чтобы утолить потребность в наркотике или спиртном, ставшую неодолимой привычкой, или чтобы испытать острые ощущения, «доказывая» приятелям, как давно они перестали быть желторотыми цыплятами. Такой контакт с правосудием также произведет достаточно отрезвляющий эффект. Согласен, некоторые из этих

шагов— серьезные, жесткие и даже суровые, но ведь на карту поставлено будущее тех, кого вы любите. А это куда как серьезно.

### ОТКАЗ ОТ ГУБИТЕЛЬНЫХ ПРИВЫЧЕК

Давайте теперь посмотрим, что вы можете сделать, чтобы избавиться от губительной привычки,— будь это тучность, закоренелый обычай опаздывать, сквернословие, курение, невыдержанность, гомосексуализм, алкоголизм, распушенность и т. д. Первая и самая важная вещь, которую вы должны проделать, состоит в принятии твердого решения о желании избавиться от данной привычки. Это ваше решение, и только вы можете его принять. Без подобной мотивации с вашей стороны никакой человек и никакая процедура не сможет оказать сколько-нибудь существенного воздействия. Если кто-то другой «уговаривает вас на этот подвиг», то велики шансы на то, что вы, возможно, начнете битву, но ваш запал долго не проживет. [Помните: как правило, вам не удастся достичь цели, поставленной кем-то иным.] Во многих случаях такая ситуация заканчивается тем, что вы очутитесь еще дальше от заветной цели, чем были бы, не предпринимая попытку избавиться от привычки в тот момент, когда еще не готовы от нее отказаться [классический примером может послужить кратковременная потеря веса и его скорое восстановление, да еще и с избытком]. Посему в самом начале не пренебрегайте наиболее важным — категорическим решением, что вы больше не собираетесь быть рабом любой пагубной привычки. Решите для себя, что хотите располагать контролем над своим поведением, что хотите быть свободным, хотите делать со своей жизнью то, что считаете нужным, вместо того чтобы жизнь делала с вами то, что хочет она.

### ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К ТЕМ, КТО БРОСИЛ

Трудно бросить плохую привычку — намного труднее, чем занять ее, но, к счастью, в результате вы получите не только удовольствие, но и нечто намного большее — вознаграждение. Бывшие курильщики, алкоголики, толстяки и т. д. единодушно — и в пылких выражениях — снабдили меня огромным числом подробностей о той радости и волнении, которые они испытали оттого, что сбросили лишние килограммы, отказались от горького сорняка под названием табак и оставили в сторону бутылку. Экс-курильщики говорят про восхитительный вкус пищи, а также про чистый запах воздуха, одежды, мебели и т. д. Они рассказывают о заново открытом ими чувстве собственного достоинства и удовлетворения тем, что смогли прогнать кнутом привычку, которая отняла у них от двух до десяти лет жизни — и намного сократила ее оставшуюся часть. [Согласно материалу, который распространило 1 июня 1977 года агентство «Ассошиэйтед пресс», Королевский колледж врачей в сотрудничестве со всеми британскими медицинскими учебными заведениями провел исследование, которое показало, что каждая сигарета сокращает продолжительность жизни курильщика на 5 минуты, что в Англии каждый год примерно один заядлый курильщик из трех умирает, а около 50 миллионов рабочих дней теряется по вине болезней, вызванных курением. Было также установлено, что курильщик, бросивший свою вредную привычку, получает немедленные выгоды, а через 10—15 лет воздержания дополнительный риск преждевременной смерти исчезает. Кстати говоря, потеря 5-ти минуты жизни из-за каждой выкуренной сигареты за год прокуренной жизни превращается в целых 28 дней даже при ежедневном расходовании всего одной пачки курева.] Если вы решаете, что намерены прийти к более насыщенной жизни, прислушайтесь к тому, как бывшие кураки объясняют, почему они столь довольны, поняв, что пробудут на этой земле несколько дополнительных лет и используют свои деньги для целей, заслуживающих внимания, а не на удовлетворение губительной страсти.

Если вы страдаете тучностью, настоятельно прошу вас сходить на несколько встреч членов обществ «Наблюдатели за весом» или «Анонимные обжоры» и послушать тех, кто сбросил от 50 до 350 фунтов (около 23—160 кг). *Прислушайтесь* к их словам о борьбе, которую им пришлось вести, но и о вознаграждении, которое они теперь получают. *Прислушайтесь* к рассказу об огромной радости от возможности купить по разумной цене прямо в магазине готовый костюм или платье, вместо того чтобы шить по мерке. *Прислушайтесь* к их признаниям о новом романе, случившемся в их жизни, и об острых ощущениях в связи с возможностью завязать шнурки на ботинках без одышки и ворчания или способностью пешком прогуляться по нескольким лестничным маршам вместо необходимости ждать лифта. *Прислушайтесь* к их разговорам о дифирамбах, которые поют их новой, стройной и гибкой фигуре, вместо издевок, насмешек и презрения, часто бывавших их уделом ранее, — и это, если не считать невысказанных слов, часто бродивших в головах их коллег. *Прислушайтесь* к тем, кто перестал съедать слишком много, — и это поможет вам самому тоже перестать поглощать чрезмерно много пищи.

«Завязавшие» алкоголики много говорят обо всех своих новообретенных друзьях, а также о том, как они смогли вытащить из грязи некоторых старых приятелей по несчастью. **Они** рассказывают, часто со слезами на глазах, о восстановленных семьях, о возобновлении давно прерванных карьер, о новом чувстве собственного достоинства, новой общественной жизни, а еще о чувстве огромного свершения из-за того, что они смогли пойти своим собственным путем, — а затем повести по нему некоторых других.

## ВЫ ПОБЕЖДАЕТЕ, ЕСЛИ БРОСИТЕ

Достаточно интересно, что многие из этих людей бросают плохие привычки в точности тем же самым способом, каким они приобретали их, — а именно, контактируя с надлежащими людьми, которые в жизни ставят перед собой позитивные цели. Это уже давно было известно применительно к выпивохам, действующим через общество «Анонимные алкоголики», а в сравнительно недавнее время таким же образом стали вести себя маниакальные любители азартных игр, у которых существует общество анонимных игроков, и чрезмерно тучные люди, которые в борьбе со своей пагубной привычкой организовались в ассоциации «Наблюдатели за весом», ЛИВР. [«Лишитесь избыточного веса разумно»] и другие. Причины, по которым указанные организации благополучно работают, в то время как все остальные подходы потерпели неудачу, довольно многочисленны. Алкоголик, маниакальный игрок или слишком тучный человек внезапно попадает в коллектив людей, которые преуспели в уничтожении проблемы, которая раньше уничтожала их. Рядом с жертвами дурных привычек и вокруг них оказываются заинтересованные, обеспокоенные и заботливые люди, знающие на собственном опыте и о горечи поражения, и о сладости победы. Бесчисленные истории типа «я сделал это, и точно так же сможешь и ты» дают сегодняшним жертвам уверенность и поддержку, в которых он или она так нуждается. И эти страждущие люди, окруженные оптимизмом, энтузиазмом и ободрением, исходящими от правильно настроенных бывших товарищей по несчастью, добиваются поразительных результатов. И тут я снова, снова и еще раз снова скажу, что среда, в которую вы погружены, очень даже влияет на ваши привычки, и вы не платите цену за успех, здоровье, счастье и т. д., а наслаждаетесь этой ценой и получаете от нее одно сплошное удовольствие.

В случае общества АА значительное воздействие оказывают еще два иных фактора. Прежде всего, алкоголик приходит к полному пониманию того, что не имеется абсолютно никаких способов, которыми он или она мог бы воспользоваться, чтобы самостоятельно совладать со своей бедой. Они беспомощны, и не потому, что не хотят бросить пить. Никакой нормальный, в здравом уме человек не хочет быть падшим пьяницей и приносить страдания себе и своей семье. Когда алкоголик признает, что он должен воспользоваться помощью со стороны высшей силы, то тем самым уже делает заметный шаг на пути к решению своей проблемы. Есть люди, которые несколько вычурно идентифицируют Бога, говоря: «Бог, каким вы понимаете Его». Поскольку я не связан никаким из ограничений, которые довлеют над ними, то просто говорю «Бог» — и точка. Я призываю вас еще раз обратиться к Книге пророка Исайи, 40:31, и напоминаю, что в этом стихе слово «обновятся» означает «заменять» — или «обменивать». Верно, что вы не можете победить свою привычку, — но Бог может. Подчеркну, что единственная надежда алкоголиков — на источник силы, превышающей их собственную. [Весьма ясно говорится об этом в Евангелии от Иоанна, 15:5-7:154.]

Пока алкоголик не придет к данному заключению, его шансы «завязать» со своим недугом туманны. То же самое справедливо для закоренелого наркомана. Ни общество АА в целом, ни его члены не позволяют пьянице укрываться за кучей всевозможных отговорок [«незадолго до моего рождения мою мать напугала лошадь, которая понесла; меня отвергали одноклассники; в детстве мать не давала мне как следует посидеть на горшке и т. д.]. Алкоголики вынуждены ясно признать, что они являются алкоголиками потому, что слишком много «поддают» — и точка. В психологическом плане существенно, когда индивидуум становится лицом к лицу перед следующим фактом: независимо от оправданий, которыми он имел обыкновение объяснять причину появления своей губительной привычки, он должен воспринимать себя как единственного человека, кто и виноват, и страдает от всех ее последствий. Когда пьяница понимает и принимает на себя полную ответственность за свое поведение, то тем самым совершает гигантский шаг к преодолению данной ужасной привычки.

Индивидуум должен многократно посмотреть действительности в лицо, чтобы понять раз и навсегда: той причины, которой он объяснял образование у себя вредной привычки, больше не существует. Например, он мог начать курить, сквернословить, ввязаться в азартные игры, пить, принимать наркотики и т. д. из-за отсутствия чувства защищенности и возникавшей в этой связи потребности быть принятым группой своих сверстников. Когда человек придет к такому пониманию и начнет строить здоровое представление о себе, он избавляется от причины, толкнувшей его к одной из перечисленных губительных привычек, а его шансы отказаться от нее растут.

Активный подросток, — особенно занимающийся спортом, — сжигает огромное количество энергии и нуждается в большом количестве пищи. Однако когда его физическая активность снижается, то потребности в значительной части этой пищи больше не существует, но привычка много съесть уже сформировалась. Полное понимание своих текущих нужд и подлинных интересов очень полезно для преобразования привычки удовлетворять прежние потребности в иной, по-настоящему полезный подход: иметь дело с текущей проблемой для удовлетворения нынешних потребностей.

Шаг номер три — подобрать заменитель. В действительности не существует такой вещи, как полное устранение привычки. Вы просто заменяете плохое хорошим. Алкоголик меняет компанию выпивох, бомжей, скучных личностей с тоскливыми физиономиями, трепачей и нытиков» которые часто являются постоянными психологическими и физическими спутниками пьяницы, на оптимистически настроенных, преданных и заботливых друзей, действующих в позитивной атмосфере надежды и поддержки. В психологическом отношении важно занять новый род деятельности или же привычку, которые позволят заполнить вакуум, образующийся, когда вы начинаете избавляться от любой дурной привычки или целого букета привычек. Когда алкоголик видит результат отказа от плохой привычки пить и видит изменения, происходящие в жизни других алкоголиков, а также в его собственной, то он ставит перед собой новые цели и впервые «видит достижение».

Так как плохие привычки сидят у вас в голове [физическая потребность или влечение к табаку, алкоголю и наркотикам длится сравнительно недолго], я отсылаю вас назад, к главе 3 данного раздела. Займите свой ум, дайте ему пищу, заполняя его доброкачественной, чистой, воодушевляющей информацией, почерпнутой с печатных страниц и из устного слова, — такой, чтобы она укрепляла вашу веру в себя и говорила: «Ты можешь сделать это». Вы не в состоянии сконцентрироваться на двух вещах одновременно. Занимая свой ум позитивными сигналами, вы заменяете тягу к дурной привычке тем, что укрепляете свой характер, наполняя его стремлением к долговременному успеху и счастью. Другими словами, не будьте неблагоразумны в своих привычках, а стремитесь к зрелости и мудрости, настройте свой разум на хорошее, а эмоции сосредоточьте на позитивных идеях.

Преодоление привычки курить может оказаться даже простым — я не говорю «легким» — делом, если последовать совету моего хорошего друга д-ра Билла Шмелцера, который в качестве средства бросить курить выдвигает следующее предложение. В том месте, где вы теперь держите сигареты, положите экземпляр Нового Завета карманного формата. Когда у вас возникнет сильное желание закурить — или, что гораздо более вероятно, вы сделаете сформированное многолетней привычкой движение и автоматически потянетесь за своими сигаретами, — то вместо пачки табака, сокращающей продолжительность жизни, в ваши руки попадет душеспасительное слово Божье. Когда вы прикоснетесь к Его Завету, 'просто помолитесь: «Господи, помоги мне». Затем прочитайте два отрывка из Священного писания: уже упоминавшееся место из Евангелия от Иоанна, 15:5-7 и стих 4:13 из Послания святого апостола Павла к филиппийцам 155. Совершив эти действия, вы удовлетворите сложившуюся у вас мышечную привычку и в то же самое время замените физическую привычку к курению на привычку черпать из спасительного источника — слова Божьего. После нескольких дней этот навык станет автоматическим, и еще одна плохая привычка будет повержена во прах. Помимо всего прочего, это добавит несколько лет к вашей жизни. А теперь обратитесь к Посланию святого апостола Павла к ефесянам, 2:8-9 156, и узнайте оттуда, как воистину продлить свою жизнь — до вечности. Это не только разгонит дым, стоящий у вас ныне перед глазами, но и, — что еще более важно, — поможет вам позже держаться подальше от всего дурного.

## Я УЖЕ ЗНАЛ ЭТО

Чтобы устранить или победить плохую привычку, призываю вас также регулярно просматривать раздел «Ваше представление о себе», чтобы постоянно напоминать самому себе, что вы — достойный человек, заслуживающий всяческих благ. Заслуживаете вы и тех вознаграждений, которые сопутствуют избавлению от плохой привычки. Вернитесь также к разделу «Цели». Еще раз изучите, как «видеть достижение». Визуализируйте себя как «лишившегося» своей вредной и губительной привычки. Сумейте увидеть себя победителем, — и вы сделаете гигантский шаг к победе.

Как я уже говорил, лучший способ избавиться от плохой привычки — это никогда не начинать к ней привыкать. Если вы не выкурите ту самую первую сигарету, не опрокинете ту первую рюмку, не скажете первую ложь, небольшую и безобидную, не выпьете ту «безвредную» чашечку кофе за завтраком или после работы с тем «милым» человеком или с сослуживицей в офисе, не задымите свой первый «косячок», не прочитайте в первый раз ту порнографическую или гомосексуальную литературу, не сыграете в бинго, не

купите лотерейный билет, не просачкуете школьные занятия в тот самый первый раз, то у нас бы не возникало никаких проблем с любой из тех окончательных привычек, которые становятся результатом перечисленных первоначальных действий.

Если у вас нет никаких вредоносных привычек, то вроде бы вы и не нуждаетесь, и не хотите выслушивать меня или кого-либо иного, кто будет вам вещать, что вам не следовало начинать вырабатывать у себя эти привычки. И, тем не менее, вы должны знать, как избавляться от них. Вновь наилучший, самый простой, надежный и верный путь состоит здесь в том, чтобы попросить помощи у Господа.

Миссионер Дэвид Уилкерсон, автор книги «Крест и пружинный нож», сообщает, что их организация не использует в работе с закоренелыми наркоманами никаких «костылей», никаких медикаментов. Единственный их инструмент— целительная благодать Иисуса Христа, и они достигают успеха более чем в 80% случаев. Я встречался со многими обитателями реабилитационного центра для наркоманов, расположенного в Альбукерке, штат Нью-Мексико. Там побывали самые разные личности — от мелких воров и проституток до фальшивомонетчиков и убийц. Единственным, что у них имелось общего, была зависимость от наркотиков и желание избавиться от этой привычки. В указанном центре как средство излечения используется только одно— принципы и положения Библии. Если наркоман пробудет в их городке 48 часов, то более 85% из страдающих исцеляются. При этом в большинстве случаев наркоман не страдает никакими болями или хорошо знакомыми симптомами ломки, и в данном центре не используются никакие лекарства или любые иные препараты. И напротив, федеральное правительство США воспользовалось самыми современными средствами, имеющимися в стране, при оснащении сходного по своим задачам центра в Лексингтоне, штат Кентукки, решив применять там новейшие технические методы и медикаменты. Стоимость строительства этого комплекса исчислялась миллионами долларов, да и затраты на одного пациента выражались в тысячах долларов. Однако они помогли навсегда избавиться от страшной привычки лишь менее чем 2% наркоманов, которые там лечились. Результаты оказались настолько неутешительными, что центр закрыли.

Позвольте мне задать вам чисто практический вопрос. Если бы вам предстояла серьезная операция, а доступны были бы только два хирурга, то какого из них вы бы выбрали? Первый сообщает, что у него выздоравливают 2% пациентов, в то время как другой подчеркивает, что после его вмешательства полностью избавляются от болезни более 80% пациентов. Мы ведь оба знаем, на ком вы бы остановили свой выбор, не так ли? Наркомания и алкоголизм сильнее человека, так что для изгнания этих добровольно навязанных себе болезней требуется нечто более сильное, чем отдельный человек.

### **ХВАТАЙТЕСЬ ЗА ХОРОШИЕ ПРИВЫЧКИ**

В главе 2 данного раздела я описал с большими подробностями процедуру утреннего подъема. По моему мнению, это хорошая привычка. Еще раз подчеркиваю, что, когда вы начинаете осваивать процедуру, подобную моей установившейся практике побудки вам это будет даваться в некотором смысле нелегко. Она из тех привычек, за которую вам придется малость заставлять себя «хвататься». А затем вы должны будете держаться за нее изо всех сил. Но через несколько дней начнет происходить нечто интересное. Новая привычка станет даваться вам куда легче и даже будет доставлять удовольствие и казаться забавной. Продолжайте делать эту процедуру в течение 21 дня,— и вы обзаведетесь «хорошей» привычкой. Результаты будут настолько впечатляющими, что вы начнете жить в ином мире. Вы станете человеком счастливым, более активным и мотивированным, воодушевленным и полным энтузиазма. Внимательно обдумайте любую хорошую привычку и попробуйте приобрести ее. Сделав это, вы получите от жизни намного больше, чем рассчитывали первоначально.

В четвертом разделе книги «До встречи на вершине» я со всеми мелкими деталями описал процесс постановки цели. Там указывается, что, когда я начинал свою программу физических упражнений в форме бега, это занятие оказалось привычкой, которую чрезвычайно трудно приобрести. Я должен был в самом буквальном смысле выгаскивать себя за шиворот на пробежку в тот уже давний первый день... и во второй... и в третий. Однако, по мере того как дни превращались в недели, а недели— в месяцы, мне становилось все легче и легче выходить на улицу и бежать трусцой. А легко стало потому, что я начал испытывать радость достижения задуманного. Теперь я чувствую себя несчастным, когда обстоятельства, не поддающиеся моему контролю, затрудняют нормальную пробежку, а иногда даже делают ее невозможной. Привычку к бегу и физическим упражнениям, как и все хорошие привычки, было непросто приобрести. Однако когда мы уже обзавелись «непростыми» привычками, они становятся привычками приятными и доставляющими удовольствие, особенно когда мы вспоминаем, что, занимаясь непростым делом сегодня, мы готовим себя к большим завтрашним свершениям.

## ВЫ ЗАДОЛЖАЛИ КУЧУ ДЕНЕГ САМОМУ СЕБЕ

Еще одна хорошая привычка— экономить деньги. В самом начале вы должны заставить себя платить самому себе, прежде чем станете оплачивать другие свои счета. Иными словами, позвольте мне предложить вам, чтобы независимо от размера своего дохода вы считали первейшей обязанностью откладывать часть каждого зарабатываемого доллара для себя и своего будущего. Воодушевление сэкономленной суммой растёт с каждым долларом, который вы добавляете на свой банковский счет. Вскоре эта хорошая привычка укореняется и становится вашей неотъемлемой частью. А навсегда она укоренится в тот момент, когда, как говорят китайцы, у ваших детей [долларов] появятся дети, а затем эти дети обзаведутся своими детьми.

Да, экономить деньги — это хорошая привычка, но поначалу вы должны «ухватиться» за эту привычку, а уж затем держаться ее до конца дней своих. На ранних стадиях указанного процесса не раз будут возникать ситуации [вы не поверите, но буквально при каждом очередном получении зарплаты], когда вы будете испытывать соблазн на сей раз не уплатить себе, потому что... Позвольте со всей доступной мне убедительностью заявить: «Независимо от того, насколько обоснованной может выглядеть причина для сегодняшнего отказа от намерения сэкономить деньги, она не столь убедительна, как причина для формирования у себя твердой привычки экономить». Много лет назад мой первый хозяин в городе Язу-Сити метко заметил, что если я в состоянии прожить на сколько-то долларов в неделю, то не стану голодать, если у меня каждую неделю будет на 10% меньше долларов. Совершенно очевидно, что он был прав.

Прав он был, и когда заявил, что способность экономить деньги является верным признаком сильного характера, а **если вы не в состоянии откладывать хоть что-нибудь из своих текущих доходов, пусть даже скромных, то не сможете ничего откладывать и из будущих доходов, пусть и больших.**

Одно из положений, по поводу которого согласны буквально все специалисты по «философии успеха», — это абсолютная необходимость регулярно экономить и откладывать деньги, если вы ожидаете, что госпожа Удача должна улыбнуться вам. Сами сбереженные деньги могут оказаться решающим фактором, когда в вашей жизни неожиданно возникнут деловые возможности или, напротив, вы столкнетесь с превратностями судьбы. Но еще более важны выгоды, которые вы извлекаете благодаря самодисциплине, сопутствующей бережливости, когда отказываетесь от сиюминутных удовольствий, чтобы достичь своей большой цели.

Вежливость, хорошее настроение и энтузиазм— все это хорошие привычки. Вы можете буквально вынудить себя быть вежливым, хорошо настроенным и полным энтузиазма при общении с каждым человеком, которого вы встречаете на своем пути. После того как вы в течение короткого периода времени будете заставлять себя быть таким, у вас появится и окрепнет привычка.

Улыбаться— тоже привычка. Иногда кто-то будет говорить, что питает антипатию к неискренней улыбке. Лично я предпочитаю видеть неискреннюю улыбку, нежели искреннее брюзжание, — а разве вы нет? К счастью, как только вы послали окружающим несколько улыбок любого вида и приобрели соответствующую привычку, ваши улыбки перестают быть неискренними. Помните, что Уильям Джемс сказал относительно пения? То же самое распространяется и на улыбку. Мы не потому улыбаемся, что счастливы, — мы счастливы, потому что улыбаемся. Другая существенная причина, почему вы должны улыбаться, заключается в том, что люди «реагируют» на вас в соответствии с тем, как вы «действуете» по отношению к ним. Улыбнитесь им, — и они улыбнутся вам в ответ. Бросьте на них сердитый взгляд,— и они посмотрят на вас не менее сердито. По мере обнаружения пользы, которую несет улыбка, вы займете хорошую привычку улыбаться. И по ходу дела эти ваши улыбки будут становиться вполне натуральными, потому что превратятся во внешнее выражение вашего внутреннего чувства. В качестве побочной выгоды вы также обнаружите, что когда чуть-чуть изгибаете губы в улыбке, то масса вещей полностью выпрямляется, а если вокруг глаз у вас появляются морщинки, то много чего в жизни разглаживается.

Быть оптимистом, проявлять внимание к жене или мужу либо посещать церковь— все это тоже хорошие привычки. Хорошей привычке присуще одно замечательное свойство: у каждой такой привычки есть друг и напарник. Обзаведитесь *любой* хорошей привычкой, — и наверняка получите автоматически «начисляемую» премию в форме еще одной привычки, причем тоже хорошей. Пример: финансовая бережливость приведет вас к росту ощущения защищенности, которое дает вам дополнительную уверенность в себе, а та в свою очередь помогает быть раскованным и дружелюбным.

Первоначально вам, пожалуй, придется изрядно работать на все эти хорошие привычки, но их воздействие на вас и на тех, кто вас окружает, будет настолько благодатным, что вскоре вам уже больше не придется

работать на них. Все эти хорошие привычки будут работать на вас, уже не говоря о том, что именно из хороших привычек складываются успех и счастье.

Да, привычки будут или возвеличивать, или губить нас. Хорошие привычки трудно приобрести, но с ними легко жить. Плохие привычки легко приобретаются, но с ними трудно живется. В действительности, как это бывает со всеми хорошими вещами в жизни, дело сводится к тем выборам, которые мы производим. Мы можем выбрать вариант, где будем счастливыми, здоровыми, приятными в обращении, вежливыми, преуспевающими и т. д. Мы делаем указанный выбор, когда выбираем себе привычки. После того как мы сформировали привычки, они формируют нас. Верно сказано, что **мы строим свой характер из кирпичей привычек, которые накапливаем и укладываем день ото дня**. Каждая из них поодиночке, сама по себе может показаться мелочью, но не успеем мы оглянуться и осознать, как уже успели сложить из них дом, в котором живем сейчас и будем жить в дальнейшем.

Кто-то мудрый заметил, что успех и счастье— это не пункт назначения, а все путешествие в целом. Жизнь — потрясающая штука, и путешествие на вершину с каждым шагом будет делаться для вас все более и более захватывающим. Универсальной является истина, гласящая, что чем ближе мы становимся к цели, тем выше вероятность почувствовать «запах» финишной черты, ощутить вкус победы и резко увеличить темп продвижения вперед. Я надеюсь и верю, что вы в значительной мере испытаете это захватывающее чувство, когда посмотрите на лестницу, ведущую к вершине, и увидите себя на ступеньке номер четыре.

Итак, мы находимся уже на четвертой ступеньке, и те заветные стеклянные двери на роскошно обставленных многокомнатных начальственных кабинетах завтрашнего дня, со всеми наградами и благами, которые припасены там для нас, становятся ближе и ближе. Я горжусь вами и тем, как высоко вы поднялись. Еще более я горд тем фактом, что вы продолжаете свое восхождение на вершину. Позвольте мне, однако, напомнить, чтобы вы продолжали использовать «страницы для идей», как я просил вас вначале, а также посвятили себя достижению совершенства.

Теперь, я думаю, самое время, малость повеселиться и сделать что-нибудь совсем не обязательное. Почему бы нам на следующей странице, где изображена лестница на вершину, не написать рядом с маленьким человеком, изображающим вас, большими, жирными буквами «ОГО-ГО!». А чего там, действуйте смело, это же ваша книга.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

## ПРЕМИАЛЬНАЯ ГЛАВА

### ПОДСОЗНАНИЕ -

#### СОТРУДНИК ТИПА «МЕЧТА»

Предположим, — конечно, только предположим, — что вы являетесь нанимателем или начальником, у которого в штатном расписании фигурирует 1 (прописью: «одна») штатная единица. Каким вы хотели бы видеть своего единственного сотрудника? Если бы вам дали возможность выбрать и заказать этого подчиненного по каталогу, то какие характеристики и свойства вы предпочли бы иметь у него или нее? Хотели бы вы иметь человека, заслуживающего доверия, абсолютно честного, всегда присутствующего на работе, охотно следующего всем указаниям, владеющего блестящим умом и потрясающими способностями, весьма приятного и дружелюбного в общении и к тому же готового и даже желающего работать на пожизненном контракте за скромную зарплату? Звучит, как сказка или как описание идеального сотрудника, не так ли? А если бы у вас имелся такой чудесный человек, то как бы вы с ним обращались? Ответ на данный вопрос невероятно важен, потому что производительность этого «идеального» сотрудника полностью зависит от обращения с ним. Если вы вежливы и внимательны, он будет работать подолгу и упорно. Если вы грубы и безразличны, он становится упрямым и непокорным. Хвалите его, говорите ему, какой он талантливый и блестящий человек, — и он будет работать блестяще. Называйте его ленивым, глупым или безответственным, — и он станет бунтарем или настолько растеряется, что обязательно сломает строй в кавалькаде из двух автомобилей. Скажите ему, что любите и уважаете его, — и он проторчит на

работе всю ночь, решая ваши проблемы. Наорите на него, заявите, что не любите его, — и он настолько расстроится, что ему станет плохо и он даже не сможет доработать день до конца.

Принимая во внимание все эти соображения, взяли бы вы в свой штат человека с описанными выше качествами, если бы таковой вдруг открыл вашу дверь в поисках работы? Глупый вопрос, верно? А как вы будете обращаться с ним после того, как примете на службу? Мы оба знаем ответ и на этот вопрос, разве не так?

Ой, я чуть не забыл — этот служащий типа «мечта» легко попадает под влияние тех, кто его окружает. Если вокруг него сплошь негативно настроенные люди, у которых мышление родом с «мусорной свалки», то он и сам начинает мыслить негативно, «по-мусорному», а это означает, что от него не будет ни малейшего удовольствия в общении, ни должной отдачи по работе. Но окружите его компанией людей, мыслящих и действующих позитивно, питайте его информацией, исходящей от позитивных источников и положительных людей, — и вы будете удивлены, сколь многое он сможет сделать на работе и насколько приятно с ним иметь дело вообще.

Готов держать пари, что вы секунду назад решили заботливо окружить идеального сотрудника вашей мечты только позитивными членами своего коллектива и только позитивными факторами. Готов держать и второе пари: вы планируете быть исключительно милым и приятным человеком, а также взять за правило внимательно отмечать все хорошее, что он делает, имея в виду почаще хвалить его и тем самым добиваться от него еще более производительного труда и еще большей отдачи. Не вызывает никаких сомнений, что вы станете продумывать, предпринимать, планировать и, возможно, даже втайне замысливать всяческие способы, позволяющие получить от вашего идеального подчиненного максимум доступного. Вы имеете шанс очень многое получить и не рискуете абсолютно ничего потерять, если будете обращаться наилучшим возможным образом с этим наилучшим возможным служащим. Ведь вы бы разыграли эту партию именно подобным образом, по-умному, не так ли?

Вероятно, ваш ответ на мой последний вопрос — утвердительный; более того, я просто уверен, что вы бы «запланировали» действовать в точности так. Однако существуют огромные шансы на то, что вы все-таки станете неправильно использовать этого работника типа «мечта» и пренебрегать им. Я говорю это потому, что если исходить из страданий и бедности, которые присущи жизни миллионов наших сограждан, то большинство людей пренебрегает и неправильно использует того фантастического работника или слугу, *каковым является ваше подсознание*. Этот невероятный по своим возможностям служащий или «служака» будет действовать *точно так же*, как тот идеальный сотрудник, которого я недавно описал. А теперь скажите честно, как вы обращались до сих пор с этим достойным всяческих наград служащим, с вашим подсознанием, которое будет действовать в точном соответствии с полученными командами *независимо* от того, какими были данные ему указания — позитивными или негативными. Подсознание принесет вам то, что вы хотите, или же то, чего вы не хотите, функционируя согласно инструкциям, которые вы ему даете.

Теперь давайте повнимательнее приглядимся к нашему подсознанию — посмотрим, что происходит, когда мы используем его, и побольше узнаем про то, каким образом мы сможем систематически и целенаправленно делать его все лучшим и все более производительным сотрудником или слугой. Я подготовлю вас к последующему более глубокому анализу, рассмотрев для начала несколько примеров и аналогий, которые отобраны наугад из трех различных областей, чтобы дать вам возможность быстро оценить силу и многосторонность этого фантастического слуги.

