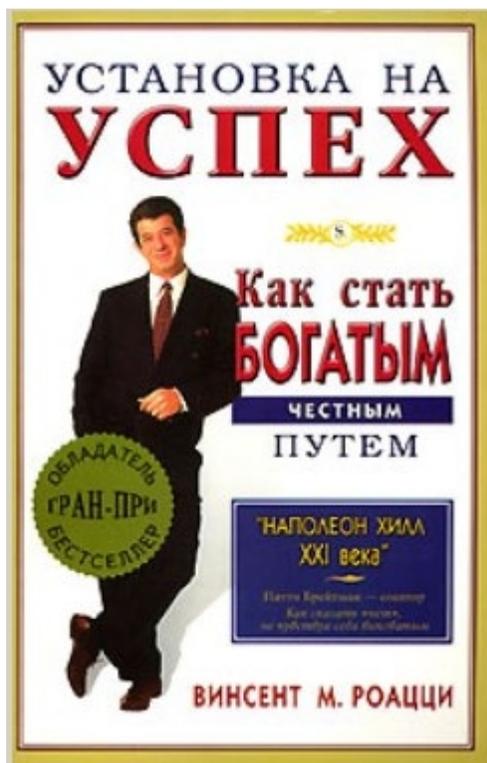


Винсент М. Роацци

Установка на успех. Как стать богатым честным путем



Vincent M. Roazzi. The Spirituality of success. Getting rich with integrity

Рекомендации

Благодарности

Голоса успеха — положительные отзывы преуспевающих людей

Отзывы тех, кто обучался на курсах «Как достигнуть успеха»

Предисловие

1 Путешествие

2 Истина очевидна

3 Успех нелогичен

4 Эго и неудача

5 Кто я?

6 Легкий путь — это парадокс

7 Ожидания — это оправдания

8 Успех в том, как вы смотрите на вещи

9 Находиться «в струе»

10 Концентрированность

- 11 Ограничения личной энергии
- 12 Что такое успех?
- 13 Успех — это ваша судьба
- 14 Чувство вины и ваше окружение
- 15 Миф цели
- 16 Быть сознательной личностью — значит жить
- 17 Духовные образы успеха
- 18 Эмоциональное богатство
- 19 Живые мысли
- 20 Мыслить разнообразно: расширять границы разума
- 21 Кого винить?
- 22 Укрощение строптивого эго
- 23 Мир иллюзий (не поддавайтесь яркой рекламе)
- 24 Попурри
- 25 Голоса успеха
- 26 Квантовая физика: наука успеха?
- 27 Что такое реальность?
- 28 Что такое время?
- 29 Относительность времени
- 30 «Поле» сновидений
- 31 Человек — не остров
- 32 Я в порядке, ты в порядке
- 33 Кто сказал, что игральные кости были без подвоха?
- 34 Видеть — значит верить?
- 35 Успех — это бесконечность

Приложение Интервью с преуспевающими людьми

Интервью с Уэйдом Саади, президентом Pencom Systems, Inc.

Размышления после интервью

Интервью с Фрэнком Циаме, президентом строительной компании F. G. Sciamе

Оценка проведенного интервью

Интервью с Ирвином Стернбергом, президентом Stonehendge Limited

Оценка проведенного интервью

Интервью с Уильямом Унгаром, президентом и главным исполнительным должностным лицом Корпорации национального конверта

Оценка проведенного интервью

Интервью с Обри Балкиндо, президентом и главным исполнительным директором компании Frankfurt Balkind Partners

Оценка проведенного интервью

Интервью с Куртом Адлером, председателем Kurt S. Adler, Inc.

Оценка проведенного интервью

Дорогой читатель

Об авторе

Рекомендации

«Если вы хотите узнать, как воплотить свои мечты в реальность, прочтите эту книгу!»

Джек Кэнфилд, соавтор «Куриного бульона для души»

Секреты успеха, данные в этой книге, описаны ярко и удобны в применении. Винни выстроил версию наилучшей тактики, которая поможет читателю достичь наибольшего потенциала. Не читайте эту книгу до тех пор, пока не будете готовы к преобразованию своей жизни. Система Винни действует.

Деннис и Ники МакКуинстон, Responsible television, программа МакКуинстон

«Установка на успех» научно объясняет действие таких могущественных инструментов, как визуализация, позитивное мышление и организация времени.

А Роацци излагает обширную сложную информацию таким образом, что вы будете думать, что читаете пособие — самоучитель по квантовой физике.

Если вы, как и я, верите, что здесь успеха больше, чем можно разглядеть, то возьмите эту книгу. Она может изменить вашу жизнь.

Сюзанна Зоглио, доктор философии, автор книги «Создать жизнь, которую жаждет ваша душа»

В книге «Установка на успех» Винсент Роацци привлекает читателей своими практичными уроками, которые он преподаёт со страстью и искренностью. Это полезная и поднимающая дух книга, к которой вы будете обращаться снова и снова — за советом и вдохновением, — поэтому держите её под рукой.

Джеймс Д. Портерфилд, адъюнкт-профессор по маркетингу штата Пенсильвания, автор «Телепродажи»

Благодарности

Я хотел бы выразить глубокую благодарность своим учителям, с которыми мне приходилось сталкиваться на протяжении моей жизни. Назвать всех было бы невозможно, поскольку каждый, с кем мы сталкиваемся, учит нас чему-то, если мы позволяем им это. Я хотел бы поблагодарить моего деда, Фортунатто Чирриельсона, за то, что он научил меня любить жизнь; моего отца Майка и мою мать Розу за то, что они научили меня, что нужно делать и чего не нужно; и моих детей Дарию, Джессику, Винсента, Дэна и Викторю.

Я бы хотел отдать дань уважения тем, кто посвятил себя тому, чему я мог научиться, — Дэйву Келеру, Энн и Фрэнку Циаме, Джону и Сьюзен Роацци, Хелен Россель, Джефу Холоуэй, Денису и Ники Маккуинстон, Рону Йенсен, Салу и Марианн Спедейл, Тони Теска, Жуану Пенья, Рики и Барбаре Сиаме, Гари и Дебаи Соша, Дипака Чопра, Стюарду Уайлду, Джерилин и Фэйк Ваиелла, Бобу Томасу, Стиву Сальваторе, Фреду Хиллу, Рикю Пертиле, Патти Брейман, Чаку Року, Дэйву Милксу, Виктору Люго, Джиму Доусону, Ирвину Стерибергу, Уэйду Саади, Обри Балкипду, Уильяму Унгару, Курту Адлеру, Наполеону Хиллу, Зигу Зиглару, Джо Сансанетти, Дэйву и Лини Бауэр, и тысячам тех, кого я обучил и кто позволил мне разделить с ними понимание мечты об успехе.

Больше всего я благодарен моей жене Марлен. На протяжении многих лет она является моим лучшим другом: человеком, которому я бесконечно доверяю, и моим величайшим учителем. Я буду помнить всегда, что она была рядом со мной на протяжении всех испытаний и трудностей, которые были необходимы для того, чтобы я стал тем, кем я являюсь сейчас.

Голоса успеха — положительные отзывы преуспевающих людей

Это книга уникальной пронизательности и интересных заключений об успехе. Ее должен прочесть каждый, кто хочет добиться успеха.

Фрэнк Циаме

Лауреат премии «Предприниматель года» в области строительства

Винсент Роацци показал нам не только как достичь эмоционального и материального успеха, но также как сохранить его. Преобразуя общепринятый здравый смысл, он демонстрирует, что подлинный успех проистекает только из соответствующего образа жизни — бесценный урок, который выходит за пределы рабочего места, чтобы коснуться каждого уголка нашей жизни изобилием, личным благополучием и благодарностью.

Патти Брайтман Автор книги «Как сказать "нет" без чувства вины»

Идеи Роацци о постановке цели проницательны! Если вы будете очень четко ставить перед собой цель, то у вас не останется места для маневра!

Обри Балкинд

Лауреат премии «Предприниматель года» в области рекламы и средств массовой информации

Мысли Винсента о постановке, целей верны. Цели — для компаний, а не для отдельных предпринимателей!

Уэйд Саади Лауреат премии «Предприниматель года» в области технологий

Замечательная книга о стратегии жизни. Руководство, оказывающее позитивное воздействие, эффективно способствующее выработке интуиции и порождающее внутреннюю добродетель. Всему этому мы можем научиться, прочитав книгу «Установка на успех».

Ирвин Стернберг

Лауреат премии «Предприниматель года» в области рабочей одежды и текстиля

Принципы Винсента о достижении успеха верны! С решимостью и самоотверженностью каждый может достичь своей мечты — в этой благословенной стране, как ни в каком ином месте мира!

Уильям Унгар Лауреат премии «Ведущий предприниматель года»

Отзывы тех, кто обучался на курсах «Как достигнуть успеха»

Лучшим в процессе обучения было то, что оно заставило поверить в свои силы многих ранее малоуспешных людей, и убедило их, что они смогут стать преуспевающими и обеспечить благосостояние своих семей.

Дэвид Беккер, Нью-Джерси

Винсент, у которого я имел честь обучаться, один из самых лучших преподавателей «науки успеха», побуждающий действовать. Я посещал много подобных семинаров, проводимых Зигмом Зигларом, Оливером Нортонном, Норманном Шварцкопфом и Декстером Яге-ром, но Винсент среди всех — лучший. Его успешное обучение изменило жизнь многих, в том числе и мою.

Гарри Холдер, Мичиган

Я имел удовольствие вкушать плоды его обучения, пробудившие во мне мотивацию, которая позволила мне выйти из плохой финансовой ситуации.

Форрест Харрелл, Северная Каролина

Я могу только сказать, что новые перспективы, основанные на принципах Винсента, действительно освободили меня от прежней формы мышления, которая не позволяла мне достичь успеха.

Жаннет Шульц, Джорджия

Принципы, которым обучает Винсент, изменяют жизнь.

Майк Венер, Огайо

Я могу безоговорочно рекомендовать обучающую систему мистера Роацци тем, кто хочет достичь успеха. Я пользуюсь этой системой и по сей день, двенадцать лет спустя.

Ричард Вайсглас, Нью-Джерси

Каждый может преуспеть в выбранной им области, если он будет использовать формулы успеха, которые вывел в процессе обучения Винсент Роацци. Мистер Роацци обладает даром превращать

старые известные истины и запутанные теории в уличные экстремальные ситуации. И эта штука действует!

Джо Тэйлор, Северная Каролина

Даже после стольких лет я следую его принципам и использую его методики.

Билл Де Росс, Нью-Джерси

Я был только что оперившимся представителем по продажам, который не умел толком работать. Я премного благодарен Винсенту за его обучение. Оно удерживало передо мной образ успеха, который выходил за границы простых материальных достижений.

Майкл Ринг, Южная Каролина

Обучение дало мне систему, которой пользуюсь каждый день и которая не подводит меня.

Сол Спайдейл, Нью-Йорк

В 1993 году я посещал семинар Винсента Роацци «Ступени к успеху». Как мало я представлял себе, какой импульс это придаст моей жизни! Если бы меня попросили назвать нескольких людей, повлиявших на мой успех в этой жизни, Винсент был бы, несомненно, одним из них.

Джозеф Сансонетти, Флорида

Обучение способно заставить людей заглянуть внутрь самих себя и может быть впервые в жизни стать искренними с самими собой. Спасибо Винсенту за то, что он помог мне направить мою жизнь по правильному пути.

Майкл Вайнер, Пенсильвания

Я обучался в Питсбурге у Винсента, и мне не очень хотелось заниматься этим. Но до сих пор я все еще не понимаю, как он сделал так, что информация и знания, которые я получил за эти выходные дни, способствовала развитию моей карьеры до такой степени, что я никогда не смогу отблагодарить его в достаточной мере.

Трой Холдер, Индиана

Обучающие лекции крайне необходимы для достижения успеха, которому нельзя обучить в классе и которому может обучить только тот, кто твердо встал на дорогу, проложив свой путь и заплатив налоги.

Уэйн Балдок, Флорида

Несомненно, без вашего успешного обучения моя эффективность была бы намного меньше.

Карл Баратта, Нью-Джерси

Я лично свидетельствую, что обучение дало толчок тем людям, которые во многих случаях только начинали свою карьеру в бизнесе и получили огромную пользу от обучающей программы Винсента.

Джозеф Романо, Делавэр

Ваше обучение за пару дней дало мне больше, чем я смогу отблагодарить вас.

Хелен Расселл, Миннесота

Винсент научил нас понимать, что наш успех должен основываться на том, как мы помогаем другим продвигаться вперед. Я использую эту систему с огромным успехом. Я помогаю людям осуществить их мечты.

Дайана Элкинс, Иллинойс

Обучение Винсента — уникальная комбинация того, что «было сделано тогда» и «как вы сегодня это можете осуществить сами».

Дэннис Мак-Кастон, Техас

Нет сомнения, что обучение расширяет горизонты настолько, насколько человек способен воспринять его. Потребуется несколько раз перечитать материал, чтобы все полностью попать. Я отношусь к тем, кто десять лет спустя все еще возвращается к некоторым материалам, полученным в ходе обучения у

Винсента, и перечитывает их.

Джеймс. Беренсон, Нью-Джерси

Обучая, Винсент предлагает детальный план достижения успеха, при этом ты начинаешь чувствовать, что обязан добиться успеха ради самого себя и своей семьи.

Гари Сош, Южная Каролина

Обучение у вас доказало, что это является наиболее важной частью моего развития.

Альберт Ф. Куртер, Нью-Джерси

Простой способ обучения мистера Роацци помогает взглянуть на мир с различных точек зрения — всегда таким образом, что это поможет вам, но при условии, если вы сами хотите, чтобы это помогло.

Лини и Дэйв Боуэр. Пенсильвания

Благодаря вашему обучению мы смогли нанять на работу лучших людей и уменьшить текучесть кадров... Мотивационные методики увеличили продажи.

Гарри Аллой,

Джорджия

Теории Винсента, использованные на практике, помогли мне сделать все возможное, чтобы добиться прогресса. Его обучение является частью моего личного успеха.

Дэвид Норткус, Нью-Джерси

Система Роацци позволяет правильно обращаться с составляющими успеха, строить отношения с людьми и формировать взаимоотношения.

Стефан Дж. Тарб, Коннектикут

Его программа способна преобразовать целые компании по продажам при очень ограниченном составе из ничего в команду номер один в США. Он — как Е. Ф. Хаттон в области продаж.

Рик Пертайл, Флорида

И много-много еще, слишком много, чтобы все напечатать...

Ваш отзыв может быть следующим!

Предисловие

Работая торговым менеджером уже десять лет, я обучил тысячи людей тому, как создавать прекрасные, с моей точки зрения, перспективы развития рынка. Что меня поразило, так это то, как мало людей пользуются возможностью изменить свою жизнь в лучшую сторону. При восхождении по карьерной лестнице мой статус быстро изменился от продавца до консультанта по торговле, затем от работника отдела кадров до регионального менеджера, и в конце концов я приобрел статус человека, имеющего государственное влияние.

В начале своего карьерного роста я был достаточно наивен и не догадывался, какое количество людей не достигают успеха в жизни. Когда же я сам достиг уровня среднего менеджера, это стало для меня совершенно очевидным. На верхней ступени мое положение определялось скорее должностью советника или наставника, нежели менеджера. Я нес ответственность за карьерный рост людей, которые уже достигли определенных успехов, но эти их достижения еще не были прочными и долговременными. Чтобы помочь им в осуществлении мечты, мне пришлось самому изучать науку об успехе. Для этого я прочитал множество книг и прослушал не одну кассету — все, что я смог достать по этой теме. Я изучал жизненные пути тех людей, которые сумели достичь успеха, а также и тех, кто потерпел неудачи. И, что примечательно, изучение судеб неудачников дало мне гораздо больше информации и опыта, нежели примеры из жизни преуспевающих людей. Предлагаемая вам книга является итогом моего изучения путей и способов достижения успехов в жизни. Она написана для того, чтобы помочь вам освоить эти пути. Читая мою книгу, вы обнаружите, что мои открытия опровергают некоторые общепринятые представления о путях достижения успеха. Первоначально я и

сам удивлялся этому. Долгое время меня мучил вопрос, почему некоторые из моих умозаключений не соответствуют тем выводам, которые делали другие преподаватели и авторы в области обучения успеху? Почему имеют место расхождения? Как ни странно, я нашел решение мучающей меня проблемы, отнимая на вопрос, заданный мне джентльменом по имени Эрик Капла. Он спросил меня: «Почему вы утверждаете, что неудача — это категория, которую надо изучать?». Отвечая ему, я понял, что большинство преподавателей и авторов неизменно проводили свои исследования, изучая только успех. Они брали свои данные и сознательно, а может, как я полагаю, непроизвольно, пытались объяснить их, используя современные и общепринятые обществом и бизнесом законы логики. Здесь и была допущена ошибка по двум критериям. Дело в том, и вы скоро это поймете, что успех нелогичен! Чтобы более наглядно это представить, воспользуемся терминологией из других областей. Например, работает коллектив авторов, каждый из которых обособленно изучает лишь определенную часть тела — руки, ноги, нос. Затем, сложив свои локальные результаты, они стараются подогнать их под общепринятые представления о структуре всего организма, чтобы объяснить действие целого.

Я же, напротив, изучал одновременно и успех, и неудачи. Как преподаватель науки об успехе, я ежедневно сталкивался с проявлениями как того, так и другого. Сначала я начал изучать неудачи, так как меня заинтриговало то, почему человеку, обладающему всем необходимым набором данных, не был гарантирован успех в делах. Оказалось, что таких людей не так уж и мало — 93% из всех терпели неудачи. У меня был обширный материал для работы. Я пытался найти основной ответ на вопрос: почему этим людям не везет? Что происходит с ними? Это было просто изучением причины и следствия. Я изучал также и успех, и открыл несколько золотых постулатов в этом направлении, которые только подтвердили мои выводы, сделанные при работе с неудачниками. Это классический научный метод, используемый наукой для открытия истины. Я просто действовал как репортер. В книге «Богатый папа, бедный папа» проделана та же самая работа и выявлены те же самые несоответствия в финансовом мире. Наиболее существенное из них заключается в том, что дом — это не имущество, а ответственность, и поэтому не является вложением капитала.

Итак, я изучал Инь и Ян мира успешности, успех и неудачу одновременно.

Вот вам другой наглядный пример. Как вы можете надеяться познать женщину, если вы не знаете, что представляет собой мужчина? Каждый из них имеет основание для своего бытия и существования, которые содержатся одно в другом. Вы не сможете получить истинное знание, если будете изучать только одного из них, так как они существуют только во взаимоотношениях друг с другом. То же самое верно в отношении верха и низа, левого и правого, успеха и неудачи. Все это станет кристально ясным, когда вы продолжите чтение этой книги.

Самым большим моим желанием является то, чтобы эта книга помогла вам изменить жизнь и привела вас к процветанию, которого вы жаждете. Но нужно знать и об ответственности, связанной с процветанием, которого вы ищете. Если бы ее не было у преуспевающих людей этого мира, многие хорошие деяния и акты благотворительности просто не существовали бы. Я верю, что вы продолжите эту традицию. В конце концов, успехом будете наслаждаться не только вы одни, никто не добивается успеха только собственными силами. Как вы увидите, эта тема вновь и вновь будет появляться в этой книге. Некоторые называют это секретом успеха. Будьте судьями! Секрет успеха ясно прослеживается на протяжении этой книги. Если вы сумеете понять этот секрет, то перед вами откроются двери к успеху.

Предлагаемая вам книга представляет собой короткие уроки, написанные в форме эссе. Я выбрал именно такую форму написания книги, потому что знаю, что люди, которые находятся на пути к достижению успеха, имеют мало свободного времени. Тех крох, которые у них есть, обычно недостаточно для прочтения главы обыкновенной книги. Мой опыт подсказывает мне, что люди лучше и основательнее запоминают информацию путем повторения.

Таким образом, моей целью является то, чтобы вы прочитывали одну главу в день и размышляли над несколькими мыслями, которые выделены в конце каждой главы. Используйте день, чтобы включить эти идеи в вашу систему убеждений и достичь реализации вашей мечты.

Винсент

Путешествие

Тот, кто намерен стать автором, должен сначала побывать студентом.

Джон Драйден

Подобно многим другим людям, выросшим на бедных улицах Бруклина, я мечтал вырваться оттуда и стать миллионером годам к 35. В 36 лет я оказался в наркологическом реабилитационном центре, на социальном пособии, с долгами свыше 100 000 долларов.

Сегодня я миллионер.

Жизнь в нищете подобна тюремному заключению, только вы не видите решетки. Трудно стать другим, когда вокруг вас ничего не меняется. Тюрьма наркотического пристрастия создавала иллюзорную возможность избежать нищеты, как в детской игре. Я заставил себя лечиться, потому что возненавидел того человека, в которого стал превращаться. Я нашел в процессе своего выздоровления ответ не только на вопрос, как добиться успешной жизни, но и как добиться финансового успеха. После лечения я за полтора года достиг того, чего большинство людей не достигает за всю жизнь — финансовой независимости. В моем метеоритном восхождении от нуля до героя я привлек внимание высшего руководства большой общественной компании, где я работал. Они спросили меня, не соглашусь ли я обучить моему искусству успеха их персонал, занимающийся продажами, что я и делал на протяжении десяти лет. Для того чтобы стать преподавателем, я должен был собрать как можно больше сведений о предмете успеха. Было важно описать словами те шаги, которые я предпринял для того, чтобы другие были способны повторить их. По этой причине я начал интервьюировать преуспевающих людей и бизнесе: как предпринимателей, так и людей, работающих корпоративно. Многие из этих историй вы прочтете в следующих главах книги. Мои открытия были очень интересны и, как вы скоро поймете, бросили вызов многим сегодняшним представлениям об успехе.

В следующих главах я расскажу вам, какие из традиционных представлений об успехе действуют, а какие — нет. Важно научиться делать ваш успех постоянным, так как принципы успеха, которым обучают, основываются на духовной и научной истине и следуют естественным законам. Я не буду учить вас, как манипулировать другими людьми, использовать контроль мышления или обманывать кого-либо. Успех не относится к игре без правил в бизнесе или к выживанию в суровых условиях. Это не настоящий успех. Он непродолжителен. Он не вызывает хороших ощущений. Я буду учить вас тому, что я называю количественным успехом — истинным, глубоким и продолжительным успехом, основанным на природных законах. Эти законы не имеют ничего общего с отталкиванием, контролированием, выкручиванием рук или причинением вреда. Успех естественен. Он обладает энергией. Он способствует хорошим ощущениям, и он подлинный.

Основа каждой концепции, которой я буду учить вас, заключается в следующем: успех не в том, что вы делаете, а в том, чем вы являетесь. **Успех заключен не в деянии, а в существовании.** Поэтому он обладает не только физическими и умственными характеристиками. Он также является духовной категорией. Подлинный успех, проявляющийся в окружающем мире, является просто отражением внутреннего успеха. Для того чтобы человек был единым целым, он должен быть единым целым в физическом, умственном и духовном плане. Если чего-либо из этого не хватает, то человек не обладает целостностью, и это имеет свои последствия. Поскольку подлинный успех — это просто отражение сущности человека, он также должен быть комплексным и целостным — физически, умственно, и духовно. Если этого нет, он не будет подлинным. Он не будет длительным!

Если бы я был перед вами прямо сейчас, я бы начал ваше обучение со слов: «Итак, вы хотите стать преуспевающим? Вы хотите изменить вашу жизнь? Вы уверены?». Причина, по которой я задаю этот вопрос, заключается в том, что одно из моих самых удивительных наблюдений, которое я сделал при обучении тысяч людей на протяжении последних десятилетий, таково: люди **хотят изменить свои жизни, но они не желают изменению в своей жизни!** О, я знаю, это звучит парадоксально, но это так. Вы слышали, как люди говорят все время: «Если бы только у меня было больше денег, моя жизнь была бы совсем другой... Если бы я работал на самого себя, я бы получал оплату, которой заслуживаю... Если бы я имел другую работу... другую жену... другое место жизни и работы... если... если... если...». Люди думают, что внешние изменения изменят их жизни. Если бы это было верным, то от 75% до 85% победителей лотереи не оказались бы снова в затруднительном положении через 5 или 10 лет. Эти «счастливики» не получали истинный долгосрочный успех; они только выигрывали

деньги. Вот почему их изобилие является краткосрочным. Успеха не достичь путем внешних изменений.

Ваша жизнь сегодня, место, которое сегодня вы занимаете, является результатом решений, которые вы приняли вчера. Люди получают результаты, основанные на том, что они сделали, или на том, что им не удалось сделать. Вам, может быть, не нравится слышать это, но вы находитесь точно там, где вам положено быть, там, где вы решили быть. В конечном итоге вы — тот, кто принимает решения. И как ни неприятно это молсет прозвучать, несомненно, лучше быть ответственным за ту позицию, где вы находитесь, чем быть жертвой без выбора.

Дело в том, что у меня всегда есть выбор, и этот факт является наиболее ярким примером того, чему я когда-либо научился. Я понял, что мне не всегда нравятся варианты выбора, но у меня всегда есть выбор. До этого понимания я часто видел себя жертвой жизненных неурядиц. Попытка маленькой лодочки удержаться на плаву объясняется удачей, а ожидание большого крушения в жизни таково, что это может принять иной характер. Вы должны понять, что ничто в жизни не изменится для вас, если вы сами не изменитесь. Мы принимаем наши жизненные решения, основанные на том, что мы знаем. С рождения мы запрограммированы верить в определенные вещи. Когда мы становимся старше, мы формулируем наши собственные мнения, верования, предпринимая действия, основанные на этом знании, но они часто испорчены предопределенностью и программированием, которому мы обучились на нашем жизненном пути. Вот как каждый из нас получает знания, чтобы принимать жизненные решения, но слишком много людей проходят сквозь жизнь, никогда не задаваясь вопросом о том, что их мышление основывается на их знании. Это одна из причин, почему так трудно большинству людей достичь успеха и почему они спрашивают кого-то еще, чтобы найти ответы.

Железный дровосек пел: «Если бы у меня было сердце...». Лев хотел обладать смелостью, Страшила — мозгами, а Дороти просто хотела вернуться домой. Они потратили много времени и энергии в поисках Волшебника и обнаружили вот что: то, чего они так сильно жаждали, у них было всегда. Они обнаружили также, что не было Волшебника. Не было гуру, джиннов, фей, которые могут дотронуться до вас волшебной палочкой и изменить вашу жизнь. Нет волшебства в том, что я или кто-то иной может проделать фокус, который даст вам желаемый успех. «Волшебник страны Оз» является превосходной метафорой для тех, кто ищет успех. Подобно Дороти, мы все вовлечены в детально разработанные поиски того, что находится все время у нас под носом. Обретение успеха подобно возвращению домой. То, что вы ищете, было в вашем распоряжении все время. Вы — волшебник! Вы — успех!

Сейчас, прежде чем вы начнете мне возражать, позвольте мне задать вам несколько вопросов. Загляните в потаенные уголки вашей сущности: разве вы не чувствуете, что ваша жизнь могла быть чем-то большим? Разве вы не верите, что предназначены для чего-то большего... если бы вы могли только найти способ или устранить помеху? Разве вы не один из тех усталых искателей успеха? Вам нужно понять это, как Дороти, вы обладаете силой все время: вы мало знаете о ней, но она здесь. Она спрятана под всеми слоями предопределенности и запрограммированности, которые вы накопили на протяжении многих лет.

Следующие страницы откроют вам знание вашей врожденной силы, которая заложена внутри и отражается в физических и метафизических законах Вселенной. Я воспользуюсь научными законами, чтобы продемонстрировать физические и психические стороны успеха, и доктринами восточной духовной философии, иудейскими и христианскими традициями, чтобы показать духовные измерения успеха. Эти истины действуют с начала времен и являются естественными и всеобщими. Я не пытаюсь заинтересовать вас, и не имеет значения, интересовались ли вы когда-либо наукой, духовностью или религией. Истины являются отправной точкой действия, и не имеет значения, что вы думаете и во что вы верите. Вы можете осознать их или быть их жертвой. Незнание закона гравитации не отменяет его ни на секунду. Люди несведущие называют это удачей или неудачей. Знающие (информированные) понимают разницу между знанием и невежеством. В этом разнице между действительным успехом и отсутствием его.

Это те же самые законы, простые истины, что позволяют Вселенной быть с момента возникновения времени. Они испытаны и верны, и они изменяют вашу жизнь. Они являются той путевой картой, которая укажет дорогу к **длительному успеху**, к **подлинному успеху**, к **квантовому (количественному) успеху!**

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Успех не в деяниях, он в существовании (бытии).

Люди хотят изменить свои жизни, но они не желают изменений в своей жизни.