## ПОДСОЗНАНИЕ

Фактически рост Чарлза Денниса Джонса, хриплогоголого чернокожего мужчины, составлял приблизительно шесть футов (183 см), но те, кто видел инцидент, который я намереваюсь описать, говорят, что здесь действовал гигант. Грузовик на большой скорости съехал с дороги и с огромной силой врезался в дерево. Двигатель в результате удара сместился в кабину, и искалеченное тело водителя оказалось где-то под крышей. Его ступни были зажаты между педалями сцепления и тормоза. Двери были смяты до неузнаваемости. На место происшествия вызвали аварийно-ремонтную бригаду, и предпринимались невероятные усилия, чтобы открыть кабину и высвободить водителя. Однако повреждения были такими, что, несмотря на все усилия квалифицированных работников, двери отказывались податься. Ситуацию еще более ухудшил огонь, неизвестно откуда появившийся в кабине. Озабоченность быстро переходила в панику, поскольку становилось очевидным, что прежде, чем смогут приехать пожарные машины, водитель попросту сгорит.

Несмотря на тот факт, что объединенных сил спасателей **не** хватило, что открыть безнадежно заклинившую дверь, Чарльз Деннис Джонс решил посмотреть, что мог бы сделать он. Ухватившись за злополучную дверь, он начал изо всех сил тянуть ее. Медленно и неохотно дверь начала сдавать. Мощь усилий, прилагавшихся Джонсом, была настолько велика, что мускулы его руки напрягались и раздувались, пока буквально не разорвали рукава рубашки. Наконец, дверь удалось открыть, Джонс потянулся внутрь и голыми руками разогнул мешавшие ему педали тормоза и сцепления. Наконец ему удалось высвободить ноги несчастного, руками потушить язычки пламени и заполнить внутрь кабины, где скрючился тяжело раненный водитель. Втиснувшись туда и присев так, что его ноги оказались на полу, а спина уперлась в крышу кабины, Джонс с огромной силой стал распрямляться и смог поднять смятую крышу грузовика. Это освободило водителя, и очевидцы смогли вытянуть его в безопасное место. Жизнь человека была спасена. После этого Чарльз Деннис Джонс незаметно и быстро исчез.

Позже, когда Джонса нашли, кто-то спросил его, почему и как он оказался способен совершить такой геркулесов подвиг. Его ответ был очень прост. Он вымолвил всего два слова: «Ненавижу пожар». У него имелась для этого причина. За несколько месяцев до этого мужчина был вынужден стоять и беспомощно наблюдать, как его маленькую дочь пожирало пламя.

В другом случае 37-летняя женщина приподняла автомобиль, весивший более 3600 фунтов (1630 кг), чтобы дать возможность спасти ее маленького сына, которого нужно было вытянуть из-под машины. Она сделала это без секунды размышлений или колебаний. У нее тоже была на то причина.

Несомненно, и с вами случалось, когда вы ехали на машине по улице, не думая ни о чем конкретном. А потом вам в голову внезапно приходила долгожданная мысль, и вы восклицали: «Вот именно! Это и есть ответ! Здорово, как же здорово! И почему только я не подумал об этом раньше?». Мгновение назад вы получили ответ на проблему, с которой сражались уже много дней, и вы так возбуждены, что едва можете сдержаться.

Вам будет интересно узнать, что все вы: Чарльз Деннис Джонс, анонимная 37-летняя женщина и вы— проделали одну и ту же вещь. Вы использовали знания, силу и мощь своего подсознания.

В течение многих лет человек мечтал разблокировать и пустить в дело огромный потенциал своего подсознания, чтобы получить возможность не запрягать его в работу эпизодически, а применять в регулярном режиме. На протяжении столетий люди были способны использовать эту огромную мощь только время от времени и случайно. До недавнего времени нам было известно совсем немного о той таинственной силе или стороне нашего разума, которую мы называем подсознанием.

Давайте изучим его с точки зрения обывателя и разберемся, как оно работает и как соотносится с сознательным разумом. Затем я изложу некоторые шаги, которые позволят вам разблокировать многое из той огромной мощи, которая таится у вас внутри.

Сознательный ум — это «вычисляющая», размышляющая и рассуждающая часть вашего разума. Он обладает способностью принимать или отвергать все, что ему представляют. Вообще говоря, любые вещи, которым вы учитесь, усваиваются вами сознательно. Однако если вы намереваетесь делать что-нибудь по-настоящему хорошо, то должны перевести данный навык из сознательной части разума в подсознание.

У подсознания просто идеальная память. Все, что вы когда-либо видели, слышали, обоняли, пробовали на вкус, щупали или даже обдумывали, становится постоянной частью вашего подсознания. Двадцать четыре часа в день, семь дней в неделю и 365 дней в году подсознание бодрствует и реагирует на происходящее. Оно принимает, причем без вопросов и колебаний, все, что ему сообщается, и не анализирует, а тем более не отвергает никакую информацию. Оно воспринимает каждую поступающую команду или указание и выполняет распоряжения так же наверняка, как пишущая машинка напечатает букву, клавишу которой я сейчас нажал. Подсознание обладает как неограниченным потенциалом возможностей, так и способностью вместить и хранить всю информацию, которой мы его питаем.

### **А КАК НАСЧЕТ ГИПНОЗА И ПОДСОЗНАНИЯ?**

Гипноз, который имеет дело прежде всего с подсознанием, является для большинства людей тайной. Его либо принимают, либо отвергают в зависимости от объема информации или дезинформации о нем, которым располагают те или другие лица, но в любом случае большинство людей по-настоящему не понимают его.

Фактически мы гипнотизируем себя на выполнение то одного, то другого дела на протяжении всей нашей жизни. Можно только пожалеть, что большинство людей гипнотизирует себя на получение тех вещей, которых они не хотят, вместо того чтобы использовать «самогипноз», а точнее, самовнушение, на достижение того, чего они действительно хотят. Цель гипнотизера состоит в том, чтобы помочь вам расслабиться, сконцентрироваться и использовать ваше подсознание.

Гипноз — это вовсе не игра, в которую вы играете с другом или с кем-то, кто окончил заочные курсы, посвященные данному вопросу, или прочитал соответствующую брошюру. Кстати, нельзя гарантировать, что, находясь под гипнозом, вы не совершите чего-нибудь бесчестного или безнравственного. В этом одна из причин, почему нужно быть очень осторожным и разрешать гипнотизировать вас только прекрасно обученному профессионалу. Загипнотизировать кого-то — это довольно-таки простой процесс, но совсем не так просто вывести человека из гипнотического транса. Если необученный или малоквалифицированный гипнотизер-любитель впадет в панику в тот момент, когда вы находитесь «под ним», результаты могут оказаться весьма серьезными.

Власть постгипнотического внушения хорошо известна. Гипнотизер-любитель, который обещает «вылечить» или «решить» вашу проблему с излишним весом, табакокурением, сексом, выпивкой и т. д., может даже сделать обещанное, — но при этом оставить вас с некоторыми другими проблемами, которые могут оказаться даже более серьезными. Если говорить попросту, то гипноз, когда он используется экспертом, причем должным образом, — это хорошая вещь. Но в руках любителя он может быть опасным. Например, весьма успешно применяют гипноз некоторые дантисты. Врачи используют его также для незначительных хирургических операций. У гипноза, безусловно, есть свое место, но не в комнате для игр и не со стороны любителя.

### **ГИПНОЗ РАДИ СИЛЫ И УВЕРЕННОСТИ**

Студенту колледжа дали газету с тремя обведенными в кружок абзацами, которые ему было ведено получить запомнить. Он сконцентрировался на поставленной задаче и внимательно перечитывал текст, пока не почувствовал, что хорошо усвоил его. Дальше студент процитировал экзаменатору все три абзаца почти дословно, пропустив или исказив всего пару-тройку слов. Тогда психолог спросил, что и сколько молодой человек запомнил из остальной части данной статьи. Тот улыбнулся и сказал: «Я ничего больше не запомнил, потому как сконцентрировался на этих трех абзацах».

Психолог тут же загипнотизировал молодого человека, — и случилась поразительная вещь. В гипнотическом состоянии юноша не только воспроизвел наизусть эти три абзаца, но также изложил, причем неплохо, многое из того, что было напечатано в остальной части данной газетной полосы. Информация, извлекаемая им из газеты, попадала непосредственно в подсознание, которое обладает прекрасной памятью. Это не должно казаться слишком уж удивительным, если только у вас нормальное зрение, поскольку в таком случае вы в состоянии хорошо видеть объекты, расположенные не только непосредственно перед вами, но также справа и слева от направления вашего взгляда. Если бы дело обстояло не так, вы были бы угрозой для общества и самого себя при передвижении за рулем автомашины, поездке на велосипеде или даже при ходьбе.

Как мы уже заявляли ранее, большинство людей с помощью самогипноза или самовнушения настраивают себя на негативные образы и на получение того, что они на самом деле не хотят. К счастью, вы не «большинство людей», и при помощи информации, содержащейся в данной книге и дополненной книгами и записями на кассетах, имеющихся сегодня на рынке, сможете с помощью гипноза внушить себе мысли, которые являются хорошими, чистыми, позитивными и мощными. Выражаясь кратко, вы «загипнотизируете» себя на использование той силы, таланта и информации, которыми уже располагаете. Это позволит вам получить то, чего вы действительно хотите.

Подобно всему остальному, это потребует значительных усилий с вашей стороны, но я лишь повторю то, что сказал ранее. Вознаграждение за достижение большой цели настолько велико, что вы наверняка согласитесь с моим утверждением: в данном случае человек не «платит цену»; он «наслаждается ценой».

### **ЧИСТЫЙ СТОЛ**

Среди тех, кто будет читать эти страницы, вероятно, не найдется человека, которому не доводилось войти в офис какой-то фирмы и увидеть письменный стол, чуть ли не до потолка заваленный бумагами. Здесь можно найти все — от вчерашней газеты и сегодняшних «горящих» документов до черновиков - собственной налоговой декларации за прошлый год и проекта бюджета подразделения на следующий месяц.

И вы сами, и владелец стола в один голос комментируете это зрелище так: «Занятого человека всегда видно издалека...».

Можно также без особого риска ошибиться сказать кое-что относительно заработка лица, восседающего за этим столом. Если стол уставлен высокими стопками папок и загроможден разными документами, то почти наверняка мы имеем дело с человеком, у которого доход составляет меньше 20 000 долларов в год. В числе примечательных исключений **из** этого элементарного правила фигурировали бы авторы книг, торговые агенты, руководители служб сбыта и некоторые предприниматели, которые обдумывают свои дела и занимаются планированием далеко от своего письменного стола. Впрочем, чистый рабочий стол не обязательно означает большой доход, но у подавляющего большинства людей, зарабатывающих более 50 000 долларов в год, стол будет чист.

И вот почему. Много раз вы сидели за своим загроможденным письменным столом, и вам приходилось делать сразу несколько вещей. Вы занимаетесь одним проектом, как вдруг без всякой видимой причины вытаскиваете из кучи, наваленной на столе, совсем другой проект и начинаете работать над ним. Ваш взгляд «зацепился» за другую бумагу, после чего вы неосторожно и самопроизвольно потянулись за ней. Вместо того чтобы сосредоточить все свои силы на текущей проблеме и довести ее до конца, вы рассеиваете свое внимание сразу на несколько областей. Вы имеете дело с дюжиной различных проблем, — а в действительности не сосредотачиваетесь, как следует, ни на одной из них.

Так вот, гипноз— это на самом деле ваша способность сосредоточиться или сконцентрироваться на определенном предмете. Поэтому вы убираете со стола все и изымаете лишнее из поля зрения. Поскольку невозможно делать одновременно больше одного дела, то кладите свои проекты на рабочий стол не кучей, а по одному за раз. При этом немедленно произойдут три вещи. Во-первых, в тот момент, когда стол окажется чистым, вы почувствуете себя гораздо лучше в психологическом отношении. Во-вторых, вы не только будете способны лучше справиться со своими обязанностями, но и сумеете работать значительно быстрее. В-третьих, вы сможете находить то, в чем нуждаетесь, сразу после возникновения потребности в этом, что будет означать для вас огромную экономию времени.

Оставляя после себя вечером чистый стол, вы тем самым оставляете всю работу этого дня законченной. В психологическом отношении вы испытываете чувство, что вами достигнуты какие-то результаты, — вы закончили проект, а не *оставили* этот проект на завтра. Тут имеется безусловная разница. Когда вы начинаете следующий день, то чувствуете, что приступаете к чему-то новому и свежему, вместо того чтобы возвращаться к прежнему старью. Когда вы заканчиваете работу и укладываете ее в папку, на место, вместо того чтобы вытащить и убрать ее, а потом снова и снова вытаскивать и снова раз за разом убирать, продолжая бегать по этому кругу, то вы сможете делать больше и работать лучше. Чувство облегчения и избавления от вечной мысли, что ты «влип» намертво— прекрасное чувство, от которого становится приятнее на душе. Да и знать, что вы делаете больше и сами делаетесь больше, — это тоже прекрасное чувство. В него как бы встроено позитивное вознаграждение.

## ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Так как подсознание без всяких вопросов принимает то, чем мы его «кормим», да еще и обладает идеальной памятью, то в ситуации, когда мы оставляем наши умы открытыми для всего, многое может оказаться для нас вредным. Например, часть музыки, транслируемой сегодня в эфир радиостанциями, защищает использование наркотиков, свободной любви, незарегистрированных браков, а также право «заниматься тем, чем я хочу» независимо от того, как это могло бы сказаться на других. Когда такого рода мусор под ритмичную музыку «грузится» в восприимчивый и всему открытый ум, то результаты могут быть катастрофическими. Трагическим примером служит дело Мэнсона. Мотивация, толкнувшая Чарлза Мэнсона на садистское убийство Шэрон Тейт и других невинных людей, была посеяна в его мозг теми идеями, которые несли в себе записи группы «Битлз». В этом состоит и одна из главных причин, почему никто не должен ложиться спать, не выключив радиоприемник. Дело тут далеко не только в том, что вам не удастся хорошо выспаться; гораздо хуже, что вы буквально оставляете свой ум открытым и тем самым превращаете его во вместилище самых разнообразных, но одинаково диких идей, которые транслируются радиостанцией. Именно это явление может быть отчасти причиной непредсказуемых всплесков в поведении некоторых людей, а также объяснить, почему на многие «открытые» умы нужно бы повесить табличку «закрыто на ремонт». Многие из того, что я говорю относительно гипноза, сна с включенным радио и т. д., диктуется обычным здравым смыслом. Тот же здравый смысл говорит нам, что неразумно доверять свой ум кому-либо, кроме хорошо обученного, всесторонне подготовленного и вызывающего полное доверие профессионала, который руководит нашим личным ростом, обеспечивая психологическое консультирование.

## ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПОДСОЗНАНИЕ

Так как подсознательная часть разума никогда не спит, мы получаем дополнительное время на обучение и рост мотивации, которыми можем заниматься, пока наш сознательный ум погружен в сон. Позвольте мне привести простой пример из личного опыта, который иллюстрирует подобное использование подсознания. У одной из наших дочек в детстве была проблема с ночным недержанием мочи, которая серьезно беспокоила нас с женой, а потому мы поспешили побольше узнать про «обучение во сне» и про воздействие на подсознание. В результате мы решили провести эксперимент. После того как наша малышка засыпала, ее мать или я становились на колени около постели доченьки и говорили: «Ты наша чудесная маленькая девочка, и мы тебя очень любим. Все тебя любят, потому что ты такая милая, веселая и счастливая. Мы тебя любим, потому что ты спишь только в теплой, сухой кроватке. Ты всегда спишь в теплой, сухой кроватке. Если тебе надо будет воспользоваться, туалетом, у тебя есть масса времени, чтобы проснуться и встать». Мы очень следили, чтобы никогда не сказать: «Не намочи постельку». Вы не должны давать в такой ситуации негативного указания. Всегда выражайтесь только в позитивных терминах. Мы подкрепляли это воздействие в течение дня, как только дочь оказывалась в пределах слышимости. Я и жена словно бы между прочим говорили между собой, как мы довольны и счастливы, что наша доченька становится такой большой девочкой, как мы гордимся ею и т. д. Это было адресованное ее сознательному разуму позитивное подкрепление тех позитивных инструкций, которые попадали ей по вечерам непосредственно в подсознание. Результаты оказались впечатляющими. Всего за десять дней у нашей дочки прекратилось ночное недержание мочи, и на протяжении всей остальной части детства у нее был только один или два «несчастливых случая».

## ЭТО СОВСЕМ ПРОСТЫЕ ШАГИ

Преднамеренное, но осмотрительное использование подсознания открывает перед вами захватывающие возможности, а потенциальные выгоды почти неограниченны. Существует шесть шагов, или предпосылок, необходимых для взвешенного и осторожного использования подсознания в повседневном режиме. Во-первых, вы должны осознать следующее: все, что вы когда-либо видели, слышали, нюхали, пробовали на вкус, трогали или обдумывали, становится неотъемлемой составной частью вашей личности. Оно находится как бы в компьютере, хранясь и ожидая, когда вы воспользуетесь имеющимися в вас сведениями. Этот ваш компьютер может брать изолированные факты, приобретенные на протяжении многих лет, и увязывать их воедино, причем совершенно изумительным образом. Вы можете приходить к таким решениям проблем и к таким ответам на вопросы, которые потрясут вас, особенно когда это случится в первый и несколько последующих раз.

Во-вторых, вы должны знать, что подсознание откликается на стимулы, а не на давление. Вы не можете «потребовать» от него выдать ответ к определенному времени. Это не сработает. Вы можете стимулировать подсознание и подталкивать его к дальнейшей деятельности, прослушивая записанные на кассеты образовательные и мотивационные материалы. Чем больше энергия и энтузиазм, с которыми новый материал «впрыскивается» в ваш разум, тем более он полезен. Особенно здорово, что чем больше вы добавляете нового материала, тем более полезной и годной к употреблению становится информация, которой вы уже располагаете.

В-третьих, вы должны помнить, что можете ненароком одурачить подсознание или ввести его в заблуждение. Если вы станете помещать в него неадекватные мысли или информацию, то подсознание отреагирует и на них. Именно поэтому столь важно быть осторожным в вопросах книг, которые вы выбираете и читаете, компаний, где вы вращаетесь, а также в отборе телепрограмм и кинолент, которые вы смотрите. Если вы помещаете в мозги негативное барахло, то получите обратно только негативное. Компьютерщики называют этот принцип так: «мусор на входе — мусор на выходе». В этом одна из главных причин, по которым я возражаю против многих программ, которые показывает телевидение. Когда мы видим героя или героиню в трудной ситуации, то имеем тенденцию отождествлять себя с ними. Мы часто обнаруживаем у себя те же самые проблемы, которые день за днем наблюдаем на экранах или в жизни, и так происходит со многими. Вы знаете, например, что почти две трети студентов-медиков проявляют симптомы той болезни, которую в данный момент изучают? В психологии это называется «идентификацией».

В-четвертых, известная формулировка «Не берите свои проблемы в кровать» — это ошибочный совет, потому что как раз кровать и есть место для решения многих из ваших проблем. Вот как это делается. Когда вы ложитесь спать, расслабьтесь и полностью успокойтесь. Затем переживите вновь счастливые события уходящего дня и отодвиньте в сторону все неприятные происшествия. Лежа таким образом, по-прежнему не

шевелитесь, не произносите ни звука и знайте, что именно эти тишина и спокойствие рождают силу. Те из нас, кому посчастливилось иметь дополнительную опору в виде веры во всемогущего Бога, могут видоизменить этот шаг и просто произнести про себя: «Боже милостивый, я знаю, что у Тебя есть ответ, и потому намерен передать этот вопрос Тебе. Теперь, когда он находится в Твоих руках, я буду терпеливо ждать Твоего решения». Это и называется верой, и в этом как раз состоит ваша реакция на могущество Господа. Во время такой молчаливой паузы в Вэлли-Форж Джордж Вашингтон нашел в себе силу, которая привела Америку к свободе. Во время другого подобного момента молитвы в Гефсимании Христос нашел в себе силу для Его величайшего и тяжелейшего испытания. Сосредоточенно лежа в постели, прислушайтесь ко всем звучащим в вас молитвам и откликнитесь на них. Тихая уверенность снизойдет на вас, когда вы будете вслушиваться в эти благодатные слова и искать в них силу, которая позволит вам преуспеть и обрести счастье в предпрятии под названием «жизнь». Эта процедура позволит вам потом погрузиться в глубочайший сон. Вы придете к ощущению почти всеобъемлющей, тотальной безопасности. Ничего негативного более не существует, и посему ваше творческое начало или подсознание ничем не стеснены в своем порыве «сделать это». И, как говорит д-р Шаллер, эти спокойствие и безмятежность высвобождают творческие способности к созиданию.

В-пятых, ожидайте только позитивных исходов и позитивных ответов на любые вопросы, которые могли бы встать перед вами. Помните: хорошее случается с теми, кто ожидает хорошего. Вводя в свое подсознание хорошие, мощные мысли, вы тем самым даете ему следующие указания: «Я знаю, что у тебя есть ответ на мой вопрос, и знаю — ты обязательно сообщишь его мне в тот момент, когда захочешь, чтобы я обладал им, а посему я буду ждать — терпеливо, с полной доверием и уверенностью».

В-шестых, вы всегда должны иметь наготове около кровати ручку и блокнот, а еще лучше — кассетный диктофон. Во многих случаях ваше подсознание будет работать так стремительно и эффективно, что вы пробудитесь в середине ночи с невероятной новой идеей или решением застарелой проблемы. Независимо от того, насколько полно вы очнетесь от сна в тот момент, когда эта идея или решение придут вам в голову, есть изрядные шансы, что на следующее утро вы не сможете отчетливо воспроизвести их. Зафиксировав указанную мысль или идею на бумаге либо на магнитной ленте, вы гарантируете себе возвращение к глубокому и успокоительному сну, поскольку будете знать, что на завтра данная идея или решение будут немедленно доступны вам. По этой причине **ОБЯЗАТЕЛЬНО** нужно иметь под рукой, у самой кровати, перо с бумагой или портативный магнитофон, готовые к немедленному использованию. В конце концов, вы проснулись не просто так, а по важной причине, а посему не упустите свой жизненный шанс, боясь упустить пять минут сна. Кстати говоря, если вы испытываете трудности с повторным засыпанием, нужно спокойно и уверенно закрыть глаза и произнести: «Благодарю Тебя, благодарю Тебя, благодарю Тебя за здоровье, богатство, счастье и умиротворенность». И затем повторяйте и повторяйте много раз: здоровье, богатство, счастье и умиротворенность.

По мере того как вы будете придерживаться этих шагов, вас просто поразит, насколько быстро вы получите ответы на свои вопросы. Ничуть ни менее существен тот факт, что по мере получения реальных результатов ваша уверенность будет расти. Это даст вам новые результаты, которые в свою очередь придадут вам еще больше уверенности, — и так далее, до бесконечности.

## **РАЗДЕЛ ШЕСТОЙ: ТРУД**

НАЗНАЧЕНИЕ:

- I. УБЕДИТЬ ВАС В ТОМ, НАСКОЛЬКО ВЕРНО ИЗРЕЧЕНИЕ «БЕСПЛАТНОГО ОБЕДА НЕ БЫВАЕТ».
- II. УТОЧНИТЬ РАЗНИЦУ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ «ПЛАТИТЬ ЦЕНУ» И «НАСЛАЖДАТЬСЯ ЦЕНОЙ».
- III. ПОЗНАКОМИТЬ ВАС С НОВОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКОЙ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ВАШЕЙ РАБОТЕ ИЛИ ПРОФЕССИИ.
- IV. ОБЪЯСНИТЬ, ПОЧЕМУ ВЫ ДОЛЖНЫ ДАТЬ ЧТО-ТО ОБЩЕСТВУ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ СМОЖЕТЕ ЧТО-НИБУДЬ ПОЛУЧИТЬ ОТ НЕГО.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЧТЕНИЯ**

Bob Richards ~ *THE HEART OF A CHAMPION* '

[Боб Ричарде — *СЕРДЦЕ ЧЕМПИОНА*]

Glass, Kinder and

Ward — *POSITIVE POWER FOR SUCCESSFUL SALESMEN*

[Гласе, Киндер и

Уард — *ПОЗИТИВНАЯ МОЩЬ ДЛЯ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ*

*СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПРОДАЖАМ*] Alex Osbome — *APPLIED IMAGINATION* [Алекс Осборн — *ПРИКЛАДНОЕ ВООБРАЖЕНИЕ*]

## **ГЛАВА 1**

### **ТРУЖЕНИКИ СТАНОВЯТСЯ ПОБЕДИТЕЛЯМИ**

#### **БЕСПЛАТНЫЙ ОБЕД**

Много лет назад мудрый старый король созвал всех своих мудрецов и дал им поручение: «Я хочу, чтобы вы собрали для меня вековую мудрость человечества. Придайте этому форму книги, дабы мы могли оставить ее потомкам». Мудрецы покинули своего повелителя и долго-долго трудились над королевским поручением. Наконец, они возвратились, неся с собой двенадцать объемистых фолиантов, и гордо объявили, что это— воистину «вековая мудрость человечества». Монарх посмотрел на двенадцать толстых томов и сказал: «Господа, я уверен, что это действительно вековая мудрость человечества и здесь содержатся все те знания, которые мы должны оставить тем, кто придет после нас. Однако это настолько длинно и тяжеловесно, что я боюсь, как бы вдруг люди вообще не отказались читать так много книг. Нужно выразить те же мысли более сжато». Мудрецы снова долго и упорно трудились, прежде чем возвратились всего с одним увесистым томом. Король, однако, счел, что это все еще слишком длинно, а посему приказал вновь сократить текст. Мудрецы уменьшили объем вековой мудрости до одной главы, затем— до страницы, потом довели ее до одного абзаца и, наконец, свели к единственному предложению. Когда мудрый старый король увидел это предложение, он возликовал и пришел в полнейший восторг. «Друзья мои, — изрек он, — вот это и впрямь вековая мудрость человечества, а когда все люди узнают и усвоят эту истину, то большинство наших проблем будет решено». Окончательная фраза звучала очень просто: «Бесплатного обеда не бывает»— и его на самом деле «не бывает».

Нельзя не признать иронией судьбы [или лицемерием], что, казалось бы, ответственные люди вроде бы на словах соглашались с философией «Бесплатного обеда не бывает» и «Нельзя получить что-то ни за что», но зачастую эти же самые люди поддерживают легализацию таких вещей, как азартные игры, тотализаторы, сопровождающие скачки на ипподроме и собачьи бега, а также лотереи. Неудивительно, что молодые люди путаются и не могут разобраться, так во что же действительно верят их мамы и папы. Один мудрый человек сказал, что в благополучной семье отцом является Труд, а матерью — Порядочность. Если вы сможете обзавестись такими «родителями», то у вас не будет никаких неприятностей и с остальными членами семейства.

Труд — вот основа всякого бизнеса, источник любого процветания и родитель гениальности.

Труд может сделать для продвижения молодого человека больше, чем собственные родители, какими бы богатыми они ни были.

Он присутствует в самых скромных сбережениях и образует собой фундамент каждого большого состояния.

Работа есть та соль, которая придает жизни вкус, но ее нужно любить, прежде чем она сможет одарить вас своими величайшими благодеяниями и принести наибольшие результаты.

Когда работу любят, она делает жизнь приятной, целеустремленной и плодотворной.

[Анонимный автор]

## БЕТОННЫЕ МОЗГИ

Позвольте попросить вас держать мозги открытыми и удвоить внимание, ибо мы намерены изучить вопрос о важности труда. Как вы, вероятно, знаете, мозги некоторых людей напоминают бетон — сперва все в них перемешалось, а потом навсегда застыло. С другой стороны, мы знаем, что мозг похож на парашют, — он функционирует только в том случае, если открыт. Нам известно также, что сообщение, отправленное человеком, может пролететь 25 000 миль (40 000 км) вокруг планеты меньше чем за секунду, но часто требуются годы, чтобы мысль, заключенная в этом сообщении, проникла через последнюю четверть дюйма черепа, окружающего мозг.

Много раз я видел людей, полных искренней мотивации и энтузиазма применительно к философии, которая обещает дать им больше в игре под названием «жизнь». Они внимательно выслушивают обещания красоты, счастья, радостей и благ, которые приходят вместе с надлежащей психологической установкой, здоровым представлением о себе, постановкой целей и всеми позитивными аспектами философии, изложенной в данной книге. К сожалению, практическое применение указанной философии во многих случаях входит у них в одно ухо и тут же выходит из другого. Я хотел бы подчеркнуть тот факт, что **самая полезная, красивая и осуществимая философия в мире не будет работать, если не будете работать вы**. Хорошо выразил данную мысль один мудрый человек: «Образование может неплохо вспахать почву, но оно не взрастит никакого урожая».

К сожалению, слишком многие люди перестают искать работу, как только находят должность. Они напоминают одного моего старого знакомого. Когда того спросили, как давно он работает в своей компании, он дал просто классический ответ: «С тех пор как начальство в последний раз угрожало уволить меня». А некоего предпринимателя кто-то спросил, сколько людей у него работает, и тот сказал: «Приблизительно половина». Разве не удивительно, какое количество людей утром являются на работу, а затем избегают ее, словно чумы!

## РАБОТА— ЭТО ПОЧТИ ПАНАЦЕЯ

Мудрый старый король попал в самую точку. Утекло уже много воды, с тех пор как люди узнали, что если они хотят занимать свои места под солнцем, то должны ожидать, что у них на руках должно быть хоть немного мозолей. Работа— это та цена, которой мы наслаждаемся в ходе путешествия по шоссе успеха. Лучше всего мы сможем застраховаться против угрозы потерять последнюю рубашку, если будем всегда держать ее рукава закатанными. Многие люди полагают, что успех зависит от хорошей работы желез, и они правы, если имеют в виду потовые железы. Америка была построена людьми, которые трудились и изо всех сил налегали на весла лодки под названием «жизнь», а вовсе не теми, кто только и делал, что сушил весла.

И не имеет значения, насколько плавно и легко идет по воде эта лодка; всегда находятся те, кто все равно от нее отстанет. И аналогично, независимо от того, с каким трудом дается ее продвижение, всегда найдутся те, кто вырвется вперед. Хочу процитировать старое высказывание: «**Когда дела идут трудно, то труд идет и делает**». Председатель правления одной из самых крупных американских компаний по выпуску резиновых изделий заявил, что работа должна быть удовольствием. Уилл Роджерс161 как-то высказал следующую мысль: «Чтобы преуспеть, вы должны знать, что вы делаете, любить то, что вы делаете, и верить в то, что вы делаете». Согласно Х. М. Гринбергу, который провел психологическую оценку более чем 180 000 человек, почти 80% из них каждый день отправляются на работу с неохотой. Им просто не нравится то, чем они занимаются. Это трагедия. И нет ничего удивительного, что Америка— второразрядная страна, если говорить о производительности труда, а наши товары нередко бывают и третьеразрядными.

Меня часто удивляет число людей, отвечающих на вопросы по поводу их работы в абсолютно негативном духе. Спросите кого-нибудь, как у него дела, и вы вполне можете услышать: «Раз сегодня понедельник, то понятно, что очень плохо» или «Прекрасно, поскольку нынче пятница». Неприятно, но факт, что почти 80% часовых механизмов используются для того, чтобы указывать людям, когда *покидать* работу. Потому отнюдь не удивительно, что большинство сотрудников наших предприятий и учреждений можно назвать скорее «ретивыми убегалами», чем «ретивыми работягами».

Когда я недавно выступал в Лас-Вегасе, сведущий человек рассказал мне, что зал одного из тамошних казино достаточно велик, чтобы в нем целиком разместились два футбольных поля нормального размера. В

этом гигантском помещении установлены сотни устройств, предназначенных для того, чтобы лишить посетителя денег. В этом казино, как во всех других игорных заведениях Лас-Вегаса, вы нигде не сможете увидеть часы. Ни единого циферблата или табло с точным временем. Причина очевидна. Люди окунаются в азартные игры по самым разнообразным причинам, но можно сказать без опасения ошибиться, что они, играя на деньги, получают удовольствие. Азарт этой игры настолько потощает их, что они полностью забывают о времени. Разумеется, владельцы казино совсем не хотят, дабы часы напоминали игрокам, что пора, наконец, кончать. В результате многие азартно играют в течение долгих часов. В некоторых случаях они продолжают играть, пока не просаживают все, что имеют в карманах, или же пока в самом буквальном смысле не сваливаются от усталости и засыпают прямо за игорными столами. Убежден, что если бы эти игроки были так же поглощены своими карьерами и действовали на работе с таким же азартом и усердием, то смогли бы приобрести столько материальных благ и удовлетворить свои психологические потребности в такой степени, какой никогда не достигнуть за игорным столом.

## **ОТНОШЕНИЕ К ТРУДУ—ЭТО УСТАНОВКА**

Когда я только вступил в мир бизнеса, то часто слышал ораторов, которые за столом и с трибуны распространялись по поводу огромных жертв, связанных с восхождением на вершину. Позже, после того как я сам стал лектором, мне доводилось часто повторять данный тезис. Однако, по мере того как шли годы, я постиг, что большинство мужчин и женщин, которые двигались по направлению к вершине, вовсе не «платили цену». Они упорно трудились, потому что в самом деле наслаждались своей карьерой и той работой, которая с нею связана. Люди, добившиеся наивысших результатов в любой области, увлечены тем, что делают, они поглощены работой и погружены в нее, а успех приходит к ним благодаря их влюбленности в то, чем они занимаются. Эти энтузиасты труда сами хотят проводить на работе те немалые часы, которые ей уделяют. Они заполучают работу, но, что более важно, работа заполучает их. Короче говоря, они обладают такой мощной установкой на интенсивный труд, которая часто превращает работу из тяжелой повинности в чистейшую радость. В этом состоит одна из причин, почему я настоятельно подчеркиваю важность наличия правильной психологической установки.

Несколько лет назад, когда я проводил лекционное турне по Австралии, мне встретился молодой человек по имени Джон Невин, который обладал именно такой психологической установкой по отношению к тому, чем он занимался. Этот парень был влюблен в жизнь, в свою семью и в свою работу. Он не только имел работу, которая состояла в продаже уже известной вам энциклопедии «World Book», но и указанная работа имела его, а это означало, что его грядущее продвижение по ступенькам карьеры было быстрым и неизбежным. Всего за четырнадцать лет он прошел путь от частичной занятости [на основной работе Джон тогда развозил молоко] до генерального директора австралийского отделения фирмы «Field Enterprises», которая занимается распространением упомянутой энциклопедии во всем мире. Недавно Джон стал вторым неамериканцем, который был избран в центральное правление указанной фирмы, расположенное в США. Его финансовому положению ничто не угрожает, он хорошо обеспечен материально и благодарен тому, что живет и работает в стране, верящей в систему свободного предпринимательства.

Последующий коротенький рассказ, который Чарлз Гете приводит в журнале «Вехи», подчеркивает важность психологической установки на «наслаждение» ценой.

*В пожилом возрасте* великий французский художник Пьер Огюст Ренуар страдал от артрита, который скрутил и свел судорогой руку мастера. Его друг Анри Матисс, тоже великий художник, с печалью наблюдал, как Ренуар, держа кисть лишь кончиками пальцев, продолжал писать картины, невзирая на то что каждое движение причиняло ему острую боль [62].

Однажды Матисс спросил Ренуара, почему тот, не считаясь с такой пыткой, упорно продолжает заниматься живописью.

Ренуар ответил: «Боль проходит, а красота остается».

## **ЭТА ДОРОГА ВЕДЕТ ПРЯМИКОМ К ПОВЫШЕНИЮ**

Когда вы— разумеется, вовремя— являетесь на работу, то в любой существующей ситуации и на любой должности честно посвящайте день продуктивному труду, будьте лояльны к своему нанимателю и без возражений получайте за свою работу согласованную с ним сумму денег,— тогда и вы и ваш работодатель будете оба относительно довольны. Вы сделаете тем самым достаточно, чтобы сохранять за собой нынешнюю должность [если только не наступит экономический спад], но недостаточно, чтобы получить то повышение, которое хотел бы дать вам наниматель. Мое мнение, сложившееся на базе опыта, состоит в том,

что работодатель почти всегда готов платить вам больше денег, но он занимается бизнесом и управляет коммерческим предприятием, а не благотворительным учреждением. Чтобы хозяин мог платить вам больше, вы должны сделать себя более ценным для него. Этого можно добиться с помощью дополнительных усилий, дополнительной лояльности, дополнительного энтузиазма, дополнительных рабочих часов, а также возлагая на себя дополнительные обязанности и ответственность. В двух словах, вы должны «проехать лишнюю милю», которая, кстати говоря, представляет собой такую полосу на шоссе под названием «жизнь», где никогда не бывает пробок. Перечисленные дополнительные шаги гарантируют вам работу в самые тяжелые времена, а также обеспечивают повышение зарплаты и продвижение по службе во времена хорошие.

Нынешний наниматель, вероятно, был бы готов дать вам повышение, но закон ясно гласит: «Что посеешь, то и пожнешь». Посему, если вы, отлично трудясь, не получаете повышения на сегодняшней работе, то *должны* получить его где-нибудь в другом месте. Когда я подростком подрабатывал в продовольственном магазинчике, то частенько бегал по соседним магазинам, чтобы позаимствовать, а потом вернуть разные товары. Моим «коллегой» по должности в магазине через улицу был мальчик по имени Чарлз Скотт. Чарлз «шевелился» на работе с такой энергией, которой я никогда не видел. Получив какое-нибудь поручение от своего босса, он *ни в коем случае* не шел — делал все бегом. Однажды я спросил своего хозяина мистера Андерсона, почему Чарлз Скотт вечно носится как угорелый. М-р Андерсон объяснил, что Чарлз работает ради повышения, в получении которого твердо уверен, потому что если бы парню не подкинул денег теперешний наниматель, то это сделал бы он сам [м-р Андерсон]. А вот как сказал один человек, разговаривая со своим служащим, который добивался повышения: «Хорошо, я даю вам повышение, о котором вы просите. Мое решение начнет действовать тогда же, когда это сделаете вы».

То громкое «Аминь!», которое вы только что услышали, исходило от Лу Скотта, вице-президента международного агентства по найму менеджеров «Management Recruiters International», которое имеет более 300 офисов по всей Америке и является самой большой организацией по трудоустройству руководящих кадров в стране. Их опыт показывает, что свыше 95% тех, кого указанная фирма устроила на работу, исключая стажеров на первой должности в жизни, обратились в указанное агентство, уже располагая работой. Эта крупная компания обнаружила также, что сотрудник, работающий «выше среднего», готовый проходить лишнюю милю и делать больше, чем ему оплачивают, располагает гарантированной возможностью всегда устроиться на работу. Могу лишь процитировать Лу: «Хорошее просто никогда не залеживается».

Да, дополнительные усилия приносят потрясающие результаты. Мы редко или вообще никогда не слышим о человеке, который достиг чего-то большого, только лишь выполняя ту работу, за которую ему платили. Причина одна — конкуренция. Фактически едва ли не все готовы «пахать» сорок часов в неделю. Однако большинство не проявляет особой заинтересованности перешагнуть через этот рубеж, и в результате здесь конкуренция сильно снижается. Понятно, что становится довольно легко выиграть гонку или продвижение по службе, если конкуренты сами снимаются с соревнования или пропускают попытки.

Согласен, что, возможно, мое отношение к труду сложилось именно таким, каково оно есть, потому что я рос и воспитывался во времена великого кризиса. Маленьким мальчиком я видел, как взрослые люди день за днем покидали по утрам дом в поисках любой работы, готовые делать что угодно, лишь бы только это было честное занятие. Когда они находили место, их радость была настолько всеобъемлющей, что на меня это произвело по-настоящему глубокое и до сих пор не забытое впечатление. Я рассматриваю труд как привилегию и большую честь, потому что он дает нам больше, чем возможность зарабатывать на жизнь; он еще и готовит нас к подлинной жизни, о чем свидетельствует следующая небольшая история.

У одного фермера было несколько сыновей, и он заставлял их чрезвычайно много трудиться по хозяйству. Как-то один из его соседей заметил, что нет необходимо так уж сильно гонять мальчиков, чтобы вырастить урожай. Фермер спокойно, но твердо отвечал: «Я рашу не только зерно, — я рашу мальчиков».

### **УСТУПИТЕ В «МАЛОМ»— ПОТЕРЯЕТЕ ВЕЛИКОЕ**

Мне нравится история про старика, случившаяся где-то в отрогах Аппалачских гор. Много лет назад от каких-то фермеров сбежали свиньи и укрылись в отдаленном районе гор. В течение нескольких своих «свинских» поколений эти некогда домашние животные все более и более дичали, пока, наконец, не стали угрозой для любого, кто встречался им на пути. Разные опытные и квалифицированные охотники пробовали выследить и уничтожить это свинство, но кабанам всякий раз удавалось ускользнуть от преследования лучших охотников в тех краях.

И вот однажды в деревню, которая располагалась ближе всего к местам обитания одичавших и озверевших свиней, вошел какой-то старик, ведя за собой маленького ослика, тянувшего тележку. Она была загружена пиленым лесом, колыями и зерном. Местные жители любопытствовали, куда этот человек шагает и что собирается делать. Он рассказал им, что «прибыл, чтобы изловить ваших диких кабанов». Здешние обитатели стали насмехаться над ним, поскольку никто не верил, что старик сможет справиться с делом, которое оказалось не под силу опытным местным охотникам. Но через два месяца старик возвратился в деревню и сказал ее высypавшим на улицу обитателям, что заманил все стадо в ловушку— специальный загон, который он устроил неподалеку от вершины близлежащей горы.

Затем он объяснил, как смог поймать их. «Первое, что мне надо было сделать,— найти то место, куда свиньи обычно приходили на кормежку. Потом я решил заманивать их в западню, для начала насыпав немного зерна прямо в середине прогалины. Сперва моя приманка малость напугала свиней, но любопытство в конечном итоге взяло верх, и старый боров, который у них верховодил, стал ходить вокруг и принохиваться. Когда он проглотил первую горсть, а затем к нему присоединились другие, я уже твердо знал, что теперь они мои. На следующий день я подсыпал туда чуть больше зерна, а на расстоянии нескольких футов положил одну доску. Сперва они были разбежались от этой доски во все стороны, но «бесплатный обед» очень уж сильно притягивал их, так что не больно надолго они и смылись, а через некоторое время пришли назад подкормиться. Тогда сами-то свиньи этого не знали, но они уже были, как есть, мои. Единственное, что я должен был делать, — это каждый день добавлять чуток зерна, которое им было так по вкусу, да одну досочку или бревнышко, которые нужны были мне, пока деревья не набралось столько, сколько мне требовалось для западни. Тогда я вырыл квадратную яму и забил рядом с ее углом первый кол. Как всегда, когда я добавлял что-нибудь на поляну, они останавливались неподалеку и принохивались, но, в конце концов, все равно возвращались, чтобы ухватить «что-то за ничто». Когда загон с ловушкой был построен, а люк с веревкой готов, привычка свиней ухватить то, чего им хотелось, ни капли не потрудившись ради этого, привела их напрямик в загон, а мне осталось только дернуть за веревку. Это было совсем легко, после того как я приучил их являться за "бесплатным обедом"».

Эта история — подлинная, а суть ее весьма проста. Когда вы делаете животное зависимым от человека в вопросе пищи, то лишаете его изобретательности, и ему грозят неприятности. Тот же самое верно и для человека. Если вы хотите сделать из него калеку, то достаточно всего лишь дать этому человеку на несколько месяцев костыли — или выдавать ему «бесплатный обед» достаточно долго, для того чтобы у него вошло в привычку получать что-то за ничто.

### ЗАПУСТИТЕ МЕНЯ— И Я ВЫЙДУ НА ОРБИТУ

Есть три вещи, которые трудно сделать. Первая— это взобраться на забор, который наклонился в твою сторону. Вторая— поцеловать девушку, которая отклоняется в противоположную сторону, как только может. А третья— помочь тому, кто по-настоящему и не хочет, чтобы ему помогли. Теперь я должен быть честным и признаться, что никогда не пробовал залезть на такой забор [возможно, вам следует чуть дольше задуматься над моим чистосердечным признанием.] Зато я много раз слышал, как человек говорит: «Если бы кто-то дал мне подпорку, чтобы я мог разок вылезти из долгов, оплатить все счета и иметь 1000 долларов в банке, то я уж смог бы пройти остальную часть пути сам по себе, без чужого костыля». Несчастье в том, что многие люди верят в это и «ждут» кого-то, кто придет и запустит их на орбиту. Я сторонник того, чтобы помогать людям, но, как уже указывалось в одной из предшествующих глав, придерживаюсь твердого убеждения, что **если вы даете человеку рыбину, то накормите его на один день, но если научите его, как ловить рыбу, то накормите на всю жизнь.** Я верю, что нужно учить людей «рыбачить». Просто помочь кому-то разделаться с долгами и вдобавок предоставить небольшой запас наличности — это, вообще говоря, неправильный способ оказания помощи. Скорее всего, человек воспользуется «халявой» и потратит неожиданно свалившиеся на него деньги для того, чтобы или «наверстать упущенное», или приобрести какую-то вещь, о которой он давно мечтал, но не мог себе позволить. Короче говоря, такая помощь просто продолжит либо даже еще более укрепит привычку этого индивида расходовать деньги, а не копить их,— привычку, которая до этого держала его финансы на таком уровне, что он никак не мог начать двигаться вперед. Словом, раз уж вы заполучили привычку [то ли хорошую, то ли плохую], то эта привычка заполучила вас.

Например, некоторое время назад, в 1960-е годы, на американском телевидении проводился целый ряд гигантских шоу-викторин. Многие из вас помнят, что на этих шоу выигрыш составлял, бывало, 75 000 долларов, 100 000 долларов и даже больше— в те времена и при тех ценах! Через семь лет проводилось обследование, как сложились дела у тех, кто сорвал на этих викторинах «большой куш». Довольно интересно, но среди тех, кто выиграл 75 000 долларов или больше, не нашлось ни единого человека, у которого было бы на счету больше денег, чем имелось до выигрыша столь значительной суммы денег. Было совершенно ясно, что все победители викторин брали свалившееся на них богатство и быстренько тратили

его, вместо того чтобы вложить этот капитал в дело, разместить его в первоклассных ценных бумагах, дающих надежные и высокие дивиденды, или хотя бы положить деньги под процент, что в любом случае будет означать *стабильное* повышение жизненного уровня. Да и в более поздние времена лица, которым доставались главные выигрыши на штатных лотереях, достигавшие заоблачных сумм в миллионы долларов, в результате приходили к разбитому корыту. Их жизнь оказывалась перевернутой вверх дном — через несколько лет их ждали разбитые семьи, порушенные карьеры, разорванные отношения со старыми друзьями, потеря психологической установки и искаженное представление о себе. Бесплатные обеды не доведут вас до хорошего. Чаще случится так, что вы потеряете больше, нежели выиграете.

## РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ, ИЛИ НЕ ДЕЛАННАЯ РАБОТА

Трагическая история американских индейцев особенно отчетливо показывает, что случается, когда кто-то извне начинает «заботиться» о вас. На границе XIX и XX столетий американское правительство заключило длинную серию соглашений с индейскими племенами, особенно в западной части страны. Эти соглашения затрагивали много вопросов, но главное требование ко всем индейцам заключалось в том, чтобы они сошли с тропы войны, сложили оружие, отправились в резервации и позволили правительству «заботиться» о них. Сегодня все, что вам нужно сделать, — это посетить резервации и взглянуть на незавидное положение индейцев, чтобы своими глазами увидеть, к чему приводит ситуация, в которой человек вынужден отказаться от чувства собственного достоинства в пользу кого-то другого. **Давая человеку пособие, вы лишаете его достоинства, а когда вы лишаете его достоинства, то отнимаете у него и судьбу.** Я хорошо вижу, что Вашингтон раздает сегодня много обедов, которые на первый взгляд выглядят бесплатными, но на самом деле эта кормежка дорого обходится. Рано или поздно мы с вами, равно как и те люди, которые получают «бесплатную» еду, уплатим за нее полную цену, да еще и с процентами.

В наши дни мы слышим множество разговоров по поводу изменения подхода к рабочей неделе. Многие люди считают, что мы должны работать только 30 часов в неделю вместо сорока. Они предпочитают четырехдневную рабочую неделю пятидневной. Я убежден, что мы как страна достигнем гораздо большего, если сконцентрируемся на изменении подхода к «неделанной работе», а рабочую неделю оставим в покое.

Меньше людей сломлено слишком тяжелым трудом, чем попытками увернуться от него. Фактически жизнь похожа на точильный камень. В зависимости от материала, из которого вы сделаны, она либо *разотрет* вас в порошок, либо *натрет* до блеска.

## ТРУД РАДИ ЖИЗНИ

В проводимых по всей стране беседах с компаниями и отдельными лицами я часто спрашиваю своих собеседников, что они поставили бы на первом месте в списке их желаний по поводу завтрашней жизни. Они часто упоминают такую вещь, как безопасность и защищенность. Когда я обсуждаю со слушателями внутреннее достоинство труда и то ощущение безопасности, которое он дает труженику, то мне нередко приходит на ум пример, который интригует, но не удивляет меня. Он касается того, что случилось за последние несколько лет в Швеции. Шведское правительство гарантирует каждому гражданину, что будет «заботиться» о нем с рождения и до смерти. Несмотря на тот факт, что Библия ясно учит нас закону «кто не работает, тот не ест», многие шведы убеждены, будто правительство обязано давать им средства к существованию, должно «заботиться о них». В значительной степени оно так и делает. Когда шведский гражданин идет к терапевту, дантисту или в больницу, ему не нужно оплачивать никаких счетов, — об этом «позаботится» правительство. Когда там рождается младенец, правительство платит по всем счетам и еще дает деньги для поддержки матери и ребенка. Если доход шведа не позволяет ему обеспечивать себе и семье минимальный уровень жизни, то в ситуацию вмешивается правительство и покрывает разницу.

Стороннему наблюдателю может показаться, что благодаря такой великолепной системе шведы должны быть самым счастливым народом, населяющим планету. Они, казалось бы, обеспечили себе прекрасную жизнь, — но так ли это? Помимо наличия одного из самых высоких уровней налогообложения по сравнению с любой западной страной, Швеция обладает также самым высоким ростом уровня молодежной преступности. Там быстрее всего нарастает проблема злоупотребления наркотиками, самый высокий процент разводов и самое большое падение посещаемости церквей. Все это способствует огромному количеству проблем в сегодняшнем шведском обществе и сулит еще больше проблем в будущем. Приведенные данные многое говорят нам о людях молодого и среднего возраста; а как обстоят в Швеции дела с пожилыми гражданами? В этой стране «гарантированной безопасности» зафиксирован самый высокий на Западе уровень самоубийств среди пенсионеров. Совершенно очевидно, что существует огромная разница между вашими собственными действиями по обеспечению себе безопасности к моменту выхода на пенсию и расчетом на кого-то постороннего, кто позаботится о вас. Да, **реальное чувство**

**безопасности и защищенности достижимо только за счет внутренней работы.** Его нельзя дать или обеспечить — оно должно быть заработано.

## **БУДЬТЕ ЗАНЯТЫ ДЕЛОМ— И ДЕЛАЙТЕ ЕГО КАК МОЖНО ЛУЧШЕ**

В течение трех десятилетий, минувших после окончания второй мировой войны, в Америке колоссальным образом увеличилось свободное время, отводимое населением под досуг. За этот же самый период выросли и различные социальные проблемы и недуги. Расстройства психики, нервные срывы, разбитые браки, алкоголизм, наркомания и рост преступности напрямую связаны со слишком большим свободным временем, когда людям нечего делать. Добавьте к этому вседозволенность которая пропитала нашу культуру сверху донизу, и психологическую установку на то, чтобы делать ровно столько, сколько достаточно для более или менее приличной жизни, — и проблемы умножатся еще более.

Труженики часто перестают гордиться своим трудовым мастерством, а их производительность и качество сделанного начинает снижаться. Когда труд становится менее производительным и качественным, то его результатом будет выпуск низкопробных товаров, а низкопробные товары не находят себе рынка, потому что американские потребители требуют качества. Они поворачиваются к иностранному импорту, а американский производитель из-за понижения объема продаж попадает в тиски.

Америка как страна должна заново усвоить идею о высокой отдаче на работе и о добросовестном, честном труде, за который получают честную оплату. Конечно, общество должно помогать нам заработать на жизнь, но мы должны трудиться для этого. Нам следует полностью отказаться от философии «делать поменьше — получать побольше», иначе мы станем жертвой «ножниц» между нашими заработками и стоимостью высококачественных товаров и услуг. Единственный план действий, который сработает на длительную перспективу, — это внутреннее изменение всей нашей философии. Мы должны производить качественные товары, на которые у людей существует спрос, и продавать их по надлежащей цене, — иначе американский потребитель будет все более и более поворачиваться лицом к импортным изделиям.

К счастью, мы в состоянии достичь этого. Я могу сделать подобное заявление без всяких оговорок, потому что американский рабочий в условиях тщательно контролируемых испытаний систематически и на самых разных проектах обгоняет по производительности своих японских или европейских коллег. Лучшее качество — значит, лучшая цена. Когда мы действуем так, как умеем, то американское «ноу-хау» и производительность *по-прежнему* остаются лучшими в мире. К сожалению, в последнее время наше трудолюбие стало далеко не лучшим. Проведенное в 1974 году обследование состояния дел в 12 наиболее высокоразвитых промышленных странах мира показало, что по своей производительности американский рабочий фактически занимает сейчас лишь 11-е место. Итоговый результат — более низкое качество и более высокая цена, а это означает рост иностранного импорта. Решением данной проблемы является честный труд, — а не более высокие тарифные ставки. Мы не «платим цену» за более добросовестный труд, а «наслаждаемся» им и его плодами.

Очень хорошо говорит об этом следующее рекламное объявление, подготовленное фирмой «Warrier and Swasey».

*Орден Белой куртки.* На ежегодном вечере встречи выпускников колледжа Уильяма и Мэри в Вирджинии вы можете увидеть знаменитого губернатора, президента колледжа и вообще любое число видных деловых людей и специалистов разных профессий, которые гордо носят белую куртку. Этот наряд показывает, что люди, которые облачены в белые куртки, зарабатывали все или большинство денег на оплату своей учебы в колледже, трудясь официантами и обслуживая клиентов за столами.

Они не стыдились неквалифицированного труда, не требовали работы, которая бы им нравилась, и не просили о правительственной помощи — они *подавали еду на столы*, и это помогло им заработать деньги на то образование, которое они сегодня так прекрасно используют.

В реестре членов Ордена Белой куртки фигурируют лица, которыми было бы вправе гордиться любое сообщество на земле. Пожалуй, такую же главу можно вписать в историю каждого студенческого городка в Америке.

То громкое «а-минь!», которое вы сейчас слышите, подает из своего угла автор.

Американский толковый словарь указывает, что безопасность — это отсутствие риска или опасности, состояние, когда человек свободен от сомнений или страха, не испытывает беспокойства или неуверенности и т. д. Лично я думаю, что генерал Дуглас Макартур дал лучшее определение. Он сказал: «Безопасность— это способность творить и производить». Я согласен. Человек, который обрел чувство собственного достоинства и уверенность в себе тем, что производит все необходимое для удовлетворения личных потребностей, располагает бесконечно большим ощущением безопасности, нежели тот, кто передает решение своих проблем или удовлетворение потребностей в чьи-то чужие руки. Я уже говорил ранее: **«Труд дает нам больше, чем возможность зарабатывать на жизнь; он дает нам саму жизнь»**. Мужчина или женщина редко бывают действительно счастливыми, если он или она не посвятили себя труду и не вносят вклад в жизнь других людей.

## **ПЕРВЫМ ДЕЛОМ—НАЧНИТЕ**

Предприниматели согласны в том, что уже работающий человек имеет гораздо более высокие шансы получить место получше, нежели безработный. Это особенно верно в том случае, если безработный уже очень долго не трудится. Занятость— это первая ступенька на общественной лестнице, и на нее труднее всего подняться. Если в вас есть то, что требуется для получения работы, то легко подниматься на следующие ступеньки, после того как вы взойшли на первую.

Одна крупная, если не главная проблема состоит в том, что большинство людей предъявляет к своей работе слишком много уточняющих требований. Они ищут «идеальную» работу или нанимателя, не признавая даже самим себе, что не обязательно являются идеальными сотрудниками. Многие из соискателей чрезмерно убеждены в том, что работа должна обеспечивать чувство удовлетворения, а также оплаченный отпуск, оплату времени, пропущенного по болезни, и пенсионное пособие. Преуспевающий и уже работающий человек, который хочет поменять место работы,, может рассчитывать на то, что на новом месте все эти пожелания будут удовлетворены. Но для человека неблагополучного и лишенного работы эти требования могут оказаться чрезмерно честолюбивыми, чтобы на них можно было рассчитывать уже в отправной точке. Помните, единственные люди, кто всегда начинает работу с самой верхней точки, — это могильщики, но они непременно заканчивают работу, находясь глубоко на дне ямы.

В любом деле вы можете добраться до самой верхней точки, если правильно и своевременно начнете двигаться, и потому вам необходимо ощущение безотлагательной Потребности поскорее начать. Как только вы начали двигаться, не так уж и трудно продолжать путь. Если вас ждет трудная или неприятная работа, приступайте к ней немедленно. Чем дольше вы ждете, тем более сложной и пугающей она становится. Немного похожее чувство испытываешь, когда впервые окажешься на доске, расположенной высоко над гладью плавательного бассейна. Когда вы пытаетесь решить, стоит ли вам в действительности нырять, то чем дольше вы ждете и колеблетесь, тем меньше шансов, что, наконец, решитесь совершить прыжок в воду.

## **КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ**

---

## **ГЛАВА 2**

### **БУДЬТЕ ГОТОВЫ**

#### **ТЕРПЕНИЕ, УПОРСТВО И ПОТ**

Невозможно обсуждать такую материю, как труд, и не вплести в нее несколько нитей, посвященных психологической установке. Томас Эдисон— классический пример того, как установка соотносится с качеством труда. Когда молодой репортер допытывался у него о ходе работ над неким изобретением, которым Эдисон был занят в течение долгого времени, тот раскрыл ему один из секретов своего величия. Молодой журналист спросил: «Мистер Эдисон, как чувствует себя человек, 10 000 раз потерпев неудачу в работе над своим очередным замыслом?». Эдисон ответил: «Молодой человек, поскольку вы только начинаете свою жизнь, я выскажу мысль, которая в будущем должна принести вам пользу. Учтите, я ни в чем не потерпел неудачу 10 000 раз. Я успешно нашел 10 000 путей, которые не дают желаемого результата».

Сам Эдисон оценивал, что фактически он в процессе работ над изобретением и усовершенствованием лампы накаливания выполнил более чем 14000 экспериментов. Он успешно нашел множество путей, которые не дают нужного результата, но продолжал упорно работать, пока не нашел всего один путь, обеспечивающий желанный результат. Он доказал, что **единственное различие между снайпером и мазилой состоит в том, что снайпер — это просто тот мазила, который настойчиво продолжал стрелять.**

### **НЕУДАЧУ ВЫ ТЕРПИТЕ, ЛИШЬ КОГДА СДАЛИСЬ**

Вы не побиты, пока сами не решили выйти из драки. Если сказать это же самое по-другому, то, добавив впереди две буквы, вы превращаете «беду» в «победу». Давайте рассмотрим некоторые другие примеры. Джерри Уэст, один из величайших баскетболистов всех времен, в бытность пацаном столь плохо обращался с мячом, что дети, жившие по соседству, никогда не брали его погонять с ними в баскет на лужайке, где был вкопан столб со щитом и кольцом. Но упорный труд и тренировки позволили ему сделать блестящую карьеру.

Такие слова, как упорство, преданность делу, работа, не щадя усилий, а также знаменитые кровь, пот и слезы, о которых столь красноречиво сказал Черчилль, когда поднимал Англию в самый трудное для нее время, ставшее затем самым прекрасным часом ее славы, могут звучать не особо пленительно, но они работают— и являются главными ингредиентами в рецепте блюда под названием «величие». Если оставаться реалистом, то лишь эти слова описывают те единственные характеристики, которые только и могут преодолеть возникающие препятствия.

Прославленный древнегреческий оратор Демосфен имел такой дефект речи, что его одолевала застенчивость и он уклонялся от общения с окружающими. Отец оставил ему состояние, которое делало Демосфена богатым человеком, но согласно греческому закону, он должен был отстоять свое право на собственность в публичных дебатах, прежде чем сможет претендовать на наследство. Заикание в сочетании с застенчивостью сделали его по существу беспомощным, и он утратил свое богатство. *После этого* Демосфен, не щадя себя, приступил к работе и за счет невероятных усилий поднял свое ораторское мастерство до высот, никогда прежде не покорявшихся простому смертному. История не сохранила в своих анналах имени человека, которому досталось наследство Демосфена, но школьники всего мира на протяжении веков изучают историю жизни великого оратора. Вот уж воистину:

«Сколько бы раз вас ни сбили с ног, вы не проиграли бой, если смогли подняться на один раз больше, чем были повержены в нокаун».

### **НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ НЕУДАЧЕ СДЕЛАТЬ ВАС ТРУСОМ**

Если вы знаете в глубине души, что приложили максимум усилий для достижения какого-то результата, хотя и не преуспели, то не выходите из игры. Просто начните другой проект. Близкий друг как-то втянул меня в деловое предприятие, связанное с одной технической новинкой, которая не захотела продаваться. К счастью, я вышел из этого дома, прежде чем в нем обрушилась крыша. Мой друг, однако, потерял несколько тысяч долларов. Когда вся эта коммерческая затея подошла к концу, он философски заметил: «Ты ведь знаешь, Зиг, я ненавижу терять деньги, но настоящую озабоченность вызывает у меня то, что страх делает меня чрезмерно осторожным и превратит в финансового труса применительно к будущим деловым возможностям. Если это случится, то мои убытки вырастут во много раз». Что верно, то верно.

Один молодой человек не позволил, чтобы подобное случилось с ним. Он занимался нефтяным бизнесом и остался без гроша, так что ему пришлось продать свою долю в деле партнерам, которые продолжали искать хорошее месторождение. Затратив массу времени и усилий, они добились перелома, и из пробуренной ими скважины, наконец-то, забил мощный нефтяной фонтан. Позже их компания стала называться «Cities Service», а сегодня мы знаем ее как «CITGO». А молодой человек, который вышел из указанного бизнеса и остался на бобах, позже занялся производством одежды и погорел на этом даже хуже, чем было у него до этого с нефтью. Фактически он просто разорился. Однако энергичный и верящий в себя парень все равно не был обескуражен. Позже он обратился к политике. Историки уже говорят добрые слова о Гарри Трумэне— двукратном неудачнике, который продолжал не сдаваться, пока не стал президентом Соединенных Штатов.

**Неудачу правильно характеризуют как движение по линии наименьшего сопротивления, в то время как успех часто является вопросом настойчивости, когда человек просто продолжает работать и верить, что успех обязательно придет. Если ваша конкретная работа тяжелее, чем вам бы хотелось, вспомните только,**

что опасная бритва не будет хорошо делать свое дело, если точить ее на бархатном пояске, и человека не научить хорошо делать его дело, если кормить с ложечки.

**Успех приходит в том случае, когда возможность встречается с подготовленностью.** Часто бывает, что он — где-то рядом, сразу за вершиной соседнего холма или за ближайшим углом. Иногда требуется всего один дополнительный толчок, чтобы взойти на тот холм или завернуть за этот угол. Прав был один остряк, когда сказал: «Если у вас достаточно тяги, вам не нужно волноваться насчет толчка».

Президент Калвин Кулидж написал: «Ничто в мире не сможет заменить настойчивости и упорства. Талант наверняка не заменит. Нет ничего более обычного, чем неблагополучные люди, наделенные талантом. Гений тоже не заменит. Гений, который ничего не достиг, почти вошел в поговорку. И образование не заменит. Мир полон образованными изгоями. Настойчивость, решительность и упорный труд — вот что приведет к результату».