2

Истина очевидна

Если тысяча старых представлений была разрушена на пути к правде, мы должны продолжить этот путь.

Стопфорд Аугустус Брук

К своим 65 годам 93% людей умирают или находятся при смерти, нуждаясь в финансовой поддержке семьи и друзей или социальной поддержке только для того, чтобы обеспечить свои основные потребности. Здесь, в стране величайших возможностей, после 40-50 лет тяжелой работы 93% американцев находятся на уровне нищеты! Этот факт доказывается исследованием, проведенным в 1980 году Департаментом статистики труда США, и Таблицами смертности, отображающими то, что случается с людьми между 25 и 65 годами жизни. Исследование выявило, что только 7% становятся достаточно финансово независимыми, чтобы самостоятельно поддерживать комфортный образ жизни.

Служит ли ключом к успеху получение хорошего образования и открытие мелкого бизнеса или работа на хорошую компанию, где следует быть работником, преданным делу и карабкаться по корпоративной лестнице? При этом в конце карьеры получают пенсию или уже имеют достаточное количество сбережений, чтобы доживать годы в уютном уединении. Если это так, то почему так много людей едва выживают, уйдя на покой?

Рассмотрим такие факты:

1. Больше количество мужчин в возрасте 68 лет после 50 лет тяжелой работы обладают доходом лишь в 100 долларов большим, чем в возрасте 18 лет. Denby's Economic Tables, 1990.
2. 85 из 100 людей не имеют 250 долларов наличными, выйдя на пенсию. Social Security Administration, 1990.
3. Более трети всех пожилых граждан живут ниже уровня бедности, установленного федеральным правительством. U.S.Census, 1990.
4. 2 250 000 пожилых граждан теряют право на получение пенсионных денежных пособий, потому что вынуждены работать. Social Security Administration, 1990.

Это правда? Да. Источники, к сожалению, заслуживают большого доверия. Результаты налицо: 93% пожилых людей имеют шанс умереть в нищете или оказаться со скудными средствами к существованию, если они следуют тому, чему их учили. Одно время я думал, что это искусная уловка, незаконно внедряемая большим бизнесом для того, чтобы люди находились на должном профессиональном уровне.

Это был период, когда я был увлечен романом «Большой брат», в идеи которого больше не верю.

Но вы должны признать удивительным тот факт, что люди все еще верят, что общепринятые формулы приведут к успеху, когда результаты этого плана безошибочно отрицают его обоснованность.

Если у нас есть еще надежда, что общий подъем рынка и самый низкий уровень безработицы в истории могут изменить эти результаты, нам следует взглянуть на последние статистические данные, чтобы понять правду:

1. Между 1996 и 1997 годами средний доход семьи в США (для всех возрастных групп) увеличился на

1,9%, в 1998 году общий доход средней семьи почти вернулся к уровню 1989. (Октябрь 1998, исследование Ке Бин Ву, «Экономист», источник: США, Министерство торговли.)

2. У тех, кому 65 и более лет, общий средний доход в 1999 году составлял 21 417 долларов в год, из которых 9129 долларов они получали от социального обеспечения. (Бюро статистики труда и Бюро статистики — Исследование источников дохода в 1999 году.)

3. 9% престарелых людей, получающих социальное пособие, живут за чертой бедности и 39% избегают нищеты с помощью средств социального обеспечения — так что без социального обеспечения общий уровень нищеты составил бы 48%! (Администрация социального обеспечения, 1998.)

4. У тех, кто близок к пенсионному возрасту (55 — 64 года), чистый доход средней семьи без налогов увеличился с 124 600 долларов в 1989 только до 127 500 долларов в 1998 году. Общее увеличение чистого дохода **только** 2900 долларов! (Федеральный резервный бюллетень, январь, 2000, составлено А. Кенникель.)

5. Социальное обеспечение является главным источником дохода (50% и более) для 63% населения, 65 лет и старше. Оно составляет 90% или больше дохода для почти трети людей, получающих пособие, и является единственным источником дохода для 18% из них. (Администрация социального обеспечения, 1998.)

6. Финансовая собственность, находящаяся в распоряжении типичного бумера (человека, родившегося в период послевоенного бума рождаемости в 1946-1964 гг.) составляет около 1000 долларов, и только одна пятая (20%) бумеров имеет более чем 25 000 долларов финансовых средств. Даже бумеры, занимающие первое место по доходам, которые составляют 10%, обладают умеренными финансовыми средствами (66 000 долларов). А самую низкую ступень (по доходам) занимают 25% людей, имеющих отрицательный финансовый баланс, то есть их задолженность превышает имеющиеся в распоряжении финансовые средства или пассивы превышают активы. (1993 г., Таблицы финансовых состояний предоставлены Институтом общественной политики.)

Важность этих фактов действует отрезвляюще в плане понимания того, что чем больше происходит изменений, тем в большей степени все остается по-прежнему.

Определение величины активов важно, так как по выходе на пенсию они определяют источник доходов, который определяет способность человека вести приличный образ жизни. И даже среднее количество активов свыше 10% бумеров составляют те, кто, следовало бы думать, управляет наилучшим образом своими средствами по выходе на пенсию и пользуется средним доходом в 5% от вложенных средств. При этом мы обнаружили, что их текущие активы будут обеспечивать доход в размере только 3 300 долларов в год — едва ли это хорошая жизнь! Добавьте сюда возможное исчезновение социального обеспечения, и будущее представится весьма мрачным.

На самом деле, это не относится к 1980, 1990, 1998 или 2010 году. 13 любой определенный период времени эти статистические данные более или менее верны, но они всегда истинны! Особенность в том, что среднестатистический человек никогда не достигает финансовой независимости и поэтому имеет неверную формулу успеха, которую мы невольно передаем из поколения в поколение. Даже если вы родились только вчера, эта статистика указывает на неэффективность формулы успеха учителей, с которыми вы сталкивались на протяжении вашей жизни.

Хорошие новости состоят в том, что вам известно уже сейчас: вы не должны становиться жертвой. Вы можете изменить вашу жизнь и ее итог, изменив то, о чем вам «известно».

К сожалению, многие люди проходят по жизни, не сомневаясь в том, что их мышление основано на их знаниях. С момента нашего рождения наш разум, который действует подобно компьютеру, запрограммирован верить в определенные вещи. По мере того как мы становимся старше, мы формулируем наши убеждения и действия, основанные на том, что мы «знаем». Подобно компьютеру, наш разум может только отдавать обратно информацию, которая была первоначально заложена в него. Если первоначальный ввод был неверен, результаты будут опустошающими!

По статистике мы уже знаем, **93% людей обладают неверной формулой успеха**, и вероятность такова, что эти люди будут определять ваши знания, убеждения и программирование. Наши родители, учителя и коллеги обучали нас наилучшим образом, насколько могли, но как мало они знали о том, что формула успеха, в том виде, в котором они знали ее, была неверна. Если вы нуждаетесь в дальнейших доказательствах, только посмотрите, каково их финансовое состояние. Разве это то, о

чем вы мечтали? Если это так, забудьте эту книгу и просите возврата денег за нее. Если вы хотите стать успешным, избегайте толпы и ищите совета успешного человека. Если вы хотите научиться хорошо играть в теннис, вы не будете обращаться за помощью к тому, кто не держал в руках ракетку. Люди не могут научить вас тому, чего они не знают! Они могут любить вас, иметь самые наилучшие намерения, делать наилучшим образом то, что они умеют, но они не могут научить вас тому, чего они не знают!

Главная причина того, почему 93% людей имеют неверную формулу успеха, состоит в том, что многие современные общепринятые убеждения основываются на военном стиле управления и достижений. Большую часть XX века весь мир, включая США, был вовлечен в военный конфликт. С тех пор эти новости привлекали значительное внимание средств массовой информации. И в нашей части мира это внимание концентрировалось на многочисленных американских победах: наш успех в бою. Военный конфликт был настолько преобладающим, что он укоренился в нашей культуре посредством СМИ, и вместе с этим военным конфликтом появилось милитаризованное мышление. Мир был настолько убежден, что успех достигается путем использования военной стратегии, что многие из высокопоставленных военных офицеров получили высокие посты в менеджменте корпоративной Америки после окончания срока службы в вооруженных силах. Но военный успех не является подлинным продолжительным финансовым успехом! Эти два типа успехов действуют в соответствии с диаметрально противоположными принципами. Главное, что один действует посредством агрессии, а другой с помощью привлекательности: они различны!

Таким образом, люди (в том числе и наши учителя), как говорит статистика, были проникнуты доктриной веры в то, что военные принципы достижения цели могут быть применены к финансовому успеху, могут создать финансовую независимость и соответствующее умиротворенное состояние разума, но жизненные итоги говорят нам об обратном. В основном, мир понял, что война не содержит в себе ничего хорошего. Военная победа — это краткосрочный результат, и в военном конфликте нет истинных победителей. Но остаточное подсознательное программирование достижения цели посредством использования военных принципов все еще присутствует здесь, чтобы навсегда испортить то, что по нашему убеждению необходимо для достижения финансового успеха и умиротворенного состояния разума. За исключением незначительного количества организаций с доисторическим типом мышления, этого милитаризованного подхода к менеджменту большая часть корпоративной Америки давно избегает, но результативное агрессивное мышление и убежденность в финансовом успехе намного более глубоко укоренены в нашем обществе. Военный стиль менеджмента и успеха основывается на ведении боевых действий, обмане соревнований, секретности, возмездии, силе, страхе и эгоизме. Корпоративная Америка идет трудным путем, когда вы вынуждены бороться, чтобы достичь цели, и затем сражаться за то, чтобы удержать достигнутый результат. При этом растрачивается так много времени и энергии на борьбу, чтобы удержать полученный результат, что это истощает вашу способность добиться дальнейшего прогресса. Другими словами, военизированный подход может завести вас далеко, но не далее определенного предела, так как в значительной степени природа этого процесса — самопотребление. Наступает такое состояние при военизированном подходе, когда все доступное время и энергия расходуются на поддержание и борьбу, чтобы только лишь сохранить достигнутое.

То же самое верно по отношению к финансовому успеху, который достигается при помощи военных принципов. Если вы боретесь, чтобы достичь финансового успеха, то вы естественно должны бороться, чтобы сохранить его. Финансовый успех, достигнутый подобным образом, приносит столько беспокойства, что счастье и умиротворенность разума, которые должен принести успех, уплывут безвозвратно. Беспокойства, такие как: «Кто пытается захватить мои деньги?», «Кто является моим другом только из-за моих денег?», «Что если я потеряю мои деньги?» — мучают ваш разум. Где здесь счастье? Если ваше время и энергия тратятся на то, чтобы сохранить достигнутое, где здесь умиротворенность разума? Вот почему люди, которые достигли финансового успеха подобным образом, несчастливы, независимо от того, насколько успешными они стали. Если вы посмотрите на них, вы увидите, что когда они обнаруживают, что состояние, оцениваемое шестизначной цифрой, не приносит им счастья, они стремятся стать миллионерами. И когда они обнаруживают, что стать миллионером недостаточно, они начинают бороться, чтобы стать мультимиллионерами. Они продолжают покупать вещи в подсознательной надежде, что, может быть, они принесут им мир и счастье, которого они так сильно желают. Таким образом, их машины — «мерседесы», «ягуары» — или что-либо подобное зависит от размеров состояния, которое они накапливают; у них есть яхты и самолеты, которые они постоянно заменяют моделями все более дорогостоящими. Они обладают драгоценностями, самыми редкими мехами, хитроумными последними изобретениями, — все самого

лучшего качества, но все это ноль. Важно указать, что вещи сами по себе не проблема. Почему они покупают вещи, вот в чем проблема. Вы должны спросить себя: «Почему я хочу этот новый "мерседес"?» или «Почему я хочу этот новый "ролекс"?». В конце концов, это только машина и часы! Если вы нуждаетесь в них, чтобы почувствовать себя преуспевающим или ради хорошего самочувствия, то вы покупаете их, исходя из неверных предпосылок. Книга «Миллионер за соседней дверью», искусно иллюстрирует эту мысль. Истинно богатые люди не демонстрируют свое состояние.

Они не должны выглядеть состоятельными. Они богаты и так. Книга показывает, что по-настоящему богатый человек может быть вашим соседом, и вы никогда не узнаете этого. Например, Уоррен Бафет проживает в первом доме, который его жена и он купили прежде, чем они стали состоятельными. И все преуспевающие люди, у которых я брал интервью, соответствовали этой модели. Они были деликатными и честными людьми, с которыми было очень приятно иметь дело. Они не были яркими, заметными или известными, и они не использовали их собственность, чтобы оповестить мир о своем успехе. Нельзя сказать, что они не обладали некоторыми атрибутами успеха. Они у них были, и в этом суть. Состоятельный человек не покупает «мерседес» или «ролекс» по тем же самым причинам, по которым среднестатистический человек покупает их. Разница в том, что если они покупают их, то для того, чтобы те работали дольше, поскольку разница между долларом 15 000 и долларом 55 000 для состоятельного человека несущественна. Они обладают своей собственностью, но их собственность не обладает ими.

В следующих главах я расскажу, как достичь истинного финансового успеха и спокойствия разума путем выявления некоторых самоограничивающих убеждений, которые являются частью общественного сознания. С детства эти самоограничивающие убеждения сформировали основу структуры многих наших личностных убеждений, но оказали вредное воздействие на усилия в направлении достижения процветания. Доказательством того, что эти мешающие достижению успеха убеждения укоренились в нашем обществе, являются те словесные выражения, которыми мы пользуемся.

Популярным выражением, которое я слышал много раз, является: «Не сжигай за собой мосты», а другая, менее популярная версия, — «Всегда оставляй дверь открытой». Есть еще выражение: «Стать хорошим проигравшим». А как насчет фраз «быть осторожным» или «я не сомневаюсь, я разумно реалистичен». Каждая из этих «истин» учит нас вести себя осторожно, чтобы избежать неприятностей. Они учат нас играть в игру «не проиграть» как противоположность «играть, чтобы выиграть». Люди настолько осторожны, что успех невозможен. Финансовый успех привлекателен. И нет другого пути для его достижения. Но он отличается от идеи победы, пропагандируемой военным режимом, где обязательно должен быть проигравший. При финансовом успехе каждый может победить. В действительности большинство по-настоящему успешных людей являются источником финансовой независимости для многих других. Это один из брендов действительного финансового успеха. Однако поскольку эти выражения являются структурной частью наших убеждений, и 93% людей имеют тот шанс, который у них есть, как вы можете рассчитывать, что сбудутся ваши финансовые мечты? В следующей главе мы начнем тот процесс, который изменит вашу жизнь!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

93% людей имеют неверную формулу успеха!

3

Успех нелогичен

Человек не является творением обстоятельств. Обстоятельства создаются человеком.

Б. Дизраэли

Когда люди слышат фразу «успех нелогичен» в первый раз, у них появляется озадаченный вид, и они спрашивают меня, что я имею в виду. Чтобы полностью понять значение этой фразы, мы должны сначала выяснить, что означает быть «логичным». «Логичное» — это мнение большинства. Это то,

что большинство людей считают здравым смыслом, но в действительности это субъективная точка зрения, основанная на времени и месте. Здесь, в Америке, подавляющее большинство людей заканчивает свой жизненный путь, оставшись без денег, что делает их «логичное» мышление нелогичным, или, по крайней мере, нелогичным для тех, кто обладает успехом.

Самое удивительное то, что преуспевающие люди, как я заметил, совершают поступки, которые среднестатистический человек (93%) оценил бы как глупые. Они идут на риск и принимают решения, которые бросают вызов «здравому смыслу». Принимаемые ими решения были нелогичными, а иногда явно безответственными. В действительности, все эти факты настолько преобладали в историях преуспевающих людей, что, я полагаю, их можно квалифицировать как условие успеха. Вы будете знать, что вы на правильном пути, если, по крайней мере, 93% людей не согласятся с вами!

Давайте выясним, почему. С детства нас обучали тому, чтобы быть справедливым, быть правильным. Небеса запрещают нам сделать ошибку и оказаться неправыми! Это приведет к отрицательным последствиям, так? Неверно! Единственный путь выяснить, что является действительно верным, — это рискнуть возможностью оказаться неправым. Ошибки обучают и дают опыт. Мы постоянно должны держать в уме тот факт, что каждое действие приводит к результату. К сожалению, бездействие также порождает результат — это факт, который большинство людей не осознает. Подобно ученому-экспериментатору, преуспевающий человек старается использовать различные комбинации, какую бы область он ни выбрал, пока не найдет такую методику, которая действует. Он пробует какую-нибудь из областей и записывает результаты: как положительные, так и отрицательные. Затем он вносит коррективы, чтобы усилить положительные свойства и устранить отрицательные. Он продолжает действовать и совершенствоваться до тех пор, пока не получит тот результат, которого желает, и затем он все повторяет, чтобы построить благосостояние.

При ближайшем рассмотрении вы заметите, что каждый раз в процессе совершенствования исследователь не достигал своего оптимального окончательного результата; выражаясь общепринятыми терминами, можно было сказать, что он потерпел неудачу. Однако без первоначальных неудач и последующего совершенствования конечный успех был бы невозможен. Это происходит потому, что успех — порождение неудачи. Он имеет свои корни в неудаче, таким образом, тот, кто не знает провала, не достигнет успеха. Возможно, это кажется ненормальным для вас, но вы должны праздновать неудачу. Вы должны веселиться, когда она происходит. Вы должны пригласить ее в вашу жизнь.

Я знаю, что вас учили иначе, но взгляните получше на тех, кто вас учил. Вам нужно понять, что мир не отдаст свое благосостояние в обмен на то, что легко достигается или легко найти. Самые дорогие вещи, которые вы можете купить, находятся среди самых дорогих из всех доступных, подобно золоту и алмазам. Аналогично богатства мира достаются тем редким людям, кто может переварить неудачу; тем, кто празднует и пирует, потому что они знают: каждая неудача подводит их на шаг ближе к их окончательному успеху. Это закон природы, который действует каждый раз. Ничто в этом мире не может противостоять человеку, ставшему на путь достижения цели.

Вы уже испытали это ощущение в вашей жизни в меньшем масштабе. Некоторые из вас могут помнить, что чувствовали это, когда покупали свою первую машину. Вспомните, как вы были устремлены, как эта мысль доминировала над всеми остальными! Ничто не могло остановить вас. Вы бы не позволили! И хотя покупка первой машины обычно сопряжена с терзаниями выбора, сделать покупку относительно легко. Стать состоятельным человеком труднее, но процесс тот же самый. Это требует постоянной концентрации на вашей цели, которую мы обсудим позднее более подробно.

Другой пример, который испытал каждый, прежде чем было завершено ваше полное программирование. Это было, когда вы учились ходить. Вы можете не помнить ваш собственный опыт, но вы поймете, потому что он является общим для всех людей. Когда все ваше умение заключалось в ползании, у вас было сильное желание встать на ноги и пойти, потому что вы хотели быть как все. Вы рисковали жизнью и конечностями, чтобы достичь желаемого результата.

Вам удалось это с первого раза? Как насчет вашей второй попытки? Ответ на оба вопроса отрицательный. В действительности, вы терпели неудачу много раз в процессе обучения хождению. Но это не остановило вас; ничто не могло остановить вас. Вы хотели ходить как все другие, и у вас не было другого пути. Вы были сконцентрированы на этом. Вы были слишком молоды, чтобы понять, как потенциально опасно ваше предприятие. Вы могли ушибиться или испытать множество других негативных последствий. Но вы были слишком молоды, чтобы знать это, и не смогли бы понять, если бы кто-нибудь попытался проинформировать вас об этих опасностях.

В действительности, если бы вы в зрелые годы втянулись в рискованное предприятие, люди назвали бы вас глупым. Как мало вы знаете о том, что самым высшим комплиментом при стремлении к успеху для вас будет, если вас назовут глупым. Да, чтобы достичь успеха, надо быть глупым — глупым до такой степени, чтобы делать вещи, которые другие неудачливые люди отказываются делать, и рисковать там, где они отказываются рисковать! Я называю это «умная глупость».

Другой нелогичной характеристикой успеха является легкость, с которой его можно продублировать. Если то, чего вы хотите достичь, уже достигнуто, тогда ищите человека, который уже добился желаемого вами результата: дублируйте его или ее приемы по достижению успеха, и вы получите тот же самый результат. Это называется моделированием, но сделать это труднее, чем кажется, потому что мы предрасположены и запрограммированы делать все с наименьшей затратой возможных усилий. Мы делаем это подсознательно или очень мало думаем. Из-за того, что нас научили, что достижение чего-либо с наименьшими усилиями — это желаемый результат под названием «быть успешным», мы часто стараемся Достичь этого результата когда только возможно. Когда вы моделируете чей-то еще процесс, эта предрасположенность в направлении эффективности губительна, потому что приведет вас к совершенно другому результату. Мы рассмотрим эту предрасположенность к эффективности более детально позднее, но сейчас вы должны понять, что моделирование в точности копирует человеческий процесс, какой вам приходилось наблюдать, или то, как вы были проинструментированы.

Моделирование не требует мышления; оно только требует действия. Здесь лень становится достоянием. Если кто-то другой уже достиг вашего желаемого результата, будьте достаточно ленивы, чтобы сделать точно то, что сделала она или он, и вы достигнете того же самого результата. Это «мудрая лень». Как только вы осуществили замысел, вы можете проводить эксперимент по совершенствованию процесса, чтобы достичь лучшего результата. Но вы можете приступить к совершенствованию только тогда, когда вы достигли положительного первоначального результата, не раньше. Причина в том, что если однажды вы уже достигли этого, вы поймете и глубоко осмыслите необходимые составные части формулы успеха. Тогда, если вы достигнете меньшего чем вы хотели результата, вы будете знать почему.

Я надеюсь, вы сможете оценить, почему успех нелогичен. Подводя итог тому, что было в этом разделе: для того чтобы быть успешным, вы должны быть глупым и ленивым. Держу пари, вы никогда прежде не слышали ничего подобного, выраженного в такой форме!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Знайте, что вы на правильном пути, если, по крайней мере,

93% людей не согласны с вами.

Ничто в этом мире не сможет противостоять человеку, ставшему на путь достижения цели.

Для того чтобы достичь успеха, вы должны быть глупым и ленивым!

Успех нелогичен!

4

Это и неудача

У меня проблем с Д. Л. Муди, больше чем с кем-либо еще, кого я знаю.

Д. Л. Муди, руководитель религиозного движения (1837-1899)

Я полностью убежден, что истинная причина терзаний человека — это эго. Если бы это было не так, мы бы не отличали хорошее от плохого, положительное от отрицательного, успех от неудачи. Нам было бы все равно. Насколько я могу определить, человек является единственным живым созданием, перед которым встает это препятствие. Оно включает в себя дар свободного желания или выбора. В зависимости от того, как оно используется, эго не только определяет предназначение человека, но также предназначение мира. Неукротимое эго являлось причиной каждой войны, каждой несправедливости в анналах истории. Если вы не контролируете ваше эго, оно будет контролировать вас. Если у вас нет плана в отношении вашего эго, оно будет иметь план-намерение в отношении вас. Вы можете быть хозяином вашего эго, или вы можете быть его рабом. Это ваш выбор.

Одной гранью вашего эго является ваше восприятие того, кем вы являетесь. Это не тот человек, кем вы являетесь в действительности; это тот, кто, по нашему мнению, должен быть результатом нашей запрограммированности. Я помню, как во времена моего детства меня называли «ленивым» или «копушей». Я вырос, веря в это, и сознательно и подсознательно укорял себя за то, что был ленивым. Я верил в это. Сегодня я знаю, что это было неверно. И никогда не было правдой. На самом деле мне было скучно, но никто не удосужился выяснить это. Вместо этого они навешивали на меня ярлык ленивого человека. Часть проблемы состоит в том, что когда вы начинаете верить ярлыкам и кличкам, это проявляется в вашем поведении. Я действительно начал становиться ленивым, кроме того, я ничего от этого не выиграл. Я отношусь к тому типу людей, кто должен все время что-нибудь делать, что касается меня, быть ленивым — это тяжкий труд.

Другое клеймо, с которым я жил вплоть до моего первого года в колледже, касалось моего внешнего вида, а конкретно — интереса к противоположному полу. Я был вынужден поверить, что я непривлекателен и почти уродлив. Когда я перестал контактировать с этими обидчиками (любителями давать клички) и их окружением для того, чтобы влиться в жизнь колледжа, то обнаружил, что на самом деле дело обстоит не так. Хотя это произошло и не сразу. Потребовалось много лет, чтобы избавиться от того прозвища, к которому привык. И это заняло много времени потому, что я не проявлял сознательной активности в этом процессе. Я все еще позволял жизни манипулировать мной, вместо того чтобы самому управлять ею.

Вначале я думал, что девушки в колледже, которые мне нравились, были слепы. Я стал недоверчив. В конечном итоге, когда я понял, что не могу быть предметом корыстного интереса, я постепенно стал верить, что обладаю привлекательностью. Я стал наслаждаться жизнью. Но надо мной всегда нависала тень той программы, которая была заложена ранее, — боль неверия в себя, засевшая глубоко у меня внутри, которой на самом деле не должно было быть. Это продолжалось до двадцати с лишним лет, когда я окончательно понял, что действительно обладаю привлекательными чертами.

Побочным продуктом этой веры в собственную непривлекательность было то, что я стал застенчивым. Люди, которые знают меня сегодня, находят, что в это невозможно поверить, но это правда. Я ощущал себя ненужным и непохожим на других. Я чувствовал себя скверно. Думать о самом себе было неинтересно, я испытывал затруднения при знакомстве с другими людьми, особенно с противоположным полом. Чтобы компенсировать это, я тянулся к людям дружелюбным и очень общительным. Как еще я мог бы встречаться с девушками? Я не мог делать этого самостоятельно.

От моей застенчивости не осталось и следа, когда я был избран в студенческий комитет управления. Я был избран помощником человека, занимавшегося организацией развлечений в студенческом городке, — он знал каждого. Будучи занесен вместе с ним в один и тот же бюллетень для голосования, я выиграл выборы, потому что он их выиграл. Но теперь я столкнулся с проблемой: я должен был заниматься публичной деятельностью. Меня и буквально в смысле вытолкнули на трибуну перед студенческой аудиторией, ожидающей моего выступления. Это было время кризиса нью-йоркской университетской системы, а я представлял наш проект действий президенту и университетскому совету. Прежде чем я опомнился, я уже выступал перед сенатом и собранием штата Нью-Йорк, в Олбани. Это было крещение огнем. Моя застенчивость была уничтожена. Я отучился от нее почти так же быстро, как и приобрел. Я мог быть тем, кем являлся по своему мнению, но это не было больше правдой. Застенчивость была моей составной частью, которая мне не нравилась, но я не знал, что обладаю силой, способной изменить это. Обстоятельства заставили меня изменить это положение вещей. Сегодня я знаю, что могу изменить в себе все, что хочу.

Все эти проникновения в свою истинную сущность я предлагаю, чтобы помочь вам понять самих себя. Преобладают ли в вашем характере какие-то черты, которые вам не нравятся и которые вы хотели бы изменить? Какие черты вы не хотели бы менять? Если вы уменьшите неприязнь к самому себе и

выделите то, что вам нравится, то будете находиться на правильном пути к тому, чтобы стать тем, кем хотите быть именно вы, но не тем, кем хочет или хотел вас видеть кто-то другой. Вы уже знаете, какие черты в своем характере вам нравятся, а какие — нет. Этот ноющий тихий голосок в затылке пытался говорить с вами на протяжении долгих лет. Может быть, вы готовы теперь послушать!

Ваше эго — источник всей вашей боли. Периодически ваше эго может помочь вам достичь какой-то цели, которую вам мешают осуществить из-за того, что подвергают сомнению ваше представление о самом себе. К сожалению, успех непродолжителен. Он увядает и умирает, так как не имеет прочного основания. Ваше эго не является действительностью, и поэтому не может поддерживать что-либо стоящее в течение продолжительного времени. По этой причине конкретным людям сопутствует первоначальный или периодический успех, но они, по-видимому, не могут удержать его. Ваше эго является преградой вашему полному потенциалу. Когда бы эго ни обнаружилось, за ним, несомненно, будет следовать разочарование. Одним из самых больших сомнений при написании этой книги было мое эго. Каждый день я должен был бороться с ним и избавляться от его влияния. И это было необходимо для того, чтобы книга была написана. Я не расскажу вам ничего такого, чего им бы не знали. Ничто из рассказанного мной не ново, хотя может выглядеть таковым. Не существует новых знаний, есть только нереализованные. Момент, когда я поверю, что испытанные мной озарения являются моими действиями, отметит начало конца. Я только наблюдатель, репортер, который уполномочен прояснить преобладающую ситуацию. Моя работа состоит в том, чтобы попытаться сложное сделать простым. Как только я начинаю верить, что какая-либо мудрость, заключенная в этих словах, проистекает от меня спонтанно, вместо того чтобы пройти сквозь мою сущность, я больше не представляю для вас ценности, и вы заслуживаете лучшего.

Как вы понимаете, эго никогда не исчезает. У нас всегда перед глазами картина собственной сущности, на которую мы равняемся. Ключевым моментом является понимание того, что наше эго никогда не дремлет. Оно всегда здесь, но ваше осознание этого дает вам силу преодолеть его. Оно обладает властью, однако следует, по крайней мере, удостовериться, что эго, которое вы носите в себе, принадлежит именно вам. Не чье-то представление о вас, которое вы были вынуждены воспринять, а именно ваше представление о самом себе. Цитируя Полония из «Гамлета»: «Прежде всего — быть самим собой». Ваше представление о самом себе должно быть, по крайней мере, вашим; оно должно быть истинным, с лучшей или худшей стороны. Только так, если вы должны бороться с ним, вы узнаете, с чем имеете дело. Как говорит Дж. И Джоз: «Знание — это половина битвы». Надпись над входной дверью школы Сократа в Древней Греции гласила: «Познай себя». Я скажу вам, что вы сначала должны «быть самими собой». Это начинается с вопроса «Кто я есть?».

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Ваше эго является источником вашего страдания!

Будьте самими собой!

5

Кто я?

Эта земля плывет по воздуху подобно военному кораблю, плывущему по морю.

Мы, смертные, все находимся на борту быстро плывущего, непотопляемого фрегата-мира, создатель которого — Бог.

Так, плывя с запечатанными приказами, мы сами являем собой вместилище секретного пакета, чье таинственное содержание мы стремимся узнать. Нет тайн вне нас самих.

Г. Мелвилл, Моби Дик

Атман (действительная сущность) постоянен, вечен и потому он — сама жизнь.

Индийская философия

Вопрос «Кто я?», обращенный к индивидууму, является синонимом магических слов: «Сезам,

открыся». Но этот вопрос не имеет важности, это способ. Чтобы изменить или перепрограммировать то, о чем вам известно, вы сначала должны выяснить, кем вы являетесь, потому что ваша сущность известна вам. Вы являетесь собой совокупность годами накопленного знания. Ваше знание определяет, где вы живете, как одеваетесь, на ком женились и где вы работаете. Мы гордимся самими собой как логически мыслящими существами, которые совершают поступки, основанные на разуме. Логика и аргументация того, что мы делаем, основываются на нашем знании и убеждениях, которые, по большей части, являются результатом нашего предыдущего обучения определенному поведению при определенных обстоятельствах. Люди с программированием разного рода или те, кто выбрал перепрограммирование самих себя, имеют различную логику и различную аргументацию. В нашей культуре это те люди, которые становятся преуспевающими. Вот почему исследование вашего программирования так важно. Если у вас будет какая-либо возможность в корне изменить ваше финансовое будущее, она должна начинаться с понимания ограничивающих вас убеждений, которые ведут к подсознательному саморазрушению.

Для тысяч людей, с которыми я вступал в контакт на протяжении многих лет, это была поистине главная причина отсутствия успеха. Будучи преподавателем, я мог заметить, что их неисследованное программирование переходило в убеждения и поведение, которые невольно нарушали естественные универсальные законы, управляющие успехом. Большая часть законов, которые они нарушают, касаются успеха. Это та же самая причина, по которой 93% людей, как мы говорили ранее, не достигают финансовой независимости. Они не знают, что финансовый успех является результатом сознательного и машинального подсознательного поведения. Их непровольные ответы, их реакции — почти всегда основной виновник проблемы. Без предварительного исследования этой запрограммированной структуры убеждений их реакции всегда будут теми же самыми, которые, как мы уже знаем, не приводили и не приведут к успеху. Не имеет значения насколько одаренным, знающим или решительным может быть человек — все постоянные попытки добиться успеха будут терпеть, в конечном итоге, неудачу до тех пор, пока они не исследуют свою запрограммированность и саморазрушительное поведение и не осуществят необходимые перемены.

Чтобы начать процесс, вам необходимо найти спокойное место, где вы могли бы некоторое время побыть в одиночестве. Я не определяю для вас конкретный период времени, потому что это начало процесса длиною в жизнь. Одну вещь об успехе вы должны знать — это его привычность. Чтобы непрерывно продолжать саморазвитие, вы должны постоянно проводить переоценку своих знаний. Почувствовав однажды вкус вашего первого успеха, вы захотите продолжать улучшать этот процесс на протяжении вашей жизни. Это единственный путь для того, чтобы добиться продолжительного успеха. Многие из нас знают людей, кому одно время сопутствовал успех, но затем следовала череда неудач. Удача не играет никакой роли в формировании успеха. Закончив читать книгу, вы поймете это. Люди приобретают опыт на основе того, что им удалось или не удалось сделать. Каждый человек сам определяет в точности свое место в жизни, лучшее ли, худшее ли. И как мы уже обсуждали раньше, люди принимают решения, основанные на том, что они знают. Таким образом, единственный способ изменить положение вещей состоит в том, чтобы изменить самого себя, то есть того, кем вы являетесь. И вы являетесь тем, кого знаете. Знание — сила.

Как только вы расположитесь в спокойном месте, где ничто вас не будет отвлекать, поразмышляйте какое-то время о том, что вам делать. Как только вы начнете заниматься этим, ваша жизнь изменится. Ваша жизнь станет лучше. Вы принимаете осознанное решение изменить свою жизнь к лучшему, в отличие от бесчисленного множества людей, которые пройдут по жизни и в последние годы оглянутся назад, сказав: «Я должен был...» или «Если бы только я...» или «Я мог бы...».

Вы готовы принять полную ответственность за успех, который появится в вашей жизни. Вы готовы дать волю свободе при принятии решений в первый раз! Это очень волнующий момент, и вместе с тем страшный. Вы можете чувствовать опасение, которое испытывают многие люди. Они боятся того, что обнаружат, если заглянут глубоко в себя. Как вы понимаете, упражнение «Кто я?» не является резюме вашей жизни. Это не то место, где вы родились, где вы получили образование, количество ваших детей или совершенные вами деяния. Верите вы в это или нет, все это предreshено на основе вашего программирования. Вопрос «Кто я?» является исследованием вашего программирования. Он выходит за пределы вашего резюме, затрагивает вашу честность. Это то, что в действительности знаете только вы. Этот вопрос касается вашей силы и слабости, и обычно слабость — это та черта, которую люди боятся в себе обнаружить. Они рассматривают ее как недоразумение, вместо того чтобы считать слабость сферой для внесения улучшений. Если они видят себя убогими людьми, то обычно их представление о самих себе не может справиться с этим. Их эго не хочет испытать ни

единой части этой боли. Вы должны твердо уяснить себе, что, в основном, тот, кем вы являетесь сегодня, является собой не результат ваших действий. Тот человек, которым вы являетесь сегодня, это тот, кем вы решили быть, основываясь на том, что знаете. А то, что вам известно сегодня, основано на том, чему вас учили с раннего возраста. Вы сами являетесь своей программой!

Настоящий позор всего этого заключается в том, что только незначительное количество людей стали тем, кем они решили быть. Другие люди запрограммировали вас или решили, кем вам быть. Но когда я передаю эту информацию вам, я также передаю вам и ответственность за все качества, которые у вас есть и которых нет. Хорошие новости заключаются в том, что вплоть до этого момента вы не отвечали за результаты вашей жизни, потому что они были предreshены вашим программированием. Плохие новости в том, что с этого момента вы отвечаете за них!

Очень часто людям бывает трудно докопаться до самой сути, чтобы понять, кем они являются. Ответ заключается в том, почему мы поступаем так, а не иначе. Мы решаем, как нам поступить или как отреагировать, основываясь на том, кем мы являемся, на том, что мы знаем. По этой причине до тех пор, пока вы не добьетесь настоящего прогресса в процессе изменения вашей внутренней программы, для вас будет лучше игнорировать свои первые ответные реакции на какие-то факторы, касающиеся успеха, или, по крайней мере, серьезные вопросы прежде, чем предпринять действия. Преимуществом такого подхода является то, что ваша первая реакция скорее всего будет запрограммированным ответом; той же самой реакцией, которую проявляют 93% людей, не добившиеся финансовой независимости, о которых мы говорили ранее. Эта запрограммированная реакция может или не может быть ответом вашей истинной сущности, части вас самих, которая при рождении уже знает, как добиться успеха. В конечном счете, проблема большинства людей заключается в том, что они совсем не думают. Они не могут понять, почему в их жизни ничего не меняется, когда они ничего не делают для того, чтобы ее изменить. Они постоянно продолжают заниматься теми же делами, обдумывать те же самые мысли, реагировать тем же самым образом, раз за разом. И после этого они удивляются, что получают те же самые результаты! Маленький бриллиант, в котором заключена мудрость, таков: «Если вы продолжаете делать то, что вы делаете, вы будете получать то, что вы получаете!». Это так просто и так существенно, но самые простые вещи иногда самые трудные для понимания.

Если вы еще не убедились в том, что ведете образ жизни, который был предначертан другими людьми посредством программирования, то позвольте мне привести вам пример. Много раз мы гуляли с друзьями и нам приходилось вступать в контакт с животными, обычно с собаками. Я немедленно застывал на месте и чувствовал страх, и то время как другой человек прошел бы мимо, улыбаясь, или приласкал бы животное. Я думал, что мой друг поступает глупо и слишком рискует, когда делает это. Конечно, подобное мышление являлось продуктом моего страха, который находится в прямой пропорциональной зависимости от размера животного. Но не имело значения, насколько мала была собака, я все равно чувствовал страх. Я вспоминаю, как поймал себя однажды в середине одного из таких эпизодов на мысли, что моя реакция была странной. Я никогда не был укушен собакой либо другим животным. Это не вносило какой-либо ясности в вопрос. Итак, я подверг исследованию свое прошлое, чтобы выяснить, почему я реагировал подобным образом.

Я вспомнил, как моя мама неоднократно предостерегала меня, в раннем возрасте, по поводу доверчивого отношения к животным, особенно к собакам. Я помню, как меня часто ругали за то, что делал мой друг. В моем сознании остался неизгладимый отпечаток того, что это странное животное причинит мне вред, и я должен быть осторожен. Конечно, при виде того, как мой друг ласкает и обнимает незнакомую собаку, и того, как она виляет своим хвостом в знак благодарности и лижет его, мой страх должен был рассеяться, но этого не происходило. Я все еще верил, что общение с собакой принесет мне вред. Что важно в этом случае, так это вопрос, кто действительно боялся собаки? Это был я или моя мама? Или моя мать жила моей жизнью? Эти программы настолько сильны, что даже сегодня я чувствую опасение, когда в поле зрения появляется собака, хотя я знаю об этой программе, и у меня нет действительных причин бояться. Однако знание самого себя удерживает меня от того, чтобы предпринимать действия, основанные на этом страхе, потому что это, в действительности, не мой страх. Это мое программирование.

Я приведу другой пример, напрямую связанный с успехом. В моей компании, где я работаю, новые продавцы должны самостоятельно оплачивать свою лицензию, которая требуется для их бизнеса. В свою очередь они получают более высокие комиссионные и возможность получать зарплату, которую заслуживают. Это неограниченная, основанная на способности выполнять работу хорошо, возможность, которой не хватает людям и по которой они тоскуют. Но консервативный, не способный

к изменению, способ мышления и запрограммированные убеждения, связанные с ним, делают невозможным вложение пары сотен долларов для того, чтобы извлечь выгоду из возможности, которая могла принести сотни тысяч долларов.

Почему? Потому что они не будут «платить за работу», как они выражаются. Они оказываются в плохом положении, а что касается потенциальной возможности заработка, то они не могут преодолеть пережитки прошлого, когда оплачивают собственные лицензии. Почему? Потому что это нормально. Они не знают, что когда вы не оплачиваете свою собственную лицензию, вы платите дорогую цену за более низкие комиссионные, которые меньше остаточного дохода. Эти будущие продавцы действительно желают финансового успеха: они хотят лучшего, чем обычный результат, но они хотят, чтобы это был результат обычных действий. Невозможно! Если бы это было возможно, все обычные люди, большинство, были бы успешны. Чтобы добиться успеха, вы должны научиться выходить за рамки нормы. Препрежнее программирование будущих продавцов не позволяет им осуществить вложение ради успеха, пока они не постигнут, что они находятся в «рабочей» ситуации. Что навязывает это? Память. Программа, заложенная в памяти, о негативном опыте, которым обладали они сами или кто-то, кого они знали, кто зря потратил деньги в подобной ситуации. Они живут в соответствии со своим программированием, разыгрывая вариант «не проиграть», вместо того чтобы делать ставку на победу, как если бы успех не включал в себя риска. Несколько сотен долларов удерживают их от исполнения мечты всей жизни.

Осознание того, почему вы совершаете именно эти поступки, или знание, из-за которого вы реагируете определенным образом на специфические стимулы, поможет определить, кем вы являетесь. Вооруженные знанием, вы больше не будете жертвой вашего предыдущего обучения или вашего программирования. Вы узнаете, когда программа, заложенная в вас, проявит себя, как только это случится. Это даст вам свободу выбора своих действий или поможет реагировать разумным образом, изменив тем самым ход вашей жизни.

Прежде чем я пойду дальше, я хочу прояснить некоторые моменты. «Ты» в упражнении «Кто я?» не обнаруживает вашу истинную сущность. Это тот человек, которым вас обучили быть. Ваша истинная сущность заложена глубоко внутри и ждет, когда ее обнаружат. Давайте, на самом деле, сделаем это сначала. Давайте выявим вашу истинную сущность с тем, чтобы в конечном итоге, когда мы проделаем упражнение «Кто я?», вы бы могли лучше понять ту цель, которой я пытаюсь достигнуть. Это упражнение предназначено для того, чтобы обнаружить часть той притягательной силы, которой вы в действительности обладаете.

Для этого упражнения выделите пять минут свободного времени, которое вы потратите только на себя. Возьмите чистый лист бумаги и напишите всех людей, которыми восхищаетесь. Они не должны быть вашими современниками. Вы можете использовать в этом списке людей из вашего прошлого, исторические личности, и даже мифологические персонажи. Сделайте это прежде, чем начнете читать дальше.

Далее, поставьте одно слово-прилагательное рядом с каждым именем, которое составляет предмет вашего восхищения. Например, если вы восхищаетесь кем-то за его способность принимать хорошие решения, вы можете использовать термин «очень умный», но вместо использования «очень умный» используйте одну из характеристик, таких как «умный», «мудрый» или «сообразительный». Чтобы описать кого-то, кем вы можете восхищаться за то, что она — «хорошая мать», вы можете использовать слово «материнский». Удостоверьтесь, что это описательное прилагательное, так, вместо использования слова «мудрость», вам лучше применить слово «мудрый». Вы можете воспользоваться более чем одним качеством, вызывающим у вас восхищение; в действительности, предпочтительнее чтобы вы это сделали, но важно, чтобы вы использовали только одно слово для описания качества, которым вы восхищаетесь. Осуществите это прежде, чем вы сделаете следующий шаг.

Следующий этап упражнения— это объединение составляющих списка в нижней части вашей страницы таким образом, чтобы каждое из качеств, вызывающих у вас восхищение, появилось только раз. Так, если вы внесли в список характеристику «мудрый» применительно к вашему дяде Гарри и Аврааму Линкольну, напишите слово «мудрый» один раз внизу страницы. **Сделайте это сейчас.**

Теперь, когда вы завершили это задание, взгляните на окончательный список, прежде чем двинуться дальше. То, что я хочу вам открыть сейчас, очень просто понять. Ваш список представляет собой те ценные качества, которыми вы восхищаетесь в других людях. Вы выбрали специфические качества из широкого ассортимента возможных ценностей, так как они являются теми, которые важны для вас.

Открытие тайны происходит в ответ на вопрос «Почему эти качества важны для вас?». Ответ заключается в том, что они важны для вас, потому что это список внутренних достоинств нашей сущности. Тот список, что вы составили, является «вашей сущностью». Ваш список и есть вы сами! Прежде чем вы начнете качать головой и отрицать это, подумайте еще раз. Разве ваш список не представляет того, кем вы хотели бы быть? Проблема в том, что в отношении каждого из них вы, возможно, не можете вспомнить времени, когда вы были бы «мудрым», «честным», или «преданным».

Одна из проблем, связанных с тем, чтобы быть человеком, заключается в том, что каждый из нас является самым строгим критиком самого себя. Мы обладаем тенденцией рассматривать себя и оценивать в абсолютных категориях. Так, если вы были честны 99 раз из 100, и вы можете вспомнить один-единственный раз, когда вы были неискренни, то это качество является вашим основополагающим, представляющим для вас одну из самых больших ценностей. В этом случае вы не будете судить о себе как о честном человеке потому, что вы можете вспомнить этот единственный раз. Обратите внимание, я использую слово «судить», потому что это именно то, что мы делаем — выносим приговор самим себе. Самое лучшее в этом случае вспомнить, что жизнь и успех проходят через ошибки. Разумно вспоминать эти мудрые слова, когда вы судите сами себя или кого-то еще. Даже Бог, с Его бесконечной мудростью, ждет, когда человек завершит свой жизненный путь, прежде чем Он вынесет приговор.

Однако ошибки, которые вы сделали, не отрицают важность этих ценностей для вас. Ошибки проявляются тогда, когда вы испытываете колебания, когда вам не удалось обрисовать свою «истинную» сущность. Это имеет свои последствия, которые мы обсудим. Теперь вы не можете отрицать, что причина, по которой вы восхищаетесь этими качествами в других людях, заключается в том, что они обладают теми чертами характера, которые важны для вас. Это список ваших ценных качеств, или ценностей. Ваши ценности определяют, кто вы есть в действительности, даже если мы все и делаем ошибку, идя против себя время от времени. Взгляните на это хорошенько еще раз. Это список ваших основных ценностей, сущность того, чем вы являетесь. Ваши внутренние ценности обнаруживают ваше подлинное совершенство. Этот список является вашей сущностью!

Важность этого списка заключается не в том, чтобы ободряюще похлопать себя по спине за то, что вы — человеческое создание, которое является подлинным, хотя я и не отрицаю, что вы должны уделить несколько минут для того, чтобы получить удовольствие от понимания этого. Самое ценное качество, которое я машем и этом списке, является результатом того, что случилось, когда я поступил вразрез с одним из стержневых ценностных качеств, записанных мной. Например, я написал честность как качество, которым я восхищаюсь в своем шурине Рики. Когда я совершаю что-то бесчестное, идущее против моих ценностей, и плачу за это большую цену, не имеет значения, в какой степени мое эго может дать разумное объяснение моим действиям. Когда я иду против себя и отрицаю своими действиями одну из ключевых моих ценностей, я начинаю чувствовать пустоту внутри себя. Я чувствую вину, нанесенный мне вред, чувствую, что меня предали, как будто кто-то совершил это со мной. Но это был я сам! Я чувствую упадок настроения, потому что я отрицал личность, которой я являюсь. Я испытываю вину, потому что знаю больше.

Все это приводит к нарушениям настроения. Достаточно интересно: даже если я проделал это упражнение и знаю, что происходит, когда я иду против себя, я не всегда осознаю, что делаю в процессе выполнения работы. Тем не менее я всегда чувствую результат. Вы понимаете, что это важно, независимо от того осознаете вы это или нет. Все это происходит с вами, даже если вы никогда не составляли списка. Это один из тех законов Вселенной, который действует каждый раз, даже если у вас нет знания этого. Даже если вы не знаете, что идете против себя самого, вы сможете сказать, что это произошло, потому что вы не будете чувствовать себя хорошо. Что-то будет беспокоить вас, даже если вы не сможете припомнить, что бы это могло быть.

Позвольте мне привести вам другой пример. Одна из моих ключевых ценностей заключается в том, чтобы не быть эгоистом. Для меня важно, чтобы я нашел смысл в самом себе, помогая другим людям осуществить их мечты. Когда я работаю с другими людьми, я помню, что, подтверждая мои ценности, я способен достигнуть невероятных результатов. Когда мои действия осуществляются из эгоистических соображений, ничто не получается должным образом. Если я обрел что-то, благодаря оказанию помощи другим, то все прекрасно. Но когда я работаю с мыслью о самом себе, это никогда не проходит гладко. Когда я чувствую похожую пустоту, которая позволяет мне знать, что я поступил неправильно, я в конечном итоге осознаю это. Это знание позволяет мне изменить мой образ мышления и возобновить мою концентрированность на помощи другим людям. Я возвращаюсь на путь подтверждения моих ценностей, который вовлекает меня в поток, где я снова достигаю успеха.

Ваша жизнь — постоянное подтверждение ваших ключевых ценностей и основа длительного успеха.

Следующее упражнение поможет вам понять, что, кроме ключевых ценностей, вы должны иметь также ценности, которые будут добавлены вам путем программирования. Я назову их «обретенными ценностями», то есть ценностями, которым меня обучили. Например, в следующей главе я буду говорить об эффективности как об одном из существующих у меня достоинств, но я не упоминал его, когда составлял мой список. Я не упоминал его потому, что эффективность не была одной из ключевых моих ценностей. Меня учили, что быть успешным человеком должно быть важно для меня, и неудивительно, что это было тем, к чему я стремился. Это продолжалось до тех пор, пока я не понял, что быть успешным не было моей ценностью, это было ценностью кого-то другого. Следовательно, я больше не стремился стать эффективным, хотя я шел на это по другим причинам. Что я имею в виду: сегодня я использую мою энергию для достижения моих ключевых ценностей, подтверждая вновь, кто я есть и что представляет важность для меня. Другими словами, я потратил мою жизнь, чтобы стать «истинным» самим собой!

Обнаружение тех ценностей, которым вас обучили, является более трудным, чем обнаружение ваших ключевых ценностей. Я хотел бы, чтобы был способ, с помощью которого я мог бы показать, как это делать аналогично с ключевыми ценностями, но это было бы бесполезно. Для меня необходимо вовлечь вас в последнее упражнение по многим причинам. Во-первых, если бы я просто попросил вас составить список того, что является важным для вас, я бы получил смесь ценностей, которым вас обучили (условных ценностей), и ключевых ценностей. В том смысле, что здесь не было бы откровений, потому что эта путаница является частью причины, по которой успех обходил вас стороной так долго. Во-вторых, если вы были достаточно проницательны, чтобы каким-то образом выявить свои ключевые ценности, ваша низкая самооценка, которая является бедствием масс, начала бы устранять их одну за другой. Вы завершили бы с результатами, искажающими эго, которые вернули бы вас к начальной точке. Одна из целей этих упражнений — устранить непреодолимое влияние эго. В-третьих, вовлекая вас в первое упражнение, я уже привел вас в точку, из которой нет возврата. Истина о вас самих уже выявлена, и оставшиеся упражнения основываются на этом. С этого момента мы будем искать примеры в вашей жизни, которые отрицают эту истину. Я знаю, что вы не собираетесь только «формулировать» и позволять происходить событиям самопроизвольно, но, к сожалению для вас, вы утратили ваш контроль. Или я должен сказать, виновата ваша мертвая хватка. Теперь это дело времени!

Даже если это упражнение будет более трудновыполнимым, я могу наделить вас проницательностью, чтобы помочь вам обнаружить ваши запрограммированные ценности. Ключ к разгадке лежит в том факте, что они будут, по-видимому, важны для вас, но они не появились в вашем списке ключевых ценностей. Я говорю «по-видимому» важны потому, что мы уже знаем, они не важны для вас истинно. Если бы они были таковыми, они были бы в вашем списке. Причина, по которой они кажутся важными для вас, заключается в том, что кто-то обучил вас поверить в это. Сам факт, что кто-то обучил вас поверить, что определенная ценность важна, не делает ее хорошей или плохой. Определяющим фактором является воздействие этой ценности на вашу жизнь. Таким образом, используя мою ценность эффективности, которой меня обучали снова и снова, когда я постоянно не мог достичь высоких результатов в многочисленных заданиях, которые я пытался выполнить, я ругал сам себя: «Что со мной не так?». Результаты этих сценариев были отрицательными и не приносили пользы, хотя продуктивность этого сама по себе значительная ценность.

Я думаю, разумно отметить, что ценности не являются единственными предметами, представляющими жизненную важность. Когда выполняете это упражнение, будьте осторожны, старайтесь не думать о некоторых ваших целях, как то: быть уважаемым или любимым. Это может быть важным для вас, но ценностями это не является, потому что для вашего осознания они требуют постороннего вмешательства. Они объективны. Ценности же субъективны. Они включают в себя важные для вас состояния (позиции в жизни) или поступки. С помощью тех же двух примеров — быть уважаемым или любимым — вы выразили свои ценности. Таким образом, взяв в руки список ваших ключевых ценностей, начинаем детализировать иные ценности вашей жизни, другие, важные для вас предметы, которые не были уже упомянуты. Напишите их на отдельном листе бумаги. **Сделайте это сейчас!**

Теперь положите два списка перед собой, и вы получите свой почти полный словесный портрет. С одной стороны, у вас есть список ценностей, которые вы определяете в качестве ключевых, а с другой стороны, вам представлен образец человека, на которого, по вашему мнению, вы должны быть похожи с определенными нами условными ценностями. Чем более будут дополнять себя оба списка,

тем лучше будет ваша жизнь. Тем не менее вы можете заметить, что одна или более ваших условных ценностей противоречат одной или более ваших ключевых ценностей. Это вызывает внутренний личностный конфликт, и чем больше этих противоречий, тем более серьезным будет этот конфликт, даже с позиции необходимой психологической терапии. Противоречия приводят также к вашей неспособности испытывать длительный успех!

Я могу привести вам пример. Вот три моих ценности, относящиеся к ключевым: быть честным, не эгоистом и быть любящим. Составляя список других важных для меня вещей (ценностей), я приписал к ним «преодолевать трудности». Это ценность человека с улицы. Эти два слова («преодолевать трудности») действуют как одно целое, означают двигаться вперед, прогрессировать для того, чтобы пробраться наверх, победить. Эта условная ценность была важна на улицах Бруклина. Вы можете «разделаться» с системой или вы можете «разобраться» с человеком или группой людей. Большинство людей, обладающих этими условными ценностями, используют их против системы. Это наиболее беспристрастный способ, который подтверждается часто цитируемой фразой, выдвигаемой в свою защиту: «...но я никому не причиняю вреда». Они имеют в виду, что любой проблеме можно дать специфическое название. Люди, «преодолевающие» систему, делают это разными способами. Они забирают с работы офисное оборудование, скупают краденые товары. Эти люди уносят полотенца и пепельницы из отелей, в которых проживают; обманывают налоговую полицию; работают как можно меньше, в то же время пытаюсь создать противоположное впечатление; или просто ищут легких путей или легкой наживы. Разновидностью подобного менталитета является игра в лотерею, игры на скачках, в казино. На улице доллар, заработанный подобным образом, ценится больше, чем обычный доллар. Пока такие люди находятся в меньшинстве, они пытаются контролировать конкретных людей или группы людей. Они просто стремятся стать первыми среди тех, для кого приемлемой общественной средой является улица, или (если пойти еще дальше) при каждой удобной возможности стремятся отнять у людей деньги или драгоценности, воспринимая это как должное. (Это создает менталитет «джунглей», где выживает только сильнейший, то, что делает улицу такой жестокой.) Таким образом, они «срезают углы», чтобы обогнать вас, берут займы деньги, которые никогда не вернут назад или нарушают правила дорожного движения, пытаюсь обогнать нас и дорожных пробках. Эти люди нарушают соглашения, «срезают» вам путь при езде на автомашине, обманывают при выплате зарплаты, «берут займы» ваши драгоценности или дают обещания, которые не выполняют.