## СТРЕМЛЕНИЕ ПРЕОДОЛЕВАЕТ СОПРОТИВЛЕНИЕ

Продолжая свое путешествие на вершину, вы должны помнить, что каждая ступенька лестницы уложена с целью удерживать вашу ногу ровно столько, сколько достаточно, чтобы ступить выше, — и не больше. Ступенька не предназначена для того, что вы на ней отдыхали. Все мы устаем и порой приходим в уныние, но как часто говорил боксер Джеймс Дж. Корбетт, долго бывший чемпионом в тяжелом весе 167:

«Вы станете чемпионом, если продержитесь на ринге еще один раунд. Когда дела идут туго, нужно перетерпеть еще один раунд». Уильям Джеме указывал, что мы имеем далеко не только второе дыхание, но располагаем также третьим, четвертым, пятым, шестым и даже седьмым дыханием. Внутри каждого индивидуума таятся огромные резервы, но они ничего не стоят, если вы не знаете, что они там есть, и не упорствуете в их использовании. Всемирно известный виолончелист Пабло Казаль спустя многие годы, после того как достиг международного признания в качестве выдающегося музыканта, по-прежнему занимался каждый день по шесть часов. Кто-то спросил маэстро, почему он продолжает столь упорно трудиться. Ответ был простым: «Думаю, что я делаю успехи».

Возможность стать великим не стучится в дверь; она сидит внутри каждого из нас. Однако чтобы извлечь ее на поверхность, мы должны работать. Часто нам подсказывают ковать, пока железо еще горячо, и это хороший совет. Еще лучший совет, однако, состоит в том, чтобы самому делать железо горячим, нанося по нему энергичные удары. Да, настойчивость и упорный труд жизненно важны. Любой специалист по продажам и руководитель службы сбыта скажет вам, что каждое «нет» потенциального клиента ощутимо приближает вас к «да». Известное выражение, что часто самое темное время бывает перед самым рассветом, — это не только избитая фраза. Когда вы работаете и развиваете свое мастерство и таланты, ваш день непременно придет. Я мог бы также указать, что, даже если бы ваш день никогда не пришел, вы все равно останетесь настоящим победителем. Внутри вас будет жить знание, что вы действовали как только могли лучше. При таком подходе к жизни, при наличии желания и решимости добиться успеха существуют большие шансы, что вы действительно добьетесь его, и он будет большим.

Вине Ломбарди, легендарный гений тренерского искусства, который был единственным человеком, сумевшим привести к званию чемпиона мира последовательно три команды по американскому футболу, где он работал тренером, однажды сказал: «Никогда я не знал сколько-нибудь стоящего человека, который, в конечном счете, не ценит бы в глубине души тяжкого труда и дисциплины. Есть в хороших людях что-то такое, из-за чего они по-настоящему тоскуют о дисциплине и нуждаются в ней».

## НИКАКИХ ЛЕНТЯЕВ

На протяжении данного раздела я все время говорю про важность труда и убеждаю вас в этой идее. Поэтому теперь вас может удивить, когда я скажу, что **нет такой вещи, как лентяй; просто человек или болен, или у него не хватает воодушевления.** Если он болен, то должен идти к врачу. Если ему недостает воодушевления, то имеется несколько действий, которые он должен совершить. Такой человек должен читать и перечитывать данную книгу, слушать выступления лекторов и ораторов, вырабатывающих мотивацию, а также общаться с людьми, в которых много воодушевления. Боб Ричарде, бывший олимпийский чемпион и один из по-настоящему великих ораторов Америки, приводит сильный аргумент в пользу вдохновения, рождаемого надлежащим кругом общения. Он указывает, что на Олимпийских играх спортсмены неоднократно добиваются рекордных результатов потому, что они захвачены царящей там атмосферой величия.

Когда молодой парень или девушка видят рядом других спортсменов со всех континентов, которые раз за разом превосходят свои прежние лучшие результаты, то каждый из них мечтает и стремится тоже побить свой личный рекорд, «победить самого себя». Человечество в своей лучшей части способно на грандиозные свершения, и Ричарде указывает, что контакты с чемпионами порождают чемпионские показатели.

Рискуя чрезмерным упрощением, я все-таки скажу о своем убеждении, что многие «ленивые» люди испытывают проблему со своим внутренним образом и психологической установкой. Они как бы сопротивляются тому, чтобы отдавать своей работе или профессиональной деятельности максимум усилий. Эти мнимые лодыри опасаются, что если отдадут делу все свои усилия или знания и не добьются желанного результата, то станут окончательными неудачниками. Они как бы втолковывают себе, что если будут действовать вполсилы и не достигнут цели, то у них будет внутри маленькое оправдание. Перед самими собой они не будут выглядеть неудачниками, потому что вроде бы и не старались по-настоящему. Часто такие люди пожимают плечами и говорят: «А мне это не больно и нужно». Точно так же обстоит дело со многими людьми, работающими в самых разных сферах. В большинстве случаев демонстративное нежелание работать проистекает из других и гораздо более глубоких проблем.

Имея все это в виду, позвольте мне призвать вас бросить на себя еще один взгляд. Если при этом вы усечете любые проявления плохого внутреннего образа или неверной психологической установки, то возвращайтесь к разделу второму и копайтесь в нем до тех пор, пока ваше представление о себе не станет таким как надо.

## ГЛАВА 3

### ЗАЛИВКА, НАКАЧИВАНИЕ И ПОЛУЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА

#### ЗАЛИВКА НАСОСА

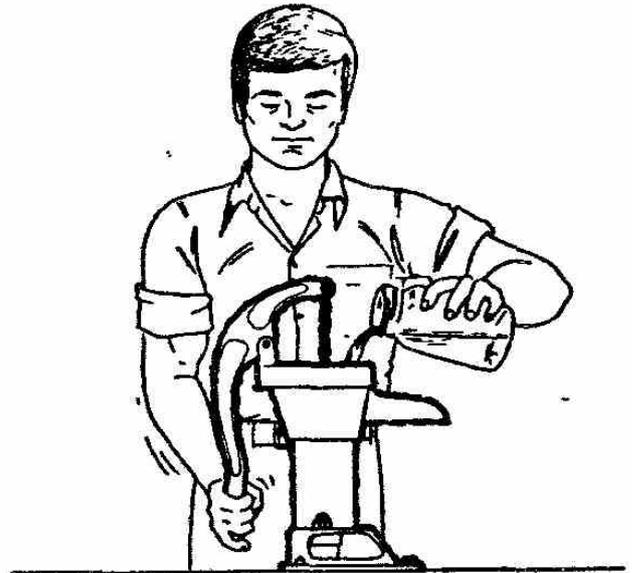
Один из реквизитов, которые я использую на своих выступлениях по всей стране, — старомодный водяной насос, сверкающий хромированными деталями, — конечно, воображаемый. Лично мне нравится рассказ про этот насос, потому что для меня он представляет собой рассказ про Америку, рассказ про систему свободного предпринимательства и рассказ про человеческую жизнь. Хочется надеяться, что вы имели возможность по крайней мере однажды воспользоваться одним из таких вроде бы устарелых и почти вышедших из употребления устройств для выкачивания воды. Если у вас действительно есть подобный опыт, то он поможет вам оценить значимость последующих размышлений.

Итак, несколько лет назад в жаркий августовский день два моих друга, Бернард Хейгуд и Джимми Гленн, ехали на машине по предгорьям Аппалачей на юге Алабамы. Их совершенно измучила жажда, и поэтому Бернард подъехал сзади к старому заброшенному фермерскому дому с водяным насосом во дворе. Он выпрыгнул из автомобиля, подбежал к насосу, ухватился за рукоятку и начал качать. После нескольких безуспешных качков Бернард показал пальцем на старое ведро, валявшееся неподалеку, и попросил Джимми взять эту посудину и зачерпнуть немного воды из близлежащего ручья, чтобы «заправить» насос. Как это хорошо известно всем, кто когда-либо имел дело с насосами, сперва нужно Залить в корпус насоса немного воды, чтобы «заправить» насос и дать тем самым струе воды возможность начать литься.

В игре под названием «жизнь» дело обстоит примерно так же: прежде чем вы сможете *получить* что-то от нее, вам нужно *дать* что-нибудь ей. К сожалению, имеется множество людей, которые стоят перед печью под названием «жизнь» и говорят: «Печь, а печь, дай мне хоть немного тепла, а я потом подкину в тебя дров».



1. Начинайте с полной самоотдачи.



2. Залейте насос (подключайте себя ко всему, что вы делаете).



3. Сперва упорство и пот, и лишь потом — результат.



4. Жизнь так здорово вознаграждает, после того как вы сделали свою часть работы.

Не раз бывает, что сотрудник приходит к начальнику и говорит: «Дайте мне повышение, и тогда я начну делать свою работу лучше и проявлять больше добросовестности». Часто торговый агент идет к боссу и говорит: «Сделайте меня менеджером службы сбыта, — и я покажу вам по полной программе, что в действительности могу делать. Это правда, что до сих пор я показал себя не слишком хорошо, но мне нужно получить ответственный пост, чтобы работать на максимуме возможностей. Поэтому сделайте меня начальником, а потом только наблюдайте, как я раскручу дела». Да и школьник порой говорит учителю, что, мол, если я принесу домой плохие отметки за эту четверть, то мои предки просто достанут меня. Поэтому, дорогая учительница, если вы только выставите мне за эту четверть хорошие оценки, то обещаю: в следующую четверть буду заниматься действительно как зверь. Мой опыт говорит, что из этого ничего не получается. Если бы такой подход давал результаты, то можно легко вообразить фермера, который молится примерно так: «Боже милостивый, если только ты дашь мне хороший урожай в этом году, я обещаю в следующем высадить самые лучшие семена и трудиться изо всех сил». На самом же деле они говорят так: «Вознагради меня, и тогда я смогу вырастить урожай». В жизни ничего не получается даром. **Вы должны что-либо дать жизни, прежде чем сможете рассчитывать что-нибудь получить от нее.** И если только вы на протяжении остальной части своей жизни будете исходить из этой формулы, то сможете решить многие из своих проблем.

Фермер должен весной или летом бросить в почву семена, чтобы осенью пожинать урожай. Кроме того, ему необходимо «вложить» большое количество труда, прежде чем грядущий урожай достигнет той стадии, когда его можно будет собрать. Школьник вкладывает в учебу сотни часов труда, прежде чем получит знания и аттестат зрелости, свидетельствующий об окончании школы. Тот, кто сегодня является рядовым служащим, а завтра становится руководителем, вкладывает в работу значительное количество дополнительных усилий. Сегодняшний вроде бы незаметный спортсмен, который завтра становится чемпионом, вкладывает в это значительную часть себя — в форме пота и самоотдачи, прежде чем будет пожинать лавры чемпиона. Линейный руководитель сегодня, который завтра становится президентом корпорации, — это человек, который вкладывает в работу всего себя. Сегодняшний торговый агент, становящийся назавтра менеджером всей службы продаж, — это человек, который хорошо понимает принцип первоначальной заливки насоса. Если вы вложили что-то «в», то закон компенсации говорит, что вы обязательно получите что-нибудь «из».

### ТЕПЕРЬ НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ

Ладно, давайте вернемся к моим друзьям в Южной Алабаме. В тех краях август — жаркая пора, и после нескольких минут качания Бернард изрядно вспотел. В этот момент он начал задавать себе вопрос, сколько он готов поработать ради получения этой воды. Иными словами, его беспокоило, каково будет вознаграждение по сравнению с величиной затраченных усилий. Через некоторое время он сказал: «Джимми, я вообще не верю, что в этой скважине есть хоть капля воды». Джимми ответил: «Да, она здесь есть, Бернард; на юге Алабамы скважины всегда глубокие, и это хорошо, потому что глубокая скважина дает хорошую, чистую, приятную во всех отношениях воду, которая и на вкус лучше любой другой». Джимми ведь здесь говорит и про жизнь тоже, не правда ли? Те вещи, для получения которых нам нужно как следует потрудиться, мы и ценим потом больше всего.

А пока Бернард так разгорячился и устал, что он в самом буквальном смысле опустил руки и сказал: «Джимми, в этой скважине нет никакой воды». Джимми быстро подхватил ручку насоса и продолжил качать, одновременно сказав: «А теперь не останавливайся, Бернард; если ты это сделаешь, вода полностью уйдет назад, и потом тебе надо будет все начинать сызнова». Это также вполне жизненная ситуация. Не существует такого человека — независимо от возраста, пола или рода занятий, — которому никогда не довелось подумать, что и ему тоже надо «кончать с этим качанием», поскольку там нет никакой воды. Посему, если и вас иногда посещают подобные мысли, то вы должны немного успокоиться, зная, что находитесь в большущей компании «единомышленников».

### ВСЕГО ЕЩЕ ОДИН РАЗОЧЕК

Теперь давайте посмотрим на нечто интригующее и вместе с тем очевидное. Не существует никакого способа взглянуть на насос снаружи и определить, сколько еще потребуются качков, чтобы из него, наконец, полилась вода: всего два или целых две сотни. Аналогично, часто не существует никакого способа приглядеться к игре под названием «жизнь» и выяснить, действительно ли долгожданный большой прорыв

случится для вас завтра или для этого потребуется еще неделя, месяц, год или даже более длительный период.

Но есть вещь, которую я знаю вне всякого разумного сомнения. Так вот, независимо от того, чем вы занимаетесь, **если вы будете качать достаточно долго, достаточно упорно и с достаточным энтузиазмом, то рано или поздно затраченные усилия принесут вознаграждение.** Знаю я и следующее: точно так же, как вы не забьете гол, если остановитесь на линии вратарской площадки перед пустыми воротами, вам не удастся утолить свою жажду водой, которая почти полилась из насоса. К счастью, после того как вода уже потекла, единственное, что вы должны делать, — это поддерживать в насосе некоторое устойчивое давление, и вы будете получать больше воды, чем сможете использовать. Такова же история всякого успеха и счастья в жизни.

Мораль, вытекающая из всего сказанного, ясна. Что бы вы ни делали, занимайтесь этим с правильной психологической установкой и надлежащими привычками, но в первую очередь— вцепитесь в это дело с целеустремленностью и упорством бульдога. И точно так же, как до желанной струи воды часто остается качнуть насос всего один разок, сладостный вкус успеха и победы зачастую ждет вас сразу за верхушкой холма или за углом. А дальше, будь вы врачом, адвокатом, студентом, домохозяйкой, простым рабочим или торговым агентом, но как только вы получите первую струю воды, дальше будет уже легко поддерживать ее поток за счет сравнительно небольших, но устойчивых усилий.

Убежден, что рассказ о насосе — это рассказ о жизни и о системе свободного предпринимательства. Я говорю так потому, что ваш успех в действиях как с насосом, так и с жизнью не имеет никакого отношения к вашему возрасту или образованию, к тому, являетесь ли вы темнокожим или белым, мужчиной или женщиной, человеком с избытком веса или чрезмерно худым, экстравертом или интровертом, а также католиком, евреем или протестантом. Зато он имеет самое тесное отношение к дарованными вам Богом как свободному человеку правами трудиться столь долго, как вы пожелаете, столь упорно, как вы того пожелаете, и с таким энтузиазмом, как вы пожелаете, дабы получить в жизни все, чего вы действительно хотите.

Продвигаясь к вершине, помните историю про насос. Если вы начинаете качать небрежно, вполсилы или без энтузиазма, то будете качать вечно, но ничего так и не случится. С самого начала качайте изо всех сил и поддерживайте в себе этот запал, пока не добьетесь, чтобы вода потекла. После этого произойдет замечательная вещь. Как только из насоса польется водяная струя, вам достаточно только поддерживать устойчивое давление, — и придет такое время, когда вознаграждение будет настолько огромным, что вы будете получать то, чего вам хочется, вместо необходимости хотеть то, что вы имеете.

Аналогия, которую я использовал ранее, когда рассказывал о начальном этапе движения локомотива, вполне подходит и здесь. Часто бывает трудно заставить поезд стронуться с места, но, как только он уже покатил по рельсам, требуется значительно меньше топлива, чтобы поддерживать его продвижение вперед.

Теперь, когда вы посмотрите на символический рисунок, изображающий вас на лестнице, которая ведет к вершине, то обнаружите себя на ступеньке с надписью «труд». Сейчас вы готовы подняться на последнюю ступеньку под названием «желание», после чего окажетесь прямо перед стеклянными дверями завтрашнего дня, которые вот-вот распахнутся перед вами. В этот момент уже очевидно, что при небольшой дополнительной «тяге» вы не нуждаетесь ни в каком внешнем «толчке». А посему «подтянитесь», мой друг, ведь вам осталось сделать всего один захватывающий шаг до банкетного зала жизни.

## **РАЗДЕЛ СЕДЬМОЙ ЖЕЛАНИЕ**

НАЗНАЧЕНИЕ:

**1. РАЗДУТЬ ПЛАМЯ ВАШЕЙ МОТИВАЦИИ ДО ТАКОЙ ИНТЕНСИВНОСТИ, ЧТОБЫ ТЕПЛАЯ ВОДИЦА ПОСРЕДСТВЕННОСТИ ПРЕВРАТИЛАСЬ В ПАР НЕОДОЛИМОГО ЖЕЛАНИЯ**

**II. ПОЗНАКОМИТЬ ВАС С ОБДУМАННЫМ НЕВЕДЕНИЕМ И НАУЧИТЬ, КАК БРАТЬ КИСЛЫЕ ЛИМОНЫ, ДОСТАВШИЕСЯ ОТ ЖИЗНИ, И ПРЕВРАЩАТЬ ИХ В СЛАДКИЙ ЛИМОНАД.**

III. НАУЧИТЬ ВАС, КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ В КАЧЕСТВЕ ПОДСТАВОК, ВЕДУЩИХ К БОЛЕЕ НАСЫЩЕННОЙ ЖИЗНИ

IV. УБЕДИТЬ ВАС В ДОСТОИНСТВАХ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВЫДЕЛИТЬ ПОЗИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ТОЙ АМЕРИКИ, КОТОРУЮ Я ЛЮБЛЮ, ПОДЧЕРКНУТЬ ЕЕ СИЛУ, СОСТРАДАТЕЛЬНОСТЬ И ВЕЛИКОДУШИЕ, ОБРАТИВ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ НА УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ АМЕРИКА ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ.

V. ЯСНО УКАЗАТЬ ШАГИ, КОТОРЫЕ **ВЫ** МОЖЕТЕ ПРЕДПРИНЯТЬ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ АМЕРИКУ И ДАЖЕ СДЕЛАТЬ ЕЕ СИЛЬНЕЕ.

### ОСОБАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ

Я убежден, что каждый американец, любящий свободу, должен прочитать эту книгу:

ONE NATION UNDER GOD, Rus Walton [Рус Уолтон, «ОДНА СТРАНА ПОД БОГОМ»].

P. O. Box 2467

Capitol Station

Washington, D.C. 20013

## ГЛАВА 1

### ОТ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ ДО МЕТЕОРА

#### «УРАВНИТЕЛЬ»

На старом добром американском Западе была такая штука, которая именовалась «уравнитель»; его еще называли шестизарядником. Он позволял маленькому человеку поставить большого человека на место, «уравнять» его с собою по габаритам. В сегодняшнем мире шестизарядник вышел из употребления, но уравнитель остался — он теперь называется «желание». **Желание — это та жизненная составляющая, которая превращает теплую водицу посредственности в пар выдающегося успеха.** Это та составляющая, которая позволяет человеку средних способностей успешно конкурировать с теми, у кого талант гораздо выше. Желание — это та «приправа», которая дает маленькую разницу во вкусе, а ведь большой успех в жизни складывается именно из таких маленьких разниц.

Желание — это действительно важная приправа и добавка. Оно есть та часть одеяла, которая делает его шире кровати и тем самым позволяет вам укутаться и спать в тепле; это как раз та небольшая дополнительная теплота, которая превращает воду в пар. При 99°C вода достаточно горяча, чтобы вы могли использовать ее для бритья или заварить чашку кофе. Добавьте еще один градус — и эта горячая вода превратится в пар, который даст локомотиву силу промчат по всей стране, а пароходу — проплыть по всему миру. Желание — та небольшая добавка, которая приведет вас на вершину лестницы. Ведь именно так оно сработало для других. Тай Кобб, например, обладал просто огромным желанием. Грантленд Райе доносит это желание до нас, когда рассказывает: «Вспоминаю день, когда Кобб вышел на игру в таком состоянии, что ноги у него были дряблыми, словно кусок сырого мяса. У парня была температура 39,5°C, и доктора приказали ему оставаться в постели хотя бы несколько дней. Однако в тот день играла его команда, а коль Тай Кобб был озабочен исходом встречи, это означало, что он будет играть. И он действительно вышел на поле, причем сделал три попадания, пробежал три базы, сделал всю игру — и затем рухнул на скамейку».

Когда я думаю о желании, то вспоминаю другого бейсболиста. Как по мне. Пит Грей бессмертен, и ему по праву принадлежит место в зале бейсбольной славы, расположенном в Куперстауне, штат Нью-Йорк. Когда Пит был молодым парнем, им владело непреодолимое желание играть в главной бейсбольной лиге. «Я намерен подняться на самую вершину», — снова и снова повторял он. Венцом его амбиций была мечта отыграть матч на стадионе «Янки». В 1945 году Грин добился этого, выступая в команде «Браунсы» из Сент-Луиса». Он выступал в главной лиге только один год, не показывая выдающихся результатов и ничем

особенным не блистал. Однако я все равно настаиваю, что Пит Грей бессмертен и заслужил себе место в зале славы. Я говорю это потому, что он смог подняться на вершину, несмотря на следующий факт: у него не было правой руки. Но он не смотрел на то, чего у него не было. Вместо этого он смотрел на то, что имел. Успех в жизни отнюдь не определяется наличием здоровой руки. **Успех определяется тем, как вы смотрите на свои руки и умеете ли вы в полной мере использовать заложенные в вас способности.** Выдающийся оратор и известная личность на телевидении Тай Бонд, проживающий в Шарлотте, штат Северная Каролина, сказал: «Играйте той рукой, которая у вас есть, и играйте ею со всем искусством, на какое она способна».

Желание позволяет индивидууму пустить в дело любые способности, которые у него есть, безотносительно к тому, чем он занимается, и использовать их по максимуму. Желание заставляет человека преодолевать все преграды и отдавать все, что у него есть. Оно позволяет ему на полной скорости продвигаться вперед, что бы его ни сдерживало. День за днем победоносный удар наносит, как правило, тот чело\* век или команда, которые преодолели все преграды и отбросили все внутренние тормоза. По моему мнению, всякая вещь, которую мы делаем, должна делаться наилучшим возможным образом и на максимуме наших способностей независимо от того, сдаем ли мы экзамен, приходим на работу или участвуем в спортивном состязании. Мы должны отдать этому все, что у нас есть, и еще немного, ибо **сила нашего желания более важна, чем сила нашего умения.**

Когда мы отдаемся делу целиком, без остатка, то можем жить в мире с собой, — независимо от достигнутых результатов. А вот когда перед тем, как сделать максимум возможного, мы говорим: «Если только...», — это грустно.

Кнут Рокни указывал, что многие люди думают, будто они должны быть либо хорошими проигравшими, либо плохими победителями. Он считал, что это никудышный выбор. Кнут также говорил, что не имеет никакого желания становиться хорошим благодаря поражениям. «Покажите мне хорошего проигравшего, — сказал он, — и я тоже покажу вам проигравшего. Дайте мне одиннадцать никудышных проигравших, — и я дам вам команду, которая завоюет национальное первенство по футболу». Я присоединяюсь. То, как человек побеждает, многое говорит о его характере, а то, как он проигрывает, раскрывает его характер до конца. Однако я здесь говорю о воле, решимости и желании победить. Мы просто не должны позволять себе делать выбор между тем, быть ли нам хорошими проигравшими или же плохими победителями. Мы можем и должны быть хорошими победителями, и чем больше у нас опыта побед, тем лучше мы будем становиться благодаря приобретению свойств, присущих хорошим победителям. Это успешно работает для команд, это успешно работает для отдельных лиц и это успешно работает для вас — гарантирую.

## ПРИЗЫВАЙТЕ РЕЗЕРВЫ

Желание победить позволяет победить многим из тех, кто — по крайней мере, теоретически — не мог этого сделать, ибо все шансы и обстоятельства складываются против них. Таким человеком был Билли Мески. Это был боксер старой школы, причем хороший. Он боксировал против таких атлетов, как Томми Гиббоне, Гарри Греб и Батлинг Ле-вински. Выступал он и против Джека Демпси 175 в бою за звание чемпиона мира в тяжелом весе. В возрасте 25 лет, когда Билли должен был бы находиться в пике формы и стремиться к еще большим высотам, его госпитализировали в связи с серьезной болезнью. Доктора велели ему оставить ринг. Мески следовало бы прислушаться к их совету, но бокс был единственной вещью, которой он умел заниматься. К 29-летнему возрасту его почки были в полном завале. Он знал, что умирает от болезни Брайта, и в том году успел провести всего один бой. Слишком слабый, чтобы пойти в спортзал тренироваться, и слишком больной, чтобы искать любую другую работу. Билли сидел дома с семьей и с горечью наблюдал, как их финансы тают и приходят в отчаянное положение.

Близилось Рождество, а любовь к семье просто требовала от него обеспечить своим любимым пресловутое «веселое Рождество». В ноябре Мески отправился в Миннеаполис, чтобы повидаться со своим другом и менеджером Джеком Редди и убедить того устроить для Мески какой-нибудь бой. Поначалу Редди был непреклонен в своем отказе. Он знал о состоянии Мески и сказал, что не примет никакого участия в организации такого поединка. Мески прекрасно понимал ситуацию и объяснил, что сидит без гроша и знает, как мало сил у него осталось и как ненадолго их хватит. Он просто обязан провести всего лишь еще один бой, потому что Рождество на носу, а ему необходимо порадовать своих близких. Наконец, Редди согласился при условии, что Мески потренируется и войдет в форму. Билли Мески знал, что он слишком слаб для обретения нормальной формы, но обещал провести хорошую встречу.

Пойдя наперекор себе, Редди, наконец, дал себя уговорить и решил свести своего старого друга с Биллом Бреннаном. Их матч было намечено провести в Омахе, штат Небраска. Бреннан был жестким, неуступчивым

боксером, который когда-то выстоял двенадцать раундов против самого Демпси. Правда, его лучшие времена миновали, но все равно он оставался грозным противником, тем более — для умирающего.

Поскольку у Мески не было той выносливости, которая необходима для тренировок, он оставался дома, чтобы беречь силы. В Омахе он приехал прямо к началу поединка. В ту пору комиссии по допуску спортсменов к боксерским матчам были гораздо более снисходительны, чем сегодня, так что Мески выпустили на ринг. Встреча прошла для него хорошо, и, когда она закончилась, Билли Мески положил в свой кошелек оговоренные 2400 долларов и отправился домой, где его ждала семья и Рождество. Он потратил всю эту сумму на разные вещи, которые были уже давно нужны его родным, но те были вынуждены обходиться без них. Это был по-настоящему счастливый случай, самое грандиозное Рождество, которое когда-либо справляло семейство Мески. Но 26-го декабря Мески попросил Джека Редди, чтобы тот отвез его в больницу Святого Павла, где Билли Мески умер в день наступления Нового года. Последний на его счету бой состоялся всего за шесть недель до его кончины, и друзья боксера просто не могли поверить этому. Билли был слаб и умирал, и ему было бы совсем легко окунуться в протрацию. Однако его гордость и желание сделать все возможное для своей семьи, которую он так любил, позволили ему совершить невероятное. Билл Бреннан был нокаутирован в четвертом раунде. Страстное желание победить позволило Мески извлечь таившиеся в нем резервные ресурсы. Ваши резервы тоже доступны, если только у вас есть желание воспользоваться ими.

Когда мы отдаем чему-нибудь все свои силы без остатка, то побеждаем независимо от результата, поскольку личное удовлетворение от того, что ты выложился до конца, уже делает нас победителями. Рэнди Мартин, которого я упоминал ранее как своего «специалиста по похуданию», впервые выступил в бостонском марафоне в 1972 году. Этот забег проводится на традиционную дистанцию 42 км 195 м (более 26 миль), причем по чрезвычайно трудному маршруту с большим количеством подъемов и спусков. Д-р Мартин рассказал мне, что каждому финишировавшему выдают приз. Большинство бегунов приступает к этому марафону, абсолютно не рассчитывая, что могут победить, но любой, кто пришел к финишу столь сложной трассы, — уже победитель, ибо истинной наградой за хорошо сделанную вещь является сам факт, что она сделана, да еще и хорошо. Это и есть самое важное соображение, потому что в действительности вы соревнуетесь с самим собой. Ничто не доставляет такого удовлетворения, как понимание того, что вы сделали все возможное и что заставили себя использовать все имеющиеся у вас ресурсы, причем по максимуму — как это позволяли ваши способности. Полная самоотдача несет с собой особый род победы — победу над собой, поскольку, как сказала одна из чемпионки по гимнастике: «Выступить на самом высоком уровне своих возможностей более важно, чем занять самое высокое место на пьедестале почета».

### **ПОБЕДИТЕЛЬ—А К ТОМУ ЖЕ ЕЩЕ И ЧЕМПИОН**

Когда я думаю о желании, то верю, что здесь показатели Бена Хогана<sup>178</sup> близки к первым номерам в списке наилучших. Рассматривая все в комплексе, видно, что Хоган вполне мог стать самым выдающимся игроком в гольф, который когда-либо брал в руки клюшку. У него не было такой физической одаренности, как у многих из его коллег по гольфу, но то, чего ему не хватало от природы, он с лихвой восполнял настойчивостью, решительностью и желанием.

В действительности у Бена Хогана были две карьеры, потому что на самом пике своих выступлений он попал в серьезнейшую автомобильную аварию, которая едва не закончилась фатальным исходом. Однажды туманным утром он вместе со своей женой Валери ехал по шоссе, и сразу за довольно крутым поворотом они вдруг увидели прямо перед собой огни мчавшего навстречу быстроходного междугородного автобуса известной фирмы «Грейхаунд». У Бена было всего мгновение, чтобы броситься всем телом перед женой с целью прикрыть и защитить ее. Этот шаг, несомненно, спас и его собственную жизнь, потому что рулевое колесо оказалось глубоко вдавленным на место водителя, где сидел Бен. Несколько дней его жизнь висела на волоске, прежде чем врачи объявили, что он вне опасности. Однако все медики единодушно согласились, что его карьере профессионального игрока в гольф пришел конец, и Бену сильно повезет, если он когда-либо сможет просто ходить.

Но они не учитывали воли и желания Бена Хогана. Как только он смог сделать несколько первых мучительных шажков, в нем ожила мечта о возвращении в гольф, причем на былом высочайшем уровне. Он постоянно тренировал и укреплял свои руки. Везде, где бывал Бен, он носил с собой клюшку для гольфа и дома постоянно отрабатывал замах для своего знаменитого дальнего удара, хотя ноги у него настолько шатались, что он с трудом мог стоять. При первой возможности Бен нетвердой походкой снова выходил на лужайку для гольфа. Еще позже, постоянно работая, занимаясь ходьбой и развивая свои покрытые рубцами и шрамами ноги, Бен начал подходить к тренировочному тройнику для установки мяча перед дальним ударом. Поначалу он пробивал только несколько мячей, но с каждой тренировкой понемногу прибавлял их количество. Наконец настал день, когда Бен Хоган был в состоянии вернуться на поле для гольфа. После

того как он заново стал участвовать в соревнованиях, его повторное восхождение на вершину состоялось быстро. Причина проста. Бен Хоган видел себя победителем. У него было такое неодолимое желание выигрывать, что он не сомневался в своем скором возвращении в первые ряды виртуозов гольфа. Да, **именно желание и есть та составляющая, которой разнятся между собой человек со средними результатами и чемпион.**

## ГЛАВА 2

### ОБДУМАННОЕ НЕВЕДЕНИЕ

#### ШМЕЛЬ НЕ МОЖЕТ ЛЕТАТЬ

Желание порождает обдуманное неведение. Обдуманное неведение — это такое свойство или умение не знать, что вы не можете чего-то сделать, но, как бы то ни было, все равно сделать это. Во многих случаях это позволяет человеку совершить нечто почти невозможное. Например, в организацию приходит новый торговый агент. Без опыта коммерческих продаж он по существу ничего не знает об искусстве продавать. К счастью, он не знает, что ничего не знает, а кто-то из старых сотрудников создает у него высокий уровень мотивации. В результате новичок настолько полон энтузиазма, что через некоторое время становится лидером всей организации по объему продаж. Не зная, что он не в состоянии эффективно продавать, парень как раз и делает все правильно. Возможно, именно поэтому «зеленый» торговый агент лучше, чем «голубой» или «желтый».