Некоторые из них становятся профессионалами по «преодолению трудностей». Таких людей называют мошенниками. Их существует много, от парнишки в джинсах, промышляющего карточной игрой на улице, до парня в костюме за 1000 долларов и с зимним загаром, который предлагает вам вкладывать ваши деньги в приобретение сомнительных товаров или продукции, не стоящей этих денег. К обманутым людям эти мошенники относятся как к дуракам. После того как они «разделяются» с вами, эти люди хвастаются своей «победой», рассказывая окружающим о вашей глупости. Как мало они знают о том, что люди, пытающиеся совершать недостойные поступки, никогда не добьются ничего хорошего. Им это не удастся, поскольку при обмане вы нарушаете многие общепринятые законы, которые управляют способностью стать успешным. Для того чтобы принять подобную форму поведения, вы должны оценивать реальность с разумной точки зрения. И когда вы с кем-то «расправляетесь», помните, что здесь всегда есть место победителю и побежденному. Другими словами, вы не должны причинять людям вреда, для чего вам следует научиться сдерживать свои эмоции. Вы не можете этого почувствовать, потому что вынуждены действовать автоматически. Менталитет машины отстраняет вас от духовной стороны вашей человечности, того фактора, который несет ответственность за достижение успеха, предназначенного вам судьбой. Моя условная ценность «преодоления» была одной из самых больших проблем, вставших на пути к успеху. Вы легко можете понять, как она противоречила моим ключевым ценностям: быть честным, любить окружающих и не быть эгоистом. Пока я не открыл секрета подразделения моих ценностей на две группы, эта условная ценность продолжала очень часто неожиданно появляться, вводя меня в искушение при первой представившейся возможности. Размышляя над прошлым, могу сказать: каждый раз, как я «заглатывал наживку», какой бы то ни было результат, достигнутый мной, сводился к нулю. И так должно было быть. Я нарушал общепринятые законы. Но, благодаря моему альтруизму, я, слава Богу, не преуспел в обмане других людей. Когда мне приходилось давать неправильно кому-то сдачу или я снимал со счета слишком малую сумму и не говорил людям об этом; я даже не чувствовал своей выгоды, я ощущал себя виноватым из-за того, что шел против своих ключевых ценностей. Я отрицал сплю истинную сущность. Я чувствовал это ощущение опустошенности, но не понимал, чем оно вызвано. Я вырос на улицах Бруклина и стремился к этим условным ценностям так много лет, что

слишком близко подошел к опасному моменту, когда приходилось закрывать глаза на проблемы других людей. Если бы это произошло, то на протяжении всей жизни я был бы обречен на безуспешные попытки осуществления своих мечтаний, поскольку я нарушил духовную сторону успеха. Если вы были обучены этой ценности «преодоления» как я, то тогда я призываю вас переориентировать эту способность, направить в другое русло и выявить ваши собственные ограничения, но не мира!

Кроме очевидной разницы между вашими ключевыми и условными ценностями, существует множество других различий, которые могут помочь вам подразделить ценности. Эти различия помогут вам также преодолеть возможное негативное воздействие на вашу жизнь некоторых условных ценностей. Я упомянул первое большое различие, но теперь я сформулирую его в более полной мере. Ваши ключевые ценности берут начало из центра вашей сущности. Они охватывают все ваше бытие. Ваши условные ценности пребывают у вас в уме, и только в нем. Ключевые ценности отвечают за душевные качества, условные — за ум. Известные вам ключевые ценности являются истинными, так же, как и условные ценности, которым вас научили. Если вы нарушаете ключевую ценность, то «внутренний голос» вам об этом подскажет. Вы ощутите некоторый дискомфорт. Ваше сознание «говорит» с вами.

Ваше нарушение ценности проявится сначала как мысль, а затем сформируются чувства. Все это дает свои положительные результаты, и вы меняетесь в лучшую сторону. Мысли и суждения, которые возникают после того, как вы нарушили условные ценности, формируются потому, что в действительности не являются вашими ценностями. Они приводят к отрицательным результатам. Вы ощущаете свою заниженную самооценку, потому что не можете решить, кем должны быть (какое место в жизни должны занимать) и еще из-за того, что кто-то научил вас (по вашему мнению) быть таким. Повторные ошибки приводят к занижению самооценки и сомнениям в собственных силах и являются источником всех ваших чувств о собственном несоответствии.

Все ваши негативные суждения о самом себе, ваши слабости и недостатки являются результатом обладания условными ценностями. Повторный опыт формирует самоуничужение, снижение самооценки, которые недуг в дальнейшей вашей жизни к отсутствию успеха не только в финансовой сфере, но и во всех других областях. Это то самое «страдание», о котором говорил Будда. Просвещенность Будды была его пониманием иллюзий, созданных условной сущностью, эго. Будда понимал, что он должен быть тем, кем его научили быть, кем он обусловлен быть, но в этом случае он не имеет сущности, основы, формы и целостности. Будда понял, что его условная сущность удерживает его от понимания истины о самом себе и жизни в целом. Одна из частей восточной концепции просвещения состоит в том, чтобы осознать в себе это понимание. Следующий шаг заключается в том, чтобы предпринять какие-то действия в этом направлении.

Следующее упражнение, предназначенное помочь вам, предлагает написать эссе о себе. Цель данного упражнения «Кто я?» заключается в том, чтобы открыть в себе способы, которыми мы были обучены и запрограммированы для того, чтобы верить, чувствовать или действовать определенным образом. Для многих из нас это так долго было сокрыто, что мы не задавали себе вопроса, почему мы делаем, мыслим и чувствуем так, а не иначе. Вопрос «почему?» обладает удивительной силой познания и является ключом от двери к вашему потенциалу для достижения успеха. Пользуйтесь им чаще. При написании ответа на вопрос «почему?» я хочу, чтобы вы посмотрели на свою жизнь со стороны, как наблюдатель, не защищая, не осуждая, а просто как беспристрастный репортер, который в деталях комментирует все, что видит. Я хочу, чтобы вы взглянули на свой собственный образ, который был создан для того, чтобы определить, действительно ли вы хотите быть таким человеком. Я хочу, чтобы вы научились составлять о самом себе объективное представление.

Как преподаватель, обучающий практикантов, я знаю, что для них выполнить это упражнение всегда было проблемой. Люди не любят писать эссе, особенно о самих себе, но именно в этом случае мы начинаем сталкиваться с действительностью. Если вы чувствуете, что вам что-то мешает, я предлагаю вам задать один вопрос: «Вы действительно хотите обрести успех?». Если вы отвечаете положительно, то ваши желание и энтузиазм проявятся сразу, как только дело дойдет до того, чтобы предпринимать необходимые шаги для достижения успеха. Может быть, на самом деле вы были запрограммированы на веру в успех, но у вас в действительности нет такого желания. И в этом нет ничего предосудительного. На самом деле, это прекрасно! Если это ваш сценарий, вы должны быть рады тому, что не должны тратить остаток своей жизни, пытаясь быть кем-то, кем вы не хотите быть в действительности, и упрекать себя за то, что не добились этого. Осознание того, что в действительности вы не желаете финансового успеха, является для вас прогрессом, а моя цель

относительно вас будет достигнута. Это открытие имеет довольно хорошие стороны для меня и также должно быть приятно для вас! Но даже если сценарий вам подходит, эссе будет помогать вам во всех областях вашей жизни. Успех во всех сферах вашей жизни будет, по большей части, следовать тем же самым принципам, которые необходимы для достижения финансового успеха. Успех затрагивает все сферы жизни!

Итак, упражнение «Кто я?» представляет собой 2-3-страничное эссе, написанное вами самими, исследующими себя. Посмотрите на поведение этого индивидуума и законспектируйте свои сильные и слабые стороны. Сначала законспектируйте все ваши сильные стороны — те черты, которые вам нравятся в самом себе, но остерегайтесь своей негативной самооценки, которая их отрицает (мы обсуждали это ранее). Например, я представлял себя терпеливым, но потом вспомнил, как потерял терпение, разозлившись на свою дочь Дарию несколько дней назад. Это вновь происходит из-за того, что мы самокритичны. Никто не наказывал нас таким жестоким образом, как мы сами. Истина в том, что невозможно быть совершенно плохим или хорошим человеком. Это часть человеческого бытия, частица кванта взаимодействующих отношений между концами спектра, Инь и Ян Вселенной. В конце концов, если человеку не предоставляется возможности потерять терпение, можно ли о нем с точностью сказать, что он — терпеливый? В итоге, предмет наших поисков, общие особенности поведения являются вашими преобладающими чертами. Документирование ваших положительных черт поможет достичь успеха скорее потому, что, используя их все, вы обретете способность добиться максимальной выгоды.

Следующий шаг заключается в том, чтобы законспектировать все черты своего характера, которые вы хотите улучшить. Не смотрите на них как на недостатки. Помните, они, возможно, представляют собой результат попытки стать человеком, которым вы должны являться, по вашему мнению; человеком, которым вы запрограммированы быть, не настоящим самим собой. Если вы сумеете быть искренним с самим собой, успех будет несомненным и быстрым. Если же нет, то вы будете обречены на продолжение самоуничтожительного поведения, которое привело к ускользанию успеха от вас и прошлом. Те, кого прошлые ошибки ничему не научили, обречены повторять их. Сказано достаточно! Прежде чем вы начнете писать это эссе, я бы хотел предостеречь вас относительно обычных ошибок, совершаемых теми людьми, кто делал это упражнение ранее. Первая ошибка была уже кратко упомянута. Очень часто люди делают ошибку при описании собственных черт характера позиции самозащиты, на случай, если кто-то может прочесть написанное. Если вы так поступите, то потратите зря время, потому что не откроете ничего, что поможет изменить вашу жизнь. И запомните, ваша слабость — результат действия фальшивых, условных ценностей, а не вашей истинной личности.

Во-вторых, люди часто пренебрегают своими наблюдениями в ходе того же самого упражнения. Мы также кратко касались этого вопроса. Например, один учащийся написал в начале своего эссе, что он — застенчивый интроверт. Двумя абзацами ниже он пишет, что предпочитает общество людей и общение с ними. Эти два наблюдения диаметрально противоположны, и хотя я уже говорил, что не существует полностью однородной линии поведения различных людей, все-таки в нашем поведении имеется определенная доминирующая тенденция. Ее вы и хотите раскрыть. А насчет этого учащегося истина заключается в том, что под словами «застенчивый» и «интроверт» он подразумевал факт своего одиночества. Это открытие помогло ему изменить свою жизнь, хотя сначала не позволило увидеть истину. Возможное ощущение страдания заставляло его идти по пути наименьшего сопротивления, направленного на выживание, и искажать истину, чтобы ее было легче воспринимать. Мы рассмотрим это более детально в следующей главе, но я хочу, чтобы вы поняли, как ваше эго может оказаться самым злейшим врагом во время выполнения этого упражнения. Хорошо представляйте себе эти ловушки. В конце концов, вы подобны большинству людей, ваше эго находилось под контролем всю вашу жизнь, а от такого нелегко будет отказаться и позволить себе считать прожитую жизнь неправильной. Все знают, что знают только то, что хотят знать, когда им этого хочется, независимо от правды.

Эго олицетворяет собой обыденное существование по законам выживания, стремления к чему-либо без страданий. Но вам хочется большего, и вам известна истина: «Нет боли, нет и прибыли». Эту двойственность мы ощущаем фибрами своей души. Мы обсудили только два уровня ошибок, но их понимание может послужить опытом, который откроет вам глаза: чтобы понять, что вы обладаете равными уровнями разума и сознания, нужно усвоить, что один уровень хочет чего-то, что диаметрально противоположно желанию другого уровня. В этом заключается причина личностного конфликта. Конфликт этот усиливает тот факт, что обычно один из этих уровней обладает контролем, который имеет место быть, независимо от понимания (осознания) его человеком.

Уровнем преобладающего контроля для большинства людей является эго, действующее в режиме выживания и взаимодействующее с условными ценностями. Это подобно тому, как будто вы находитесь в чьей-то собственности! (Кстати, такие люди не знают, что находятся в чьем-то распоряжении). Но этот уровень является только одной стороной вашей личности и не представляет вашу истинную сущность; он олицетворяет человека, которым вы должны быть.

Если вы не понимаете, что такое происходит, то тогда пойдете по жизни как марионетка, танцем которой управляет ваше эго. Вы будете жить на автопилоте и никогда не сумеете осуществить мечты. Вам нужно контролировать все составляющие вас аспекты и уровни и не позволять ни одному из них управлять вами. Это все равно, что быть управляющим директором в большой компании, обладающей Советом Директоров. Их вклад в работу компании имеет ценность, но доминирующая позиция каждого из директоров в отдельности не имеет смысла, поскольку итоговое решение должно исходить от вас. Ответ на то, пребываете ли вы под контролем, заложен в успешном проведении этого упражнении «Кто я?». Напишите это эссе сейчас!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Проверьте ограничения свои, но не мира.

Ваши условные ценности являются источником неадекватности ваших ощущений.

Ваши ключевые ценности раскрывают внутреннее совершенство!

Постоянное подтверждение на протяжении жизни ваших ключевых ценностей является составной частью длительного успеха.

То, какую позицию вы занимаете сегодня, не зависит от ваших действий.

6

Легкий путь — это парадокс

У каждой человеческой проблемы существует легкое решение — лаконичное, правдивое и ошибочное одновременно.

Х. Л. Менкен

С тех пор, как я помню себя, поиски кратчайшего пути решения проблем всегда были важны для меня и имели жизненную ценность. Я не могу точно припомнить, когда или каким образом я заполучил эту условную ценность, но, проанализировав свой жизненный путь, я понял, что такой способ существует. Хотя я и не могу вспомнить, чья именно в этом заслуга, но помню, что научился следующим житейским мудростям:

- «При выполнении дела вы идете трудным путем».
- «Почему вы должны всему учиться с трудом?».
- «Будьте трудолюбивы!».

Не важно, кто вас обучает, намного важнее то, чему учат. Добавьте сюда опыт тех, кто вырос на улицах Бруклина в постоянной борьбе с трудностями, и у вас уже есть формула неудачи. Удачливые люди скажут вам одно: достичь успеха вовсе не легко. Сознательно или нет, но они говорят вам

истинную правду. Они не скажут, что это трудно, поскольку на самом деле это вовсе не так. То, что произносят эти люди, звучит неправдоподобно. Вам следует задуматься над этим. Если бы процесс достижения успеха происходил естественным путем, то каждый человек был бы удачливым, а успех не был бы таким ценным сокровищем. Причина, по которой он не приходит естественным путем (хотя и должен), заключается в том, что вы в течение долгого времени ведете себя скованно. Программирование (наследственность) и те влияния, которым вы подвергались на протяжении долгих лет, изменили вашу сущность, ваше естественное состояние. Естественное состояние успеха, подвергавшееся испытаниям, как и все во Вселенной, стало для вас неестественным. Позднее мы обсудим эту теорию на страницах нашей книги.

Мы сказали: для того чтобы стать удачливым, вы должны задуматься над этим. И о чем же, как вы думаете, следует подумать? Вам совсем не нужно уделять размышлениям большое количество времени, как, например, в случае с позитивным мышлением или визуализацией. Но сейчас вы, должно быть, полностью пришли в замешательство, и это хорошо. Это именно то состояние, в котором я хочу вас сейчас видеть. Ваше замешательство говорит о том, что вы не понимаете, о чем я говорю, но вам необходимо это знание для того, чтобы воплотить в реальность свои мечты. Человек обладает предрасположенностью (и обусловленностью) к тому, чтобы достигать цели самым легким путем. Это слилось с нашим собственным «я» и дошло до автоматизма. Мы должны сначала задуматься о том, ради чего следует совершать какие-либо действия иным образом, не прибегая к самому легкому пути. Я приведу вам пример. Представьте монету, лежащую на полу. Если я попрошу вас поднять ее, то, естественно, вы наклонитесь и поднимете. Вы не встанете на одно или оба колена, чтобы подхватить ее и не сделаете стойку на руках, чтобы взять ее зубами. Это трудно и выглядит абсурдным. Действие, совершаемое нами, автоматически и связано с рефлексам, составляющими неотъемлемую часть нашей жизни.

Проводя в течение долгих лет занятия с тысячами предпринимателей на тему приобретения успеха, я всегда недоумевал по поводу их «кажущейся» неспособности следовать определенному направлению для решения проблемы. Это не означало, что предприниматели не могли справиться с задачей или им это не под силу, но они всегда были способны отыскать легчайший путь, чтобы выполнить задуманное и достичь своей цели. Была только единственная проблема: им не удавалось достичь одинаковых результатов на этом поприще. Они делали меньший объем работы, находя более легкий путь, но ценой этому был их собственный успех. Позвольте мне привести вам пример. Мы предлагали нашим менеджерам вступить в контакт с ведущими клиентами, заинтересованными в приобретении товаров. Методом проб и ошибок мы обнаружили, что существовало на 60% больше шансов заключить соглашение с предполагаемыми партнерами, если вы предпочитали личную встречу с ними какой-либо иной форме контакта. В ходе тренинга мы придавали особое значение тому, чтобы энергично внедрить эту «истину» в их сознание, поскольку это было очень важно. И как же поступили многие из предпринимателей после всех затраченных нами усилий? Они звонили клиенту по телефону! Почему? Вот какой ответ они давали: «Поскольку легче вступить в контакт по телефону, чем назначать личные встречи, особенно, если это неудобно, вы не будете попусту растрчивать свое время». Звучит разумно, не так ли? Логика в этом вопросе почти неоспорима, за исключением одной вещи — успех нелогичен! Если бы это было не так, то всем людям сопутствовал бы успех. Для преуспевающих людей неполучение верных результатов в своей работе является нелогичным.

Даже большее удивление вызывала ситуация, когда менеджеры по торговле устраивали встречи с предполагаемыми клиентами. Неудивительно, что большинство из них делали удачный старт, заключая множество договоров о продаже. Затем через какое-то время их торговля начинала идти на спад. Исследование выявило, что менеджеры прекращали встречаться с клиентами и в процессе работы предпочитали общаться с ними по телефону, чего не следовало делать. Почему так происходило? Потому что так было легче. И это еще не самое худшее. Вот что плохо: вы, возможно, подумаете, что плачевные результаты работы заставили менеджеров вернуться к прежней методике. Но этого не произошло! Мы вынуждены сказать, что ими была допущена ошибка. Почему они не смогли заметить ее сами? Ответ на этот вопрос лежит в программировании нашей «автоматически легкой» предрасположенности. Если вы не осознаете то, что вы делаете, вы не можете изменить того, что вы делаете. Осознавать — значит быть живым! Вы должны думать! Вы не можете идти по жизни на автопилоте, ориентируясь на неправильный курс, и прибыть при этом в верное место назначения! Парадокс этих «легких» поступков состоит в том, что они все усложняют. Жизнь становится труднее. Я испытал неудачу в моей жизни, и я испытал успех. Верьте мне, когда я говорю, что неудача влечет за собой больше работы, нежели успех. Вначале, неудача легче, но спустя долгое время она становится тяжелее. Легкий путь является трудным путем! В этом состоит парадокс. Вот чего не понимают люди.

Если бы вы могли начать с этого дня какое-либо дело, не двигаясь легким путем, то увидели бы, что ваша жизнь изменилась почти сразу. Не рассчитывайте идти легким путем, путем наименьших затрат ваших усилий. Вместо этого сосредоточьтесь на том, чтобы выполнить работу наиболее продуктивным образом. Вы обнаружите, что едва ли самый легкий путь будет самым продуктивным. В действительности, как правило, я всегда устраняю первую мысль, реакцию или идею, которые приходят мне на ум в первую очередь. Почему? Поскольку такая мысль может прийти в голову еще кому-либо, а если 93% из них потерпят неудачу, то почему я должен идти таким же путем? Кроме того, может это даже не моя мысль или идея. Возможно, кто-то иной внушил их мне в раннем возрасте. Это удобный хороший шанс. Уверен в одном: если я не задумываюсь над этим, то перестану контролировать свои мысли, и мысли сами обретают надо мной контроль. Я становлюсь объектом собственного программирования, помыслов какого-то иного человека и вместо победителя становлюсь проигравшим!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Осознавать — значит быть живым.

Легкий — путь это трудный путь!

7

Ожидания — это оправдания

Когда человек показывает па кого-то пальцем, то должен помнить, что три других его пальца указывают па него самого.

Луис Низер, юрист

Когда мне приходилось проводить первоначальную вводную сессию тренинга, я просил каждого из учащихся поделиться с членами группы своими ожиданиями от результатов занятий. Что же они ждали от занятий? Чему им нужно было научиться для того, чтобы обрести успех? Первые несколько ответов прозвучали довольно быстро, но я продолжал опрос до тех пор, пока наконец не набрал десять ответов. В течение ста сессий на тренингу, которые я проводил, список ожиданий результатов занятий всегда в основном один и тот же:

1. Компания (фирма).
2. Продукция.
3. Ведущие товары на продажу.
4. Конкуренция.
5. Покупатели.
6. Ценообразование.
7. Работа с бумагами.
8. Менеджмент.
9. Методы (способы, тактика) продажи.
10. Страхование (Мы продали безупречный продукт).

Как только члены группы произносили каждый из пунктов, я записывал их на белую доску, находящуюся в центре комнаты. Я всегда поражался, что ни один из учащихся даже не включил в список себя, продавца! В ходе обучения продавцу предоставлялось 85% товаров на продажу, но еще ни один из них не относился к этому числу 85% как к чему-то, что им необходимо или чему они должны научиться. Однажды, стоя в задней части комнаты, я просмотрел список и понял, что все

ожидания учащихся были также оправданиями, которые они бы выдвинули в случае неудачи. Сейчас очевидно, что предприниматели никогда не упоминали самих себя, и то, что это означало, было более чем удивительно. Я бы раздал каждому из людей, проходящих обучение, по экземпляру пособия под названием «Шесть главных факторов, приводящих к покупке на презентации распродажи» Стефана Шифмана. Первые пять пунктов относились к продавцу, требуя от него соответствующего тона голоса, позы, внешнего вида, рукопожатия и отношения к делу (личного энтузиазма). Шестой пункт включал в себя все остальные, вместе взятые пункты, записанные на доске. Компания, продукция и другие незначительные факторы не влияли на то, почему покупатель приобретал товар. Они покупали продавца! И ни один из продавцов не видел необходимости сосредоточить свое внимание на том, что в действительности приобретал покупатель.

Профессия продавца, подобно успеху, является всего лишь отражением самой жизни. Когда продажа совершена, вы услышите как продавец, с возрастающим волнением, объясняет, что он или она были причиной успеха. Если сделка не состоялась, продавцы часто указывают на множество внешних факторов, кроме себя самих, в качестве причины неудачи. Это второе наблюдение особенно верно для тех, кто прикладывает большие усилия, чтобы добиться успеха. Сам факт того, что «ожидания человека стали его оправданиями», озадачил меня. Почему то, что как мы думали, необходимо нам, на что мы надеялись, становится источником нашего бегства от реальности? Я пришел к пониманию, что ожидания являются теми факторами, которые обеспечивают защиту нашего эго. Мы создаем сценарий своей неудачи, преддверие своего провала даже до того, как он происходит. В этом и заключается истинная функция нашего эго — инстинкта выживания. Поскольку эго выявляет нашу истинную сущность, то мы готовимся к тому, чтобы сознательно или бессознательно предотвратить его проявления на всех этапах, даже ценой истины! Ожидания не должны смешиваться с целями. Целями является то, чего мы хотели бы достичь в конечном итоге. В конечном итоге мы хотим прийти к достижению намеченной цели. Ожидания — это то, чего мы ждем от других в надежде, что эти люди сделают все возможное, чтобы привести нас к успешному достижению цели! При таких обстоятельствах ожидания требуют контроля, и поэтому ответственности, находясь вне нашего влияния. Ожидания назначают других, возможно, контролировать наше предназначение. Если вы сейчас потерпите неудачу (или уже потерпели), то можете указать на кого-то или какую-либо причину, которая помимо вас самих явилась причиной поражения. Слушайте, люди! Вы уже владеете всем, что нужно для того, чтобы завоевать успех. Вам только самим следует понять этот факт. Когда вам это удастся, ваши ожидания утратят значимость, и вы увидите, что они предназначены для оправданий. В Священном Писании сказано, что Бог создал нас по Своему образу и подобию. Однако вы, по-своему трактуя Его слова, думаете, что Бог обладает способностью завоевывать успех или же Он требует, чтобы окружающие полностью оправдали Его ожидания, добившись успеха? Ответ очевиден. Он также очевиден, поскольку если мы созданы по Его образу и подобию, то обладаем равными с Ним способностями. Человек — единственное создание, наделенное богоподобными качеством, тем качеством, какое он может создать. Это называется «прогресс». Успех и поражение — два вида способностей, которыми вы уже обладаете. Вы были хорошо обучены людьми с жизненным опытом, как потерпеть неудачу. Вы делаете большие успехи на тропе неудач! Сейчас же вам нужно научиться, как быть успешным.

Течение успеха напоминает реку, и как только вы вступите в него, он быстро вас подхватит и понесет, куда пожелаете. Вы можете шагнуть в него в любое время, так же как и выйти. У поражения так же, как у реки, есть свое течение, но оно движется в противоположную сторону от течения успеха. Это течение также дает вам шанс ступить в него по своей воле. Как мне узнать, правда ли это? Самый загадочный вопрос, который волнует преуспевающих людей, заключается в том, почему другой человек, работающий в той же области, производящий продажу того же продукта, в точно таких же рыночных условиях, может, в конце концов, достичь совершенно противоположных результатов. Вопрос: «Как такое возможно?» ставит этих людей в растерянность. А ответ состоит в том, что каждый человек способен и к успеху, и к поражению. Что из них вы выберете, чтобы испытать в дальнейшем, будет зависеть от ваших знаний и сознательных усилий. Вам многое известно о поражении, его легко потерпеть. Но преуспевающим людям нужно хорошо постараться, чтобы потерпеть неудачу. Кажется, что обстоятельства все время работают в пользу этих людей. Они, видимо, обладают «золотым прикосновением». Несведущие люди называют это «везением».

Вы думаете, что могли бы прямо сейчас повести в полет самолет? Вы можете не знать, как это делается или бояться полета, ну а если кто-то обучил бы вас необходимым навыкам, и вы бы

утратили страх, то думаете, что все равно не смогли бы произвести перелет? Конечно смогли бы. Способность управлять самолетом всегда была заложена в вас самих, единственное, чего вам не доставало, так это знаний. То же самое характерно для вашего умения обрести финансовый успех. Действительно, такая же ситуация складывается с вашей способностью водить машину или ездить на велосипеде. Вы всегда умели это делать, и когда кто-то, в конце концов, наделил вас конкретными знаниями в этой области, вы справились с задачей. Трудности могут возникнуть только в самом начале, когда вы учились самим принципам вождения, но чем больше вы в них упражнялись, тем легче стал процесс обучения, а потом вы начали без усилий справляться с вождением. В наши дни вам даже не приходится задумываться о том, как ездить на автомобиле или велосипеде, вы можете сделать это без усилий. Успех действует в том же направлении. Как только вы освоились с принципами, пройдя тренировку, процесс вождения становится совсем легким. А потом вы начнете удивляться, как у других людей может это не получаться, поскольку, научившись водить автомобиль, вы сразу же обучились делать это с легкостью и просто не способны испытывать трудности на этом этапе. Вот почему преуспевающим людям трудно бывает потерпеть неудачу. У них есть опыт, который они приобрели на пути к успеху, он стал их вторым «я», точно так же, как это произошло у вас с неудачами. Эти люди должны сильно постараться, чтобы не достичь прогресса. У преуспевающих людей нет ожиданий, поскольку у них нет оправданий для неудач, да они их и не терпят. Я никогда не забуду один мудрый совет, данный мне автомехаником около двадцати лет назад. Я пригнал свою машину на станцию технического обслуживания, и механик спросил, в чем заключается моя проблема. Я ответил: «Не знаю, но может приключиться любая неожиданная ситуация, пока не начнешь ездить». Механик ответил: «У машины не может быть никаких непредвиденных ситуаций!». Или вы контролируете состояние своего автомобиля, или он будет контролировать вас! Если оставить машину с открытой дверцей, то ждите любой неприятной ситуации, которая может произойти совершенно неожиданно. Подобным же образом, или вы планируете ваш успех, или вы планируете ваше поражение. В любом случае вы осуществляете свой контроль. Отсутствие плана является планом. Не очень хороший, но тем не менее план. Непроявляемый контроль — внутри вашего контроля. Ожидая от окружающих каких-то действий, направленных на то, чтобы вам сопутствовал успех, вы бессознательно вручаете свою судьбу в их руки. Вы проделываете это каждый раз; это то, чему вас научили. Это так хорошо усвоено, что доведено до автоматизма. Где-то на протяжении вашей жизни вас научили тому, что быть одному без посторонней помощи недостаточно для достижения успеха. Но это тоже неправда. Бог не создает отбросов! Созданные по Его образу и подобию, вы способны на все, включая и достижение успеха!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Ваши ожидания становятся вашими оправданиями.

Или вы планируете ваш успех, или вы планируете ваше поражение.

Невыявленный контроль находится внутри вашего контроля.

8

Успех в том, как вы смотрите на вещи

Люди понимают только то, что они готовы

понять. Ральф Уальдо Эмерсон

На протяжении долгих лет многие люди задавали мне вопрос: «Что нужно сделать для того, чтобы обрести успех?». Мой ответ всегда был один и тот же: «Ничего». С ранних лет мы все усвоили ту взаимосвязь, которая существует между упорным трудом и успехом. Но дело обстоит вовсе не так. Это всего лишь один из тех фальшивых принципов, в соответствии с которым каждый человек ходит вокруг да около, пока не обретет истину.

Одно время люди думали, что мир плоский. Во что мы верим сегодня? Большинство людей верило, что Солнце обращается вокруг Земли. А что же мы знаем сегодня? В процессе развития человека закон верен до тех пор, пока он не перестает быть таковым. Откройте свой разум навстречу новым возможностям.

Успех заключается не в том, что вы делаете, а в том, как вы смотрите на вещи. Те люди, которым сопутствует успех, имеют совершенно иной, чем у большинства людей, взгляд на вещи. Они создают свою собственную реальность. Одно из представлений науки о поведении пришло к пониманию того, что реальность субъективна. Двое людей имеют совершенно разные точки зрения на одно и то же событие. Вот почему каждое происшествие имеет свои позитивные и негативные стороны — хорошее и плохое. В этом мире не бывает так, чтобы что-то было полностью положительным или полностью отрицательным. Оно всегда биполярно. И вам придется выбирать, с какой стороны будете оценивать ситуацию. Преуспевающие люди в большинстве случаев выбирают позитивную точку зрения. По их мнению, все и всё (все обстоятельства) делает их успешными. Это подобно осуществлению некоего Божественного плана. Люди понимают, что все происходящее подготавливает и ведет их без усилий все ближе к достижению заветных мечтаний. И в конце концов это осуществляется!

То, что вы видите, — это прямой результат того, что вы знаете, а знания — результат того, что вы понимаете. Это сложный, саморазвивающийся и самогенерируемый цикл, который невозможно прервать бессознательно. То, что вы видите, называется вашей перцепцией (восприятием), вашей интерпретацией. Вы интерпретируете события, основываясь на фактах, имеющих в вашем распоряжении. Эти факты накопились в вашей памяти, вот почему люди не могут вырваться из этого порочного круга. Если люди не приложат сознательных усилий, чтобы повернуть ход событий в другую сторону, их прошлое будет формировать настоящее и будущее. Прошлое этих людей «воспроизводится» в их настоящем и будущем. Цикл неудач самовоспроизводится и самоусиливается и таким же образом набирает силу, следовательно, неудачи становятся реальностью этих людей в прошлом, настоящем и будущем. Вы вновь истолковываете события, основанные на фактах, которые имеются в вашем распоряжении. «Факты» тоже часто бывают субъективны. Большинство фактов актуальны до тех пор, пока не теряют законной силы. Что делает их недействительными? Опросы и изучение. Чтобы изменить свой взгляд на вещи, вам необходимо изменить человека, ведущего наблюдение. Все умения, навыки, техника, упорная работа долгими часами не принесут вам ничего хорошего, если вы упустите из виду эту деталь головоломки. Это напоминает рецепт пирога. Если у вас есть все ингредиенты, требуемые для его приготовления, но недостает муки, то какой же пирог вы испечете? Сомнение в том, что вы «знаете», является той мукой в рецепте, которая необходима для достижения успеха. Мудрость и процветание заложены в основе вопросов, а не в ответах. Знание ответов ограничивает вас за счет принятия определенного специфического уровня знания и понимания. Учтите, по большей мере человечество еще не знает того, чего именно оно не знает. В соответствии со статистикой, в течение последних двух десятилетий у человечества возрос уровень знаний в два раза по сравнению с прошлыми веками. А в следующие 10-15 лет, благодаря прорыву в области техники, знания человека станут еще в два раза больше, и затем удвоятся снова в течение 10-15 лет и так далее. Так, в следующие 25 лет человеческие знания возрастут в 4 раза по сравнению с настоящим временем. Это значит, что мы не знаем 75% того, что будет нам известно через 25 лет! Через четверть века человечество обретет совсем иной взгляд на вещи.

Вам предлагается выбрать, что делать: ждать или начать действовать прямо сейчас. Эта книга предназначена для того, чтобы вдохновить вас на осуществление действий — и прямо сейчас! Вы должны учесть возможность того, что знания, которыми вы обладаете, могут быть неверными. Если вы еще не добились успеха, то существует шанс, который в 93% случаев верен именно для вас. Новые часы с безупречным механизмом работы, изначально установленные на неточное время, будут показывать время неправильно и завтра, и через десять лет, и через пятьдесят. Какова ваша жизненная позиция? У вас есть достаточно мужества, чтобы выяснить это? Если вам еще не улыбается успех, то я склонен думать, что вы просто выбрали неверное направление в жизни. Если вы ведете автомобиль по определенному маршруту и попадаете не туда, куда нужно, то когда же вы начнете спрашивать правильный путь? Когда вы начнете узнавать план местности? Счастье — это ваше предназначение, а финансовый успех — часть этого счастья. Если направление жизненного пути не оправдывает ваших ожиданий, смените его! Это возвращает нас обратно к вопросу: «Почему?». Почему я занимаюсь претворением в жизнь именно этих дел? Почему я испытываю разочарование, когда происходит определенное событие или когда произносятся определенные слова? Почему я реагирую на отдельные обстоятельства именно таким образом? Постарайтесь взглянуть на вещи по-другому. У каждой ситуации всегда есть две стороны, а каковы другие стороны?

(Третья из них всегда оказывается истинной). Я знаю, как я чувствую и реагирую при определенных обстоятельствах; как кто-то другой с отличным или противоположным программированием отреагирует на те же самые обстоятельства? Иными словами, кто я? Но это требует честности. Худший из всех грехов, какой может совершить человек — это самообман. Помните, что виноваты не вы, а ваша установка, ваше неверно выбранное направление. Однако если ваша жизнь изменилась, не будет ли это результатом вашей деятельности?

Как только вы выполните это упражнение, которое может занять некоторое время (чем старше вы становитесь, тем больше должны затрачивать сил), успеха можно будет достичь относительно легко. Череда успехов, так же как и череда поражений, самопорождается и самоускоряется. Это происходит естественно и плавно.

Вы можете обнаружить, что вынуждены затратить совсем мало труда. Если даже «осуществление» затребовало усилий, в зависимости от вашего выбора, то обычно это не занимает слишком много времени. В действительности это даже не будет похоже на труд. Вы будете наслаждаться этим процессом, так как будете знать, куда вы идете. Преуспевающие люди и те, которые скоро станут ими, ходят не на работу, они ходят играть! Веселитесь, наслаждайтесь процессом, испытывайте ощущения ребенка, отправляющегося в парк увеселительных аттракционов. Лишь знание одного названия места, куда собираетесь идти, заставит вас испытать чувство счастья и радостного волнения. Пребывание в парке, приход туда часто приносили вам гораздо меньше удовлетворения, чем ожидание праздника, которое вы испытывали по дороге. Итак, наслаждайтесь процессом, дорогой к успеху. Вы этого заслужили, это ваша судьба. Вы рождены для того, чтобы быть счастливыми!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Успех обретают только те люди, которые имеют иной, нежели у других, взгляд на вещи.

Они создают свою собственную реальность.

Истинные мудрость и процветание заложены в вопросах, а не в ответах.

9

Находиться «в струе»

Я не знаю, как сложится ваша судьба, по мне известно одно: единственные люди, в кругу которых вы будете по-настоящему счастливы, это те, кто искал и нашел, как нужно работать.

Альберт Швейцер

Бывали ли у вас такие дни, когда вы не могли совершить неверных поступков? Может, это происходило и не целый день, а всего лишь час; не имеет значения, что вы делали, к чему бы ни прикасались — все превращалось в золото. Даже ваши предполагаемые ошибки обретали черты гениальности! Если вы когда-нибудь сталкивались с подобной ситуацией, то тогда знаете, что это напоминает выражение находиться «в струе». Струя — это указание и пример совершенства Вселенной. Кажется, будто вы попали в источник Божественной мудрости. Вы сами не знаете, как вам это удалось, вы всего лишь познали результат. Я верю, что эти моменты Божественного вдохновения и передали вам картину того, что могло бы произойти, но большинство людей не получают этого послания. Они приписывают произошедшее событие везению.

Если вы когда-нибудь видели фильм «Let it ride» с Ричардом Дрейфусом, то вспомните, что его героя характеризовало болезненное пристрастие к скачкам. У него выпал один из дней везения. Обычно он ошибался, когда приходило время делать ставку на лошадь-победительницу, а пристрастие к скачкам вредило его браку и на работе. Над героем нависла угроза потерять и то, и

другое. В фильме было показано, что независимо от того, какие поступки совершал герой в день везения, он просто не мог потерпеть неудачу. Он выигрывал каждую ставку, получал предложения от красивых женщин, им восхищались все окружающие, и даже когда он сделал неверный выбор, то все равно победил. Например, на одних скачках он хотел сделать ставку не на ту лошадь, но ему заслонили окошко, через которое делают ставки. Он понял, что все еще победитель, потому что он не смог сделать ставку. В течение дня его положительное отношение росло и росло до тех пор, пока не стало заразительным и созидательным. Это изменило жизнь вокруг него, что в конечном итоге изменило его собственную жизнь. У фильма очень счастливый конец. Герой разбогател, его отношения с женой улучшились, и он жил счастливо после этого.

У меня тоже бывали такие дни «везения». Я проводил их на скачках, в казино, занимался торговлей, менеджментом и в то же время увлекался спортом. Это были дни, в которые, по всей видимости, я действовал безошибочно. Но в этом контексте существует проблема, которая волнует многих людей: почему такое везение длится столь короткий промежуток времени? Они думают, что являются собой источник непогрешимости. Их эго становится раздутым до такой степени, что оно затмевает и подавляет все остальное, и людям остается только думать, какие они хорошие. Проснувшись на следующий день, они обнаруживают, что их безошибочность улетучилась и они возвращаются в нормальное течение жизни, не испытывая более благосклонности со стороны Бога.

«Почему же следующий день не может быть таким же, как и предыдущий?», — можете спросить вы. И вы правы, он может быть таким. Однако пока эго продолжает действовать, вы не сможете повторить свой успех. Хотя существуют люди, которым это удается. Их называют успешными. Может быть, вы знакомы с одним из тех, кому удается достичь успеха в любой области, куда бы ему ни пришлось приложить свои силы. Это люди, у которых «все, до чего они дотрагиваются, превращается в золото». Большинство людей упускают свой шанс обрести успех, поскольку это требует каких-то действий с их стороны. Но это не удача, это означает быть «в струе» и оставаться в ней. Люди не всегда осознают это. Они просто поступают так, потому что это действует, даже не зная о законах Вселенной, которые с этим связаны.

Как я уже ранее установил, одним из составных элементов этого «потока» является эго. Чем больше объектов оно держит под своим контролем, тем меньше у вас возможность испытать на собственном опыте это состояние безошибочности. Этому есть оправдание: для того чтобы начать воспринимать эго, вам следует обратить снос внимание внутрь себя. Чем больше вашей энергии или нашего внимания обращено внутрь себя, тем больше вы отдаляетесь от окружающего мира, изолируя себя. Вы не добьетесь успеха, если изолируете себя от других. Никто еще не добился успеха таким образом. Все преуспевающие люди, с которыми я когда-либо встречался, знают, что это правда. Настоящий, продолжительный успех приходит к тем, кто знает эту истину. Не имеет значения, знали они об этом раньше или узнали в процессе своей жизни. Единственный путь к успеху заключается в передаче своих достижений другим. Успех возможен только при участии других людей.

Как только вы обратите свои энергию и внимание на окружающих, то получите отклик от них. И чем больше вы отдаете, тем больше получите. Поток своей энергии вы можете контролировать. Если ваши энергия и внимание будут направлены на других, то вы вскоре обнаружите, что удача улыбается вам. Все, до чего вы дотрагиваетесь, будет обращаться в золото. Случаи так называемого «случайного стечения обстоятельств» участвуют с поразительной быстротой. То, что вы ищете, найдет вас! Я знаю, что для вас это звучит странно и необъяснимо. Можно сказать, что я научил вас привычному и обыденному делу, потому что в действительности я не научил вас ничему новому. Вам будет легко и просто справляться с ним, поскольку это дело уже вам знакомо. Если вам уже были бы известны эти истины, вы бы достигли успеха давно! Моя задача заключается в том, чтобы помочь вам. Ваша задача в том, чтобы принять эту помощь. Я не требую от вас настоятельно, чтобы вы немедленно вникли в суть этой идеи и поняли ее. Всего лишь предположите, что мечты могут воплотиться в реальность, а осознание придет позднее, своим чередом. Истина более не может скрываться от вас, раз вы знаете, в чем она состоит. Помните, что учителя, встретившиеся на вашем жизненном пути, могли научить вас только тому, что знали сами, но не более того. Вот почему я пытаюсь помочь вам познать то, что не было известно учителям. Существуют универсальные законы, такие как закон гравитации, которые действуют постоянно, независимо от того, известно вам о них или нет. Если вы заглянете немного глубже в суть этой истины, то поймете, что истина закона успеха заключается в том, что чтобы добиться успеха, надо его отдавать другим. Почему? Потому что все хорошее, что только есть в жизни, приходит к вам только после того, как вы что-то отдали. Найдите человека, которому вы подарите свою любовь, и вас тоже будут любить. Сделайте кого-нибудь

счастливым, и сами обретете счастье. Помогайте окружающим добиться успеха, и тогда вы сами достигнете его. Разве сейчас не самое подходящее время для того, чтобы изменить свое отношение к другим? Я расскажу вам историю, которая сыграла в моей жизни большую роль. Когда я работал продавцом, первым продуктом, который мне пришлось выставить на продажу, оказалась медицинская страховка. Задача заключалась в том, чтобы добиться соответствия между предлагаемыми услугами и покупательными способностями клиентов. Будучи, прежде всего, предпринимателем, я понимал важность решения этой задачи для успешного бизнеса. Цена была конкурсной, и проводилась широкая реклама в средствах массовой информации. Шесть недель у меня ушло на то, чтобы приобрести лицензию, и в течение этих шести недель я с нетерпением ожидал начала. Я не мог дожидаться того момента, когда появлюсь перед покупателями и начну им рассказывать о преимуществах предлагаемой страховки. Мой менеджер по торговле учил меня: чтобы добиться успеха в бизнесе, необходимо получать до пятнадцати деловых предложений в неделю. Однако, хотя у меня и было 15 деловых предложений каждую неделю в течение первого месяца, но я смог заключить всего лишь один договор в неделю, в то время как другие предприниматели заключали по четыре или по пять. Я был обескуражен и подумывал о том, чтобы бросить заниматься этой деятельностью. Почему же покупатели не замечали, какую качественную продукцию я предлагал? Я начал думать, что, возможно, причина скрывалась во мне самом. Однажды я попросил разрешения у начальника сопровождать его на презентацию. Он согласился, и пять минут пребывания на презентации нанесли удар по всем моим представлениям. Было очевидно, что директор находился там, чтобы помочь покупателям, но не самому себе. Это то, что я упустил из виду.

Видите ли, я пошел в торговлю, потому что эта профессия дает возможность заработать большое количество денег. Я, очевидно, продемонстрировал это каждому покупателю. Я занимался торговлей ради денег и в результате заработал их очень мало. Когда я на время забыл о своих интересах и начал проявлять заботу о покупателе, то не только заключил множество торговых сделок, но и вскоре стал самым знаменитым торговым агентом в стране! И что же поменялось в конечном итоге? Продукт, цена, конкуренция и все остальные показатели были прежними. Единственное, что изменилось, это я сам. И это все изменило в мире для меня. Когда сегодня я провожу тренинги по предпринимательской деятельности, то шутливо говорю ученикам: «В те первые четыре недели мне удалось сбыть свой товар только тем людям, которых я смог отговорить от покупки». Но тот неприятный случай преподнес мне хороший урок, который заключался вот в чем: вы можете добиться успеха только прибегнув к помощи других людей. Каждый удачливый человек окружен людьми, которые имеют свою долю от его успеха. Преуспевающие люди — герои многих. Привнося успех в жизнь других людей, вы сможете создать поток успеха для себя.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Моя работа состоит в том, чтобы оказать вам помощь.

Ваша задача в том, чтобы постараться ее принять.

Единственный путь обрести успех состоит в том, чтобы отдать его.

Успех возможен только с помощью других людей. Вы не можете достичь абсолютного успеха в одиночестве.

10

Концентрированность

Делать два дела одновременно — значит не делать ни того ни другого.

«Части и частицы», январь 1999 г.

Умение концентрироваться, возможно, представляет собой то главное, что недопонимают в сущности успеха. Я убежден, что причина этого заключена в парадоксальной природе определений, связанных с тем же самым словом «концентрированность». Центр средоточия можно определить как точку, из которой исходит наружу вся ваша энергия и чье поле действия расширяется по мере удаления от вас. Это называется виртуальный центр. В то же время центр концентрации определяется как точка, в которой сконцентрирована вся ваша энергия и поле действия которой сужается по мере удаления от вас. Это называется действительный центр. Решить, какой из этих центров необходим для достижения успеха — не слишком трудно, потому что они точно названы. Вы предпочли бы действительный успех или виртуальный?

Помимо парадоксальных определений, другим фактором, препятствующим успешному сосредоточению, является наша запрограммированность. За все мудрые высказывания, на которых мы выросли, приходится расплачиваться, когда приходит время сосредоточения. Такие высказывания, как: «Не клади все яйца в одну корзину», «Не сжигай за собой мосты» или «Всегда оставляй дверь открытой» и другие, подобные им, являются губительными для успеха. В действительности, для того чтобы обрести истинный успех, вы должны поступать противоположным образом. Если вы не сжигаете за собой мосты и не закрываете все двери, то оказываетесь в положении диаметрально противоположном по отношению к поставленной цели. Проблема в том, что альтернатива этой цели нам вполне подходит и приемлема. Когда начинают нарастать трудности, старая открытая дверь и несожженный мост будут представлять собой слишком большой соблазн. Они будут олицетворять безопасность и воображаемый успех, которые легки для достижения. Настоящего успеха достичь не легко и не безопасно! Эти сети безопасности мы создаем для себя сами, как будто для того, что бы можно было играть в игру «не проиграть». Для достижения реального успеха вам нужен реальный центр концентрации. Вам нужно сосредоточиться на одном положительном результате, что означает удаление любого негативного результата, также как и так называемых позитивных «безопасных» результатов. Вспомните пример из вашего детства, когда вам хотелось встать на ноги и идти? Возможность не ходить не была даже предметом выбора. Вы были полны решимости. Вы сосредоточили всю вашу энергию и внимание на выполнении задуманного. Это не было вопросом «если» вы пойдете, это был вопрос «когда» вы пойдете! Вдобавок, безопасное ползание не было предметом выбора для вас. Вы бесповоротно решили, что встать на ноги и ходить было единственным приемлемым для вас результатом.

Другая неверная концепция, заложенная в нас с ранних лет жизни, заключается в способности решать множество задач одновременно. Это отпечаталось в нас как желательная манера поведения. Те, кто не мог «ходить и жевать резинку одновременно» выставались на посмешище и признавались неудачниками. К 44 годам я заметил, что оцениваю себя гораздо ниже своих способностей, потому что судил о себе, руководствуясь этой «истиной». Я уже был на пути к успеху. Я расценивал свою неспособность сосредоточиться более чем на одном предмете одновременно как недостаток. Затем в мою жизнь пришел день озарения, и я осознал ошибочность этого: она заключалась в том, что это была условная ценность. Я прочел статью, где говорилось, что способность выполнять только одно дело считается даром. Но в действительности это вовсе не дар, хотя такая мысль очень мне импонировала в то время. Это дисциплина. Любой человек может научиться концентрироваться, но обрести это умение можно посредством опыта и многократных тренировок.

Итак, как же вы узнаете о том, что концентрируетесь правильно? Когда ваша цель, тот предмет, на котором вы сконцентрированы, будет отнимать большую часть ваших мыслей и действий, которые вы совершаете в часы бодрствования. Человек всегда достигает своей главной цели. Это другой закон природы, который срабатывает каждый раз. Какую бы цель человек ни поставил перед собой, он добьется ее, если на самом деле захочет. Предмет вашего желания тоже хочет, чтобы вы добились его осуществления! К сожалению, большинство людей чаще всего не осознают своей главной цели. Они могут сознательно заявить, что желают одного, в то время как на подсознательном уровне, в глубине души, на самом деле хотят чего-то иного. Например, вы когда-нибудь задумывались, почему люди продолжают жить в браке, который разрушается неделя за неделей, месяц за месяцем, год за годом? Рассмотрим супружеские пары, принимающие наркотики, алкоголиков, наносящих побои женам или истязаящих детей. Почему же супруги продолжают сохранять прежние отношения после того, как стало очевидным то, что ни один из них не предпринимает ни малейшей попытки к тому, чтобы хоть что-то изменить? Они продолжают жить вместе потому, что их такой порядок вещей вполне устраивает и внушает безопасность. Они будут возводить жалобы друг на друга, ругаться, плакать, и, я скажу вам по секрету, они уже сыты этим по горло, но ничего не предпринимают, чтобы что-то изменить. Почему? Возможно, вы подумаете, что люди, находясь в такой ситуации, захотели

бы немедленно изменить свою жизнь. Можно сказать, дьявол, которого вы знаете, лучше того, которого вы не знаете. Страх неизведанного при обретении свободы (разводе) настолько силен, что во многих отношениях превосходит боль, испытываемую при пагубной склонности к наркотикам и жестокости. Люди оказываются в мучительной ситуации, испытывая желание видеть себя в роли жертв. В действительности, это тот выбор, который они совершают каждый день. Это может прозвучать холодно и жестоко, но супруги из неблагополучной семьи хотят оставить все как есть. Это удовлетворяет их потребность в привычной безопасности, и как ни превратно звучит, но это правда.

Другим примером неверной сосредоточенности является история бизнесмена по имени Лу. Лу воспользовался благоприятной возможностью создания своего собственного бизнеса. Он обладал в достаточной степени побуждением, мотивировкой и талантом, чтобы проделать эту работу. В течение полутора лет Лу ежедневно появлялся на работе и делал то, что от него требовалось, но в конечном итоге он потерпел крах. Его бизнес потерпел фиаско по той же причине, из-за которой разваливается большинство предприятий, — отсутствие капитала или, по крайней мере, так это казалось. После более детальной проверки, после ответов на несколько ключевых вопросов истина была установлена. На один из заданных вопросов Лу ответил, что ему все же удалось сохранить небольшую приличную сумму денег после рискованного предприятия с бизнесом. Какое откровение! Лу не потерпел поражение, ему наоборот повезло. На уровне сознания он не понимал, что накопление капиталов было его главной целью, его главной концентрированностью.

Если бы Лу был истинным образом настроен на создание успешного процветающего бизнеса, то у него не было возможности сберечь и пенни до тех пор, пока к нему не пришел бы успех. Деньги — это орудие создания нового бизнеса. Лу воздержался от того, чтобы вложить все имеющиеся у него ресурсы в развивающийся бизнес. Добавочный капитал создал бы другую ситуацию, изменил бы положение дел не только с точки зрения увеличения капитала, но и с точки зрения того, что это означало. Вместе с капиталом исчезло бы и само достижение цели. Вместо этого Лу сделал свой выбор в пользу безопасности, играя в игру «не проиграть». Дальнейшее расследование показало, что прежде чем начать авантюру с новым бизнесом, Лу сильно увлекался азартными играми. Он способствовал созданию очень напряженной финансовой атмосферы у себя дома. Это почти разрушило его брак и большую часть его взаимоотношений с другими людьми. Для Лу накопление денег служило доказательством того, что он — хороший отец, хороший муж и хороший человек. Это также доказывало, что он больше не подвержен своему пристрастию к азартным играм. Лу одержал победу, но ему удалось это ценой своего собственного нового бизнеса. Победа над азартными играми была настоящей тайной главной целью Лу. Если бы она была ему известна, и он ее осознал, то он вынужден был бы отложить свою затею с бизнесом или направить в другое русло свою концентрированность.

Правда заключается в том, что концентрированность, которая необходима вам для того, чтобы завоевать успех или достичь еще чего-нибудь в этом роде, должна превосходить все остальное в вашей жизни. Вам нужно направить всю свою свободную активную энергию на достижение вашей цели. Мы рассмотрим эту немаловажную деталь более подробно в главе одиннадцатой под названием «Ограничения личной энергии», но сейчас знайте, что ваша цель должна стоять для вас выше чего-либо другого. Она должна быть главной в вашей жизни. Я не могу сосчитать, насколько часто мне приходилось видеть людей, потерпевших неудачу из-за того, что в конечном итоге они не могли отдать достаточное количество своего времени и энергии достижению цели! Они говорили, что их дети, супруг, родители, работа отнимают много времени, поэтому эти люди и не могли уделить больше времени ни на что другое. Другими словами, они хотели продолжать свой прежний образ жизни, живя так же, как и раньше, но вдобавок мечтая, чтобы им сопутствовал успех. Такое невозможно!

Если вам уже не сопутствует удача, то вполне возможно, что ваш образ жизни не способствует ее появлению. Вы не можете добиться успеха и изменить тем самым свою жизнь без изменения своей жизни — итак, она нуждается в том, чтобы быть измененной! Однако не следует игнорировать другие важные моменты своей жизни. Когда вы уверенно будете стоять на пути, ведущем к достижению цели, то сможете направить свои время и энергию на достижение тех жизненно важных потребностей, которые, как вы думаете, приоритетны. Именно сейчас у вас появится еще одна дополнительная способность концентрироваться эффективно.

Эта немаловажная составляющая сосредоточения, называемая высокой концентрацией, — один из тех моментов, которые люди наиболее часто упускают из виду, и обычно это бывает потому, что они борются с собой, со своей низкой самооценкой. Людям нужно видеть себя в глазах окружающих

хорошим отцом, хорошей женой, хорошим сыном, гражданином, человеком, добросовестно следующим религиозным законам. Существует другая причина, по которой данное упражнение «Кто я?» имеет такую ценность. Если вы подсознательно верите, что несовершенны в какой-то одной из этих областей, то лучшее, что вы можете сделать, — выявить этот недостаток, понять причину, как одну из условных ценностей, и справиться с этой проблемой. Таким образом, это не разрушит ваши шансы на достижение успеха на подсознательном уровне. Как только вы прочно встанете на правильный путь, вы сможете лучше сконцентрироваться на других важных вопросах. И поскольку хоть в чем-то вы добьетесь успеха, то очень вероятно все это материализуется в виде денег и необходимого вам чувства безопасности, которые помогут достичь лучшего и более быстрого результата.

Концентрация важна для человека, как компас для корабля или самолета. Когда корабли и самолеты отправляются в место назначения, то постоянно проверяют свой курс и часто бывают вынуждены вновь и вновь корректировать свое направление, очень часто сотни раз в течение плавания или полета. Постоянное бдительное наблюдение за стрелкой компаса обеспечивает капитанов и штурманов уверенностью в том, что следует внести лишь незначительные изменения в маршрут для того, чтобы гарантировать благополучное прибытие. Без этой постоянной бдительности и гибкости могут произойти драматические изменения курса, и в какой-то момент цена такого изменения может быть определена как не заслуживающая затраченных усилий. В конечном итоге каждый человек всегда обретает успех! Люди могут и не добиться его в том, что, как они думают, является их главной целью, но они всегда достигают своей истинной главной цели. Отсюда следует вывод: узнайте свою истинную цель! Познайте себя!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Человек всегда добьется своей главной цели, даже если она ему неизвестна!

Вы не сможете изменить свою жизнь без изменения вашей жизни!

11

Ограничения личной энергии

Энергия, которая могла быть использована для концентрации на нескольких целях, чтобы обеспечить благоприятный рост, растрачивается на воспроизведение моделей, которые являются только имитацией настоящих целей.

Михай Чиксендмихай. Поток

Когда вы начинаете отдавать себе отчет во многих своих действиях, то замечаете, что в течение всего дня затрачиваете определенное количество энергии. Вы знаете, что это так, потому что в какой-то момент во время рабочего дня чувствуете усталость и потребность уединиться, уйдя от рабочих дел, чтобы восстановить вашу силу. Наша сила заложена на нашем энергетическом уровне. Вам приходилось замечать, что когда вы полны энергии, то чувствуете себя бодрым и сильным? И наоборот, когда ваш уровень энергии низок, чувствуете слабость и беспомощность. Это не просто ощущения. Это показатели вашего энергетического уровня. Они являют собой истинный барометр эффективности расходования вашей энергии, которую вы тратите на достижения и созидание. В какой-то другой день в вашем распоряжении будет ограниченное количество этой созидательной энергии, и ваш успех будет зависеть от того, насколько эффективно вы ее используете.