В энтомологии хорошо известен факт, что шмель не может летать. Научные аргументы, со всей очевидностью свидетельствующие в пользу этого взгляда, выглядят неопровержимыми, — шмель наверняка не в состоянии летать. У него слишком тяжелое тело, а крылья слишком коротки и слабы. С аэродинамической точки зрения полет выглядит для шмеля полнейшей невозможностью, но шмель не читает научную литературу — он летает.

#### СДЕЛАЙТЕ МНЕ ДВИГАТЕЛЬ ТИПА V-8

Генри Форд был весьма необычным человеком. Первый серьезный финансовый успех пришел к нему уже после сорокалетнего возраста. Он получил очень небольшое формальное образование. Спустя многие годы, после того как Форд построил свою автомобильную империю, ему пришла в голову идея про 8-цилиндровый двигатель с V-образным расположением цилиндров. Собрав вместе своих ведущих инженеров, он сказал: «Джентльмены, я хочу, чтобы вы сделали двигатель типа V-8». Эти люди, получившие блестящее образование, хорошо знали принципы математики, физики и конструирования. Они знали, что можно сделать и чего нельзя. Инженеры смотрели на Форда со снисходительным настроением: «Пусть себе старик поюморит, ведь он же, в конце концов, здесь босс». Они очень терпеливо объяснили ему, что двигатель типа V-8 экономически неоправдан, и даже растолковали, «почему» это столь нецелесообразно из экономических соображений. Форд, однако, не стал слушать их аргументы, а просто сказал: «Джентльмены, я должен иметь двигатель V-8, а ваше дело — изготовить его».

Без особого энтузиазма инженеры какое-то время работали над поручением, после чего сами пришли к боссу: «Мы убеждены больше, чем когда-либо, что двигатель V-8 неосуществим даже технически». Мистера Форда, однако, было не так-то легко переубедить. «Джентльмены, я должен иметь V-образную «восьмерку», так что двигайте полным ходом вперед». Конструкторы снова отправились по своим местам, и на сей раз они работали немного интенсивнее, потратив на разработку немного больше времени и намного больше денег. Но возвратились эти узкие специалисты с тем же самым выводом: «Мистер Форд, двигатель типа V-8 абсолютно невозможен».

Слово «невозможно» не входило в словарь этого человека, который уже произвел революцию в промышленности, создав сборочный конвейер, установив заработную плату за рабочий день в размере 5 долларов и выпустив на рынок модель «Т», а за ней и модель «А». С горящими глазами Генри Форд сказал: «Джентльмены, вы не поняли; я должен иметь двигатель V-8, а ваша задача — сделать его для меня. А теперь идите и делайте». Угадайте, что произошло? Инженеры создали двигатель V-8. Они сделали это, потому что один человек обладал достаточно обдуманным неведением, чтобы не знать, что какая-то вещь не может быть сделана, — и в результате он сделал ее. Мы видим подобное каждый день, не так ли? Один человек говорит, что он не может — и не делает. Другой говорит, что может — и делает.

Концепция «Я МОГУ» настолько важна, что Мами Мак-каллоу, которая преподает в центральной средней школе Томасвилла, штат Джорджия, задумала использовать в своем классе «могущий глаз» [в числе других предметов она ведет курс «Я МОГУ», используя в качестве учебника ту книгу, которую вы сейчас читаете]. Миссис Маккаллоу попросила каждого из своих учеников принести в класс жестяную консервную банку без дна, к которой она приклеивает изображение глаза, так что банка буквально становится «могущим глазом». Если школьник совершает нелепую ошибку или прогуливает уроки, а потом говорит: «Я не могу», то все дети напоминают своему однокласснику или однокласснице, что это класс типа «Я МОГУ». Достигнутые в итоге *позитивные* результаты были просто *поражительными*.

Когда в школе детям внушают столь много негативного, то разве не воодушевляет зрелище того, что может сделать немного творческого воображения в сочетании с позитивным мышлением? Вы можете только представить, какие перемены принесли бы с собой 10 000 таких, как Мами Маккаллоу, обучая данной философии в классах и школах по всей необъятной Америке?

## ОБДУМАННОЕ НЕВЕДЕНИЕ ПЛЮС ЛИМОН РАВНЯЕТСЯ ЛИМОНАДУ

Был такой эпизод в ходе второй мировой войны, когда будущий генерал Крейтон Абраме<sup>183</sup> и его подразделение попали в сплошное окружение. Враг был на севере, на востоке, на юге и на западе. Вот его реакция на указанную новость [а это, конечно же, был изрядный лимон]: «Джентльмены, впервые в истории этой кампании мы теперь находимся в таком положении, что можем атаковать врага в любом направлении». Генерал Абраме имел не только желание жить, но и желание победить. **Важна не ситуация [лимон], а то, как мы на нее реагируем [способ ее использования].**

Что означает обдуманное неведение? По существу обдуманное неведение — это способ, каким вы реагируете на бесперспективные или негативные ситуации, возникающие в жизни. Именно это качество позволяет вам брать лимон и делать из него лимонад. Об этом свидетельствуют психологические установки двух человек, которые страдали полиомиелитом. Один из них стал нищим, который попрошайничал на Вашингтонских улицах. Другим был Франклин Делано Рузвельт, четырехкратный президент США. Обдуманное неведение — это семя надежды, это обещание хорошего исхода во всем, что случается с нами. Независимо от того, что именно произошло, из этого может прорастить нечто позитивное, и мы можем извлечь из данной ситуации что-нибудь хорошее. Короче говоря, мы можем взять любой, самый кислый лимон, который преподносит нам жизнь, и переделать его во вполне сладкий лимонад.

Чарльзу Кеттерингу достался довольно необычный лимон. Это была сломанная рука. Много-много лет назад он перед собственным домом заводил рукояткой двигатель своего автомобиля, и она «лягнула» его. Специально для молодого поколения разьясню, что это означает: рукоятка не расцепилась и резко дернулась, когда цилиндр начал работать, и в результате двигатель начал крутить заводную рукоятку, вместо того чтобы она раскручивала двигатель. Внезапный удар сломал Кеттерингу руку. Что же он сделал? Конечно, первым делом владелец строптивой машины схватился за руку от резкой боли. Однако почти немедленно после этого он подумал:

«Такая же ужасная вещь может случиться в любое время, когда заводишь автомобиль рукояткой. Нужно разработать более легкий, удобный и безопасный способ заводить автомашины, иначе у широких масс не будет никакого желания покупать их». В результате он изобрел автоматический стартер, или «самопуск». Его лимон в виде сломанной руки оказался нашим лимонадом.

Лимоном Джейкоба Шика была температура воздуха, которая упала до 40 градусов ниже нуля по Цельсию в то время, когда он занимался разведкой золота. В таких условиях Шик не мог пользоваться обычным лезвием — и в результате изобрел первую электробритву, которая превратилась в достаточно солидный золотой рудник, чтобы на вырученные деньги купить море лимонада.

Нейлу Джеффри, новичку-полузащитнику в команде университета Бэйлора<sup>185</sup>, который выходил (если выходил вообще) третьим на замену, попался лимон гигантского размера. Он заикался. Нейл сказал тренеру Тиффу, что его цель — стать в своей команде основным разыгрывающим полузащитником. Страстное желание Нейла позволило ему реализовать эту мечту, и в 1974 году он привел команду Бэйлора к первому званию чемпиона юго-западной конференции за последние 50 лет. Нейл позволил своим партнерам обыграть всю юго-западную конференцию, и за него проголосовали как за самого ценного игрока этой конференции.

Юджин О'Нил был бродягой до тех пор, пока его лимон, на сей раз принявший форму болезни, не привел беднягу в больницу. Этот никчемный человек без цели и занятий превратил свой лимон в лимонад,

поскольку в то время, когда был прикован к постели, он начал писать свои пьесы. Сотни подобных историй объясняют, почему— и «как»— вы можете брать фактически любой лимон, применить достаточно желания, которое создается обдуманном неведении, и прийти к финишу — с лимонадом.

## У МАЙКА УЭЛДОНА ЦЕЛЫЙ «МЕШОК» ЛИМОНОВ

В годовалом возрасте Майк заболел, и его поместили в больницу, где ребенок подхватил полиомиелит. В два года он был настоящим мастером по ходьбе с ортопедическими скобами и костылями. К шестнадцати годам нарастающие последствия этой ужасной болезни вызвали у Майка паралич нижних конечностей, и он был приговорен к инвалидному креслу.

В августе 1971 года в возрасте двадцати одного года Майка «временно» уволили с его должности техника-чертежника, приносившей ему 2,99 доллара в час. Как вы, вероятно, и сами подозреваете, паралитик в этом — да и другом — возрасте не пользуется особенно большим спросом на рынке труда. Однако всегда существует спрос на преданных делу и полных энтузиазма сотрудников. В результате не прошло и месяца, как Майка приняли на должность консультанта по вопросам занятости в бюро трудоустройства, расположенное в Рокфорде, штат Иллинойс, которое входило в состав уже знакомой нам международной компании «Management Recruiters International, Inc.», где в общей сложности работает более 1300 человек.

В марте 1975 года в приморском отеле «Союниста бич» Майк Уэлдон был удостоен почетного звания лучшего консультанта года в своей немалой компании. Будучи убежденным, что **вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, что хотят они**, Майк посвятил свою жизнь оказанию помощи другим, и в результате в 1974 году— году экономического «спада» в США — этот парализованный человек заработал свыше 60 000 долларов. Он не верит в свою физическую неполноценность, и каждый согласится, что у него нет «хромоты неудачника». Майк считает, что раз жизнь подбросила ему «мешок», полный лимонов, то он вполне может сделать из них изрядный «бочонок» лимонада.

## ОШИБОЧНОЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ

Давайте возвратимся на мгновение ко второй мировой войне. Большинство американцев знает, что для нас эта война началась, когда японцы разбомбили Пёрл-Харбор<sup>8</sup>. Однако почти все забыли, что многие лояльные американские граждане японского происхождения были так же расстроены событиями в Пёрл-Харборе, как и любой американский житель, обитающий в этой стране уже в пятом поколении. Со многими из японских американцев обращались просто позорным образом и поместили их в особые лагеря для интернированных, расположенные в глубинных районах страны. Правительство Соединенных Штатов предполагало, причем, как это доказала история, предполагало ошибочно, что японо-американцы были или могли бы быть нелояльны к стране, которая их приютила. Наконец, после длительных убеждений и самкритического анализа правительством своих действий многим из этих этнических японцев предоставили возможность участвовать в войне и доказать свою лояльность, сражаясь за Америку.

Для этой цели был сформирован 442-й боевой полк. Он был укомплектован американцами японского происхождения. Достаточно интересно, что этот полк завоевал больше Медалей чести американского конгресса и других государственных наград, чем любой полк в истории США. Со времени окончания второй мировой войны японо-американцы, рассматриваемые как группа, характеризовались самым высоким процентом выпускников колледжа по сравнению с любыми американцами, живущими здесь в первом поколении. Они позитивным образом отреагировали на ситуацию, которая была и негативной, и весьма эмоциональной. Они взяли свой лимон и сделали из него лимонад.

Лимонад Чарлза Гудийра был тюремный срок, который он получил за крайнее оскорбление суда. Находясь в тюрьме, Гуайр не стонал и не жаловался. Вместо этого он стал кухонным рабочим. За тюремными решетками он продолжал работать над своей идеей. В итоге Чарлз открыл метод вулканизации каучука. Его лимон, которым явился тюремный срок, стал нашим лимонадом. Мы получили автомобильные шины лучшего качества, а это означает более быструю и безопасную езду по дорогам и улучшившийся образ жизни.

Лимонад Мартина Лютера послужило его пребывание в Вартбургском замке. Его лимонадом стал немецкий перевод Библии. Лимонадом Джона Беньяна явилось «Путешествие пилигрима». Это произведение было задумано и написано в то время, когда автор отсиживал тюремный срок.

## ПОБЕДИТЕЛЬ И НОВЫЙ ЧЕМПИОН

Многие из тех, кто читает спортивные страницы газет, знают, что Джин Танни стал в свое время чемпионом мира по боксу среди тяжеловесов, потому что побил самого Джека Демпси. Но они не знают, что Танни смог взять выпавший на его долю лимон и переделать его в лимонад. Когда он только начинал свою карьеру кулачного бойца, то был чрезвычайно азартным и жестким «молотком», который обладал мощным нокаутирующим ударом с любой руки. Проводя выставочные поединки во Франции в качестве участника американского экспедиционного корпуса во время первой мировой войны, он сломал себе обе руки. И врач и менеджер сказали Танни, что из-за хрупких рук тот никогда не сможет осуществить свою мечту — стать чемпионом мира по боксу в тяжелом весе. Танни остался невозмутимым и сказал: «Что ж, если я не могу стать чемпионом как «молоток», то сделаю это как боксер». История рассказывает, что Джин Танни был мастером искусства самообороны. Он стал одним из наиболее думающих и искусных боксеров, которые выходили на ринг. Именно многостороннее боксерское мастерство позволило Танни переиграть Джека Демпси и отобрать у того титул чемпиона мира в тяжелом весе.

Знатоки бокса сходятся между собой во мнении, что Танни никогда не стал бы лучшим тяжеловесом мира, если бы раньше не сломал себе руки. Они утверждают, что Танни ни за что не смог бы успешно противостоять Джеку Демпси в открытом и жестком поединке лицом к лицу с обменом взаимными мощными ударами. Но поскольку Танни просто не мог ввязаться в такого рода бой, то он использовал свое боксерское мастерство и отточенную технику и в итоге действительно стал чемпионом среди тяжеловесов. Его лимон в виде двух поломанных рук стал лимонадом — званием лучшего боксера в мире.

Надеюсь, к этому моменту вытекающий отсюда урок уже ясен. Если жизнь вручила вам лимон, то, стало быть, у вас имеется главный компонент для производства своего собственного лимонада. То, что случается с нами, — далеко не самая важная вещь. Посредством дисциплины, преданности идее, решительности намерений и большого желания мы можем отреагировать на случившееся позитивно, а это сильно увеличит наши шансы победить. **Обдуманное неведение, лимон и огромное желание помогут вам получить от жизни то, чего вы хотите.**

## ДОРОГА НЕУДАЧ

Дорога неудач забита еле ползущими по ней фигурами бесчисленных людей, с готовностью объясняющих любому, кто согласен слушать, почему что-либо «не может быть сделано». Тем временем неудачников обгоняют тысячи тех, кто, обладая гораздо меньшими способностями, не знали, что какая-то вещь «не может быть сделана»; в результате они в своем обдуманном неведении брали лимоны жизни и перерабатывали их в доброкачественный продукт. А что касается постоянных обитателей дороги неудач, то, хотя зачастую у них больше способностей и меньше «проблем», они сильно хромают на своем пути, поскольку обладают полным ассортиментом всяких разновидностей «хромоты неудачника».

В деловом сообществе одним из наиболее популярных вариантов «хромоты неудачника» служат традиционные формулировки «здешний народ совсем другой» или «это — экономически отсталый регион». Такого рода оправдания вполне законно мог бы выдвинуть и Элрой Кростон, занимавшийся строительным бизнесом в Уиннере, штат Южная Дакота, — если бы знал о них. К счастью, Элрой, который является дилером фирмы «Simpson Structures», пребывает в состоянии «обдуманной неосведомленности» и «не знает» об имеющихся для него «ограничениях».

Территория, обслуживаемая Кростоном, охватывает две индейских резервации и граничит с тремя другими резервациями. Эта область характеризовалась правительством США как «экономически отсталая» уже задолго до того момента, когда в 1970 году Кростон и строительная компания «Симпсон» объединили свои усилия. С этого времени он каждый год получал премию и почетный знак «Выдающийся дилер» — и в течение последних трех лет был в своей фирме номером один как по стоимости продаж, так и по количеству домов, возведенных для его клиентов.

Хотя у Элроя Кростона отсутствует формальное образование, которое обычно связывают с деятельностью дилера в строительстве, Кростон не позволяет тому, «чего у него нет», стать преградой для полноценного использования того, «что у него есть». Арсенал успеха Элроя содержит такие позитивные качества, как терпение, скромность, человеческая надежность, доверительность, понимание и вера. Возьмите на заметку очередную победу этих старомодных достоинств и снимите шляпу перед еще одним хорошим парнем, обладающим обдуманным неведением.

## ГЛАВА 3

### ДАВИД И ГОЛИАФ

#### Я УПЛАЧУ ЗА ЭТО

Во многих отношениях история Давида Лофчика фактически подтверждает и дополнительно иллюстрирует все то, о чем мне хочется рассказать в этой книге. В 1965 году я в числе шести ведущих лекторов и ораторов Северной Америки выступал на семинаре в городе Канзас-Сити. Когда в субботу вечером семинар закончился, я готовился поужинать в одиночестве. Однако, выходя из лифта в вестибюль отеля «Мюльбах», я услышал рокочущий бас Берни Лофчика из Виннипега: «Куда это ты топаешь, а, Зиг?» Стоя поодаль и безупречно одетый, он обращался ко мне через весь холл, сияя своей вездесущей белозубой улыбкой. «Иду поужинать, Берни», — сказал я в ответ. Тогда тот с искоркой в глазах произнес: «А сейчас, Зиг, я доложу, какие планы у меня. Если ты пойдешь поужинать вместе со мной, то я плачу».

Что ж, в данном вопросе моя политика стабильна. Когда человек предлагает заплатить за мой ужин, я не возражаю. После того как мы сели за стол, между мной и Берни быстро установилась связь, которая в дальнейшем выросла и укрепилась до такой стадии, что мы стали скорее братьями, чем друзьями. Фактически я и называю его братцем Берни. В тот вечер мы задавали друг другу обычные вопросы. Что ты здесь делаешь? Каким бизнесом занимаешься? Сколь велико твоё семейство? И прочее в том же духе. Через несколько минут я не преминул заметить Берни, что он, конечно же, проделал немалый путь, чтобы посетить это совещание по методам продаж. «Да, — ответил он, — но игра стоила свеч, потому что я получил здесь массу отличных идей, которые помогут нашему бизнесу вырасти». Я все равно упорствовал, указывая, что от канадского Виннипега до Канзас-Сити, расположенного в американской глубинке, длинный путь, да и денег такая дальняя поездка стоила много. Но Берни только улыбнулся и загадочно сказал: «Да, но благодаря моему сыну Давиду я не должен волноваться насчет денег». «Эти слова звучат так, словно за ними стоит целая история, — произнес я. — Ты не расскажешь ее?». После этого приглашения Берни открыл мне свою душу и с редкой откровенностью словно бы вытолкнул из себя одну из наиболее волнующих историй, которые я когда-либо слышал.

«Когда у нас родился сын, наша радость буквально не знала границ. Мы уже имели двух дочерей, и с появлением на свет маленького Давидика в нашей семье был полный комплект. Однако довольно скоро мы поняли, что с нашим сыном не все гладко. Его головка слишком безвольно свисала на правую сторону, и он пускал слишком много слюней для обычного здорового ребенка. Семейный доктор заверил нас, что ничего страшного тут нет, и Давид, мол, перерастет эту проблему. Однако в глубине души мы знали лучше и отвезли малыша к специалисту, который диагностировал у нашего сыночка врожденную спастическую кривошею. Врачи приступили к лечению этого неприятного заболевания, и так продолжалось нескольких недель».

#### У ВАШЕГО СЫНА СПАСТИЧЕСКИЙ ПАРАЛИЧ

Но мы чувствовали, что проблема куда более серьезна, а потому повезли Давида к одному из самых лучших специалистов Канады. После очень подробного обследования он сказал нам: «Этот маленький мальчик страдает спастическим параличом. У него одна из разновидностей церебрального паралича, и он никогда не сможет ходить, говорить или считать до десяти». В результате врач сразу после этого предложил нам поместить сына в специальное учреждение «ради его же собственного блага» и для блага «нормальных» членов семьи. С глазами, извергающимися пламя, Берни сказал: «Ты ведь знаешь, Зиг, я не покупатель, я — продавец, и я не мог видеть моего сына полурастением. Я видел его крепким, счастливым, здоровым младенцем, который в будущем должен превратиться в отличного парня, а потом во взрослого мужчину и жить полноценной и продуктивной жизнью. Имея это в виду, я спросил доктора, знает ли он такое место, куда мы могли бы обратиться за помощью. Доктор непреклонно сказал, что он дал нам наилучший возможный совет и встал, желая этим показать, что разговор закончен».

В тот момент братец Берни, излагая мне эту непростую историю, сделал существенное заявление: «Единственное, что сделал этот специалист, — он убедил нас в необходимости найти такого врача, который был бы заинтересован решениями, а не ошеломлен проблемами».

#### ОБДУМЫВАТЬ РЕШЕНИЯ, А НЕ ОБДУМЫВАТЬ ПРОБЛЕМЫ

Прежде, чем поиски семьи Лофчиков закончились успехом, они показали Давида никак не меньше чем двадцати специалистам. Каждый из них сказал им по сути одни и те же слова и дал один и тот же совет. Наконец, они услышали о докторе Перлстейне из Чикаго. Он считался мировой знаменитостью в области церебрального паралича. Пациенты приезжали к нему буквально со всего света, и его время было жестко расписано по минутам на год с лишним вперед. Поскольку д-р Перлстейн работал только через других медиков, Берни затребовал помощи от их семейного врача. Все анализы и результаты обследований, которые делались Давиду, были отправлены д-ру Перлстейну, и его попросили назначить время для визита. К сожалению, д-р Перлстейн был так плотно загружен, что он попросил врача Лофчиков вступить с ним снова в контакт позднее. Когда врач сообщил Берни эту информацию и сказал, что больше никаких действий предпринять нельзя, Берни ничего не оставалось, кроме как взять это дело в собственные руки. Он решил посмотреть, а не сможет ли он сам назначить время для посещения д-ра Перлстейна, чтобы показать тому маленького Давида. После многих усилий Берни, наконец, однажды вечером «достал» профессора по телефону. Он убедил знаменитость поставить Давида в резерв на очередной визит, который почему-либо будет отменен. Случай представился всего через одиннадцать дней, и Давид отправился на встречу с д-ром Перлстейном и с судьбой. Надежда после долгого ожидания наконец-то послала в сторону страдающих родителей свой прекрасный, но неуловимый взор. Это был добрый знак, и у Лофчиков впервые за несколько месяцев потеплело на душе.

Обрушившийся на них паралич, сей страшный Голиаф, еще не знал этого, но перед ним оказался совершенно новый противник. После нескольких часов обследования диагноз остался тем же самым: у Давида действительно был спастический церебральный паралич. Но надежда на спасение существовала, если Берни был готов предпринять огромное и бесконечное сражение. Однако семья Лофчиков считала, что никакая цена не может быть слишком высокой за то, чтобы дать их сыну причитающийся ему жизненный шанс. Посему они лишь нетерпеливо спросили, что же должно быть сделано.

Доктор Перлстейн и его помощники-физиотерапевты расписали им инструкции до мельчайших деталей. Супругам сказали, что им необходимо заставлять Давида трудиться, пока тот не дойдет до изнеможения, после чего им надо будет вынудить его поработать еще немного. Они должны были доводить своего сына до самого предела человеческой выносливости и затем продвигать еще чуть-чуть дальше. Знаменитый врач без всяких недомолвок дал знать Берни и его жене Элайн, что им предстоит борьба — длинная, трудная и иногда кажущаяся совершенно безнадежной. Он подчеркнул, что, начав двигаться по указанному пути, супруги должны будут продолжать придерживаться его неопределенно долго. Особенно настоятельно светило обратило их внимание на то, что если они прекратят или хотя бы ослабят свои усилия, то Давид откатится назад, а вся проделанная до этого работа окажется напрасной. Да, битва за Давида против его громадного, словно Голиаф, несчастья действительно началось. Теперь у Лофчиков имелась надежда, а у этой надежды имелись черты правдоподобия. Они направлялись домой более легким шагом и с более легким сердцем — и стали готовиться к предстоящему сражению.

Супруги пригласили врача-физиотерапевта и опытного специалиста по развитию тела, после чего соорудили в подвале своего дома маленький гимнастический зал. Физические упражнения и умственная закалка — вот что оказалось теперь в центре внимания семьи.

После нескольких месяцев мучительных усилий и увлеченного труда начали теплиться маленькие лучики надежды. Понемногу Давид приобретал способность двигаться. И, хотя ему требовалось для этого длительное время, он был способен переместиться на длину собственного тела. Был совершен гигантский шаг вперед.

## ОН ГОТОВ

Еще одна важная веха была достигнута в момент телефонного звонка от приглашенного Лофчиками физиотерапевта, который взволнованно сообщил Берни, чтобы тот, не мешкая, покинул офис и пришел домой. Когда Берни добрался до дома, там успели завершить все приготовления, и Давид был готов приступить к труднейшей акции. Он собирался предпринять попытку отжаться от пола. Собрав все силы так, как это редко приходится наблюдать у взрослых, Давид, совсем еще маленький мальчик, которому тогда не исполнилось и шести лет, должен был призвать на помощь все свои резервы. Когда его грудь и живот начали отрываться от коврика, эмоциональное и физическое напряжение было настолько большим, что на его маленьком тельце не было сухого места — вся кожа покрылась обильным потом. Гимнастический мат выглядел так, словно его облили водой. Когда сыну Лофчиков удалось отжаться и он обессиленно рухнул на пол, то и у самого Давида, и у врача, и у мамы с папой — у всех обильно потекли сладкие слезы, которые ясно доказывали, что **счастье — это вовсе не удовольствие; оно есть победа.**

Эта история покажется вам еще более замечательной, если **вы** примете во внимание, что один из ведущих университетов Америки тщательно обследовал Давида в раннем детстве и нашел, что у него отсутствуют всякие «моторные связи» с правой стороной тела. Что его чувство равновесия сильно нарушено и у него будут серьезные трудности при обучении ходьбе, а уж плавать, кататься на коньках или ездить на велосипеде он никогда не сможет. Да, болезнь, этот Голиаф, пугала своей страшной данью, но Давид не сдавался и победил. Еще более важно, что в успешном сражении со своим Голиафом Давид многое узнавал из опыта и обучался на конкретных примерах, усваивая некоторые из по-настоящему важных жизненных уроков. Его продвижение вперед носило устойчивый характер, а согласно мнению медицинских светил, было даже поразительным. Давид оказался воистину замечательным мальчиком, который добился огромного прогресса, что неудивительно, поскольку его родители неизменно видели в Давиде прекрасного, живого паренька, полным ходом двигавшегося к восстановлению здоровья.

Сегодня этот «маленький мальчик» фактически докатал свой четвертый велосипед, которым, правда, он пользуется лишь в тех случаях, когда на дворе слишком тепло, чтобы можно было проехать на коньках, или же когда юноша решает воздержаться от поездки на своем автомобиле. Обучение навыкам владения коньками было трудным и, прямо скажем, болезненным. Хотя мальчику потребовался почти год только для того, чтобы научиться стоять на коньках, да и то при помощи хоккейной клюшки, он день за днем выходил на лед. Давид делал все необходимое для преодоления стоявших перед ним препятствий и настолько преуспел, что — не поверите — играл на левом крыле атаки в местной детской хоккейной команде. Даже после этих достижений врач все равно сказал, что мальчику, вероятно, потребуется не меньше двух лет, чтобы научиться плавать, но он стал держаться на воде уже буквально через две недели и прилично плавал, прежде чем закончилось первое лето его увлечения плаванием. Как-то Давид смог сделать за один день целую тысячу отжиманий от пола, а однажды пробежал, не останавливаясь, шесть миль (около 10 км). В одиннадцатилетнем возрасте он взялся за гольф и применил к этому прекрасному виду спорта те же энтузиазм и решительность, с какими подходил ко всему, чем решал заняться. Результат: он уже проходит полную трассу из восемнадцати лунок меньше чем за 90 ударов.

Невозможно смотреть без волнения на то, чего добился Давид, тем более — когда знаешь, что *все* качества, которые он в себе развивает, и принципы, которые применяет для достижения успехов в физическом развитии и на поприще учебы в школе, в будущем заведут его сколь угодно далеко в любой сфере, где он решит действовать. Еще большее волнение охватывает, когда понимаешь, что *и вы* можете развить в себе те же самые качества, применять те же принципы и преуспевать в жизни в такой же степени, как это делает Давид.

По своему умственному развитию Давид находится в такой же хорошей форме, как и по физическому. В сентябре 1969 года его приняли в мужскую школу Св. Иоанна в Равен-Корте. Это частная школа, где уровень требований — один из самых высоких в Канаде. Учась в 7 классе, Давид весьма успешно справлялся с математикой для девятиклассников. Совсем неплохо для того маленького мальчика, которому доктора прочили никогда не научиться считать до десяти. 23 октября 1971 года моя жена и я имели удовольствие присутствовать на праздновании «бар-мицва» Давида Лофчика. Мне жаль, что *вы* не смогли побывать там и увидеть своими глазами, как Давид совершает этот гигантский шаг в жизнь взрослого мужчины. С ясными глазами, твердым голосом и решительными движениями Давид в окружении большой группы любвеобильных друзей и родственников из Соединенных Штатов и Канады стал полноценным мужчиной. Он выглядел и действовал потрясающе, поскольку всю жизнь готовил себя к этой церемонии.

Да, сейчас с Голиафа, безусловно, сбита спесь, но столь же безусловно, что тот далеко не нокаутирован, и, вероятно, этого никогда не удастся сделать. Давид должен продолжать интенсивно и регулярно упражняться всю оставшуюся жизнь. Даже несколько пропущенных дней не проходят для него даром. Как и у любого активного парня в 19 лет, у Давида тоже встречаются ситуации, когда он очень даже предпочел бы пообщаться с друзьями. Однако если приходит время упражнений, то Давид отлично понимает, что он должен делать, и направляется в спортзал. Конечно, это не единственное, чем занимается юноша, потому что, помимо родителей, у него есть еще две старшие сестры, куча друзей и большое количество родственников, образующих вместе большую компанию и доставляющих ему массу радости.

Один из запоминающихся моментов произошел для Давида в феврале 1974 года, когда ему вручили полис, в соответствии с которым его жизнь была застрахована на 100 000 долларов. Этот полис была выдан на стандартных основаниях, и, насколько я знаю, то был первый случай, когда жертва церебрального паралича была признана соответствующей условиям такого договора.

## ДОСТИЖЕНИЯ ЗАРАЗИТЕЛЬНЫ

Те, кто знает семью Лофчиков, сразу скажут вам, что каждый ее член сыграл важнейшую роль в жизни Давида, и одновременно каждый из них имел счастье находиться рядом с этим чудесным мальчиком, а теперь юношей. Каждый из них — замечательный человек, и каждый вносит вклад в жизнь семьи и общества. Например, столь же удивителен житейский рост главы семьи, моего друга Берни. Безусловно, это самый всесторонне образованный из необразованных людей, которого я когда-либо встречал. Официально Берни закончил 7 классов, но каждый день жизни он проводит в «школе». Берни Лофчик учится чему-нибудь от каждого, а постоянное стремление к совершенству позволяет считать его одним из наиболее проницательных деловых умов, с каким мне довелось сталкиваться.