Осознание энергии дается нелегко, но имеет большое значение. Вы когда-нибудь замечали, что в присутствии определенных людей или при выполнении определенной работы ощущаете прилив энергии или, напротив, упадок сил? Люди и занятия, которые способствуют повышению нашей энергии, имеют большое значение в нашей жизни, но еще большую важность представляют те люди, встречающиеся на нашем пути, которые истощают нас энергетически. Они высасывают из нас жизненные соки, необходимые для работы, которыми мы можем воспользоваться для того, чтобы

достичь богатства и процветания в своей жизни. Негативные люди или пессимисты (с отрицательной энергией) часто приводят к серьезному упадку сил как раз тогда, когда вы пытаетесь улучшить свою жизнь. По-видимому, как только вы упрочняете свое положение и поднимаете свою голову выше уровня толпы, потому что хотите лучшей жизни, вы начинаете притягивать к себе негативную энергию.

Это почти напоминает жизненное испытание, выявляющее насколько вы серьезны. Похожая ситуация происходит, когда вы опускаете горсть крабов в бушель (мерный сосуд). Как только один из них начинает карабкаться по стенке бушеля, чтобы спастись, другие крабы перекрывают ему путь, чтобы также выбраться, и это препятствует крабу обрести свободу. То же самое происходит с группой людей. Когда один человек начинает прокладывать себе путь к успеху, окружающие люди «наседают» на него, сдерживая его прогресс. Чаще всего в результате он возвращается обратно в ту же колею, где находятся все остальные.

У окружающих нас людей есть свои причины, по которым они хотели или не хотели бы видеть нас преуспевающими. Это может быть ваш успех, но каждый также имеет свою долю в этом успехе. Те люди, которые нанесут вам максимальный ущерб, являются теми, для кого ваш успех представляет угрозу. Я убежден, что большинство людей, которые будут вести подкоп под вас, будут поступать так, потому что ваш успех представляет угрозу для их благополучия. Если вы действительно стали успешным, то в этом случае вы будете ярким постоянным напоминанием для них, кем они могли бы быть, если бы не боялись рисковать. Вы сразу же выявите все то отрицательное, что они думают о самих себе всякий раз, когда они будут находиться в вашем присутствии. Что они должны видеть перед собой, так это пример того, как вы или кто-то иной смогли изменить свою жизнь к лучшему. Но вместо того чтобы воспользоваться вашим примером в качестве мотивации, они видят в этом угрозу. Вместо того чтобы видеть положительные стороны, они видят негативные, которые почему-то выдвигают на первое место!

Вы сможете узнать этих людей по тем предосторожностям, которые они советуют вам предпринять. Они скажут вам: «Осторожно, вы подвергаетесь слишком большому риску. Не сжигайте за собой мосты. Оставьте дверь открытой», и дадут множество других мудрых и логичных советов. Когда люди дают вам совет, то первое, о чем вы должны задуматься, так это куда привело их такое мышление. Это действительно то место, где вы хотите быть? Помните, если они не достигли того результата, которого хотите достичь вы, то они не обладают полными знаниями, необходимыми для вас. Ищите того, кто достиг! Помните, что каждый человек, встречающийся на вашем жизненном пути, напрямую заинтересован в вашем взлете или падении. Их советы всегда будут необъективны, этот недостаток создает различия в их эффективности, вне зависимости от того, хорошие у людей намерения или плохие.

Я полагаю, что именно поэтому многие учителя в области достижения успеха советуют держать свои мечты в тайне. Они рекомендуют вам не делиться планами с окружающими, потому что тогда эти люди начинают конкурировать с вами, чтобы занять определенное положение в зависимости от того, положительной или отрицательной для них является ваша цель. Это напоминает суету над детской кроваткой малыша.

Когда один человек (например, вы) совершает движение, то все окружающие также изменяют свое положение относительно вас. Но ведь люди так не любят изменений! Важно также заметить, что окружающие вас люди не осознают то, что делают; таким образом, вы действительно не можете считать их ответственными за недостаток поддержки или корыстные советы. Если бы они осознавали сами себя, они были бы одними из самых успешных людей, которым вы могли бы открыть свои знания и намерения с тем чтобы они помогли вам в ваших стремлениях. Понимая это, вы не должны сердиться или чувствовать себя обиженными и униженными. Это было бы растратой энергии на нечто другое, нежели достижение вашей цели.

Другой важной областью применения ограниченной энергии является концентрация ее только на одном предмете или цели. В течение всего дня ваша жизнь наполнена энергией, которая расходуется лишь на необходимые жизненные нужды (выживание и достойное существование). Одни лишь жизненно необходимые потребности отнимают приличную долю вашей энергии. Этих энергетических расходов никак не избежать. Существует множество видов деятельности, в которые мы вовлечены, но которые не являются необходимыми, так как не обеспечивают абсолютно необходимого и не приближают нас к нашей цели.

Например, когда я начинал свою торговую карьеру, то изначально занимался работой у себя дома, устанавливая контакты с клиентами. Если вы когда-нибудь разыскивали клиентов по телефону, то

знаете, что первый звонок сделать труднее всего. Даже, если телефон стоит прямо перед вами, то кажется, что надо преодолеть милю, прежде чем до него добраться. И когда в конце концов вы поднимаете телефонную трубку, то кажется, будто она весит 500 фунтов. Я сидел перед телефонным аппаратом по меньшей мере пятнадцать минут, пытаюсь набраться храбрости и обрести мотивацию, необходимую для того, чтобы приступить к действию. И как только я начал набирать номер, каждый звонок становилось делать все легче.

Однако пребывание дома отвлекало меня на посторонние предметы и способствовало трате энергии. К примеру, моя жена просит меня сделать одолжение и произвести уборку дома. Она была замучена заботами о доме и наших пяти детях. Жена сказала, что я очень помогу ей, если займусь химчисткой, это всего пятнадцать минут. Конечно, я хотел выглядеть хорошим мужем и хорошим отцом, поэтому согласился помочь. Звучит знакомо? Каждый день работы дома давал бы мне прекрасную возможность продемонстрировать, что я являюсь хорошим мужем и отцом, поэтому я сразу же энергично принялся за дело. Да и кто бы на моем месте не поступил так? Кроме того, это была такая мелочь. Когда я хорошенько взглянул на то, во что мне обходится помощь с химчисткой, я начал относиться к этому совершенно иначе.

К тому моменту, когда я вновь включился в ритм работы по эффективному установлению контактов с клиентами по телефону, оказалось, что пятнадцать минут превратились в час. За этот час у меня была бы возможность назначить встречу, по крайней мере, с одним клиентом. Когда я поделил среднее количество назначенных мною встреч на среднее количество комиссионных, заработанных мною за неделю, то обнаружил, что каждая встреча стоила 50 долларов. Так как я не использовал контроль времени при проведении встречи, то получается, что мне и моей семье химчистка обошлась в 50 долларов. Если бы я терял один час каждый день недели, я бы уменьшил свой доход на 250 долларов каждую неделю. После того, как я осознал этот факт, и моя жена попросила меня заняться чем-то помимо моей работы, что отвлекло бы меня от нее, я проинформировал ее о том, что она должна выплатить мне пятьдесят долларов. Сперва жена поглядела на меня как на ненормального, но когда я показал ей, в какую сумму обойдется эта работа, то в конце концов она согласилась позволить мне работать не прерываясь, а сама продолжала заниматься работой по дому. Не стоит и говорить, что моя деятельность заметно улучшилась, и чем лучше я всматривался, тем больше я замечал и устранял причины, по которым расходуются мои время и энергия.

Как торговому менеджеру, мне приходилось быть свидетелем неблагоприятных результатов, которых добивались новые продавцы, стремящиеся к успеху; в то же время я был их заклятым врагом. Из-за того, что продавцы, которых я обучал, работали за счет получения прямых комиссионных, люди часто неохотно шли на риск. Нас всегда обучали сознательно, а иногда скрытно, что если вы работаете, то должны получить плату за свой труд. И хотя я верю в это утверждение, но все равно на какой-то стадии работы напрашивался вывод о том, что нам должно быть гарантировано, что мы получим заработную плату независимо от результата. Отсутствие гарантированного чека на оплату за неделю работы было пугающей перспективой для многих людей.

В результате они пытались обезопасить себя, чтобы подавить свои страхи. Эта безопасность стоила им дорого. Часто люди устраивались на «ночную работу», продавали другую продукцию или заводили иной вид источника дохода, который, по их мнению, требовал минимального внимания. Единственная проблема была в том, что время и энергия, которые они затрачивали на обеспечение «паутины» безопасности, нисколько не помогали достичь успеха, о котором они мечтали.

Если безопасность имеет для вас самое большое значение, то вы достигнете ее за счет чего-то другого. Это касается и различных хобби или иных занятий, которые у нас могут быть. Но если мы ставим их выше достижения успеха, если они нам важнее всего, они будут забирать у нас энергию и время, которые должны предназначаться для достижения успеха. Успех должен быть превыше всего, самым первым и самым главным предметом вашей жизни, в начальную стадию его достижения вы должны вложить больше времени и энергии, чем необходимо для выживания. На первый взгляд это может звучать весьма неприглядно, но хорошие новости в том, что, доверившись этому сценарию, вы достигнете очень быстро и успеха, и других целей вашей жизни. Быстро придет не только успех, но вы будете удивлены, как легко вы будете способны за короткий срок добиться многого другого. Вот почему успех, достигнутый в чем-то одном, учит вас, как добиваться его во всем. Как только вы преодолеете страхи, публичное мнение и обширную запрограммированность, успех вам гарантирован!

Ограничение личной энергии используется не только для обращения к нашей физической энергии, но

также применяется к нашей психической и духовной энергии. Томаса Эдисона однажды подняли на смех из-за того, что он не мог вспомнить номер собственного телефона. Он ответил, что ему не нужно забивать мозг фактами, которые легко можно записать. В нашем случае я хотел бы расширить этот ответ, добавив к нему вопрос: «Почему человек должен прибегать к использованию своей умственной энергии, чтобы запомнить не представляющий важности факт, когда он может применить энергию, чтобы думать?». Мы можем выбирать, стоит ли использовать свой мозг в качестве хранилища знаний или мы можем использовать его, чтобы думать.

Наполеон Хилл сделал свой первый главный прорыв к успеху, написав книгу под заглавием: «Думай и богатей». Он не выразился: «Упорно трудись и стань богатым» или «Занимайся делом и стань богатым». Он в особенности выделил слово «думать», потому что этого-то как раз и не делает большинство людей. Они тратят свою умственную энергию на занятия той деятельностью, которая не поможет приблизить момент осуществления их мечтаний. Беспокойство, страх, мнение окружающих и множество чужих мнений отбирают у людей успех, лишают созидательной творческой энергии, которой может воспользоваться мозг для достижения успеха. На что же расходуется ваша умственная энергия? Каким образом вы сможете рационализировать свою деятельность, не будучи сосредоточены на своей мечте? Как вы или окружающие вас люди подорвут ваши попытки стать преуспевающим человеком? Когда вы будете готовы направить всю свою энергию на осуществление своей мечты? Это вопросы, которые ведут к успеху.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Это может быть ваш успех, но кто-то еще имеет в нем свою долю.

Успех в чем-то одном учит вас добиваться успеха во всем.

12

Что такое успех?

То, что совершается ради другого, делается для самого себя.

Паулюс

Вопрос о том, что такое успех, обсуждался веками. Я думаю, мы можем согласиться с тем, что успех в большей своей части субъективен (зависит от субъективного фактора). Существует множество различных видов успеха, также как много различных областей нашей жизни, в которых мы можем добиться успеха. Цель этой книги — помочь вам добиться финансового успеха и обрести богатство. В этом контексте существует несколько аксиом, на которые мы можем опереться. Первая и главная: успех — это счастье. В более расплывчатой форме успех — это наше желание установить мир в нашей жизни. Это то ощущение безопасности, способность выстоять под натиском неизвестного будущего, которое позволяет нам сегодня идти по жизни с улыбкой. Погоня за счастьем — главный двигатель, побуждающий нас к достижению успеха. Но после этого картина приобретает мрачный оттенок. Мрачность вызвана появлением эго — человека, которым, по вашему мнению, являетесь вы сами. Эго, сущность, берет на вооружение эту «божественную» цель достижения счастья путем обогащения и потворствует ей или же отрицает цель, разрабатывая ее в наших мыслительных процессах.

Некоторые люди ошибочно воспринимают успех как накопление денежных средств. Обычно это результат того, что эго является слепым фильтром. Необузданное эго служит самому себе и ослепляет наше сознание так, что мы не способны осознать окружающий мир. Без руководства сознания, направления применения своих сил эго превращается в слона в посудной лавке, подавляя все на своем пути и в то же самое время являясь источником окончательного разрушения. За счет отсутствия непрерывного сознания эго низводит нас до положения раба, а в результате мы становимся рабами его деятельности. Вот почему люди, которым успех видится в накоплении денежных средств, обычно подвержены всевозможным страхам, которые окружают деньги. Они

становятся рабами денег.

Кто пытается отобрать у вас деньги? Кто дружит с вами только из-за ваших денег? Кому вы можете доверять? Эти страхи приводят к отрицанию самой главной основы достижения успеха, называемой счастьем. Как может быть счастлив человек, если его мозг постоянно терзают эти страхи? Успех и обретение богатства вовсе не заключаются в накоплении денег. Главная причина не в побуждении, стоящем за накоплением денежных средств. Эта мотивация замкнута сама на себя. Единственный способ стать по-настоящему преуспевающим человеком зависит от совместных усилий людей. В идеале, вы хотите тайного массового содействия, чтобы это сделало вас успешным. Вот как вам этого добиться: постарайтесь, чтобы как можно большее количество людей имело материальную заинтересованность в вашем успехе. Когда они лично смогут получить что-то благодаря вашему успеху, они будут играть активную роль, помогая вам его достичь. Деньги, являющиеся результатом вашего успеха — всего лишь побочный продукт процесса.

Множество преуспевающих людей говорят, что деньги — «это только ведение записей», поскольку процесс обретения успеха приносит счастье, но не деньги. Полученным в результате богатством вы вознаграждаете тех, кто помог вам добиться успеха. Вокруг каждого успешного человека вертятся толпы тех, кто получает свою долю успеха. Чем больше вы делитесь своим богатством с другими, тем активнее они борются за то, чтобы помочь вам приумножить успех. Вот почему все, к чему бы ни прикасались преуспевающие люди, обращается в золото, вот почему их богатство все увеличивается. Если все сделано должным образом, то вся Вселенная будет способствовать вашему успеху.

Возможно, самый неправильно понимаемый закон длительного успеха это тот, который говорит о том, что успеха не достичь в одиночку, и он существует не для вас одного. Преуспевающие люди в этом мире наиболее щедро выделяют средства на облегчение заболеваний, которыми страдает человечество. Я действительно верю, что Высшая Сила, Вселенная и так далее отдают свои богатства тем, кто знает, как ими распорядиться. Эту точку зрения мне во многом прояснила моя коллега Джерри Линн, с которой я проработал много лет и которая знает меня лучше, чем остальные. Однажды она заявила:

«Я наконец поняла почему деньги продолжают течь к тебе непрерывным потоком — это происходит потому, что ты отдаешь их!».

Эта раздавание денег сравнимо с посадкой семян. Они являются инвестициями, капиталовложениями. Я не рассматриваю их с этой точки зрения в процессе раздачи, но, оглядываясь назад, не знаю, каким еще словом назвать вложение капиталов, которые вернутся к вам, увеличенные в десятки и сотни раз? Я нахожу, что в случае с достойными, заслуживающими уважения людьми и предприятиями, куда они вкладывают капиталы, закон компенсации действует в полную силу. Закон компенсации гласит, что ни одно действие не остается вознагражденным. Хорошие поступки пожидают хорошие результаты, а плохие действия пожидают плохие. Этот закон действует всегда, поэтому подумайте о семенах, которые сажаете сегодня. Они определяют урожай, который вы пожнете завтра!

Я совершил бы упущение, если бы не обратился в этой главе к самой неуловимой характеристике финансового успеха. Эта неуловимость является результатом одного из универсальных законов, которые вступают в действие всякий раз, независимо от того, осознаете вы его или нет. Его формулировка очень проста: погоня за богатством будет отдалять его от вас! Этот закон сначала трудно понять, когда мы думаем обо всех влияниях, касающихся целей и концентрации намерений, которые мы испытали. Но если вы позволите себе мыслить несколько шире, то поймете, что все обладающее большой ценностью в жизни, является иллюстрацией того же самого универсального закона.

Возьмем, к примеру, любовь. Как много людей делают ошибку, испытывая жалость к самим себе, потому что не имеют любовных взаимоотношений с кем-либо. Они не могут найти человека, который полюбит бы их по-настоящему. Те из нас, кому посчастливилось «найти» свою любовь, понимают, что она пришла только после того, как мы полюбили человека. Посредством акта самоотдачи мы обрели любовь.

Любовь, которую мы так ценили, всегда находилась под рукой, в нас самих. Она не материализовалась в нашей жизни до тех пор, пока мы сами не принесли ее в мир, где она находилась все время. Мы глупо поступали, испытывая жажду найти то, чем уже обладали. Если вы не были любимы кем-то, то эти слова звучат ненормально для вас. Вы не сможете их постичь. Но

отсутствие вашего понимания не изменит закон. Вы познаете истину, только испытав в своей жизни настоящую любовь. В действительности, единственное, чего нельзя постичь, так это то, что люди не понимают, как это в действительности просто. Это духовность любви.

То же самое верно относительно другого душевного состояния, которому мы придаем большое значение, — счастья. Еще со времен начальной школы мы узнали о «погоне за счастьем». Она даже является составной частью нашей Декларации независимости. Парадокс, однако, состоит в том, что погоня за счастьем отрицает опыт. Нам приходится слышать, как люди говорят: «Если бы у меня только была подходящая работа, то я был бы счастлив», «Если бы я нашел нужного человека, я был бы счастлив». Из-за этой своей запрограммированности они ставят условия счастью, и их ожидания становятся оправданиями. Это «погоня» в «погоне за счастьем», но двигаясь при этом назад. Счастье — не побочный продукт всех этих состояний, а источник! Люди направляют свое внимание на неверные предметы, поэтому счастье обходит их стороной. Те, кто счастлив, знают это. Если вы счастливы, то необходимый вам человек найдет вас. Деньги и подходящая работа отыщут вас. Счастье приходит первым, и вы испытаете его только отдавая. Оно уже внутри вас, дождитесь только, когда вы испытаете его. Это духовность счастья. То, что отдано, вернется! Другим, очень ценным опытом является приобретение знаний. Мы усвоили, что «знание — сила». Так и есть на самом деле. Не существует ничего непознанного, есть только неиспытанное. Изобретение электрической лампочки не создало электричества. Электрическая мощность существовала с самого начала, ожидая того, что ее познают, ожидая своего открытия. Будучи частью бесконечного, Вселенная дает нам прямой доступ ко всем своим знаниям. Библия говорит, что мы созданы по образу и подобию Божьему. В этом образе и подобию заключены все компоненты этого мира, включая знания. Формальный акт обучения позволяет «опробовать» то, что было известно ранее. Работа аппарата по передаче факсов остается для нас чудом, до тех пор, пока мы не испытаем, как он работает. После этого аппарат становится всего лишь рабочим устройством.

Чтобы испытать знания, которые у вас уже есть, преподавайте. Делитесь своими сокрытыми знаниями. Таким образом, выходит, что мудрые слова заложены в основе высказывания: «Когда ученик готов, учитель появится». Истина в том, что учитель всегда присутствует: это ученик, которого нет. Я говорю не о физическом присутствии, но о присутствии знания. Когда понимание законов, которые управляют знанием и Вселенной, становится очевидным, ученик становится своим собственным учителем. Погоня за знанием — это заблуждение. Все, что вы хотите знать, вам уже известно. Если вы хотите учиться — преподавайте! В этом и заключается одухотворенность знания.

Как и в случае со всеми остальными ценными сокровищами жизни, то же самое верно применительно к богатству. Чем больше вы концентрируетесь на деньгах и богатстве, тем дальше они от вас удаляются. Оскар Уайльд однажды сказал: «Существует только один класс людей, которые думают о деньгах больше, чем богачи, это — нищие. В действительности, нищий не может думать ни о чем ином». И что они действительно думают относительно денег? Что они отсутствуют. Мысли, которые мы держим в голове, становятся реальностью. Отсутствие денег толкает их на это. Мысли, которые преобладают у нас в уме, материализуются. Вы слышали об этом от каждого исследователя успеха, когда-либо жившего на свете. Ими являются Наполеон Хилл, Эрл Найтингэйл, список ученых в этой области бесконечен. Им всем была известна одна и та же истина. Однако эта истина также состоит в том, что жизнь, основанная на получении богатства, удаляет его все дальше. Если вы хотите привнести богатство в свою жизнь, то способствуйте его появлению и в жизни окружающих. Если вы отдаете, то и вам воздастся. В Библии написано: «Тому, кто имеет, дано будет больше, и он станет богатым, но тот, у кого ничего нет, отдаст даже то небольшое, что он имеет». Я немного перефразировал цитату, но вы поняли смысл. Богатый становится богаче, а бедный — беднее. Успех — это не условие жизни, а состояние разума. Вот почему успешный человек может быть успешным почти во всем, если не везде. Вот почему по-настоящему преуспевающий человек после потери состояния обретает его вновь так быстро. Это не деньги наделяют человека успехом. Это то, кем человек является. Это одухотворенность успеха. Сначала вы достигаете успеха в своем внутреннем мире, а затем — и в окружающем. Для того чтобы испытать чудеса и сокровища мира, загляните внутрь себя.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Успех — это счастье. Успех — это не состояние жизни, а состояние ума.

Материально заинтересуйте в вашем успехе как можно больше людей.

Закон компенсации гласит, что ни одно действие не остается вознагражденным. Погоня за богатством отдаляет его.

13

Успех — это ваша судьба

Когда человек отождествляет себя с Единым, то все будет подвластно ему. Когда он достигнет такого состояния, что у него не будет субъективных чувств, духовная сущность подчинится ему.

Чжуан Цзы

Успех — это счастье. В действительности, успех во всех своих проявлениях — это намерение человека достичь счастья. Финансовый успех не отличается от иного. Это вовсе не деньги, не слава, не уважение, за которыми он следует; успех — это счастье, которое они могут принести людям. В этом и заключается основное побуждение, которое продолжается столько, сколько необходимо, чтобы добиться истинного успеха — счастья. Когда вы сосредоточены на обретении денег, славы или уважения, успех обычно бывает недолговечен. Потребность в этих категориях порождает страх их утраты, который становится пророчеством, воплощающимся в жизнь само собой.

Подобно Божьему творению, как части всеобщего сознания, независимо от того, верите вы в это или нет, счастье — это право, данное вам при рождении. Я слышал, как один из моих менеджеров, Виктор, разговаривает с группой начинающих продавцов — новичков, и сказанное им произвело на меня большое впечатление, показав ценность этой истины. Виктор сказал им: «Вы знаете, какими особенностями обладаете? В момент вашего зачатия существовали, по крайней мере, 200 миллионов сперматозоидов, которые имели возможность вступить в контакт с яйцеклеткой. Но вы были одним единственным, кто преуспел. Вы преодолели невероятное количество случайностей только ради того, чтобы появиться па свет. Вы думаете, что это ничего не значило? Вы думаете, может быть, что преодолели те невероятные препятствия лишь благодаря какой-то причине? Вы были рождены для того, чтобы достичь больших высот. Сам факт вашего рождения этому подтверждение, но так много людей ведут заурядное существование только ради того, чтобы продолжать его. Вы не столкнетесь в вашей жизни с трудностями такими же сложными как те, с которыми вы уже имели дело. Вы — сила!».

Часть проблемы заключается в том, чтобы понять, что успех — это ваша судьба, в которой вы обычно видите себя существующим отдельно от всего, что вас окружает. Это результат деятельности эго. Когда мы видим себя отделенными от остальной природы, простота нашей судьбы спасает нас. Подумайте об этом. Каким вы видите себя? Вы мыслите с точки зрения вашей и мира? Вы мыслите с точки зрения себя и природы? Вы думаете о границах, пролегающих между вами и мной? Вы задумываетесь об отношениях между вами и природой? Вы отделены от всего, что встречается вокруг вас, занимая позицию наблюдателя? Нет двух людей, ощущающих мир одинаковым образом, потому что мы создаем нашу собственную действительность. Реальность субъективна. Вам приходилось слышать выражение: «Жизнь такова, какой вы создаете ее сами»? Это абсолютно верно. То, что мы видим, и то, каким образом мы видим (наше восприятие), создает то, во что мы верим как в истинное (наша действительность). Таким образом, мир, ваш мир, — продукт, сформированный вами. Вы не можете быть отделены от вашего опыта-знания, потому что именно вы создаете его. Если вы удалите себя из мира, он перестанет существовать. Вы и ваш мир неразделимы. Когда вы умрете, то же самое произойдет и с миром или, по меньшей мере, с миром и его реальностью, которая принадлежит исключительно вам. Ваш мир, ваше толкование мира не могут существовать без вас. Если нет вас, нет и мира. Вы есть мир!

Если вы можете понять и усвоить эту концепцию, тогда достичь успеха будет просто. Позвольте мне разъяснить вам почему. Когда вы видите себя отделенным от всего, что вас окружает, то весь мир представляется вам единым целым. Вам известно, почему вы так делаете? Потому, что он единое целое. Когда вы смотрите на дерево, то должны сконцентрироваться и сосредоточиться на рассмотрении его отдельно от остальных деревьев и окружающего пейзажа. Почему это требует концентрированности? Потому что дерево не представляет собой отдельно взятый, отграниченный от

остальной природы объект. Когда вы рассматриваете его, то видите весь пейзаж в совокупности, поскольку он — единое целое. Чтобы выделить из общей картины какой-то видимый фрагмент, нам следует сосредоточиться на его выделении. Парадокс состоит в том, что из-за эго нам требуется концентрация, для того чтобы увидеть себя частью целого, всего того, от чего мы не отделены. Нам нужно сконцентрироваться, чтобы увидеть самих себя в комбинации со всем тем, что мы видим. Сейчас вновь посмотрите на то дерево, насколько высоко оно сможет вырасти? Его рост безграничен. Оно вырастет в высоту настолько, насколько сможет.

Все, что мы видим в окружающем мире, что неподвластно человеческим рукам, уже имеет совершенную природу. Природа — это совершенство в действии. Вселенная — это совершенство в действии. А сколько сил надо потратить природе и Вселенной, чтобы добиться этого совершенства? Совсем не надо никаких усилий, они и так совершенны. Сколько сознательно потраченных сил требуется дереву для того, чтобы вырасти? Оно не затрачивает никаких усилий, чтобы расти, оно просто растет. Это предназначено ему самой судьбой, а поскольку у дерева нет эго, то оно выполняет это предназначение. У нас тоже, как у части единого целого, есть своя судьба. Так же как дерево растет настолько высоко, насколько оно может, так и нам всем судьбой предназначено быть тем, кем мы можем. Итак, кто же ставит ограничения на то, кем вы можете стать? Только вы сами. Внутри могучего дуба находится желудь. А внутри этого желудя заложена не только перспектива возникновения другого могучего дуба, но и целой дубравы. Перспектива, заключенная в каждом семени, безгранична. Внутри каждого из нас заложено семя счастья, безграничного счастья не только в финансовом, но также в эмоциональном, физическом, духовном плане — всестороннего счастья. Это наше право, приобретенное с рождения. Для этого мы родились. Это — наша судьба! Осуществление этого нашего врожденного права заключается в обретении успеха, достижении его оптимального варианта, не затрачивая усилий. Вы когда-нибудь задумывались, почему преуспевающие люди так легко всего добиваются? Потому что это действительно легко для них. Создается видимость, что чем больше они преуспели, тем легче им это удается. Поскольку все во Вселенной уже совершенно, то и вы совершенны. Вам всего лишь нужно выбраться на свой собственный путь! Мы обладаем особым даром, который выделяет нас среди остального живого мира, — это способность делать выбор. Это наш величайший дар и препятствие.

В жизни все настолько парадоксально, что если бы у нас не было возможности выбора, мы бы естественным путем достигли того же самого совершенства, как остальная Вселенная.

К сожалению, наш выбор предоставляет нам альтернативу совершенству. Осознать эту альтернативу — значит изменить все в окружающем мире. Это то, о чем люди говорят, когда упоминают «освобождение». В этом направлении действует эго. Кем мы являемся в нашем собственном представлении и кем, мы думаем, должны быть (иными словами, эго) удерживает нас от возможности стать тем, кем мы можем быть! Запрограммированность, внешние влияния, воспоминание о том, что с нами случилось, и то, чему нас учили до того, как мы обрели свой собственный взгляд на вещи — все это навсегда накладывает отпечаток на все наши поступки и каждое решение, которое приходится принимать. Мы всегда будем жертвами своей собственной запрограммированности. Она постоянно будет иметь над нами власть до тех пор, пока у нас не появится возможность начать давать честную оценку своей личности и причин совершаемых поступков. Когда этот день наступит, то, чему нас учили, начнет терять свою власть над нами. И чем больше мы открываем себе самих себя, тем слабее становится давление этой силы; затем она изменит свою направленность, а мы обретем власть над ней. Чем большую власть мы обретаем над тем, чему нас учили, тем более преуспевающими становимся.