По необходимости Берни пришлось как в деловой карьере, так и в личной жизни действовать и упорнее, и мудрее. В течение семилетнего периода он каждую неделю работал семь дней и семь вечеров, пропустив за все это время только один вечер. Даже этот подвиг сам по себе уже ясно демонстрирует его целенаправленность, решимость, желание и преданность. В своих исканиях Берни обнаружил, что при успешной и счастливой жизни **вы можете получить все, что только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они**. Применяя этот же принцип к своему бизнесу, он создал в итоге самую крупную в Канаде компанию по продаже кухонной посуды и в процессе этого достиг полной финансовой независимости.

По любым критериям Давид и те, кто помогал ему, принадлежат к весьма благополучным и преуспевающим людям. Для каждого, кто сыграл важную роль в том, что Голиаф оказался на полу, это была командная битва и командная победа. Каждый играет существенную роль и в том, что великан продолжает оставаться там, куда его повергли.

## ВСЕ КОМПОНЕНТЫ

По-прежнему памятуя о судьбе Давида Лофчика, давайте обратимся к хорошо знакомому вам рисунку «Лестница на вершину». В детские годы Давид не мог иметь здорового образа самого себя, который фигурирует на этом рисунке в качестве первой ступеньки. Однако в глазах родителей он был просто немного необычным маленьким мальчиком, который заслуживал и обязательно должен был получить свой шанс в жизни. Они видели Давида таким, каким он является теперь, а также видели себя способными предоставить ему этот шанс. Сегодня у Давида здоровое представление о самом себе, и результаты такой высокой самооценки полностью наглядны и очевидны.

Вторая «ступенька» на нашей лестнице, ведущей к вершине, — это отношения человека с другими. Совершенно очевидно, что имелся целый ряд людей, которые сыграли жизненно важную роль в росте и развитии Давида Лофчика. Доктора, медсестры, физиотерапевты, учителя и т. д. — у всех этих людей была своя роль. «Кровь, пот и слезы», которыми обильно полита вся эта история, было легче переносить благодаря терпению и любви, свойственным всему кругу отношений между родителями, Давидом и различными профессионалами, делавшими свое дело. Без помощи — и притом огромной — ситуация Давида была бы воистину отчаянной. К счастью, он получал ту помощь, в которой нуждался, и стал победителем. Но и все, кто помогал Давиду, тоже оказались победителями, ибо **«тот поднимается выше всех, кто помогает подняться другому»**.

Третий шаг, третья ступенька, которую мы рассматривали, касалась важности целей, а также того, как ставить перед собой соответствующие цели и как их достигать. В истории Давида четко просматривается буквально каждый аспект целеполагания. Помимо тех целей, которые семья имела для Давида, Берни и перед собой ставил личные, служебные и финансовые цели. Первоначально Берни было очень непросто нести тяжелое медицинское бремя, которое возлагало на него лечение Давида, но он сделал то, что всегда делали чемпионы. Он дорос до ситуации. Теперь он получает в жизни все, что хочет, помогая Давиду и многим другим получить то, чего хотят они.

Четвертой ступенькой была надлежашая психологическая установка, которая представляет собой широкое понятие и охватывает многое, причем история Давида Лофчика идеально иллюстрирует все это. Установка его семьи заниматься в каждый момент времени лишь одним делом, продвигаться вперед постепенно, шаг за шагом, использовать препятствия как средство подняться выше и реагировать на любые негативные ситуации только позитивно в полной мере передалась Давиду. Его Ментальная диета носила устойчивый характер и состояла из единственного блюда: «Давид, ты можешь сделать это». Давид прослушивал с магнитофонных кассет позитивные и полные энтузиазма записи и в то время, когда он одевался, и в ходе занятий физическими упражнениями, и по дороге в школу, куда его отвозили родители. Ежедневно его

тренер Сид Пукало также укреплял позитивные факторы в жизни мальчика, действуя в том же русле, что его родители и близкие друзья семейства. В конечном счете, надлежащая умственная «диета» стала частью жизни Давида, а привычки, которые он приобретал, были настолько доброкачественны и прочны, что они прямо-таки гарантировали мальчику рост и продвижение вперед.

Как вы помните, пятая ступенька относится к необходимости трудиться, и история Давида хорошо соответствует этому. Чтобы дать вам возможность оценить его ситуацию, прошу, когда вы в следующий раз станете жаловаться, что в сутках всего только 24 часа, припомнить Давида Лофчика. В течение всех лет жизни его сутки насчитывали лишь 21 час, потому что ровно три часа в день он вкладывал в то сражение со своим физическим состоянием, которое позволяло ему как-то справляться с церебральным параличом. Да и сегодня дополнительная потребность Давида во времени все еще остается огромной. Если юноша не будет работать и упражняться каждый день, то его Голиаф снова поднимется на ноги. Да, он должен был трудиться, но сам Давид и все семейство Лофчиков знают, что вы не платите цену за хорошее здоровье — вы наслаждаетесь этой ценой.

История Давида прекрасно иллюстрирует и шестой шаг, или ступеньку, где речь идет о желании. Могу сказать, не кривя душой, что я, человек, имеющий дело с сотнями людей, никогда не встречал семью, где желание было бы более очевидным, чем это имеет место в доме Лофчиков. Их пламенное желание дать Давиду его шанс в жизни претворилось в действия, которые они предприняли и которые позволили мальчику получить этот шанс. Некоторые из указанных действий были трудными, по-настоящему глубокими, поскольку они означали необходимость проявлять особый вид любви, которая была столь глубока, что требовала от них преодолеть естественную симпатию и сострадание к собственному сыну. Много раз, когда Берни и Элайн вынуждены были еще сильнее зажимать тиски, еще туже натягивать вожжи, действуя согласно указаниям врача, Давид плакал и умолял их дать ему маленькое послабление или оставить в покое хотя бы «только на один вечер». Берни и Элайн отдали бы почти все, дабы исполнить его просьбу, но их любовь была настолько всеобъемлющей, что они отвечали «нет» на сиюминутные слезы Давида, а это означало, что они говорили «да» его здоровью и счастью на всю грядущую жизнь.

Рассматривая историю Давида, вы понимаете, что твердый характер, честность, любовь, лояльность, вера и порядочность очевидным образом присутствуют в ней от начала и до конца. В первом разделе данной книги я указывал, что любое качество, которого вам не хватает, вы можете приобрести. Убежден, что история Давида с лихвой подтверждает эту возможность. Посмотрев на него сегодня, вы бы с трудом поверили, что с этим юношей что-нибудь когда-то было не в порядке. Много раз я задавался вопросом, каким же фантастическим парнем мог бы вырасти Давид, будь он нормальным, здоровым ребенком. Мне было совсем не трудно вообразить его еще крупнее как личность, еще более сильным, быстрым, толковым и т. д. И вдруг однажды правда обрушилась на меня, словно тонна кирпичей. Если бы Давид на старте имел в своем распоряжении больше, то вполне могло бы случиться так, что он пришел бы в результате к меньшему. Я убежден, что он стал выше, — возможно, намного выше — не столько несмотря на, сколько благодаря своему страшному недугу. Именно поэтому Бог столь ясно велит нам благодарить Его за все [Послание к Фессалоникийцам, 5:18'95]. Да, это особенное и замечательное чудо, что семья Лофчиков видела своего сына таким мальчиком, который должен получить шанс в эстафете под названием «жизнь». Они заставили его взять старт, передали ему палочку — и старина Давид с тех пор бежит и не расстается с ней.

Однако лучшая часть истории про Давида еще не написана, потому что он продолжает проживать ее. Но я верю, что достижения Давида в будущем далеко превзойдут то, что он сделал в прошлом. Это захватывающе, но еще более захватывает мысль о том, что могла бы означать данная история для миллионов детей, которые наделены нормальным здоровьем. Если Давид смог взять старт с того места, где он был, и с тем багажом, который у него имелся, и при этом сделать то, что он сделал, — то подумайте, как могли бы сработать те же самые принципы и процедуры, если применить их к детям с хорошим здоровьем. Эта мысль внушает благоговейный трепет и воодушевляет.

Теперь у рассказа о Давиде есть продолжение. Однажды вечером, говоря про него во время выступления в Амарилло, штат Техас, я заметил, что молодая пара, сидящая в переднем ряду, явно тронута этой историей. Позже мы увиделись в частном порядке, и они интересовались фамилией того врача в Чикаго, который принял на себя практику и пациентов доктора Перлстейна после кончины последнего. Их пятнадцатимесячная дочь страдала детским церебральным параличом, и они надеялись, что ей еще можно помочь. Они отвезли свою девочку в Чикаго и после тщательного обследования невропатолог, унаследовавший практику и методы д-ра Перлстейна, сказал им, что у их дочери присутствуют все симптомы этой ужасной болезни, но она наверняка не больна церебральным параличом. Малышка просто родилась преждевременно, и доктора неправильно диагностировали ее состояние. Преждевременное появление на свет привело к тому, что она развивается и движется вперед немного медленнее, чем нормальный ребенок. Однако поскольку девочку лечили от церебрального паралича и с ней обращались так,

словно он у нее есть, то она приобрела все симптомы указанной болезни. Осчастливленные родители немедленно начали обращаться с нею как с нормальной, здоровой девочкой — и буквально за несколько недель все внешние проявления церебрального паралича исчезли. Да, мы обращаемся с людьми так, какими видим их, а они реагируют на это отношение независимо от того, является ли оно хорошим или плохим, позитивным или негативным. Здесь снова подтверждается, почему для нас столь важно во всем искать и находить хорошее.

Итак, вот вы стоите на вершине лестницы. Вы поднялись на все ее ступеньки, так что теперь находитесь прямо перед дверью, ведущей в банкетный зал жизни. В этом месте я обращаю ваше внимание на слово «возможности», которое отчетливо начертано на указанной двери. Фактически это слово можно написать иначе — АМЕРИКА, и если вы чуть внимательнее посмотрите снова на знакомую вам картинку, то станет очевидно, что возможность— это и есть Америка. Только в стране свободного предпринимательства типа Америки те принципы, которые излагаются в данной книге, могут принести столь обильные плоды. Посему давайте посмотрим теперь более пристально на страну свободы и обитель храбрых — на Америку Прекрасную.

## КОММЕНТАРИИ И ВОЗНИКШИЕ ИДЕИ

---

### ГЛАВА 4

#### АМЕРИКА ПРЕКРАСНАЯ

##### СВОБОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ПО СРАВНЕНИЮ С КОММУНИЗМОМ

На страницах этой книги я рассказал вам множество историй про людей вроде вас и меня. Я уже заявлял ранее, что и жизнь тоже считаю своего рода историей, а поэтому я пробовал увязывать свои истории с жизнью, дабы помочь вам стать больше, делать больше и иметь больше. В поведенных здесь историях фигурируют люди всех рас, вероисповеданий и цвета кожи, принадлежащие к самым разным слоям общества. Понятно, что многими чертами они различаются, но каждого из них характеризует одно общее свойство— они живут в системе свободного предпринимательства, которая позволяет им полное использовать их способности.

Мои многочисленные путешествия от Перта в Австралии до Франции с ее Парижем в сочетании со слышанным устным и прочитанным печатным словом позволили мне сравнить свободное предпринимательство и Америку с остальным миром,— и Америка побеждает, причем с большим отрывом. Простой пример: средний американский разносчик газет, который часто бывает подростком, при свободном предпринимательстве зарабатывает, будучи занят неполный день, больше денег, чем 50% рабочих в мире.

Я не устаю все время подчеркивать слова «свободное предпринимательство», потому что некоторые из принципов, которые излагаются и защищаются в данной книге, не принесут плодов ни за железным, ни за бамбуковым занавесом. В этой заключительной главе я настойчиво предупреждаю о некоторых опасностях, перед которыми мы стоим, и указываю, что можете сделать лично вы, чтобы сохранить Америку и себя свободными и великими.

Превосходное сравнение между свободным предпринимательством и коммунизмом можно провести на примере Кубы. Прежде, чем в 1958 году там стали главенствовать Кастро и коммунизм, средний ежегодный доход кубинского рабочего составлял приблизительно 475 долларов, все имелось в изобилии, ничто не нормировалось с помощью разных карточек и талонов, и вы могли отправиться с Кубы в любое место, которое вам понравится. Сегодня личная свобода стала атрибутом прошлого, а индивидуальная надежда— одним лишь воспоминанием. Под коммунистическим правлением средний доход кубинского рабочего в 1974 году равнялся примерно 325 долларам, за которые можно купить менее одной трети того, что было доступно за 475 долларов в 1958 году. Фактически на Кубе все сегодня нормировано, а многие вещи просто недоступны. Любые поездки ограничиваются, и никто не может покинуть эту страну. Кастро остановил эмиграцию, после того как многие тысячи свободолюбивых кубинцев стали бросать все, что имели, в обмен на свободу в Америке В России, то есть на родине коммунизма, личная свобода настолько ограничена, что даже выставочные экземпляры ее граждан [спортсмены и деятели искусства] строго охраняются, когда

временно выезжают из страны, а их нобелевские лауреаты часто не могут отправиться в Стокгольм, чтобы получить свою премию. Свобода отправления религиозных обрядов стала в коммунистическом мире не более чем туманным воспоминанием, политическое инакомыслие — приглашением катастрофы в собственный дом, а эмиграция в другую страну — затеей с отдаленными шансами, да и то близкими к одному из миллиона.

Если говорить о материальных благах, то жителю России нужно работать 1000 дней, чтобы купить автомобиль среднего размера, и шесть долгих лет ждать его доставки. Но даже после этого поездки во многие районы там ограничены, бензин дорог, а хорошо оборудованные шоссе — немногочисленны. Для сравнения, американец может приобрести средний автомобиль, проработав 100 дней, любая из 200 различных моделей автомашин будет доставлена ему немедленно, и он может отправиться на ней в любое место Соединенных Штатов, пользуясь самой развитой системой шоссе и автострад в мире.

Русский трудится 300 часов, чтобы купить холодильник, и ждет много месяцев, когда тот попадет в его квартиру. В Америке гораздо лучший домашний рефрижератор может быть куплен за 30 часов работы, и его доставят к вам сразу после уплаты денег. В России все, что не относится к предметам первой необходимости, а нередко и они тоже, требует выстаивать длинные очереди, в конце которых покупателя часто ждет разочарование. Особое смущение вызывает при этом тот факт, что система свободного предпринимательства чрезвычайно эффективно работает и в самой России. Во времена страшных репрессий сталинского режима Иосиф Сталин согласился позволить крестьянам иметь маленькие клочки земли по соседству с их домами, чтобы выращивать там продукцию для собственного потребления. Эти приусадебные участки занимают меньше 4% всей пахотной земли, но примерно треть всего сельскохозяйственного производства Советской России исходит от указанных 4% посевных площадей. Конкретнее, эта земля, используемая как бы в рамках «свободного предпринимательства», производит больше, чем 60% картофеля Советской России, 50% молока, 75% яиц и дает почти 50% производства мяса в России. **Стимул — это душа успеха, причем независимо от вашей национальности.**

Невзирая на все их усилия и притязания, в мире нет ни одной коммунистической страны, который способна прокормить себя. Коммунизм настолько неэффективен, что некоторые эксперты считают неизбежным крах Советской России через 15 лет или даже раньше, если лишить ее той сельскохозяйственной и технической помощи, которая только и поддерживает эту страну на плаву. Любой американец, который думает в терминах внедрения социализма в США, должен только заглянуть через стену в коммунистический Восточный Берлин или же посетить Кубу, Китай либо Россию, чтобы увидеть коммунистическую действительность в противовес их *теории*. Как говорится, это две большие разницы. Коммунисты утверждают, что все они «равны», и это — святая истина. Все они *равны в бедности*. Если перефразировать Уинстона Черчилля, то «проблема» капитализма — это неравномерное распределение богатства, в то время как «достоинство» социализма — вполне равномерное распределение нищеты.

## МЕТОД ЛЯГУШКИ-БЫКА

Переходя к проблемам Америки, скажу, что обеспокоен двумя группами американцев. Одна группа похожа по своему поведению на человека, который отказывается пойти на медицинское обследование, поскольку подозревает, что у него рак, и боится подтверждения. Такие люди на все закрывают глаза и говорят: «У Америки нет никаких проблем» или: «Не волнуйтесь, Америка всегда прорвется, — так что не дурите мне и себе голову». Вторая группа говорит: «Эх, да что я могу сделать, я же только один, да и теперь уже слишком поздно».

Если бы ваш дом горел, вы бы очень даже захотели дурить себе этим голову, а точнее, сразу схватили бы ведро воды и выплеснули в огонь. Цель этой главы как раз и состоит в том, чтобы довести до вашего сведения следующее: ваш дом [Америка] горит, а посему потрудитесь взять несколько ведер воды и помогайте гасить пламя. Пожар, что сжигает Америку, во многом начался примерно по той методе, как любители варят лягушку-быка.

Вы ведь не станете готовить лягушку-быка, бросая ее в кипящую воду, потому что она выпрыгнет оттуда быстрее, чем вы сможете ее туда засунуть. Чтобы отварить лягушку-быка, вы положите свою добычу в холодную воду и поставите посуду на огонь. По мере того, как вода становится теплой, лягушка расслабляется и начинает подремывать. Остальную часть истории вы знаете. Она просыпается мертвой. Ее утрели до смерти.

Сегодня враг не нападает на Америку напрямую. Германия в первой мировой войне и Япония во второй мировой открыто набросились на нее — и результаты были для них катастрофическими. Враг, перед

которым мы стоим сегодня, Гораздо более хитер и бесконечно более мощен и опасен, чем были в свое время Япония или Германия. Этот враг — коммунизм, и он начал действовать под другим знаменем еще в 1930-е годы. В то время американцы купились на идею «бесплатного обеда», считая, что они смогут увеличить свое национальное богатство, прокачивая его через централизованное правительство в Вашингтоне. В итоге мы начали выбирать на политические посты тех политических деятелей, которые были наиболее «многообещающими» — в том смысле, что они много чего обещали. «Лягушка» тем самым попала в воду, и включили «подогрев». За эти годы политики, добивающиеся только голосов избирателей, провели через конгресс либеральное законодательство [эдакие либералы с деньгами трудящегося человека]. Желая быть до конца справедливым, я должен указать, что далеко не все «политические деятели» находятся при исполнении служебных обязанностей. Многие «политические деятели» — это граждане, которым надлежит регулярно проверять выборных чиновников на соответствие двум «критериям». Во-первых, те *должны* хоть что-то делать для уменьшения смехотворно высоких расходов федерального правительства, и, во-вторых, *должны* находить способы перевести побольше средств из федеральных фондов на места, для наших граждан.

Программы федеральной помощи стали настолько мощными и настолько вездесущими, что сегодня некоторые экономисты предсказывают, как к 1990 году 50% американских граждан будут предоставлять всяческую поддержку другим 50%. Это происходит настолько постепенно, что многие люди не осознают того, как тихой сапой подобные дела творятся уже много лет. Я обеспокоен, что «лягушка» [Америка] находится в теплой воде, — причем та становится все горячее, — но одновременно убежден, что проснувшееся население страны в состоянии решить данную проблему.

Многие беспечно и близоруко говорят, что американцы всегда прорывались и отыскивали выход, когда барометр падал, указывая на бурю, — в прошлом так оно и бывало на самом деле, но я все равно обеспокоен. В стране живет 100 миллионов американцев, никогда не видевших такую погоду, как суровый экономический кризис. Мы знаем, как они реагируют на успех и процветание, но, если быть реалистами, совершенно не представляем, какой была бы их реакция на бедственную ситуацию. Кстати, это те же самые американцы, которые никогда не видели свою страну победительницей в войне. Корейская война закончилась взаимным безвыходным положением, которое в шахматах именуется патом, а Вьетнам был для Америки просто катастрофой. Половине американцев незнаком сладкий вкус победы или тот трепет, который охватывает, когда видишь свободных людей, заключающих в объятия своих героев-освободителей.

Я обеспокоен, потому что 130 миллионов американцев сегодня моложе 25 лет, а средний 25-летний житель страны в среднем успел просмотреть 18 000 часов телевизионных передач. За это время он смог увидеть своими глазами 40 000 убийств, стать свидетелем тысяч изнасилований и совращений и услышать «...иллионы» непристойных, вульгарных и богохульных слов. Едва ли это та «диета», которая способствует выработке твердого характера или решимости.

## БОЛЬШАЯ ЛОЖЬ

Повсюду мы подчеркивали в этой книге: «Что посеете, то и будете пожинать». Чтобы показывать эффект, достигаемый, когда человек неоднократно видит или слышит что-нибудь, попрошу вас закончить следующие утверждения. «Уин-стон» — лучший вкус, и это — вкус хорошей \_\_\_\_\_.

«Пепси-кола» всех бьет в \_\_\_\_\_ — ведь двенадцать унций — \_\_\_\_\_. Пейте «Кока-колу» — это та пауза, которая \_\_\_\_\_ «Дьюз» делает \_\_\_\_\_. Теперь сверьте свои ответы с тем, что указано в самом конце книги. Эти рекламные лозунги не сходили с телеэкрана более десяти лет назад, но есть превосходные шансы, что вы попадете прямо в точку, потому что человек помнит и верит *почти* во все услышанное, *если* слышал это достаточное количество раз.

В свое время Адольф Гитлер окончательно доказал, что массы поверят в «большую ложь», если повторять ее достаточно часто.

Теперь давайте посмотрим на американскую большую ложь номер один. В течение последних 25 лет либералы рассказывали мне, будто мое поколение научили, что секс грязен, — но действительно ли мы таковы? Обзор мнений обширной группы моих ровесников принес мне в ответ громогласное «нет». Когда нас учили чему-нибудь о сексе или дискутировали с нами на эту тему, то нам говорили, что вопросы пола носят сугубо приватный характер, что они священны и что они касаются только мужа и жены. Библия подчеркивает священность и красоту сексуальных отношений между мужем и его женой. Она характеризует их как самое высокое проявление человеческой привязанности и говорит, что они идут дальше простого воспроизводства человеческой расы. Но тогда либерал, рассуждая превратно и руководствуясь некой

импликативной логикой подразумеваемое, говорит, что колья в сексе нет ничего «грязного», то можно развлекаться с любым, лишь бы это были «осмысленные» отношения.

Большая ложь номер два: за последние 25 лет нам многократно повторяли, что «бедность порождает преступления». Однако, в 1940 году после целого десятилетия самого жестокого кризиса в истории нашей страны уровень преступности был в Америке ниже, чем перед началом экономической депрессии. Знаменательно, что по сути дела никогда и не проводилось исследование, которое бы категорически и бесспорно установило явную корреляцию между преступностью и бедностью. Преступление связано с характером человека и его порядочностью. То, чему мы учим наших детей, определяет, будут ли они законопослушными гражданами или, напротив, правонарушителями.

А чему же обучают нашу детвору? Миллионы ребят миллионы часов смотрят телевизор, с экрана которого их в ярких красках убеждают в возможностях мгновенного приготовления кофе, мгновенного заваривания чая и мгновенного отваривания картофеля наряду с мгновенно достижимым счастьем, мгновенным успехом и мгновенным вознаграждением. В итоге неизбежно, что дети получают ошибочное представление об истинном успехе и счастье, считая их чем-то, непременно связанным с приобретением большого автомобиля, большого дома, плавательного бассейна и т. д.

Неимущая молодежь неизбежно сравнивает то, чего у нее нет, с тем, что имеют обитатели телеэкрана, и чувствует себя еще более неимущей, чем на самом деле. Увяжите это с тем, как общество твердит молодым, будто бедность порождает преступления, — и вы уже бросили семена будущих преступных деяний на благодатную почву.

Большая ложь номер три: большое население равняется бедности, и Индия доказывает этот факт. Действительно доказывает? Индия — конечно же, бедствующая страна, пораженная массовой нищетой. Однако в Англии более высокая плотность населения на квадратную милю, чем в Индии, а в Голландии плотность выше на целых 50%, но в обоих этих государствах высокий уровень жизни.

В Африке плотность населения низка, но бедность достигает крайних пределов. Америка имеет низкую плотность и чрезвычайно высокий уровень жизни. Величина и плотность населения могут быть *определенным* фактором, но не являются фактором *определяющим*. Однако именно эта «большая ложь» используется как аргумент в поддержку либеральных законов о допустимости аборт, которые способствуют уменьшению количества младенцев в Америке, и как итог — в 1975 году коэффициент рождаемости составлял здесь только 1,9 на 100 жителей, а мы нуждаемся хотя бы в рождаемости 2,1 на 100 человек, чтобы поддерживать наше население на существующем уровне.

Через 40 лет у нас в Америке будет самый высокий процент пожилых граждан в истории. Они будут заслуживать, требовать и получать более высокий уровень жизни. Так и должно быть, но эти дополнительные блага будут обеспечиваться работающими жителями страны, доля которых упадет до самого низкого уровня в нашей истории. Мы нуждаемся в большем количестве идейных и преданных американцев, которые будут воспитывать богобоязненных и законопослушных детей. Эти дети, которых мы станем должным образом любить, обучать и мотивировать на активные действия, как раз и окажутся решением данной проблемы, а вовсе не ее причиной. Фактически они-то, наши дети, и есть наша единственная надежда на решение завтрашних проблем.

### **ДА, ПРОБЛЕМЫ У НАС ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЕСТЬ**

Меня беспокоит огромное и напрасное расточительство в сфере правительственных затрат, особенно на программы вроде изучения эффекта курения марихуаны на студентов мужского пола при просмотре порнографических лент [121 000 долларов]. 5000 долларов пошли Эрике Джонг, чтобы она могла написать «Страх полета». Два миллиона долларов были потрачены на покупку яхты югославскому маршалу Тито. Впрочем, все эти суммы бесконечно малы по сравнению с семью миллиардами долларов, которые мы вручили в форме иностранной помощи шести странам, вырастившим примерно тысячу тонн опиума, стоимость которого при уличной продаже составляет 22 миллиарда долларов. Абсурд — вот слово, которое я обдуманно и намеренно использую в качестве характеристики политики, позволяющей Америке посылать наши миллиарды, чтобы развивать такого рода страны. А те в свою очередь берут наши денежки — часто даже без простого «спасибо» — и завозят героин в Америку, чтобы *уничтожить* нас.

Письмо, адресованное *вашему* конгрессмену, наверняка возымело бы действие. Мы знаем, что общественное мнение обладает значительным весом. Когда американцы и американские бизнесмены начали бойкотировать французские товары в знак протеста против изготовления и экспорта героина из

французского Марселя в США, произошло нечто интересное. Французы сумели за шесть месяцев найти и обезвредить больше лабораторий по производству героина, чем за предшествующие десять лет.

Я обеспокоен законами многих штатов, которые требуют от любого американца принадлежать к какой-то организации, чтобы получить работу. Теоретически эти законы принимались для блага рабочего человека. Однако на практике они сработали совсем по-другому, потому что те штаты, где действуют законы о свободном праве на труд, имеют более низкий уровень безработицы, чем те, где вошло в силу законодательство, понуждающее предприятия принимать на работу только членов профсоюза.

Меня беспокоит положение дел с преступностью, принудительной перевозкой школьников из одного района в школу, расположенную в другом районе, которая делается якобы в целях расовой или социальной интеграции, я обеспокоен ростом правонарушений среди молодежи, увеличением уровня преступности среди женщин, постоянно растущим потреблением наркотиков и алкоголя, распространением порнографии, а также еще тысячу и одной проблемой, но одновременно убежден, что все эти проблемы имеют решение.

Я особенно обеспокоен тем, что американская молодежь недостаточно предана американской системе свободного предпринимательства. Согласно данным Торговой палаты Соединенных Штатов и Принстонского научно-исследовательского института. 67% старшеклассников наших средних школ не убеждены, что бизнес нуждается в извлечении прибыли, и почти 50% из них не может привести ни единого преимущества капитализма по сравнению с коммунизмом; 63% учащихся американских средних школ считают, что банки, железные дороги и сталелитейные компании должно находиться в собственности федерального правительства; 62% не убеждены, что рабочий должен трудиться, привлекая максимум своих способностей, я ведь иное отношение к труду является одной из форм непорядочности или даже мошенничества. Подобные цифры пугают, но не надо обвинять детей. Это— *наша* вина и *наша* ошибка. Это мы пишем книги и учебники, строим школы и платим педагогам. Это от нас зависит обучение наших сыновей и дочерей всем преимуществам системы свободного предпринимательства.

## КАК ОБРАЩАТЬСЯ С КОММУНИЗМОМ

Меня беспокоит ситуация с коммунизмом, особенно в том, как она соприкасается с нашей текущей внешней политикой, потому что Советская Россия соблюдает подписанное соглашение только в том случае, если это сулит ей какие-то преимущества. Недавнее изучение состояния дел с более чем 1000 разных договоров и соглашений подтверждает, что красная Россия является чемпионом всех времен по части нарушения подписанных ею соглашений. Тот громкий хор возгласов одобрения, который вы только что слышали, исходил от финнов, эстонцев, латышей, литовцев, чехов, венгров, поляков и немцев, которые оказались поработченными, после того как подписали договоры с Советской Россией.

В то время, когда президент Кеннеди противостоял Никите Хрущеву в вопросе размещения советских ракет на Кубе, он действовал с позиции силы и смог довести до сведения своего коммунистического противника, чтобы тот убрал недавно установленные ракеты с Кубы— иначе... Россия поняла этот язык и отступила.

Однако, когда государственный секретарь Киссинджер и Леонид Брежнев вели переговоры насчет прекращения войны «ном киппура», ситуация развивалась совершенно иначе. Тогда в мире действовала разрядка, и русские в соответствии с официальным соглашением должны были сообщить нам, американцам, про любой известный им кризис. Существуют надежные свидетельства, что они заранее знали о неизбежном нападении арабских стран на Израиль, но промолчали. В течение тех немногих первых дней обоснованной тревоги, когда египетские войска вынуждали израильтян откатываться назад, Киссинджер отчаянно пытался добраться по телефону до Брежнева, чтобы попросить его остановить арабское наступление, но Брежнев был недосыгаем.

Зато когда ход битвы вскоре изменился на противоположный и израильтяне полностью окружили египетскую армию, Брежнев начал вопить на Киссинджера, требуя остановить войну. И что же? Америка оказала чрезвычайное давление на Израиль, чтобы заставить его вооруженные силы остановиться и затем отойти назад. Я убежден, что мы склонились перед пожеланиями Советской России из-за ее растущей военной мощи в сочетании с относительным спадом нашей силы.

Когда вы вступаете в какие-то сношения с Советской Россией, то имеете дело с идеологией и лидерами, которые не верят в Бога, не питают никакого уважения к человеческой жизни и смотрят на любые договоренности как на листок бумаги, пока другая сторона не поломает такого отношения и не заставит их соблюдать заключенные соглашения. Коммунист считает, что его— это наверняка его, а вот то, что ваше, открыто для обсуждения. Брежнев, который не принимает во внимание человеческую жизнь, а теперь,

возможно, еще и обладает военным превосходством, может хладнокровно и с наглостью вести игру с самыми высокими ставками. Я обеспокоен относительным снижением американской военной мощи, но данная проблема имеет решение.

Здесь я должен сделать паузу и объяснить кое-что моим христианским братьям, которые могли бы процитировать из Священного писания: «Кроткий унаследует землю». В древнегреческом оригинале слово «кроткий» означает «обладающий мощью— с ограничениями». Пока мы обладаем мощью, нам *не понадобится* использовать ее, и, следовательно, мы и не будем ее использовать. Если же мы перестанем располагать мощью, то уроки истории убедительно доказывают, что мы наверняка будем нуждаться в ней. Как говорят мои друзья, занимающиеся страхованием, бесконечно лучше иметь страховой полис и не нуждаться в нем, нежели нуждаться в полисе и не иметь его.

Я убежден: в конце концов американцы поймут, каких невыносимо высоких значений достигла температура воды [вспомните лягушку-быка], и распознают, что их дом [Америка] горит. Большинство американцев уже теперь просят, чтобы кто-то дал им ведро воды [скажите мне, что делать] и чтобы они могли лично помочь в тушении пожара. Хотелось бы надеяться, что оставшаяся часть данной главы снабдит вас несколькими «ведрами воды».

### ЧТО МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ВЫ?

К счастью, момент времени никогда не был более подходящим, поскольку мы только что отпраздновали наш 200-й день рождения, и американцы начинают акцентировать все позитивное. От атлантического побережья до тихоокеанского и от канадской границы до мексиканской ширятся неопровержимые свидетельства того, что озабоченные американцы поднимаются, дабы их заметили и подсчитали, они звучно подают голоса, дабы их услышали, обучаются, чтобы располагать информацией, и работают, чтобы осуществить давно назревшие изменения. За прошедшие два года я видел больше преданных идее мужчин и женщин, которые выходят на поле битвы, чтобы сражаться с коррупцией и бесчестьем, нежели за предшествующие десять лет. И это ободряет.

' Я также видел, что не сосчитать молодых людей, которые совершают резкий поворот в убеждениях. Экономический спад и нехватка рабочих мест заставили многих понять, что требования невозможно высокой зарплаты и условий труда от предполагаемого нанимателя, который сам борется за выживание, дают им очень мало надежды на получение работы в ситуации, когда они конкурируют за нее с дюжиной других молодых парней и девушек, обладающих лучшей квалификацией для данного круга обязанностей. Еще более важно наблюдающееся теперь у значительной части молодежи понимание следующего: в конечном счете, людям, которые делают лишь то, что им нравится, редко нравится то, что они делают. И это также ободряет.

Ободрительно слышать и о том, как все больше различных либералов, больших защитников правительства и т. д. публично подтверждают, что увеличение правительственных расходов и его вовлеченности во все дела— это не ответ, что на повестке дня стоит необходимость полагаться только на себя и что сам индивидум несет ответственность за собственное поведение и за личное материальное благополучие.

Решение, однако, содержится в последних четырех предложениях речи президента Кеннеди, с которой он должен был выступить в Далласе в тот день, когда был убит.

«Мы, в этой стране, в этом поколении поставлены стражами у стен мировой свободы — поставлены самой судьбой скорее, чем собственным выбором. Поэтому от нас требуется, чтобы мы смогли быть достойными нашей мощи и ответственности, чтобы применяли нашу силу с мудростью и самоограничением, чтобы сумели реализовать для нашего времени и на все времена древнюю мечту о мире на Земле и о доброй воле по отношению ко всем людям. Это всегда должно быть нашей целью, и в основе применения нашей силы для нас всегда должно лежать ощущение правоты нашего дела, ибо, как это было написано давно: "Храните град от всех, кроме Господа, и пусть не напрасно бодрствуют стражи"».

Это и есть тот фундамент, на котором была возведена страна Америка. Именно к этим основам мы должны возвратиться, потому что, как сказал Уильям Питт: «Если не Бог управляет делами человека, этим займутся тираны». К счастью, богобоязненные мужчины и женщины возвращаются на политическую арену, а президент Картер открыто подтверждает свою веру во всемогущего Бога и подчинение Ему. Столь же воодушевляет тот факт, что бойскауты теперь возвращаются к своим изначальным идеям и снова учат детей полагаться на Господа.

Мы должны прямо и твердо стоять за обеспечение правопорядка, за власть закона. В своем рвении к справедливости мы слишком прогнулись в спине, говоря лишь о необходимости защищать обвиняемого. Теперь, стремясь к равной справедливости в отношении преступника и жертвы, мы должны обратиться к правам обоих и заставить преступника расплачиваться за совершенное злодеяние, вместо того чтобы платила жертва.

Еще один путь к решению проблем Америки — становится политически активными. Каждый из нас должен перестать говорить «эти политиканы». Хватит слов «*этот* конгрессмен», «*этот* сенатор» или «*этот* мэр». Нам следует идентифицировать их должным образом, называя «*мой* конгрессмен», «*мой* сенатор» «*мой* мэр», потому что это мы [иными словами, вы и я] выбирали их — посредством нашей поддержки или отсутствия нашей поддержки. Лично я заинтересован тем, чтобы помочь Америке, — а вы? Скажите, вы голосовали на последних выборах за богобоязненных кандидатов и/или оказывали им отчетливую поддержку? Чтобы выбрать конгрессмена, требуется всего 150 преданных делу людей. И хотя законы в Америке принимают специальные должностные лица, это граждане — вроде вас и меня — выбирают тех, кто принимает законы.

Есть одна вещь, которую все мы можем и даже должны делать, — убеждать людей в красоте и святости семьи как общественной единицы. История показывает, что в мировой цивилизации восемьдесят восемь держав возвысились до доминирующего положения. Некоторые из них поднялись и выросли быстро, у других этот процесс шел медленно, но *все* они без исключения рухнули в пределах жизни одного поколения, и каждая развалилась после того, как в ней развалилась семейная ячейка. В каждом случае события развивались по одному и тому же трафарету: сначала ослабление моральных стандартов, которое вело к порнографии, а за ней следовали распущенность, прелюбодеяния, обмен женами, и, наконец, гомосексуализм. Безусловно, Америка, если только должным образом оповестить ее об угрозе и привести всю страну в полную готовность, сможет извлечь урок из восьмидесяти восьми примеров, которые предшествовали нам.

Хорошая семья, на которую есть смысл обратить внимание, коль мы хотим убедить общество в ценности семьи как базовой единицы общества, — это чета Джеймса и Маргарет Гриффин из города Колумбус в штате Огайо. В течение последних 23 лет Джеймс Гриффин днем сидел за рулем грузовика городской службы ассенизации и вывоза мусора, а по вечерам работал на сталелитейном заводе. Кроме того, он должен был поработать еще в двух местах уборщиком, прежде чем мог сказать себе, что на сегодня довольно. В уик-энды он трудится уборщиком в двух школах. Последние 23 года Джеймс Гриффин работал в среднем по 20 часов в день, обеспечивая семь своих сыновей и одну дочь. Само собой разумеется, Маргарет всегда и во всем была его опорой. Гриффины поступали так потому, что хотели предоставить своим детям причитающиеся тем возможности. Семейство Гриффинов — это тесно увязанное единое целое, где Джо, их старший сын, выполняет функции хозяина дома во время долгих рабочих часов Джеймса Гриффина. Все Гриффины благодарны данному им шансу использовать свои способности и инициативность для получения того, что может предложить Америка. Они даже выкраивают себе свободное время вечером по пятницам, чтобы иметь возможность наблюдать, как их сыновья играют в американский футбол. А эти парни были — и являются — превосходными игроками. Один из их сыновей — это Арчи Гриффин, который в 1975 году стал первым футболистом в истории, во второй раз получившим кубок Хайсмана<sup>208</sup>.

## РУКИ ПРОЧЬ, ДЯДЯ СЭМ

Мы как избиратели должны начать лично участвовать в политических кампаниях и выбирать таких должностных лиц, которые посвятят себя тому, чтобы держать правительство подальше от бизнеса и чтобы в правительство приходило побольше людей из сферы бизнеса. Один взгляд на почтовую службу, на федеральную программу бесплатной медицинской помощи для неимущих и престарелых, на программу доплаты врачам за оказание медицинской помощи малообеспеченным, на американскую правительственную систему социального обеспечения или на программу продовольственных талонов для льготной покупки продуктов убедит любого, что, несмотря на усилия десятков тысяч преданных и трудолюбивых правительственных чиновников, которые посвятили всю свою жизнь добросовестному служению Америке и широкой публике, правительство просто не знает, как нужно грамотно вести дела.

Потребность в большей направленности на принципы, действующие в бизнесе, и необходимость придерживаться их становится прямо-таки мучительно очевидной, если рассмотреть растущие расходы правительства и его сравнительную неэффективность. Например, корпорация «Эксон»<sup>209</sup> может доставить галлон (около 4 л) бензина из Хьюстона в штате Техас до Нью-Йорка быстрее и дешевле, чем почтовое ведомство США сможет переслать письмо из Далласа в Форт-Уэрт, причем нефтяники еще и уплатят в казну существенные налоги на прибыль. Кстати говоря, правительство может обеспечить ровно столько

услуг [вроде почтовой службы и прочего], сколько смогли бы реализовать производительно работающие люди и бизнес, ориентированный на прибыль.

В декабре 1975 года журнал «Ридерс дайджест» сообщил читателям похожую историю. В 1915 году телефонный звонок из Нью-Йорка в Сан-Франциско обошелся бы вам в 20 долларов, либо за эти деньги вы могли отправить из того же Нью-Йорка в Сан-Франциско аж 1000 заказных писем. Сегодня после 9 часов вечера вы можете позвонить из Нью-Йорка в Сан-Франциско всего за 65 центов, но за такую сумму вы сможете послать из Нью-Йорка в Сан-Франциско всего *пять* писем. Вот насколько правительство отстало от частной телефонной компании. [Как говорит один неглупый человек, почтовое ведомство — не то заведение, про которое кто-то написал бы домой доброе слово.] Еще большую озабоченность вызывает недавнее обследование, которое показало, что уровень часовой производительности тех, кто работает на правительство, на целых тридцать девять процентов ниже среднего уровня производительности в частном секторе. Тридцать девять процентов! Неудивительно, что наш национальный бюджет год за годом терпит дефицит, измеряемый *миллиардами* долларов.

## ОТЧЕТ О ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Что касается граждан, то мы нуждаемся в витрине достижений и прогресса, а не в выпячивании проблем. Я не сторонник скрывать трудности и полагаю, что лучший способ решить проблему состоит в том, чтобы выявить и описать ее. После этого мы должны помнить, что главные составляющие при решении *любой* проблемы — это надежда и воодушевление. Пример: расовая проблема. Каждый знает об этой проблеме, но большинство не знает о прогрессе, достигнутом в ее разрешении. Итоговый результат такого неведения — отчаяние многих американских граждан, будто решения указанной проблемы вообще не существует, а оно ведет многих людей к отказу от всяких усилий по ее решению.

В 1975 году Джентл Бен Уильяме, лучший центральный защитник Юго-восточной конференции студенческой футбольной ассоциации, был избран главой студенческого самоуправления в одном из колледжей. Джентл Бен — чернокожий. Всего 13 годами ранее Джеймс Мередит, другой чернокожий юноша, нуждался в охране федеральных судебных исполнителей, чтобы посещать университет штата Миссисипи". Пройти дорогу от лозунга «Убьем черного» до «Голосуйте за Джентл Бена как главу самоуправления» всего лишь за 13 лет — это огромное продвижение вперед. Мы преодолели большой барьер, и каждый день все больше американцев признают, что наличие пигмента в коже человека не имеет никакого отношения к его сердцу и тем способностям, которые находятся глубоко внутри.

Чернокожие американцы достигли за последние 15 лет большего прогресса, чем любой народ в истории. Мы должны напоминать нашим критикам внутри страны и за ее рубежами, что *в Америке больше чернокожих миллионеров, а в американских колледжах учатся больше чернокожих студентов, чем во всем остальном мире вместе взятом*. У нас есть высокопоставленные темнокожие чиновники и руководители во всех сферах деятельности, так же как имеются темнокожие члены кабинета, сенаторы, конгрессмены и мэры больших городов, причем их число увеличивается буквально ежедневно. За истекшие 10 лет количество чернокожих юристов, бухгалтеров, преподавателей колледжей и других людей интеллектуального труда или свободных профессий почти удвоилось. Число темнокожих дипломированных специалистов увеличилось более чем на 100%. В интервале между 1968 и 1973 годами количество чернокожих, зарабатывающих за год свыше 15 000 долларов, почти утроилось. Согласно сведениям солидного еженедельника «Юнайтед стейтс ньюс энд уорлд рипорт», за пределами «глубокого Юга»<sup>212</sup> средний доход молодой чернокожей супружеской пары составляет 99% по сравнению с доходом белой четы. Разумеется, очевидно, что еще далеко не во всем темнокожий житель Америки сравнялся со своими белыми согражданами, но самый быстрый способ заставить их выровняться — это постоянно подчеркивать достигнутый прогресс.

## БУДЬТЕ ПОЗИТИВНЫ — ОСОБЕННО ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРОБЛЕМАМ

В 1974 и 1975 годах пророки гибели вещали, что инфляция, экономический спад и безработица несут с собой конец Америки. Два годами ранее от тех же самых пророков исходил похоронный звон, предвещавший всеобщую гибель из-за нехватки бензина<sup>213</sup>. За пять лет до этого нас должны были уничтожить бунты молодежи в университетских городках, но действительно знаменательный день наступил для этой публики 4 октября 1957 года, когда русские вывели на околоземную орбиту свой первый в мире спутник. Глашатаи скорого конца, причем все до единого, хором заявили тогда:

«Русские намерены выведать все наши тайны, низвести нас до уровня второразрядной страны и побить нас в гонке на Луну». История, однако, доказала, что спутник вовсе не означал конца Америки. Фактически наоборот, русские разбудили нас и вывели из состояния глубокой спячки, во многом подействовав на

Америку так, как это сделали в 1941 году японцы в гавани Перл-Харбора. Несмотря на первоначальное преимущество русских, мы легко выиграли гонку. Сегодня нам известен лишь единственный путь, которым эти пресловутые русские могут когда-либо попасть на Луну,— если американцы захватят их туда за компанию и запустят с промежуточной орбиты.

Я не испытываю никакого страха перед экономической и технологической мощью Советской России. Зато я действительно боюсь их преданности своей идеологии и целям завоевания мирового господства. Понаблюдайте за очередными Олимпийскими играми, и вы наверняка обратите внимание, что, когда русский получает золотую медаль, он с большим эмоциональным напором скажет: «Я сделал это во славу матушки-России».

Одним из простых примеров, который прекрасно иллюстрирует, как сильно влияет на достигнутые показатели эмоциональная вовлеченность, является история Пэта Матцдорфа, бывшего рекордсмена мира по прыжкам в высоту. Он установил свой рекорд во время матча «США— СССР». Вам будет достаточно интересно узнать, что всего за шесть недель до этого Пэт потерпел жестокое поражение на внутри-американских студенческих соревнованиях. Против русских, однако, он прыгнул на целых 5,5 дюйма (14 см) выше, чем на состязаниях колледжей. Любопытный журналист спросил Пэта, чем можно объяснить столь резкий скачок в его результатах. Тот посмотрел вниз, на свою грудь и показал на три буквы — U.S.A., т. е. США, — красовавшиеся на его спортивной куртке, после чего сказал: «Никогда прежде я не был представителем чего-нибудь столь же великого». Именно такого рода гордость можно — и нужно — взрастить в сердцах миллионов американцев, молодых и взрослых.

Говоря о наших сегодняшних трудностях и о наших триумфах, мы должны сохранять чувство юмора, ибо если вы думаете, что по-настоящему серьезны только самые свежие проблемы, то позвольте призвать вас открыть учебник истории на страницах, посвященных 1858 году, и посмотреть, как выглядела настоящая проблема. Мало того, что в том году наблюдалась сильная нехватка ворвани, то есть китового жира, служившего основным источником освещения, но и ведущие «китологи» всего мира дружно утверждали, что «эти гнусные киты» больше не дают жира того качества, которое бывало в прошлом. Все до единого пророки гибели уверяли, что наши лампы станут гореть тускло, наши дети будут воспитываться в эпоху всяческой тьмы, а система образования рухнет. Как раз в этот момент кто-то открыл замечательные свойства нефти.

Между моментом, когда я пишу эти строки, и временем, когда вы их читаете, наверняка произошла дюжина кризисов общенационального масштаба и возникало несколько критических ситуаций в вашей личной жизни. Однако, как это часто говорит д-р Норман Винсент Пил: «Единственные люди, у кого нет проблем, — это обитатели кладбищ». [А после этого с озорным огоньком в глазах добавляет: «Зато у некоторые из нас проблемы действительно имеются — и даже изрядные».] Если у вас есть проблемы, это просто означает, что вы живы, и чем больше у вас проблем, тем активнее вы действуете и живете. Д-р Пил даже в шутку предлагает, чтобы вы, если у вас вдруг нет проблемы человеческого масштаба, встали на колени и попросили Господа, чтобы он «наделил» вас парочкой.

Мы должны также помнить, что из каждой проблемы проистекает нечто хорошее. Одиннадцать тысяч жизней было спасено на автодорогах из-за нехватки топлива в 1974 году, и Америка стала заботиться о независимости и самообеспечении в сфере энергоресурсов. Кстати, в японском языке иероглиф для слова «кризис» представляет собой сочетание иероглифов для слов «бедствие» и «возможность». В случае Америки возможности, которые несет с собой каждый кризис, далеко перевешивают вызванные им «бедствия», и исторически доказано, что Америка берет свои «лимоны» и делает из них «лимонад».

### **ЧТО ВАЖНЕЕ: ИЗОБИЛИЕ РЕСУРСОВ ИЛИ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНОСТЬ**

Общенациональная преданность американской идее позволит нам использовать свой самый большой естественный ресурс — наших граждан, — которые затем разовьют применение и других ресурсов, которые Америка тоже имеет в изобилии. Сюда входят ресурсы, уже обнаруженные и пока еще не открытые, известные и неизвестные. Я согласен с д-ром Билли Рей Коксом из колледжа Хардинга, который говорит, что *наша главная проблема — отнюдь не в недостаточном изобилии ресурсов, а в недостаточной изобретательности.*

Наши запасы нефти и газа могут опуститься до низкого уровня, но наши скрытые резервы и ресурсы с большим избытком перекроют нехватку этих видов топлива. Д-р Кокс указывает, что всего 300 лет назад люди использовали уголь в качестве строительного камня. Только 100 с небольшим лет назад люди

смотрели на нефть как на черную жижу и черное, страшное проклятие, а лишь сорок лет назад не была известна никакая сфера сколько-нибудь ценного использования урана.

К сожалению, мы не используем многие из наших известных природных ресурсов. В одном из округов штата Вайоминг имеется столько запасов угля, что их достаточно для выработки большего количества энергии, нежели дадут все разведанные нефтяные и газовые месторождения по всей Америке. Да, этому углю свойственно высокое содержание серы, но американская технология находится на пороге извлечения и использования этой серы. Короче говоря, здесь имеется изрядный «лимон», и я уверен, что в конечном итоге он станет основным компонентом замечательного лимонада.

С каждым днем развивается применение солнечного тепла и энергии, причем некоторые видные эксперты считают, что в случае концентрированных совместных усилий этот источник мог бы в самом ближайшем будущем обеспечить основную часть потребностей наших домов и учреждений в тепле. За минувшие два года в использовании этого неограниченного источника энергии достигнут большой прогресс, чем за предыдущие двадцать лет. Огромный потенциал существует также в разработке прибрежных месторождений нефти и газа, равно как и в освоении морского бурения на больших глубинах. К настоящему времени только 4% прибрежной территории сданы в аренду для разведки нефти и бурения скважин. Список неразработанных ресурсов бесконечен. Я уверен, что американская изобретательность решит энергетическую проблему так же, как любую другую проблему, к решению которой мы подходим с позитивным настроем.

По мере того как наши разведанные ресурсы истощаются и эра их изобилия уходит в прошлое,— на сцену выходит наша изобретательность. Например, некоторые города преобразуют мусор в энергию, и разработан даже такой технологический процесс, который позволяет использовать помет бройлерных цыплят в качестве источника топлива, приводящего в движение автомобили. В Европе прошел испытания автомобиль, в котором как основное топливо используется вода. Американские ученые делают успехи в своих усилиях, направленных на укрощение мощи океанских приливов и использование энергии течения Гольфстрим. Все указанные направления развиваются в таком темпе, что я полностью убежден в следующем: нехватка нефти обещает стать тем «лимоном», который даст самый лучший по вкусу лимонад из всех, какие когда-либо знала эта страна.

## РАЗМАХИВАЙТЕ ФЛАГОМ— ГОРДО — БЕЗ ИЗВИНЕНИЙ

Мы как американцы должны требовать, чтобы в книги и учебники по истории вернулись наши герои и наши моральные принципы. Согласно данным Исследовательского центра имени Томаса Джефферсона, в момент, когда Америка завоевала независимость, вопросы религии и морали составляли больше 90% содержания школьных учебников и пособий. К 1926 году эта цифра равнялась всего только 6%, а сегодня соответствующие материалы почти не поддаются измерению. А ведь история доказывает, что, если мы даем нашим детям героев и моральные принципы, на которые им следует равняться в жизни и которых они должны быть достойны,— то так оно и будет. Мы должны рассказывать нашим отпрыскам— с самого раннего детства— про американских героев минувших лет. Мы должны знакомить их с историей Америки и с историями об Америке — о ее величии и великодушии, — потому что, когда человек изучает дух Америки, он его получает и излучает.

Мы должны сами услышать бессмертные слова Патрика Генри — и сделать так, чтобы их обязательно услышала наша молодежь. Они, словно набатный колокол, звонят со страниц истории, когда этот великий человек, потрясая кулаком перед статуей короля Георга III<sup>24</sup>, произнес эти воистину неувядаемые слова: «Разве жизнь столь дорога или мир столь сладостен, чтобы покупать их ценой цепей или рабства?! Воспрети это, всемогущий Боже! Не знаю, какого курса могут придерживаться другие, но, что касается меня, **дайте мне свободу или же дайте мне смерть**»<sup>215</sup>. Чувство гордости и патриотизма и одновременно ком в горле — вот что испытываешь, когда перечитываешь эти строки. Старомодно, сентиментально? Конечно. Но сколько же в них заключено еще и любви, а любовь к Америке порождает волю и готовность строить еще лучшую Америку.

Мы должны слышать голос капитана Джона Пола Джонса, корабль которого едва не вычеркнули из списка действующих, а многие из пушек вышли из строя, его гордые слова в ответ на требование английского флота сдаться. Лишенный половины экипажа, половины пушек и всякой возможности маневра, но полный неукротимой смелости и высокого духа, капитан Джонс был на высоте положения, когда ответил: «**Я еще не начал сражаться**». Оказалось, что ему и не пришлось этого делать, потому что после его слов ход сражения немедленно переменился, была одержана важная победа, а Америка получила нового и столь необходимого ей тогда героя<sup>216</sup>.

Мы должны вернуть в книги по американской истории слова Натана Хейла, большого патриота Америки, который в возрасте 21 год был схвачен как шпион. Получив предложение о роскошной жизни и о должности, обеспечивающей его высоким положением, властью и престижем, если только он сдастся и выдаст все секреты, Натан Хейл без всяких колебаний поднялся во весь рост и помог всем нам стать выше ростом, когда вписывал важную страницу в американскую историю своим спокойным ответом: **«Сожалею, что могу отдать моей стране только одну жизнь, которая у меня есть».**

Мы должны более тесно отождествлять себя с нашей национальной эмблемой— белоголовым орлом. Этот орел— подлинный символ Америки. Молодого орла, вылупившегося из яйца на высоких горных пиках среди ветров и стихий, с самого раннего возраста приучают самому добывать себе пропитание. Когда ему приходит время опробовать крылья, орлица-мать буквально сталкивает птенца с гребня скалы, и он просто вынужден полететь.

Окончательно повзрослевший белоголовый орел являет собой величественное зрелище, когда парит в высях и далях, отыскивая пищу. Его зрение таково, что, скользя на высоте в 5000 футов (более 1500 м), он может посмотреть прямо на солнце, а в следующее мгновение засечь полевую мышь, сидящую внизу на земле почти в миле от него. Для меня он представляет собой живое олицетворение той Америки, какой мы всегда были и должны продолжать быть далее: достаточно мощной, чтобы смотреть самым сильным странам прямо в глаза и в то же время достаточно сострадательной, чтобы смотреть вниз на те маленькие народы, которые попали в трудное положение, и в зависимости от того, что диктуют их потребности и сложившаяся ситуация, то ли протянуть им руку помощи, то ли раскрыть над ними защитный зонтик. Чтобы оставаться именно такой Америкой, мы должны преподавать нашему юношеству знания о нашей силе и наследии, а затем подкреплять эти уроки на протяжении всей жизни.

А что *реально* преподается в наших школах? Курс американской истории, которому недавно обучали в некоторых школах Калифорнии, подводил старшеклассников к следующим, прямо-таки невероятным выводам. Авраам Линкольн был «расистом», а японцев никак нельзя винить в нападении на Перл-Харбор. Само собой разумеется, что, когда американские учебники истории велят нашим молодым людям стыдиться своей страны, они [эти молодые люди] не будут уважать американский «истэблшмент» либо сотрудничать с теми, кого считают «расистами» [ведь это истэблшмент породил Линкольна] или поджигателями войны и неискоренимыми милитаристами [ведь именно они «подстрекали» к атаке на Перл-Харбор].

Мы должны учить наших детей каждый день салютовать американскому флагу и уважать американские убеждения. Помните, когда мы говорили о неустанно повторяемых рекламных лозунгах «Уинстона», «Пепси-Колы» и прочих фирм, чтобы показать, каким образом то, что вбито в наши головы, становится частью нас самих? Я предлагаю таким же образом *прививать* чувство любви и лояльности к стране путем ежедневного повторения Обета верности и Американского кредо. Эти шаги внедрят американизм в умы нашего юношества, и молодые люди будут высоко держать голову и гордиться тем, что являются американцами.

## ГОВОРИТ АМЕРИКА

Чтобы показать вам Америку, которую я люблю, хотел бы пригласить вас принять вместе со мной участие в воображаемом путешествии, когда мы на большом реактивном лайнере пронесемся над всей страной в полете, который во многом символизирует Америку. Хочу познакомить вас с этой большой и прекрасной страной, а также с некоторыми из ее выдающихся граждан.

Из Далласа мы направляемся на запад, через обширные равнины, богатые скотом и нефтью, которые вносят столь значительный вклад в процветание Америки. Мы летим над Эль-Пасо, родным городом Ли Тревино, этого «веселого мексиканца» и бывшего мальчика на побегушках, который носил клюшки за игроками в гольф и многократно протопал собственными ногами некоторые из самых престижных трасс для гольфа, перед тем как возвысился до своего нынешнего видного положения как одного из ведущих американских гольфистов и по-настоящему выдающейся личности. Мы поворачиваем к северу и бросаем широкий взгляд вдаль на естественную красоту Большого каньона на реке Колорадо, ненадолго останавливаем взор на Карсбадских пещерах<sup>220</sup> и смотрим вниз на уникальное зрелище пустыни Мохаве, прежде чем приземляемся на пышно-зеленые орошаемые плантации фруктов и овощей в Калифорнии. Здесь мы познакомимся с Ричардом Сессной младшим, Карлом Кэрчером и Робертом Пэтченом.

Ричард Сессна младший — президент компании «Кидко», которая вышла на рынок чуть более года назад, но уже выручает целых 3000 долларов в месяц. Они начали с контракта на подметание шести главных улиц в округе Сан-Диего за 150 долларов в месяц. Потом президент фирмы смог заключить контракт со своим

отцом, директором комплекса конюшен в одном из имений, где содержалось 110 лошадей, в соответствии с которым фирма должна была вывозить навоз и древесную стружку, перерабатывая их на компост. Далее фирма продавала этот компост дизайнерам, специализирующимся на садово-парковой и ландшафтной архитектуре, а также местным полям для гольфа, причем по ценам, которые были ниже, чем у коммерческих поставщиков. Кстати говоря, Ричарду Сессне младшему 12 лет. Вице-президентом фирмы является его сестра в возрасте 9 лет. Документацию компании ведет другая сестра, которой 11 лет, а казначеем они сделали свою 14-летнюю сводную сестру. Вот это и есть Америка, это и есть свободное предпринимательство.

Карл Кэрчер, добродушный гигант родом со Среднего Запада, который питает непоколебимую веру во всемогущего Бога, занимается ресторанным бизнесом. Финансовые успехи начали приходить к Карлу, когда он сделал ставку на себя и свободное предпринимательство, заложив все сколько-нибудь стоящее, что у него было, с целью получить первоначальный инвестиционный капитал, необходимый для открытия своего дела и превращения в предпринимателя. [А конкретно, друзья мои, это означает, что он отдал в залог за 326 долларов свой «Плимут» образца 1941 года, чтобы купить киоск по продаже «хот-догов»]. После такого скромного старта этот парень, бросивший в свое время школу после 8 класса, вырос и расширился до сегодняшней сети «Рестораны Карла младшего», куда входит 127 заведений и где трудится более чем 3800 служащих. Приятно, но отнюдь не удивительно узнать, что Карл — вполне старомодный парень, который построил успешную личную жизнь [12 прекрасных детей и заслуживающая стать сборником рассказов для детей и юношества история его 40-летнего брака с бывшей Маргарет Хайнц] и успешный бизнес на вере, любви, твердом характере, честности, лояльности и порядочности.

Следующий приверженец свободного предпринимательства, которого мы встречаем на своем пути гордо размахивающим американским флагом, — это Роберт Пэтчен, занимающийся продажей недвижимости в Сан-Матео, штат Калифорния. Боб зарабатывает на этом деле примерно 1000 долларов в месяц, и такую выручку ему удается поддерживать уже почти двадцать лет. Конечно, не самые большие деньги в мире, но *Боб никогда не видел ни единого дома, который продал*, так что совершенно очевидно: это — настоящее достижение. Поскольку он живет и работает в системе свободного предпринимательства, которая называется Америкой, Боб Пэтчен не только способен платить за свою дорогу по жизни, но и вносить вклад в жизнь общества. А теперь вопрос: если 12-летний пацан, парень, окончивший только 8 классов, и абсолютно слепой человек может «сделать» это в Америке, то разве *вы* не верите, что можете сделать куда больше? И разве мы не должны обеспечить, чтобы истории, подобные этим трем, были доведены до каждого жителя Америки?

## ПОСЛУШАЙТЕ НЕКОТОРЫХ БИЗНЕСМЕНОВ

Снова вернувшись на борт нашего реактивного самолета, давайте, пока мы летим вдоль побережья, проведем небольшой осмотр достопримечательностей. Взгляните с этой высоты на заповедные леса, где растут гигантские секвойи и калифорнийское мамонтовое дерево, прежде чем мы повернем направо и пересечем Скалистые горы, вызывающие благоговейный трепет и вдохновение. Теперь мы с высоты птичьего полета посмотрим на поля кукурузы и пшеницы штатов Канзас, Небраска и Иллинойс, которые помогли сделать Америку хлебной корзиной или, если угодно, житницей всего мира. Мы пролетаем над Чикаго, домом бывшего разносчика газет по имени Клемент Стоун, теперь ставшего свободным предпринимателем, которому пришла в голову новая и улучшенная идея, как продавать страховые полисы. Она позволила ему сколотить личное состояние, все еще оцениваемое, грубо говоря, в треть миллиарда долларов, несмотря на тот факт, что он пожертвовал более 100 миллионов долларов на добрые и полезные дела. Сегодня мистер Стоун через посредство книг, лекций, магнитофонных записей и ежемесячных публикаций вроде журнала «Неограниченный успех» делится с другими своими секретами достижения успеха.

Продолжая наше путешествие, повернем на северо-восток, пересечем озеро Мичиган — и через несколько минут мы прибываем в городок Ада, штат Мичиган, в дом, где живут Рич де Вое и Джей ван Эндел, двое из числа наиболее преуспевших и наглядных образцов системы свободного предпринимательства в сегодняшней Америке. Их вера в указанную систему основана на личном опыте. В 1957 году они приобрели переоборудованную станцию техобслуживания и основали фирму «Amway», название которой является сокращением слов «американский путь». Их капитал был ограничен, а проблемы — многочисленны, но безграничная вера в Бога и страну, сочетающаяся с огромным рвением к труду, возобладала. Сегодня их корпорация распространяет свои изделия во всем мире, действуя через приблизительно 300 000 независимых дистрибьюторов, которые в 1976 году продали в Канаде, Германии, Англии, Франции,

Гонконге, Австралии и Соединенных Штатах товары на общую сумму более 300 миллионов долларов. Фактически всего через 20 лет после того как их компания начала свою деятельность в той реконструированной станции технического обслуживания, мы можем сказать с поэтической точностью, что над корпорацией «Амвэй дистрибьюторз» никогда не заходит солнце.