Появляясь на свет, мы уже совершенны. За исключением некоторых основных потребностей, счастье — это способ жизни. Вот почему счастливая улыбка на лице младенца так искренна. Вот почему вы тоже испытываете не поддающееся контролю побуждение улыбаться. Малыш затрагивает одно из ваших воспоминаний. Воспоминание о том, какие ощущения вы испытывали, будучи ребенком. Абсолютное блаженство! Никаких тревог! Затем мир начал учить нас вести себя определенным образом, чтобы создать человека, которым сегодня, как вы думаете, вы должны быть. Вы были совершенны изначально, когда начинали свой жизненный путь, и чем больше вы боретесь и устраняете то, что получили в результате обучения, тем больше возвращаетесь в первоначальное состояние совершенства. Что боится делать малыш? Почти ничего! Что бы вы могли достичь, если бы не испытывали страха? Всего! За этой чертой и лежит путь к совершенству!

Появившись на свет, вы обладали невинностью и безграничным счастьем, сопутствующим ей, но впоследствии они были у вас отняты. Но это право, приобретенное с рождения. Это ваша судьба. Это

вовсе не было частью плана по разрушению вашей жизни. Мы проделывали это по отношению друг к другу настолько давно, насколько каждый из нас в состоянии вспомнить. Мы все являемся порождением своих привычек. Мы действуем и двигаемся в рамках того, как нас учили. Неважно, где все это началось. Намного важнее, где завершится этот процесс. А вы должны принять сознательное решение, не позволяя больше полученным в процессе первоначального обучения навыкам диктовать вам, как нужно жить. Эта ситуация напоминает мне один из эпизодов любимого фильма «Сеть», где все герои высовывали головы из окон квартиры и кричали: «Как я зол. И я не собираюсь больше терпеть!». Когда вы будете достаточно сумасбродными? Когда вы поймете, что с вами произошло, и в конечном итоге возьмете под контроль свою жизнь? День, в который вы сумеете это сделать, будет знаменовать начало вашего успеха.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Природа — это совершенство в движении.

Вселенная — это совершенство в движении.

Все во Вселенной уже совершенно, так же как и вы.

Успех — это ваша судьба!

14

Чувство вины и ваше окружение

Тихому спокойному морю никогда не удавалось воспитать отважного моряка.

Герман Мелвилл

Самая ценная истина, которую мне пришлось познать в жизни, заключается в том, чтобы ни о чем не сожалеть.

Сомерсет Моэм

Чувство вины, удерживающее людей от достижения успеха, является одним из главных препятствий, которое мне приходилось наблюдать. Чувство вины за поступки, которые они совершали и не совершали, за то, чем занимаются или не занимаются в настоящий момент. На каком-то этапе жизненного пути нам в голову пришла мысль о том, что мы должны непрерывно нести наказание за свои проступки. И вот мы причиняем себе боль, подвергая самой худшей критике свои действия. Мне приходилось видеть большое количество многообещающих новых суперзвезд, саботирующих свой собственный успех. Из-за совершенных или не совершенных поступков мы верим, что не заслуживаем успеха и счастья. Я знаю это по собственному опыту, потому что чувство вины не только удерживало меня от всех достижений, на которые я был способен, но также побудило создать крайние трудности в моей жизни.

Я вырос на улицах Бруклина, в Нью-Йорке, в суровых условиях. Я помню, что в раннем детстве мне приходилось быть объектом грубого обращения. Я был любимой мишенью соседских хулиганов. Я не любил драться — это причиняло мне боль. Но чем больше я признавал себя неправым, тем больший задор у хулиганов я разжигал. Мне часто приходилось бывать объектом изощренных шуток, в результате которых я всегда оказывался осмеянным и одураченным. Я был одинок, у меня не было выбора. Я не был наглым, а моими единственными друзьями были те ребята, которые так же, как и я, страдали от нападок хулиганов. Я ни к кому из них не был привязан и часто играл один. Я был очень слабым в физическом плане по сравнению со многими другими мальчиками, и это только ухудшало

ситуацию. Я не занимался спортом. Я не знал, как это делать. Когда приходило время подбирать игроков для бейсбольной команды, мою кандидатуру обычно пропускали. Я не мог винить их в этом, поскольку не умел ловить мяч или ударять по нему. Я был помехой в любой команде.

Моим родителям было трудно проявлять свою любовь ко мне. Сегодня я знаю, что они глубоко меня любили. Мысленно возвращаясь в прошлое, думаю, что я оценивал себя как нелюбимого и недостойного. Хотя, кто мог упрекнуть их? Я не любил самого себя. Кто мог любить слабого, робкого труса, который постоянно подвергался гонениям? Почти единственным светлым пятном в моем детстве была школа. Школа занимала одно из ярких мест в моем детстве. Я был хорошим учеником, почти все время получал оценку А в средней школе с гуманитарным уклоном. Мои родители гордились моими успехами, задолго до того как ими стало можно гордиться. Если я получал за контрольную работу 98 баллов, мой отец спрашивал, почему я не получил 100. Я расстраивался. Хотя получение хороших отметок только усугубляло ситуацию с хулиганами (их отношение ко мне). Они ненавидели меня за то, что я заставлял их чувствовать себя глупыми. Я расплачивался за это. Я не только получал оценки, которые получают зануды, но и был похож на такого. Из-за очков в большой роговой оправе, сидящих на моем большом носу, и прически, которую соорудила на моей голове мама каждое утро. В отношениях с противоположным полом я был недостаточно смелым. Не многие девочки хотели, чтобы их видели вместе с трусом — занудой, над которым постоянно насмеялись люди. Я считал себя некрасивым. Почему девочек ничто больше не привлекало во мне?

Мой отец, пример для подражания, был очень интересной личностью. Я хочу сказать, что в прошлом, будучи ребенком, я видел его очень мало. Он работал водопроводчиком в те дни, когда эта профессия плохо оплачивалась. Обычно он вставал и уходил на работу до того, как я просыпался, а возвращался, когда я уже спал. Я был склонен думать, что отцу приходилось много работать. Мои родители относились к тому типу людей, которые не разговаривают о проблемах при детях. Они чувствовали, что нас необходимо защитить от жизненных трудностей. Но чем старше я становился, чем более сложный характер принимала ситуация, тем больше я учился. Мой отец играл в азартные игры. Теми вечерами, в которые, по моему мнению, отец работал, он предавался игре в карты или выпивке. Как и большинство игроков, отец обычно проигрывал, но когда ему удавалось выиграть, казалось, будто наступало Рождество. Когда выигрывал мой отец, все окружающие тоже оказывались в выигрыше. Он был очень щедрым человеком, но выигрыши случались довольно редко и между ними были большие промежутки времени. Однако я не могу винить отца. С помощью азартных игр мой отец намеревался добиться успеха (стать состоятельным человеком). Вот какой урок преподносит вам улица. Успех, которого добивались многие люди с улицы, заключался в выигрыше в лотерею или ставке на тройку в девятом забеге по кличке Акведук. Быть хорошим отцом не было одним из сильных достоинств моего родителя. Его ожидания были очень высокими, а иногда — нереалистичными. Он никогда не говорил об этом, но я думал, что моему отцу в глубине души хотелось верить, что я не буду таким же ветреным. Но давление с его стороны не сделало меня лучше. Я стал хуже своего отца, поскольку постоянное подтверждение того, что я недостаточно хорош в своих собственных глазах, все глубже тянуло меня книзу.

Наиболее сильное воспоминание из моего раннего детства оставил мой дед. Он был простым человеком, которому были присущи бесхитростные простые удовольствия и радости жизни. Ему нравилось готовить, он любил свой сад и семью. Дедушка приобщал меня к этим простым жизненным радостям с помощью своих поступков. Сегодня я благодарен ему за урок, но деду не удалось уберечь меня от тех впечатлений, с которыми мне пришлось столкнуться на выбранном мною жизненном пути.

Как только мои детские годы прошли, и начался период отрочества, отсутствие уверенности и низкая самооценка сыграли свою роль. Стремясь изменить свою жизнь, я искал альтернативы в окружающей меня обстановке. Я вступил в уличную банду «Юные джентльмены». Мы мало знали, так что «юные» как часть названия очень хорошо подходило. Мы околачивались в парке. Мы пили спиртное, играли в азартные игры, воровали в магазинах, угоняли автомашины, употребляли наркотики и провалились на экзаменах в средней школе. Мы были преисполнены наглости! И я был хладнокровен! У меня даже была подружка Джулия. Она была первой девушкой, с которой у меня установились серьезные отношения. Она не была очень известной, но это была первая одержанная мною победа. Я купил ей ножной браслет. Эта связь не продлилась долго. Я часто прогуливал школу ради того, чтобы поиграть в бильярд, развлечься или заняться иными важными делами вроде этого. Я съехал с оценок категории А на категорию Ф и гордился этим. Я обучался в очень престижной Бруклинской технической средней школе. В ней было очень много занудных типов — интеллектуальных личностей, которые даже понятия не имели о том, как важно быть самоуверенным. Да, это была конкурсная

школы, но я не желал принимать участия в борьбе за звание лучшего ученика. Меня часто оставляли в школе после уроков в качестве наказания. По крайней мере, мне удалось встретить там несколько «нормальных» людей. Спираль, ведущая вниз, моментально сделала рывок, и я продолжал становиться все хуже и хуже. Банда становилась более активной. Мы хотели расширить свою зону контроля. Была только одна проблема: чтобы расширить свою зону, нам нужно было занять чью-то зону или ее часть. Для этого нам нужен был «главарь». Это должен был быть парень, который бы вел нас на бой. Обычно он был самым выносливым в группе и частенько дрался с атаманом другой банды перед обеими группами до тех пор, пока в битву не включались члены банды. Однажды, когда все решили собраться на совете и организовали его, парень по имени Ронни сказал: «Винни должен быть главным». Я не мог поверить своим ушам. До этого момента мне удавалось достаточно хорошо скрывать свою трусость. Мне удавалось избегать всяческих столкновений с помощью хорошо поставленного взгляда и удара, которые ясно давали понять: «Не зли меня». Но сейчас мне на самом деле предстояло драться. Я должен был кому-то причинить боль, но самое главное — сам мог быть покалечен. Вся моя жизнь, вспыхнув, промелькнула передо мной. Ронни сошел с ума? Я был не единственный, кто так думал, парни спрашивали у него, серьезно ли он говорит. Некоторые ребята из банды были задирами во времена моего детства и помнили, как легко было меня одолеть. Ронни поведал им историю, которую я совсем забыл. Ронни был закоренелым хулиганом, и никто не мог с ним тягаться. Однажды, когда мы были помладше, он со своими друзьями преследовал меня по дороге домой. Обычно я с легкостью мог убежать, но Ронни умел бегать так же быстро, как и я. Я не мог повернуть за угол и добежать по лестнице до своей квартиры на третьем этаже (Ронни поймал бы меня), поэтому я бросился прямо на задний двор, где был загнан в угол.

У меня была хорошая возможность все-таки убежать, но в конечном итоге я обнаружил, что бегу прямо на Ронни. Повинуясь инстинкту, я поднял сжатый кулак и одним ударом свалил его на землю. Я прыгнул на Ронни, поднял кирпич и был готов к тому, чтобы нанести удар ему по лицу, когда моя мама закричала на меня, высунувшись из окна квартиры. Ронни сказал, что еще никому не удавалось сбить его с ног. По его убеждению, я должен был стать главарем. Я мгновенно завоевал уважение. Я одновременно испытывал радость и грусть, поскольку, в конце концов, им всем придется обнаружить то, что уже известно мне. Я был трусом. И когда они убедятся в этом, никакие взгляды или удары не смогут меня спасти. Это был мой первый опыт с упражнением «действовать как если бы», являвшего собой грубую уличную версию создания зрительного образа.

Я действовал так, как если бы я был смелым, как если бы я был главарем и в конечном итоге мне удалось им стать. Далее если другие банды испытывали ко мне уважение как к вожаку, совершить этот подвиг было не так-то легко. Мой страх побуждал меня стать тем, кем я не был на самом деле. Действие «как если бы» в конечном итоге воплотилось в реальности, потому что, если вы совершаете действие, как если бы что-то было истинным, и не нуждаетесь в помощи других, чтобы добиться его осуществления, в итоге это становится реальностью. Я был атаманом! Это еще не относилось к роду занятий преуспевающего человека, но на улице я занял почетное положение уважаемой личности.

В выпускном классе я покинул Техническую школу Бруклина: мне бы не удалось завершить свое образование, если бы я в ней остался. Я поступил в частную школу, чтобы соответствовать минимуму требований моих родителей и осуществить их мечту. Я был первым ребенком в семье, который поступил в колледж. Я стал бы бухгалтером, а может быть и адвокатом. Колледж изменил мои взгляды на жизнь.

Там я оказался как бы не в своей среде. Я выделялся на общем фоне. Там не было уличных парней. Учащиеся были образованными, умными, зрелыми и легко вступающими в контакт людьми. Я же был интеллигентным, в чем-то образованным, незрелым и неприспособленным к жизни в обществе. Я был болезненно стеснителен. Я не мог завести разговор ни с одним из учащихся и не мог поддержать начатую кем-то беседу. Мои ответы были кратки и отрывисты. Я всегда отдавал инициативу разговора другому человеку. То, что я должен был сказать, не имело значения. Я подбирал себе друзей в зависимости от их умения вести беседу. Так как я сам не мог завести знакомство, мне приходилось делать это через третьих лиц.

Одним из таких людей был Тони. Тони знал всех и каждого, в особенности девушек. У него было прозвище «болтун». Да, этот парень умел говорить. В соответствии с данным мной самим себе предписанием требовалось устранить мою застенчивость и отсутствие уверенности в себе. По крайней мере, у меня был шанс познакомиться с женщиной, поскольку Тони был смелым и очень общительным.

Когда проводили выборы в студенческий комитет, Тони спросил, не хотел бы я войти туда вместе с ним. У Тони был особый дар уговаривать людей дать согласие. Хотя я даже многого не знал о работе в комитете, потому что все еще боролся с сомнениями, вступить мне туда или нет, но неохотно согласился. Я совсем забыл об этом до тех пор, пока они не напечатали кипу разных бюллетеней, предназначенных для выборов. Я увидел свое имя в списке кандидатов в президенты и множество других имен, записанных на разные должности. «Это, должно быть, ошибка, — подумал я. — Или так и есть на самом деле, или Тони совсем сошел с ума. Я не могу быть президентом. Я даже не умею говорить как следует!». Я разыскал Тони и спросил его, не ошиблись ли, составляя список кандидатов. Тони сказал, что ошибки нет: «Ты — президент. Не беспокойся. Все будет в порядке». — «Как же, "в порядке", — думал я. — Парень, я попал в беду. Сейчас все обнаружат, какой я на самом деле робкий и ненадежный человек».

Я помню свое выступление с речью во время предвыборной кампании. Это был ужасный пример публичного выступления, но каким-то образом мне удалось победить! «Эти люди чокнутые, — думал я. — Они хотят, чтобы я руководил ими, а я даже не могу найти свой собственный жизненный путь». Но мне удалось повести их за собой. Это было крещение огнем, напоминавшее историю с моим руководством бандой. Иногда люди оказываются на высоте. Мне пришлось познать это после того, как я выступил перед многочисленной аудиторией колледжа на ассамблее и на демонстрации. Я выступал перед группами учителей, вел переговоры с ректором городского университета и выступал с речью в государственной ассамблее в Олбаии. У меня не было выбора. Люди уповали на меня. Это и послужило моей мотивацией. У меня не было времени на то, чтобы испытывать страх и беспомощность.

Во время моего второго года обучения и колледже я встретил Марлен. Она была женщиной моей мечты. Я влюбился в нее с первого взгляда. Боже, как она была прекрасна! К этому времени я стал очень популярным. Я был ВМОС (влиятельным лицом на территории университетского городка). Я встречался с дюжинами девушек, но Марлен не входила в их число. С тех пор я не мог отрицать того, что подсказывало мне мое сердце. Я влюбился. Она должна была принадлежать мне. Это было нелегко, потому что о Марлен мечтал каждый парень в колледже. Она стала моей женой шесть лет спустя, и каждый новый день, проведенный с ней, доставляет мне столько же радости, сколько я испытал, когда я впервые увидел ее. Она была первым человеком в жизни, которого я желал всем своим существом. Она также являла собой пример того, чего может достичь человек при желании. Она могла превратить в рай жизнь любого мужчины, но мой рай все еще находился передо мной, дожидаясь покорения.

Призыв в армию прервал мои годы обучения в колледже. Я утратил отсрочку, данную колледжем, лежа в госпитале в Пуэрто-Рико после аварии на мотороллере. Я боялся даже помыслить о том, чтобы попасть на Вьетнамскую войну. Вы не можете отклонить пулю! Кроме того, если мне и было суждено попасть на службу, я хотел быть моряком. Мое эго приняло в те дни множество решений. Военно-морским силам удалось сделать из меня мужчину, отсрочив неминуемую катастрофу на несколько лет.

Я получил травму, находясь в лагере новобранцев, что было не так уж и плохо, поскольку меня демобилизовали по состоянию здоровья. Я приехал домой, чтобы завершить образование в вечернем колледже, одновременно подрабатывая бухгалтером на Уолл-Стрит в течение целого рабочего дня. Я выяснил, что ненавижу заниматься бухгалтерией. Сегодня я почти убедился, что люди получают знания в колледже, хотя знают, что большая их часть не будет использоваться до конца жизни. Я начал свой собственный бизнес. Это было то, чем я всегда хотел заниматься. Вначале у меня был совместный бизнес с отцом и братом в магазине скобяных изделий, но касса магазина не смогла вынести опустошений, случившихся в результате нашего пристрастия к азартным играм. В конечном итоге я занялся собственным бизнесом. Я начал свои оптовые продажи товаров с аренды гаража.

Я мечтал, что в один прекрасный день выручу с продажи миллион долларов, и мне удалось это. Но вместо закрепления моего достижения тем самым было положено начало его упадку. Это была эгоцентричная цель, которая была кратковременной, и так как я пренебрег тем, чтоб поставить себе более высокую цель, ориентированную на интересы других, то растратил свой успех. Я не знал, и в каком направлении мне двигаться, и потерял всякий интерес к жизни.

В это время я открыл для себя кокаин. На протяжении четырех лет я наблюдал за своим вырождением, чего втайне страшится каждый из нас. В моральном, духовном, эмоциональном и физическом плане я был равен нулю. Я разрушал жизнь всех окружающих. Чувство вины было

непереносимым. Когда я оказался на самом дне жизни, когда положение дел уже не могло более ухудшиться, я возненавидел себя и начал искать помощи. Я записался на лечение в клинику и молился за свое исцеление.

Во время лечения я понял, что по всем расчетам должен был умереть. Я осознал, что кокаин был моей попыткой к совершению суицида, но, очевидно, у Бога были иные планы относительно меня. Бесчисленное количество умирало от гораздо меньшего, чем я сделал себе, но я не умер. Почему? Я начал понимать, что на это должна была быть какая-то причина. Причина значила для меня больше, чем я сам, и это положило начало пути к выздоровлению. Я понял, что в моей жизни должна быть цель. Для чего еще я остался в живых? Я также понял, что для достижения этой цели нужно обладать необходимыми задатками. Это и породило вопрос: «Кто я?». Было нелегко преодолеть ненависть, отвращение и угрызения совести, которые я испытывал по отношению к самому себе и своим поступкам. Тогда я не знал о своих условных ценностях, которые являлись причиной моей неадекватности, а в действительности всего лишь являли собой области, где возможны были улучшения. Но, осознав свои недостатки и приняв решение избавиться от них, я делал их все менее и менее ужасными. В конечном итоге я стал искать хорошие стороны в самом себе, мои дарования. Люди доверяли мне, и я мог видеть их сквозь ту защиту, которую они воздвигали.

Я также понял, что обладаю очень хорошей интуицией. Я воспользовался этими дарованиями, чтобы помочь другим людям, с которыми находился на излечении в клинике, найти их собственный путь к исцелению. Моя жизнь наконец-то что-то значила, обрела хоть какой-то смысл, и я нашел его, помогая другим людям. Этот процесс занял у меня тридцать шесть лет, но в итоге я вновь начал жить. Когда я был готов вновь войти в мир, я ответил на объявление в газете и выбрал торговлю своей профессией. Я со всей убедительностью рассчитал, что мне следует делать, чтобы закрепить свой успех, придав ему привычный характер. Мне нужно было добиться очень хороших результатов в торговле. Когда я усвоил для себя это, то за полтора года достиг того, что не удавалось большинству людей на протяжении всей жизни - финансовой безопасности. Я совершил взлет по корпоративной лестнице и всегда пытался помнить, что успех и счастье приходят только тогда, когда помогаешь обрести их другим людям.

Сегодня я богат, счастлив, мне сопутствует успех. Я рассказал вам свою историю не для того, чтобы похвастаться высокими достижениями, а чтобы ясно дать понять: не имеет значения, насколько глубоко вы опустились, вы все еще можете подняться вверх. Не имеет значения, какая низкая у вас сложилась самооценка, какое отвращение вы вызываете у тех, с кем имеете дело, - вы не должны оставаться в таком положении. Весь процесс начинается с вопроса: «А что я представляю собой на самом деле?». Если вы обнаружили в своем характере какую-то черту, которой недовольны, как произошло в случае со мной, в ваших силах изменить ситуацию. Это просто. Я гарантирую вам: что бы вас ни раздражало в самом себе, этот недостаток не является результатом наследственности. Вы приобрели его в процессе развития своей личности. Я не родился трусом или человеком, употреблявшим кокаин. Я сам приобрел эти недостатки. Я изменился сам, чтобы обрести их, и я мог превратиться в кого хотел, включая обретение статуса преуспевающего человека. Я так низко пал, и это было бы под силу любому человеку, но я еще и нашел свой путь вверх, и вы тоже сможете это!

Как ни безумно это звучит, но я благодарен жизни за весь горький опыт, который она мне преподнесла. В настоящий момент я очень доволен своей жизнью, и если вы довольны тем положением, которое занимаете в обществе, то не можете вычеркнуть из жизни тот путь, по которому вы попали туда! Я благодарен хулиганам, азартным играм, бандам, и в особенности — пристрастию к кокаину. Я понял, что в прошлом все это являлось составной частью тренинга, который привел меня туда, где я нахожусь сегодня. Я думаю, из этого можно вынести урок - не сожалеть о своих недостатках и проступках, а радоваться им.

Я знаю, что это так не похоже на все то, что вам приходилось слышать ранее. Возблагодарите Бога за свои неудачи, потому что, если железо не накалять на огне, оно никогда не станет сталью. Наполеон Хилл сказал в своей знаменитой книге «Думай и богатей»: «Каждое несчастье несет в себе семя эквивалентной или даже большей пользы». Позвольте своим недостаткам, слабостям учить вас вместо того, чтобы использовать их в качестве источника вины и сожаления! Как я говорил ранее, помните мудрые слова, которые были сказаны мне, когда я нуждался в них больше всего: даже Бог с Его безграничной мудростью ждет до тех пор, пока человек не завершит свой жизненный путь перед тем, как Он совершит свой суд. Предоставьте себе ту же самую возможность, и добиться успеха будет значительно легче.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Позвольте вашим несчастьям, вашим слабостям учить вас вместо того, чтобы использовать их в качестве источника вины и сожаления!

15

Миф цели

Для идеи, которая не выглядит поначалу сумасшедшей, не существует надежды.

Альберт Эйнштейн

Настал как раз один из подходящих случаев для того, чтобы поведать вам кое-что, прямо противоречащее тому, чему научил вас мир. Цели, а точнее, современные стратегии по установке целей удерживают вас от достижения успеха! Из всех концепций, изложенных мной с такой дальновидностью, эта, возможно, является самой удивительной, потому что большинство формул успеха сегодня делают постановку целей главной частью своей программы. До настоящего момента вы следовали их учениям и удивлялись, какую ошибку допустили и почему не достигли результатов. Это происходит из-за того, что вы сосредоточены на неверных целях.

Постановка целей в области достижения успеха стала до такой степени общепринятой, что никто не удосужился поставить под вопрос ее ценность. Я говорю не о том, что человек не должен задумываться, в каком направлении пойти; я имею в виду, что концентрация и фиксация на достижении желаемого приведет к тому, что вы никогда не добьетесь его. Я читал книги об успехе, в которых выдвигалась теория о том, что необходимо делать все возможное, чтобы иметь перед собой поставленную цель все время. Это может быть даже изображение, нарисованное зубной пастой на стене вашей ванной или приборной доске автомобиля или же ношение при себе картинки размером 9 x 12, прикрепленной к цепочке для ключей. Я не знаком с людьми, которым удавалось достичь цели подобным образом, хотя и уверен, что такие люди существуют. Истинная особенность успеха заключается не в его достижении, а в его сохранении. Иногда люди случайно сталкиваются с успехом, но его сохранение — это совсем другая история. Вот почему так много победителей лотереи вскоре после выигрыша заканчивают на исходной позиции, которую занимали еще до того, как приобрели выигрышный лотерейный билет. Они не победили успех. Им удалось выиграть только деньги! Спросите у любого известного вам преуспевающего человека, что было ему труднее: попасть на вершину или удержаться на ней. Без истинного осознания успеха достижение специфического результата приобретает кратковременный характер.

Закон успешного разделения говорит, что человек должен абстрагироваться от результата, и это становится неправильно при той методике постановки цели, которой обучают сегодня. Сосредоточенность на своей цели ради ее собственной важности настолько смертельна, что установка целей должна нести на себе предостерегающий ярлык. Норман Винсент Пиле писал в своей книге «Сила позитивного мышления», что бесконечно более важно то, что мы признаем силу негативного мышления. Наполеон Хилл и Эрл Найтингейл выдвинули тот же самый дополнительный принцип: мысли, содержащиеся в вашем мозгу, превращаются в реальность, с лучшим или худшим результатом для вас. Всякий раз, как вы думаете о своей цели (как предписывают сегодня многочисленные методики), вы сталкиваетесь лицом к лицу с фактом, что вы не имеете этого. В результате вы нечаянно вызываете в своем воображении всю силу негативного мышления, и мысль, которую вы постоянно удерживаете и усиливаете в своем головном мозге, — та, которой недостает. Вы сконцентрировались на неудаче!

Вдобавок, постоянная сосредоточенность на эгоцентричных целях таит в себе опасность сделаться частью вашего эго. До тех пор пока вы не изучите влияния того, чему вас учили, и не возьмете это под контроль с помощью вопроса «кто я есть?», эго будет оставаться вашим самым злейшим врагом. До тех пор пока вы ни получите власть над ним, оно будет иметь власть над вами. Пока такое положение дел будет оставаться в силе, вы будете склонны принимать глупые и бесперспективные решения. Эго вынуждает нас быть эгоцентричными, а поскольку успех достигается при помощи окружающих людей,

такая тактика обычно приводит к поражению.

Я помню, как однажды решил стать самым главным торговым агентом страны. Почему? Таким способом я мог заслужить всеобщее признание и сопутствующую ему славу. Не было ничего удивительного в том, что мне не удалось найти еще кого-то, кто был бы заинтересован в моей цели, и конечно без их помощи я никоим образом не мог ее достичь. Неудивительно, что ничего не произошло. Понимание моей цели было эгоистичным и эгоцентричным, я переосмыслил свое желание. Начиная с карьеры предпринимателя и заканчивая менеджером по торговле, я всегда получал то, что хотел, только если помогал другим людям обрести желаемое. Зиг Зиглар говорит: «Вы можете обрести в жизни все, что пожелаете, если в состоянии оказать достаточную помощь людям в достижении того, что они хотят». Его слова ценятся на вес золота.

Я начал думать о своей команде по продажам: о том, какую замечательную группу индивидуумов они представляют, и как им удалось заслужить национальное признание за выполнение тяжелой работы. Уже по прошествии трех кварталов мы оказались на третьем месте, безнадежно позади. Невозможно для цели, но нет ничего невозможного для мечты! Когда я начал концентрировать команду на осознание ими того, что они заслужили успех, все встало на свои места. Я знал, что так будет. Члены команды не думали о том, что такое возможно, и никто не думал. Даже никому в голову не пришло предположить, что их успех полностью обоснован. Но успех нелогичен. Я поставил перед собой цель, а затем настроил себя на путь, ведущий к ее достижению. Я забыл о своей цели номер один и сосредоточился на том, чтобы команда это одобрила. Покой для нас — история.