### ПОСЛУШАЙТЕ ИММИГРАНТОВ

Следующая остановка— Детройт, штат Мичиган, дом Илоны Циммерсман, венгерской беженки, которая, питаясь съедобными кореньями и ягодами, сумела ускользнуть от коммунистических поработителей, пробравшись пешком через свой родной край и ночью перейдя границу. Я встретил миссис Циммерсман приблизительно пять лет назад на банкете по поводу присуждения премий, где ее признали выдающимся человеком в деле продажи недвижимости в Детройте. Когда я беседовал с нею, то должен был очень внимательно прислушиваться, потому что она говорит с каким-то чирикающим акцентом, который трудно разобрать. Однако, как бы ни было трудно понять ее речь, но причина достигнутого ею успеха была понятна и очевидна. Она не продает дом, расположенный на земельном участке, — *она продает дом, стоящий на небольшом куске Америки, этой величайшей страны на Земле.* Мне просто жаль, что вы не можете познакомиться с Илоной Циммерсман и некоторыми другими беженцами, в числе которых и Сэм Мур из Нашвилла, штат Теннесси. Вот уж кто действительно провел бы с вами убедительную беседу на тему о том, что такое Америка в сопоставлении с другими странами! Двадцать пять лет назад Сэм эмигрировал в Америку из Ливана. Со слезами на глазах и с благодарностью в сердце он готов уговаривать всех и каждого поддерживать страну, которая позволила ему продвигаться от уборщика, который скреб пол в продуктовом магазине, до председателя правления издательской компании «Томас Нельсон» — компании, которая, кстати говоря, рассчитывает заработать в этом году приблизительно 15 миллионов долларов.

### ПОСЛУШАЙТЕ, ЧТО СДЕЛАЛ «ОДИН» ЧЕЛОВЕК

Из Детройта мы летим на юг через красивые луга и пастбища Кентукки, за которыми тянутся холмы Теннесси. Мы летим над сталелитейными заводами Бирмингема в штате Алабама и прибываем в Монтгомери, где приземляемся, чтобы встретиться с одной леди, у которой сильно болят натруженные ноги. Не так уж много лет назад Роза Парке села на кресло не в той части автобуса. Водитель велел ей перебраться в заднюю часть автобуса, но она отказалась сделать это. С тех пор благодаря тому, что одна леди, белошвейка с больными ногами, отказалась подняться и пройти назад, — весь народ поднялся и прошел вперед. Именно здесь, в этом городе магическое красноречие Мартина Лютера Кинга, который подхватил и понес знамя Розы Парке, захватило воображение американского народа и заставило миллион ног отправиться в поход на защиту гражданских прав чернокожих граждан Америки<sup>221</sup>.

Мы покидаем Монтгомери и Алабаму, направляясь на улицу Альканис в Пенсаколе, штат Флорида, в дом, где прошло детство Даниэля Джеймса. Мать Даниэля, выпускница средней школы, обладавшая большой храбростью и ставившая перед своей семьей честолюбивые цели, была недовольна школами для темнокожих, который действовали в Пенсаколе. Посему она открыла собственную школу, которая привлекла целых шестьдесят учеников, плативших 5-центовую монетку в день, — если школьники могли раздобыть эту монетку. Доходы матери не позволяли Джеймсу претендовать на членство в загородном клубе, но, как выразился Даниэль Джеймс позднее: «Мы никогда не должны были сидеть на пособии, мы были в состоянии обеспечить себя, и мы держали голову высоко».

Миссис Джеймс не уставала твердить своим детям, что если дверь возможностей когда-либо приоткроется перед ними, то они не должны будут говорить: «Подождите минутку, позвольте мне получше собрать свои вещи, а потом я пройду». Миссис Джеймс неизменно повторяла: «Ваши вещи должны быть наготове, вы должны быть преданы идее, иметь перед собой конкретные цели и иметь свою сверхзадачу. Вы должны быть готовы встать и идти». Вот одиннадцатая заповедь, которую она внушала Даниэлю: «Не оставляй начатое» — и еще: «Сделай так, чтобы твои дети наверняка получили лучшее образование, чем ты сам».

Вам может показаться незнакомым имя Даниэля Джеймса, но вы несомненно знаете имя «Чаппи» Джеймса, четырехзвездного генерала американских военно-воздушных сил, командующего силами противовоздушной обороны Северной Америки<sup>222</sup>.

Вы не можете сделать все сразу, но кое-что вы можете сделать прямо сразу. В номере журнала «Вехи» за апрель 1974 года сообщается история Риты Уоррен, итальянской иммигрантки, закончившей 5 классов школы. Когда дочь Риты перешла из приходской школы в обычную бесплатную среднюю школу, где

молитва была запрещена, она задала Рите вопрос: «Мамочка, если одна женщина, которая не верит в молитву [Мадлин Мюррей О'Хайр] смогла убрать молитву из школы, то почему другая женщина [Вы, мамочка], которая верует в молитву, не может снова вернуть ее в школу?». В этот момент Рита решила начать войну против штата Массачусетс и победила, причем далеко не без труда. Это долгая, но прекрасная история, которая началась в городской библиотеке и для начала потребовала глубокого изучения юридической процедуры, чтобы потом придерживаться ее. Имело место множество судебных заседаний и душевных мук, включая вето со стороны губернатора штата, но благодаря Рите Уоррен сегодня в школах Массачусетса проводится молитва длительностью в одну минуту.

А теперь подумайте о том, что вы прочитали пару секунд назад. Одна женщина изменила историю и принесла пользу человечеству. *Вы* тоже один человек. Один человек [один голос] помешал Эрону Барру стать президентом США225. Один человек [голос] спас Эндрю Джонсона от импичмента226. Такие гиганты, как «Дженерал моторе», «Форд», «Дюпон», «Американ телефон энд телеграф (AT&T)» — *все* они начали свое существование в уме *одного* человека. Повторюсь и снова скажу, что *вы* тоже *один человек*. Неудивительно, что Бах растроганно написал: «В этом мире существуют три великие вещи: океан, горы и преданный идее человек — мужчина или женщина». Всего *одна* Рита Уоррен в каждом штате могла бы сдвинуть горы и решить многие из наших проблем. Перефразируя дочь Риты, скажу: «Если одна женщина, которая верует в молитву, смогла вернуть молитву в школы Массачусетса, то уж наверняка 100 миллионов человек, которые тоже веруют в молитву, смогут вернуть ее в остальные штаты».

Если вы все еще колеблетесь или задаетесь вопросом по поводу того, что делать и с чего начинать, прочитайте эти слова:

Господь велел сделать лучшим наш мир, а я спросил Его:

Как?

Мир ведь так сложен и холоден ныне, и в нем царит такой мрак.

А я столь никчемный, столь молодой... И что могу сделать я?...

Но Бог в своей мудрости мне сказал: «Сделай лучшим себя».

Сделать лучшим себя— вот первый шаг к тому, чтобы сделать лучшей всю Америку. Решение начинается с вас, и помните: «Если бы каждый стал частью решения, — у Америки было бы совсем немного проблем».

В Сент-Питерсберге, штат Флорида, группа мужчин-методистов по изучению Библии решила, что они хотят, чтобы Библию обучали в общедоступных школах. Они не знали, что этого нельзя сделать,— и потому сделали это. Потребовалось почти два года различных законодательных и судебных действий, но сегодня на Флориде, в Сент-Питерсберге, школьники изучают то, что Бог говорит в Его Библии.

## **ПОСЛУШАЙТЕ НАШИХ ГЕРОЕВ И ЛЮДЕЙ С ФИЗИЧЕСКИМИ ИЗЪЯНАМИ**

Из Пенсаколы мы отправляемся на запад через область плантаций глубокого Юга, который известен как «библейский пояс». Мы смотрим вниз на Новый Орлеан, где Эндрю Джексона228 и его герои из штата Теннесси, одетые в енотовые шапки, вписали волнующую главу в американскую историю. Они стояли за кипами хлопка, как за прикрытием, и одержали решительную победу над британцами, впервые заставив тем самым европейские державы уважать нашу неоперившуюся страну. Из Нового Орлеана мы отправляемся в Сан-Антонио, чтобы неторопливо прогуляться по историческим уголкам вокруг Аламо. Это позволит всем нам постоять на том самом месте, где Тревис, Фуэнтес, Крокетт, Боуи, Гуэрреро и немногочисленные остальные патриоты держали их историческую оборону. Своей борьбой против тирании они подают пример, который навсегда останется жить в умах людей, желающих быть свободными.

Наконец, давайте остановимся в тexasском городке Уако, чтобы посмотреть там на Джеймса Бразелтона Уокера. «Браз» Уокер, подобно Давиду Лофчику из канадского Виннипега, настолько полно воплощает принципы, которые мы обсудили в данной книге, что я хотел бы сделать рассказ о нем заключительной частью книги «ДО ВСТРЕЧИ НА ВЕРШИНЕ». «Браз» завоевал международное признание как автор, который пишет о тропических рыбах. Выполненные им фотографии украшали обложки нескольких общенациональных изданий. В 1968 году он получил значок и вознаграждение за отличную службу в рядах скаутской организации «Сойки Уако» и был признан одним из выдающихся молодых людей Америки. Он

получает удовольствие от своей карьеры литератора, лектора и фотографа, а также получает за все это изрядный доход.

Вроде бы звучит как типичная американская история успеха? Здесь совсем не то. В возрасте 19 лет «Браз» подхватил полиомиелит, который подействовал на его легкие, мускулы и нервы до такой степени, что юноша оказался парализованным от шеи и ниже, находясь в полной зависимости от механического устройства для дыхания. Он печатает свои рукописи при помощи инструмента, разработанного специально для него фирмой «Дженерал электрик», который он держит во рту.

Разумеется, «Браз» получал большую помощь, поддержку и ободрение от многих людей, включая своих любящих и преданных родителей. Он считает, что жизнь — это подарок без всяких гарантий, и физический изъян — это не препятствие, а возможность в самой полной мере использовать дарованные Богом таланты и воображение. Браз по-настоящему благодарен, что живет в той единственной стране в мире и в то единственное Время в истории, когда он смог выжить. У него имеется не больно много того, что можно использовать [или, напротив, много?], но **он не позволяет тому, чего у него нет, помешать ему в использовании того, что у него есть.** Ему неведома никакая «хромота неудачника».

### МЫ ДОЛЖНЫ УБЕДИТЬ КАЖДОГО

Я могу рассказать вам тысячу других историй про самых разных людей, историй, которые доказывают, что система свободного предпринимательства — наиболее эффективная экономическая система, когда-либо изобретенная человеком. Эта система работает настолько эффективно, что даже американцы, которые получают помощь или пособие, попадают по уровню дохода в верхние 4% населения мира. Это означает, что более 3 миллиардов жителей нашей планеты живут хуже, нежели американские получатели помощи.

Несмотря на все явные преимущества системы свободного предпринимательства, наиболее серьезная ошибка, которую мы можем сделать, — это предположить, будто их слишком много. Многие американцы ошибочно считают, что не должны убеждать нашу молодежь и товарищей-сограждан в очевидных преимуществах и выгодах, связанных с Америкой и системой свободного предпринимательства. До сих пор результаты такого поведения были, мягко говоря, тревожными и неутешительными. Подобная установка дала плоды в виде мятежей, бунтов, коренных разногласий, а также таких действий и заявлений, которые заставили бы отцов-основателей Америки перевернуться в гробах.

Особая ирония ситуации проявляется в том, что нам нет нужды убеждать в достоинствах американской системы свободного предпринимательства тех, кто прибывает сюда из других стран. Возьмите -в качестве примера кубинских беженцев. Многие из них ждали годами возможности распродать все, что у них имелось, ради билета из Гаваны в Майами, точнее — в ту систему свободного предпринимательства, которой и является Америка. Посмотрите на венгерских беженцев, видевших своими глазами, как их соотечественники буквально бросались под русские танки, потому что предпочитали смерть рабству. Всех этих людей не нужно горячо убеждать в достоинствах Америки. Точно так же мы не должны были уговаривать в преимуществах Америки жителей Восточного Берлина, которые могли заглянуть через стену в Западную Германию и увидеть разницу.

Стало, однако, кристально ясно, что мы должны убеждать в достоинствах Америки и системы свободного предпринимательства наших американских детей, потому что между нами и всеми «измами» мира стоит всего лишь одно поколение. Столь же ясно, что мы должны убеждать в системе свободного предпринимательства тех учителей, преподавателей и профессоров, часто умаляющих ту самую систему, которая их содержит. Мы должны убеждать лидеров профсоюзного движения и рядовых членов профсоюза в том, что трудящийся должен быть волен работать столь интенсивно и с таким энтузиазмом, как он сам того желает ради своего блага и выгоды каждого. Это и есть свободное предпринимательство. Это и есть американский путь.

Мы должны больше и чаще говорить нашим американским гражданам, — часть из которых является теоретически ответственными, — что их пронзительные вопли о наших «проблемах» тонут в устойчивом трудовом гуле той самой системы, которая сделала Америку самой высокопроизводительной и богатой страной на Земле.

Мы должны также убеждать правительственных служащих и высоких должностных лиц в том факте, что правительство не дает ни дохода, ни процветания. Совсем напротив, оно существует и выживает, потому что свободные люди, работающие в свободной стране, поддерживают свое правительство. Мы должны убеждать выборных должностных лиц и назначаемых чиновников в том простом факте, что право

американцев работать и производить без неуместного правительственного вмешательства и ограничений — не только наше право, но и источник нашей силы. Один внимательный и непредубежденный взгляд на любую социалистическую страну убедит всякого ясномыслящего человека, что **свободное предпринимательство— это единственный путь, которым следует идти.**

## ВЛЮБЛЕН В АМЕРИКУ

Если я говорю и выгляжу как сентиментальная личность, влюбленная в Америку, то признаю себя виновным, — но с оговоркой. Я бывал во многих других странах, но никогда не видел такой, которая хотя бы приближалась к Америке. Мы— единственная страна, перед воротами в которую выстроилась длинная очередь иммигрантов, ожидающих возможности войти в эти ворота, и одновременно страна, где нет никаких барьеров, чтобы задержать любого, кто хочет отсюда уехать. Америка и американцы, в которых я влюблен, добровольно отдали на благотворительность и милосердие более 27 миллиардов долларов в одном только 1976 году. Америка, которую я люблю, настолько сострадательна, что отвечает великодушной помощью, когда случается голод в Африке, землетрясение в Чили или тайфун в Корее. Америка, которую я люблю, настолько полна понимания, что наши побежденные враги вроде Японии, Германии и Италии получили миллиарды американских долларов на восстановление своих разрушенных и опустошенных стран.

Америка, которую я люблю, тратит несметные миллионы долларов на разработку лекарств и методов лечения, приносящих пользу всему человечеству на всем земном шаре. Америка, которую я люблю, создала средство против полиомиелита, нашла способ послать человека на Луну и каждый день работает над средствами и способами лечения рака и других смертельных болезней. Америка, которую я люблю,— это глубоко понимающая и страдающая страна. Она устроена так, что даже когда здесь имеют место Уотергейты, все равно любой справедливый и беспристрастный гражданин признает, что за них несут ответственность конкретные индивидуумы, а не правительство или система свободного предпринимательства.

Как факт, Уотергейт больше, чем любой отдельный инцидент, безусловно отстоял и укрепил нашу систему государственного устройства и свободного предпринимательства. Впервые в американской истории президент и вице-президент страны [которые были избраны преобладающим большинством голосов] ушли со своих постов в связи со скандалами, не связанными между собой. Несмотря на этот факт, переход к новому лидерству произошел в строгом соответствии с процедурой, из которой не пропустили ни единого шага. Не было также никаких бунтов, забастовок, демонстраций или потери наступательного порыва Америки в ее продвижении вперед.

По моему разумению, нет ни тени сомнения, что Америка по-прежнему является землей свободных людей. Она по-прежнему обитель храбрых. По-прежнему это страна, где любой может получить все, чего он действительно, по-настоящему хочет, если только у него есть воля и желание предпринять необходимые шаги. Да, я полностью убежден, что, хотя наша страна не является идеальной, она находится далеко впереди любой другой страны в целом мире. Она воистину Америка Прекрасная, и пришло время, чтобы каждый лояльный американец начал вставать и выступать в пользу своей страны, которая сегодня на самом деле является последней надеждой и оплотом свободы в мире.

## АМЕРИКА НАХОДИТСЯ В ВАШИХ РУКАХ

Заканчивая наше путешествие, мы просто вынуждены прийти к выводу, что как американцы обладаем потрясающей страной с абсолютно неограниченными возможностями, которые сопровождаются столь же внушительными обязанностями. Мы, Америка— последняя и единственная надежда, которую имеет сокращающийся в размерах и приходящий в упадок свободный мир. **Свободу, как и здоровье, часто начинают ценить, только после того как уже потеряли.** История учит, что однажды потерянную свободу потом трудно обрести вновь. Согласно данным «Дома свободы», внепартийной организации, посвятившей себя укреплению свободных обществ, по состоянию на январь 1976 года только 19,8% населения планеты жило в условиях свободы. Этот показатель упал на 35% по сравнению с январем 1975 года. Америка— это *все*, что стоит между этими 19,8% и рабством.

Организация Объединенных Наций или не может, или не хочет сделать хоть что-нибудь для защиты свободных людей планеты. Начиная с момента ее основания, свыше полутора *миллиардов* людей утратили свободу. Короче говоря, ООН не сумела функционировать как позитивный фактор для мира во всем мире, и

сейчас она лишь немногим более, чем пешка в руках коммунистов и стран третьего мира. Ее резолюция 1975 года о сионизме<sup>231</sup>, ее неспособность принудить к заключению мира во Вьетнаме, а также тысячи других инцидентов, включая отказ ООН действовать перед лицом бесспорного доказательства того, что северокорейцы злонамеренно расстреляли из пулеметов более 5000 американских узников и захоронили их в массовых могилах, должны ясно доказать, что ООН либо не может, либо не хочет функционировать.

Структура системы голосования в ООН в сочетании с тем фактом, что начиная с 1945 года пост заместителя генерального секретаря ООН по политическим вопросам и Совету безопасности занимает коммунист, делает ООН неэффективной в качестве непредубежденного и объективного органа по обеспечению мира во всем мире.

Когда коммунисты по сути контролируют эту организацию, то ситуация, как это указывает Рас Уолтон в своей книге «Одна страна под Богом», «подобна той, когда просят лису охранять курятник, где мы — цыплята».

Одна из причин, по которой я написал эту книгу и организую в школах учебный курс «Я МОГУ», состоит в том, чтобы помочь проинформировать Америку и привести ее в готовность к самому большому кризису в нашей 200-летней истории, *а также* помочь в укреплении нашей силы, укрепляя дух американских граждан. Я хочу иметь возможность — в *любое* время — взглянуть моим детям и вашим детям в глаза и сказать, что сделал свою часть — и даже чуть больше — в борьбе, которая должна гарантировать каждому из вас те же самые возможности для хорошей жизни, какие Америка столь великодушно даровала мне. Ситуация воистину такова, что только одно поколение отделяет нас от всяческих «из-мов», существующих в мире. Дороти Томпсон верно говорила: «*Никто* не сможет обладать жизнью, свободой или *возможностью* счастья, если его *страна* не будет жива, свободна и счастлива».

А как насчет вас? Вы готовы принять свою долю ответственности? Если бы каждый в Америке делал точно то же самое, что делаете вы, то стала бы наша страна лучше или хуже? Вот вопрос, обращенный к вам и вашей совести. Если вы действительно любите Америку, то с энтузиазмом присоединитесь к постоянно растущему сообществу, которое работает над тем, чтобы сделать великую Америку еще более великой.

## ЭТО ВОСХИЩАЕТ МЕНЯ

**И вот** во что я верую — если вы хотите играть в команде-победительнице, если пребывание в рядах сторонников правого дела, благопристойности и порядочности что-то значит для вас как личности, тогда вы наверняка присоединитесь к самой быстрорастущей команде в мире. Это команда «Сделай что-нибудь для Америки», это движение «Убеждай в достоинствах Америки», которые фактически зародились почти двадцать пять лет назад. В те времена голоса в пользу Америки были немногочисленными и разбросанными. Зубоскалы и циники шли в наступление и становились день' ото дня **все** более сильными, пока не достигли апогея в 1973 году. В этот момент заинтересованные, обеспокоенные, преданные идее думавшие американцы начали пробуждаться от спячки и осознавать, что своим бездействием и фигурой умолчания мы теряем нашу страну. На всем протяжении Америки стали раздаваться возгласы возмущения и тревоги, требующие «что-то делать», но тенденция скользить по наклонной плоскости длилась до этого настолько долго, что нам понадобилось еще целых два года, чтобы остановить и переломить ее. По моему мнению, мы «достигли дна» и оттолкнулись от него где-то в середине 1975 года.

Когда я пишу эти слова на борту очередного самолета, несущего меня в канадский город Виннипег, то пишу их как американец, глубоко убежденный, что мы делаем важные вещи для восстановления той моральной силы и порядочности, которые являются краеугольными камнями в фундаменте всех великих стран. Редакционные страницы газет и журналов от восточного побережья Америки до западного, от ее северной границы до южной и от маленьких американских деревень до больших городов — все они поддерживают принципы здравого смысла, моральной ответственности и честного ежедневного труда за честную оплату. Пролетая над *всеми* регионами нашей великой страны, я с энтузиазмом и значительным оптимизмом констатирую, что даже наиболее либеральные газеты и политические деятели призывают к *уменьшению* правительственного вмешательства и к росту индивидуальной инициативы и ответственности. Обыватель вчерашнего дня, который бездумно плыл по воле волн и искал лишь удовольствий, превращается в более трезвомыслящего и зрелого индивидуума, который осознает, что *все* мы теряем абсолютно *все*, если каждый *индивидуально* не сыграет свою роль в том, чтобы снова сделать Америку страной законов и принципов.

К счастью, ответственные люди пробудились и организуют группы обучения избирателей, задача которых — проинформировать население о проблемах, стоящих на повестке дня, и о кандидатах на выборные

должности. Тысячи родителей обнаруживают *потребность* разобраться, чему же обучают их детей в школе, предпринимая тем самым первый шаг, который позволит надежно обеспечить, чтобы им преподавались надлежащие сведения и материалы. За минувшие два года я лично виделся и говорил с большим количеством богобоязненных людей, выступающих за Господа и страну, чем на протяжении предшествующих десяти лет. Я не претендую на обладание магическим кристаллом прорицателя, но основываюсь на том, что вижу сам, и на *действиях* озабоченных граждан Америки. Я глубоко убежден, что завтрашняя Америка непременно будет лучше, нежели вчерашняя. Я *знаю*, что так оно и будет, если вы проделаете *свою* часть работы и убедите других поступать точно так же.

## ЧТО ВЫ ДОЛЖНЫ ГОВОРИТЬ

Отнюдь не исключено, что мои и ваши пути когда-нибудь пересекутся, потому что я выступаю перед большим количеством людей, когда каждый год по много раз проезжаю и пролетаю нашу страну вдоль и поперек. Если мы встретимся, то, надеюсь, вы бросите мне: «Привет» и сообщите, что прочитали эту книгу. Ваши последующие слова многое расскажут мне об ее эффективности. Если вы признаетесь мне, что наслаждались книгой, я довольно улыбнусь. Но, по правде говоря, я надеюсь, что вы скажете мне намного больше. Если выяснится, что вы извлекли из данной книги массу полезного, я просто растаю в улыбке, но все равно не перестану надеяться услышать от вас нечто большее. Вот если вы сообщите мне, что именно вы лично уже сделали благодаря данной книге и делаете сейчас для того, чтобы создать себе более насыщенную и более полезную жизнь, — тогда я действительно буду по-настоящему взволнован.

Я говорю так потому, что эта книга была написана не с целью развлечь вас, хотя я и старался сделать ее удобоваримой и даже приятной, — короче говоря, сделать так, чтобы вы могли читать и перечитывать ее. Она писалась и не для того, чтобы проинформировать вас, хотя я полагаю, что в ней содержится значительный объем сведений и фактов. *Эта книга была написана, чтобы вызвать у вас мотивацию к действиям.* Что-нибудь меньшее просто неприемлемо для меня — и ваш настрой должен быть точно таким же, потому что **вы — единственный человек из сущих на Земле, кто может использовать ваш потенциал.** Это огромная и приводящая в трепет ответственность.

Поскольку в «Вебстере» одним из определений слова «возможность» является «надлежащее время», то вам повезло, потому что теперь действительно «надлежащее время» — для вас. Информация, приведенная в данной книге, если только применить ее должным образом, позволит вам использовать свой потенциал и прийти туда, где вы хотите быть, заниматься тем, что вы хотите делать, иметь то, чем вы хотите обладать, и быть тем, кем вы хотите стать.

Я могу говорить это без хвастовства, потому что выступаю здесь как информатор, несущий вам мудрость, которая является порождением ряда величайших умов, живших в этой стране, а также крупицу бесконечной мудрости всемогущего Бога. Я также приношу вам свой практический опыт, приобретенный за 30 лет занятий делом воспитания людей. Памятуя обо всем этом, я могу со смирением и одновременно с уверенностью заявить: **вы держите теперь в руках такую информацию и такой источник вдохновения, которые откроют вам доступ ко всем сокровищам, какие вы ищете в своей завтрашней жизни.**

Я хотел бы также заверить вас, что если бы меня поставили перед судом, где решался вопрос о моей жизни, — и обвиняли в рассказывании вам сказок про то, как жить более насыщенной, более полной и более полезной жизнью, а вы были бы моим судьей и всеми присяжными заседателями сразу, то я все равно написал бы эту книгу точно такой, какова она теперь. Если бы я мог взглянуть на ваше лицо в момент, когда вы читаете эти заключительные слова, то, надеюсь, увидел бы довольную улыбку, а также огонек в глазах. Именно это я и должен видеть, когда на следующей странице смотрю на вас, символически стоящего у распахнутой двери банкетного зала жизни, где на столе расставлены те хорошие вещи, которые этот мир может и должен предложить вам. Все они доступны вам, и все они ваши, если вы действительно хотите их и если возводите фундамент своей жизни на таких краеугольных камнях, как честность, твердый характер, вера, любовь, порядочность и лояльность.

Теперь, когда я поделился с вами указанными мыслями о том, как пожинать в этой жизни более богатый урожай, позвольте мне привлечь ваше внимание к тому увещанию, которое выражено в Евангелии от Матфея, 6:33: **«Ищите же прежде Царства Божия и правды Его, и это все приложится вам».** Десятью главами ниже, в стихе 16:26 святой Матфей разъясняет нам, почему этот совет столь хорош: **«Какая польза человеку, если он приобретет весь мир, а душе своей повредит?».**

Концовки рекламных лозунгов со страницы (481).

«Уинстон» — лучший вкус, и это — вкус хорошей [сигареты]

«Пепси-кола» всех бьет в [классе] — ведь двенадцать унций— [масса].

Пейте «Кока-колу» — это та пауза, которая [освежает].

«Дьюз» делает [все].

## А ТЕПЕРЬ— НАЧАЛО

Немного сбивает с толку? Так не должно быть. **О**, я знаю, что вы пару секунд назад завершили свое первое путешествие по книге «ДО ВСТРЕЧИ НА ВЕРШИНЕ», и знаю, что большинство людей ждало бы в такой момент скорее «конца» книги, нежели главки «Начало». Но вы-то ведь — не большинство людей. Вы— это вы, и теперь вы знаете, что никогда не существовало и никогда не будет существовать другого *вас*. Вы знаете, что созданы по образу и подобию Господа и стоите «лишь чуть ниже ангелов». Зная это о себе, а также и о других, вы никогда не посмотрите на любого человека сверху вниз — или снизу вверх. **Вы понимаете, что никто не сможет заставить вас почувствовать себя неполноценным без вашего на То позволения**, которое вы теперь отказываетесь дать кому бы то ни было. Наверняка известно вам и другое: **вы можете получить в жизни все, чего только хотите, если в достаточной мере помогаете другим людям получить то, чего хотят они**. Вы также знаете, что **способности могут привести вас на вершину, но, чтобы оставаться там, от вас потребуется характер**. Именно поэтому, хотя на вершине и имеется множество места, его там явно недостаточно, чтобы расслаживаться.

Итак, вы видите, что это — действительно начало, начало того нового образа жизни, который ясно демонстрирует, что счастье— это не удовольствие, а победа. **И**, возможно, самое важное состоит в знании и приятии вами того факта, что начало должно всегда оставаться лишь началом, поскольку **успех и счастье — это не пункты назначения, а захватывающие, бесконечные, никогда не заканчивающиеся путешествия**. Предпринятое вами начало ставит вас в завидное положение, когда вы одновременно и тот, кто «идет и берет», каковым вы являетесь сейчас, и тот, кто «идет и дает», каковым вы начинаете становиться.

Посему, говоря «Добро пожаловать» вам начинающемуся и «До свидания» вам бывшему и вашему бывшему образу жизни, я закончу данную книгу «по-другому», и это не должно удивлять вас, ибо я начинал ее тоже «по-другому». В нынешнем мире многие заканчивают обычную беседу или разговор по телефону словами: «Желаю удачи». Это мило и приятно, но я убежден, что жизнь может предложить значительно больше, чем всего лишь «удачу». Убежден: если «вы веруете» в самого себя, в вашего собрата-человека, в вашу страну, в то, что вы делаете, и во всемогущего Бога, то «удача» будет сопутствовать вам всегда, и мы наверняка расстанемся лишь ДО ВСТРЕЧИ НА ВЕРШИНЕ.

## ВЫ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ

Крупномасштабное исследование, проведенное гарвардским психологом Дэвидом Макклелландом, которое охватывало анализ детской литературы сорока современных стран, в том числе Греции и Индии, выявило существенную корреляцию между ориентацией детских книг на достижения и темпом экономического роста соответствующей страны в течение последующих *двадцати* лет. Его исследование дает убедительные свидетельства в пользу того, что честолюбие и вытекающие из него достижения в гораздо большей мере являются результатом образования и культуры, нежели наследием, заложенным в человека генетически.

Если вы соглашаетесь с основной философией книги «До встречи на вершине» и считаете, что она принесла бы пользу молодежи вашей страны, то не сможете ли вы нам внедрить учебный курс «Я МОГУ» в ваши местные школы? Издание книги «До встречи на вершине» за минусом всех ссылок на Священное писание и религию вполне можно использовать в американских общедоступных бесплатных средних школах так, чтобы соответствовать штатным и федеральным нормам. Если вы желаете помочь, то прошу прислать мне по почте соответствующее сообщение и указать в нем фамилию и адрес школьного руководителя, к которому я должен обратиться. Я готов выслать вам конкретную информацию по поводу упомянутого учебного курса и попросить вас лично передать ее в собственные руки упомянутого руководителя. С этого мы и начнем.

Данный учебный курс носит весьма всесторонний характер и включает «Руководство преподавателя», «Справочное пособие по творческим идеям» и две серии аудиозаписей. Одна из этих серий соответствует формату данной книги и предназначена для использования в классе для закрепления знаний и добавления нового измерения к процессу обучения. Другая серия кассет включает 80 коротких мотивационных записей [по три минуты], которые подлежат воспроизведению через систему публичного оповещения в начале каждого дня. Эта серия называется «Утренняя зарядка Зига Зиглара на целый день», и, когда эти сообщения слышит каждый учащийся и преподаватель, от этого выигрывает вся школа.

Многие школы, церкви, коммерческие предприятия и даже исправительные заведения по всей стране уже внедрили данную программу. Результаты оказались более чем впечатляющими, но здесь очень важно не упустить время.

Естественно, я не совсем объективен, но питаю твердую уверенность, что, если указанный курс будет преподаваться в ваших школах, то он положительно скажется на жизни вашей юной поросли — и вы сыграете в этом существенную роль.

Спасибо вам. Да благословит вас Господь, и до встречи на вершине.

Зиг Зиглар

Zig Ziglar

The Zig Ziglar Corporation

3330 Earhart, Suite 204

Carrollton, Texas 75006