Сосредоточенность на том, что хочет ваше эго, на вашей цели, порождает страх — страх недостижения этого. Прежде чем вы узнаете это, вступает в силу негативное программирование, и вы начинаете отгораживаться от вашей цели. Вы начинаете выдумывать оправдания, которыми воспользуетесь, когда цель не воплотится в реальности. Ваша сосредоточенность на эгоцентричной цели приводит к тому, что вы не достигаете ее.

Например, когда я начал писать эту книгу, то испытал страх. Я боялся сделать что-то не так, и этот страх указывал на подавляющее присутствие моего эго. В результате я понял, что мое намерение написать книгу основывалось на неверных предпосылках. Так, для того чтобы написать книгу должным образом, я должен был подавить свое эго. Я хотел отказаться от своего намерения выпустить книгу в свет. Я должен был забыть о том, что она станет бестселлером или даже будет опубликована. Моей целью было написать книгу, а не стать автором знаменитого бестселлера. Цель основывалась на моем эго, что блокировало мою попытку написать книгу. Когда я сосредоточился на той аудитории, для которой писал книгу, то слова сами потекли из-под пера. Этот случай преподнес мне важный урок: Не имеет значения, в каком направлении вы хотите пойти, важна причина, по которой вы желаете попасть туда! Если эта книга сможет помочь изменить хоть одну человеческую жизнь, то ее стоило написать. Вы можете быть одним из этих людей. Соревнование за получение звания первоклассной команды по продажам и мой писательский опыт открыли мне причину, по которой в наши дни не срабатывают стратегии постановки целей. При попытке достижения цели в работу включается эго, которое фокусируется на собственном «я». Если в деле замешано «я» более одного человека, то один из них должен придерживаться иной стратегии. Проблема не в том, чтобы иметь перед собой цель, а в том, какой смысл сегодняшние стратегии по установке целей вкладывают в само слово «цель». Я не думаю, что кто-нибудь поспорил бы со мной о том, что надо иметь перед собой воплощение возможного конечного результата. Все люди должны знать о том, в каком направлении собираются идти, если у них есть хоть какая-то надежда туда попасть, но Колумб, отправляясь открывать другие миры, особо не заботился о том, в каком месте причаливать к берегу. Он не определял точный курс к четко обозначенному месту назначения. Колумб плыл в том направлении, куда дул ветер и несло течение, и имел лишь общее представление о том, где бы ему хотелось завершить свой путь. Если бы он был занят поисками морского пути в Индию, то совершил бы большую ошибку, просчитавшись всего лишь на несколько миль! Однако ему удалось совершить одно из самых удивительных открытий своего времени! Большинство преуспевающих людей, у которых я брал интервью для этой книги, расскажут вам, что не всегда удается прийти к точно запланированному результату. Иногда Вселенная лучше знает ваше предназначение. Вы должны проявлять гибкость, а большинство сегодняшних стратегий по постановке задач не предусматривают этого. Вместо того чтобы ставить перед собой задачу, я рекомендую вам ставить перед собой цель. Цели позволяют проявлять гибкость, в то время как задачи носят более жесткий характер. Однако не существует слишком большой разницы между постановкой задачи и установлением цели. Главное различие в том, как они сформулированы. Современные стратегии постановки задач учат, что когда

человек ставит перед собой задачу, он или она должны начать с решения вопроса, что они хотят (желание), и затем обрисовать себе, как достичь этого (мысль).

Эта стратегия и проистекающая из нее задача берут свое начало в эмоции (желании) и сопровождаются процессом мышления. Если вы используете этот процесс, задачи обычно носят эгоцентричный, эгоистичный характер, а иногда в них явно просматривается себялюбие. Установление цели происходит по-другому. При формулировании цели сначала появляется мысль, а затем вы подкрепляете ее эмоцией (желанием). Это напрямую противоречит тому способу формулировки целей, которому были обучены люди. Мысли, с помощью которых вы устанавливаете вашу цель, берут свое начало из добрых дел, которые вы можете совершить для других людей, мира или рынка. Вы можете поставить задачу начать свой бизнес с тем, чтобы разбогатеть, и, возможно, потерпите крах (девять шансов из десяти) или можете открыть бизнес, чтобы помочь людям, поставляя лучшую продукцию на рынок, и будете иметь гораздо больше шансов разбогатеть.

Это, по-видимому, трудно понять, но это оказывает большое благотворное воздействие на мир. Возьмите в качестве примера меня, обладающего классной командой по продажам в стране. Когда я начал заниматься торговлей, то хотел создать классную команду по продаже из эгоистических интересов. Я хотел стать преуспевающим бизнесменом №1 и запланировал добиться этой цели. В мои планы не входило, чтобы успеха достиг кто-то еще, его единственным обладателем должен был стать я. Неудивительно, что мой план больше никого не привлек. Но как только я сосредоточился на мысли о создании команды номер один, то ее члены и целая Вселенная помогли мне выполнить эту работу. Мы подкрепили задуманную мысль эмоцией, и достигли своей цели почти без усилий. В конце концов меня наградили званием менеджера №1, но к этому времени я знал, кто действительно заслужил настоящей похвалы, и заставил всех удостовериться в этом, когда произносил свою речь. Отсюда следует простой урок: добейтесь конечного результата, который поможет людям, и в конечном итоге — помогут вам!

Цель, которая берет свое начало в желании, обычно обречена на провал, поскольку желание представляет собой проявление эго. Поскольку необузданное эго — самый злейший враг человека, и у большинства из нас (как правило, 93%) оно с рождения сформировано негативным образом, то бесполезно даже рассматривать возможность иметь цель, которая базируется на желании эго. Цели ничего не остается, кроме как следовать программе поражения. И еще этот способ самых лучших формул успеха будет предполагать, что вы сами формулируете свои цели. Они говорят, чтобы вы сами задали себе вопрос: «Что вы хотите?», а это — самое худшее, что вы можете сделать! «То, что вам хочется» извлекается из негативной программы поражения вашего неизведанного и неукротимого эго; то, что вы хотите, удерживает вас от достижения того, что вы хотите! Из-за того, что ваша цель берет свое начало в желании необузданного эго, она удерживает вас от достижения вашей цели. Цели, основанные на мысли-желании, вызывают процессы, ведущие к собственному поражению.

Необходимо, чтобы вы покорили свое эго, потому что до тех пор, пока вы не одержите над ним верх, оно будет властвовать над вами. Кроме того, все, что имеет в своем основании эго, также будет обладать властью над вами. Причина этого заключается в том, что частью этой негативной запрограммированности является страх, на основе которого многие люди «обучились» тому, что они знают. Эго, основанное на страхе, будет способствовать возникновению желаний, основанных на страхе, которые произведут на свет такие же цели. Все, что бы ни имело своим источником страх, обязательно использует свою власть над вами. Как вы можете чего-то достичь при этих обстоятельствах? И даже если вам удастся достичь цели, то потом совершенно естественным продолжением этого будет страх потерять достигнутое. Не очень впечатляющее предложение, не правда ли? В конечном итоге вы достигли чего-то и даже не можете обрадоваться этому, так как боитесь утратить то, чего достигли.

Лучше обойти стороной эго и его ловушки до тех пор, пока не одержите над ним победу. Для этого следует мысленно создать стремление (цель), а затем поддержать его желанием (эмоцией). Желание при этом процессе полностью отличается от желания (как составной части) в целях, сформированных на основе желания-мысли. Когда вы формулируете свои цели, основанные на мысли, то будьте осторожны и держите под контролем свою эгоцентричность. Помните, что ни один человек не достигнет успеха собственными силами. Чем в большей степени ваша цель (стремление) помогает другим людям обрести успех, тем больше шансов у вас для того, чтобы воплотить ее (цель) в реальность. Чем больше услуг вы оказываете другим людям, тем больше помощи они будут оказывать вам. «Что посеешь, то и пожнешь» или: «Как аукнется, так и откликнется».

В идеальном случае затем у вас в мыслях сформируется цель, имеющая под собой иное основание, которую вы поддержите своей верой посредством эмоций. В мире ничто не может противостоять этой комбинации! Действительности странно будет выглядеть, когда все силы Вселенной соберутся для того, чтобы приблизить к вам вашу цель. Вы станете притягивать к себе успех. Это окажется легко, потому что так оно и есть!

Как только это будет покорено, вы заметите, что ваши желания в корне изменятся. Они переменятся от эгоистичных до желаний, направленных на благо других. Вот почему так много воистину преуспевающих людей занимается филантропией. Непосвященным людям кажется, что чем больше благ они отдадут, тем больше получат назад. Это им не просто «кажется», это так и есть на самом деле. Вот почему желание при установке целей отличается от желания при постановке задач. Это не эгоцентричные желания и эмоции, это желания и эмоции, направленные на других с учетом их интересов. Вот почему во вступлении я рекомендовал вам найти причину для цели и поддерживать ее. Преуспевающие люди являют собой источник многих добрых дел, совершенных в этом мире.

Некоторые могут сказать, что разница между целью и задачей, которую я здесь отразил, просто игра слов. Я бы упорно отстаивал другую точку зрения, даже если придется допустить, что между двумя категориями (цель и задача) пролегает очень тонкая линия. В торговом менеджменте существует тонкое разграничение между должностями менеджера и директора, но от него зависят многие перемены в мире, когда приходится говорить о произведенных результатах. Менеджеры руководят тем, что уже произошло, а руководители вызывают к жизни эти процессы. Мне следует сказать больше? Цели могут быть продуктивны, когда вы имеете дело с чем-то, что имеет физическую и умственную основу и не вовлекает в процесс кого-либо еще. Это подобно постановке цели пробежать милю. Однако если ваша задача имеет духовную сторону, при которой вовлекаются другие люди, постановка цели будет вредной для вашего успеха. Это возвращает нас к военному стилю мышления, упомянутому ранее, особенно к его принципам победы и поражений, которые прямо перетекают в эго и эгоистические эмоции. Основанные на эго цели в конечном счете терпят неудачу. Финансовый успех, подобно другим вознаграждаемым жизненным задачам, имеет духовную сторону и без обращения к истине будет иметь нежелательные последствия. Вселенной и всем существам, живущим в ней, за исключением человека, не нужны цели. Они просто достигают своего максимального потенциала. Ваше вселенское предназначение достичь вашего максимального потенциала.

Я надеюсь, что вам понятны те вопросы, которые я отразил в этом разделе. Они важны для финального достижения вашего успеха, который вы рождены реализовать. Методики постановки целей в наши дни находят свое происхождение в неудаче, вот почему следование этой методике не продвинуло вас далеко. Научные факты, доказывающие истину этого утверждения, будут обсуждаться в следующей главе. Но другое интересное обстоятельство, раскрывающее ошибки основательно доказанной идеи постановки целей, было опубликовано в книге под названием «Прекратите ставить цели» Боба Беля. В ней он говорит, что многие люди ставят перед собой цели, когда им нужно решить свои проблемы. Он рассказывает, что многие люди становятся немотивированными постановкой целей, но они в значительной степени мотивированы (побуждаемы) процессом разрешения своих проблем. Отдельные предприниматели и компании, ставящие перед собой цели, борются за достижение большего роста, в то время как некоторые из них должны разрешать проблемы внутри их существующего плана. Билл говорит, что такое поведение носит не только безответственный характер, но и влечет за собой беспокойства, конфликты, нервное напряжение и упадок сил.

Духовность и мистика также имеют свое понимание целей и их постановки. В книге «Вопросы Мастеру Дзен» Тайсена Дешимару мы читаем:

«Иметь цель (не только при медитации, но и в каждодневной жизни), желание заполучить что-то или что-либо ухватить — значит иметь болезненное состояние рассудка. Вам не нужна цель, если здесь и сейчас вы сконцентрированы на том, что делаете: на работе, когда работаете, на еде во время принятия пищи. Если вы сосредоточены здесь и сейчас на своей цели, то ваша концентрация будет следовать за вами до вашей смерти и выставит вас в неприглядном свете, но это вовсе не значит иметь цель. С другой стороны, у вас должен быть идеал. Но идеал и цель — две совершенно противоположные вещи».

Духовное постижение мистицизма — результат тысячелетнего самоанализа и совершенствования — привело к тому же выводу, хотя и с помощью иных методов. Другой важный принцип, выявленный мистицизмом в отношении целей, заключается в том, о чем уже вкратце упоминалось: в понятии

отстраненности. Отстраненность подразумевает, что надо не думать о конечном результате, а предоставить разрешение ситуации Вселенной и Высшей силе, которые приведут вас к наилучшему сценарию решения проблемы, но он может сильно отличаться от того, который вы представляли себе. Мой опыт показал, что этот сценарий самый лучший. Следовательно, верно утверждает мудрая фраза: «Будьте осторожны с тем, о чем просите: вы в любой момент можете это обрести!». Духовное понятие отстранения действует, поскольку обеспечивает вам необходимую гибкость в ситуации, где требуется понять, что существуют альтернативные решения и альтернативные возможности. Но причина того, почему оно действует, находится в прямом конфликте с принципами, используемыми стратегиями постановки целей, которым обучают сегодня. Они исповедуют различные степени концентрации на конечном результате, которого вы хотите достичь. Отстраненность, «освобождение» и концентрация на вашей цели прямо противоположны, так что отстраненность от цели, которая является составной частью некоторых формул успеха, о которых я читал, становится невозможной.

Я полагаю, что вы будете еще возвращаться к этому разделу главы после того, как закончите чтение книги. Необходимо, чтобы вы перепрограммировали себя и свое отношение к достижению целей, которому научили вас популярные формулы успеха. Эти стратегии постановки целей располагают своими фактами и лицами, а большинство формул часто цитируют знакомые исследования, чтобы подчеркнуть важность целей и стратегий постановки цели. В этом исследовании в 1953 году в выпускном классе Йеля провели опрос на тему, есть ли у учащихся конкретные цели, а если так, то не могут ли они их написать? Определенный процент людей сказали, что у них есть цели, но только 3% учащихся из всего выпускного класса имели цели, которые могли записать. Через двадцать лет исследователи вступили в контакт с бывшими учащимися и обнаружили некоторые впечатляющие результаты. Та доля студентов, у которых были цели, несомненно, добились лучших результатов в финансовых делах, чем те люди, у которых целей не было. Но самым шокирующим оказался тот факт, что 3% учащихся, которые написали свои цели на бумаге, добились лучших результатов в финансовой сфере, чем остальные 97% вместе взятые!

Есть только одна проблема, затрагивающая это поразительное исследование важности постановки целей, — этого никогда не было! (журнал «Fast company», декабрь-январь 1997 г.). Йельский университет не делал никаких записей о том, что подобное исследование когда-либо проводилось, и когда исследователей попросили его подтверждения, работники университета не смогли представить доказательств. Они никогда не подтверждали факт проведения опроса. Он не мог быть истинным, потому что как вы и я познали трудным путем: постановка цели не действует. Узнавайте цели, основанные на эго, потому что они источник разочарования и неудачи. Чтобы достичь успеха, вы сначала должны создать в своем внутреннем мире пространство для него, сведя к минимуму действие вашего эго. Освободите себя от эго. Ваше эго является источником вашего страха. Страх губит.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Постановка целей должна происходить с предостерегающим ярлыком!

Ваша сосредоточенность на эгоцентричной цели приведет к тому, что вы никогда ее не достигнете.

Не важно, в каком направлении вы хотите идти, важно, почему вы хотите попасть туда!

Ваша конечная цель — помочь людям, и в конечном итоге вам помогут!

Ваши сиюминутные желания удерживают вас от достижения истинной цели!

Вам самой Вселенной предназначено достичь своего максимального потенциала.

Быть сознательной личностью — значит жить

Самый большой переворот в моей жизни ознаменовался открытием того, что люди могут изменить внешние аспекты своего существования посредством изменения внутреннего восприятия их умов.

Уильям Джеймс

Длительный успех достигается посредством преодоления эго. Это может быть осуществлено сознательно или бессознательно. Однако если это достижение происходит бессознательно, то может быть утрачено так же быстро, как было обретено, потому что человек не осознал то состояние, которое необходимо, чтобы продлить накопление своего опыта. Эго представляет собой идею о том, кем, по нашему мнению, мы являемся. Это слабый голосок, ведущий с нами беседу, когда мы готовимся принять решение и когда познали его результаты. В действительности, эго — это тихий голос, который мы слышим большую часть времени.

При появлении на свет мы уже обладаем эго, на которое впоследствии накладывают отпечаток и программируют разные люди и наш жизненный опыт. В конечном итоге оно помогает нам развиваться и выжить. Оно ограждает нас от опасностей, которым мы постоянно подвергаемся с самого рождения. Когда малыш рождается, его разум представляет собой абсолютно чистый лист. Он почти ничего не боится делать, поскольку для малыша нет ничего невозможного. Мы называем это невинностью и наивностью, и учим малыша бояться для того, чтобы обеспечить себе защиту. Мы учим его, что существуют вещи, которые можно делать, и существуют такие, которые нельзя. Мы учим малыша своим достижениям и поражениям так, что ребенок принимает у вас эстафету с того места, на котором мы остановились. Мы учим ребенка познавать самого себя, тем самым программируя его эго. На самом деле, мы закладываем в голову ребенка наше представление о самих себе. Мы дублируем самих себя, лучшие и худшие стороны, и это является нашей отправной точкой. Ирония в том, что мы проводим остаток нашей жизни, пытаясь добиться тех же невинности, любопытства и способностей, которыми уже обладали, когда пришли в этот мир ребенком. Мы проводим всю жизнь в поисках того, что всегда существовало!

Отпечатком эго является то, что ловко скрывает реальность (кем мы являемся в действительности) и делает такой трудной для нас возможность испытать те составные части нашей жизни, которые обладают истинной ценностью. Эго — это маска, за которой скрывается истинная сущность человека, выявленная нами с помощью упражнения выявления ключевой ценности. Эта сущность уже с самого начала была совершенна и создана «по образу и подобию» Высшей силы; как и Вселенная, и природа она уже является совершенством в развитии.

Меня иногда интересует вопрос: разве жизнь — это не только вызов или испытание, которое принимает душа? Это игра видов, где наша истинная сущность приходит в этот мир без памяти и облекается в разум и тело, которые использует для сенсорного восприятия, чтобы на собственном опыте почувствовать это «физическое» измерение. Позже сущность маскируется вместе с эго, на которое с рождения накладывается отпечаток, и обманом вынуждает нас поверить, что мы являемся такими, какими сами себя считаем. В цель игры входит выявить «кто я на самом деле?». У нас есть мысли, эмоции, физическое и умственное восприятие (опыт), но ни одно из этих качеств не является нами. Они лишь являют собой опыт, которым мы уже обладаем. Но, благодаря эго, мы слепы к этому факту. Каждый из нас тратит целую жизнь, чтобы узнать эту ловушку и понять свою истинную сущность. Это игра, и решение приходит начиная с осознания.

До тех пор пока мы не осознаем роль эго в своей жизни, мы всегда будем его жертвой. Периодически мы получаем ключи к пониманию и интуитивные озарения о том, кем мы являемся в действительности, но до тех пор пока полностью не осознаем свое эго, мы обречены жить в воображаемом мире. Путь к правде, путь к успеху начинается с осознания. Как только вы станете осознавать свое эго, то станете понимать игры и проделки, которые оно с вами выделяет. К примеру, эго создает разницу (полярности) хорошего и плохого. Ваше суждение о происшествии, хорошее оно или плохое, определяется тем, хотели вы или нет получить результат от этого происшествия. Желаемый результат является функцией эго. Здесь нет хорошего или плохого, здесь есть только «суть».

Как нам узнать, что это правда? То, что хорошо для одного человека, может быть плохо для другого.

Отсюда следует выражение: «Что для одного яд, то для другого — чашка чая». Возьмем в качестве примера экстремальный случай. Смерть любимого человека причиняет огромную боль многим людям. В действительности, боль утраты может продолжаться всю жизнь. Но что бы было, если бы влюбленные, страдая от тяжелой боли, молили Бога о своей смерти? Разве бы они не приветствовали ее? Разве смерть не была бы для них благом? В действительности, в некоторых религиях и культурных традициях смерть — это повод для праздника.

Другим экстремальным примером может служить физическое извращение. На вас произвело бы тягостное впечатление высказывание кого-либо о добродетельном влиянии физических извращений, но если бы вы сами вступили в контакт с мазохистом, то взглянули бы по-другому на ситуацию. Они не только видят положительные стороны физического извращения, но и сами могут испытать оргазм в результате боли! Так что же, это хорошо или плохо? Как бы то ни было, наше эго даст нам на это ответ. Тогда наше эго — это источник самой большой боли и страданий, которые нам приходится испытывать в этом мире, и до тех пор, пока мы не осознаем это, мы будем оставаться его (эго) жертвами. Наше сознание, наше понимание того, в какой большой мере эго управляет нами, выводит нас на путь обретения власти над собственным эго, так что мы больше не должны быть его рабами.

Мы уже исследовали один из способов порабощения нас эго с помощью полярного миража плохого и хорошего. Давайте рассмотрим некоторые другие способы того, как необузданное эго мучает нас и препятствует достижению нами успеха. Ранее уже упоминалось, что эго — это тихий (слабый) голосок, который говорит с нами. Человек, воистину не осознающий его, верит, что ведет беседу с самим собой или размышляет про себя. Это часть уловки, которую применяет эго, чтобы «усыпить» нашу бдительность. Поскольку люди во многих отношениях похожи друг на друга, то, возможно, ваш внутренний голос говорит вам те же самые вещи, что мой голос говорит мне. Например, когда я знаю, что нужно выполнить какое-то дело, по отсутствию «ощущения» того, как справиться с ним, то голос эго может начать говорить.

Однажды я совершал поездку, посещая различные торговые офисы (филиалы), входящие в сферу моего обслуживания (руководства). В планы входил перелет из Филадельфии в Колумбию, Огайо, встреча с одним из подотчетных мне менеджеров, взятие напрокат автомобиля и поездка на нем в Луисвилль, Кентукки. Вылет самолета в срок откладывался, поэтому неудивительно, что я прибыл в Колумбию к девяти часам вечера. Затем на пути в Луисвилль мы попали в дорожную пробку, и трехчасовая поездка растянулась на четыре с половиной часа. К тому времени, когда мы зарегистрировались в отеле, распаковали вещи и устроились на ночлег, было два часа ночи. Встреча была назначена на 7:30 утра, это предполагало, что я должен был проснуться в 6:30. Мысль об этом нагнала на меня еще большую, чем была, усталость, и тут мое эго выдвинуло удачную идею. «Ты — региональный менеджер. Ты можешь делать все, что хочешь. Кто смеет задавать тебе вопросы? Твоя работа трудна и тебе нужен сон, любой может это понять. Ты не занимаешься преподаванием, поэтому если придешь на встречу не вовремя, ничего не случится». Все это звучало хорошо, но моя профессия (должность) являлась образцом для подражания других менеджеров, а ответственность данной миссии все еще затмевала замечательные поводы для того, чтобы остаться в постели. Как это будет выглядеть, если руководитель не сможет прибыть на встречу вовремя? Какое сообщение мне следовало бы передать, если я собирался идти на встречу в другое время, хорошо одетым, полным сил и энергии и в хорошем настроении. Когда все логические доводы (причины) не смогли сбить меня с правильного, по моему убеждению, пути, эго поставило передо мной проблему выбора из двух вариантов. Оно выставило свое секретное оружие, которое всегда пускало в ход в прошлом. Тихий голосок сказал: «Сии восемь часов, ты заслужил это!». Несмотря на весь мой самоанализ, самонаблюдение и сознательность, эти слова зывали ко мне, подкрепляя мое желание подчиниться им. Тогда я вспомнил, сколько раз эти слова подводили меня, приводя к беде. Я помнил слова своего тихого голоса (эго), которые последовали после того, как я услышал его логически — разумный довод — «я заслужил это». После того как я внял его совету и поступил так, как «заслуживал», тихий голосок тогда заворчал: «И ты — руководитель? Ты — образец для подражания? Ты — самый худший пример лидера и образца для подражания, который я когда-либо видел! Тебе должно быть стыдно за себя, за свое опоздание, за то, что извлекаешь выгоду из своего служебного положения. Ты считаешь научить людей добиваться успеха, а не поражения. Что за неудачник!».

После услышанных слов я изменил отношение к самому себе и впал в депрессию. И что хуже всего, я имел обыкновение срывать свое раздражение на окружающих людях, ворча на них за безответственное поведение. Неудивительно, что они терпели неудачи. «Что за сборище неудачников», — думал я. В психологической терминологии такая ситуация носит название проекции

(реакции), в результате которой вы упрекаете или обвиняете окружающих в собственных проступках.

Здесь важно отметить, что эта игра действует в любых ситуациях, независимо от того, сознаете вы это или нет. Если вы стоите посреди футбольного поля во время игры, не слишком удивляйтесь тому, что вас собьют с ног. Отсутствие у вас осознания процесса игры не защитит вас от ее последствий. Единственный способ сохранить безопасность состоит в том, чтобы понять, что игра всегда находится в развитии. Это даст вам возможность занять защитную позицию, особенно, когда обнаруживаете себя втянутым в середину игры под названием «ты заслуживаешь этого». Это также уберет вас от неожиданных ударов (судьбы), которые так часто случаются. И когда вам представится возможность, поскольку будете осознавать процесс игры, сможете перейти в наступление и одержать победу. Это — один из важных компонентов успеха. И этим компонентом является осознание. Она представляет собой разницу между пребыванием в состоянии разбуженного сознания или сознания спящего. Это жизнь, а не просто существование!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

На протяжении всей жизни мы заняты поисками того, чем всегда обладали!

Путь к правде, путь к успеху начинается с осознания.

Осознавать — значит быть живым!

17

Духовные образы успеха

Все проблемы в жизни происходят из-за того, что мы отказываемся некоторое время спокойно посидеть в своей комнате.

Блез Паскаль

Наверху происходят те же самые процессы, что и внизу. Атом существует так же, как и Вселенная, микрокосм — так же, как макрокосм. Процессы, происходящие во внутреннем мире, имеют место и во внешнем. Существует множество способов, чтобы выразить эту мысль, но все они сводятся к одному и тому же — все в нашем мире несомненно и необъяснимо взаимосвязано и зависит от всех происходящих в мире процессов. Вот почему вы должны сначала добиться успеха в своем внутреннем мире, а затем успех спроецируется вовне, чтобы его увидел весь мир. Этот процесс может произойти и прямо противоположным образом, но будет намного труднее поддерживать его ход. Причина трудности в том, что мы начинаем верить газетным заметкам, повествующим, какими замечательными качествами мы обладаем. В результате необузданное эго становится сильнее и преследует свою цель, а мы становимся более и более эгоцентричными. Вскоре за этим последует отсутствие успеха. Вот почему некоторые люди достигают только кажущегося успеха, но не могут не потерять его. Начинается саморазрушение. Человек, не примирившийся с этой ситуацией, испытывает все неприятные последствия.

Считается, что человек состоит из трех основных частей — физической, умственной и духовной. Если успех не ощущается и не превалирует во всех трех областях, он не может быть длительным. Из этих трех сфер духовная является той, которая обычно ускользает от человека. Это происходит потому, что она наименее осязаемая.

Нас запрограммировали таким образом, что «действительность» можно постичь с помощью наших органов чувств. Наше физическое тело, очевидно, существует для нас, поскольку мы можем ощутить его всеми своими органами чувств. О существовании умственной части мы знаем благодаря тому, что мы постоянно думаем. Но духовная составляющая остается совершенно неуловимой. Обычно она действует на подсознательном уровне в сфере, находящейся за пределами наших пяти органов чувств до тех пор, пока мы не станем осознавать ее и не выведем на уровень нашего сознания. Тогда мы начинаем ощущать ее на уровне сознания. Духовность не обязательно религиозна, хотя и может

быть таковой. Какую бы форму для вас она ни приняла, я верю, что ее сущность заложена в трех основных компонентах.

Первый компонент: каждый из нас состоит из множества уровней материального и нематериального существования, ни один из которых не является нами полностью: все эти уровни составляют нас, чтобы господствовать или управлять.

Второй компонент: мы все взаимосвязаны друг с другом и со всем остальным в этой Вселенной. Воздействие на одного человека оказывает воздействие на всех остальных.

И третий: существует некая сила или объективная реальность, которая значительно больше чем мы сами. Мы просто часть единого целого, и благодаря этому целое ощущается и становится для нас реальностью. Я пришел к пониманию одной вещи: в действительности существует невероятное количество парадоксов, которые являются реальностью. Даже если мы — только часть целого, элемент Вселенной, внутри нас заложено целое. Внутри нас находится целая Вселенная. Длительный успех зависит от понимания этого духовного принципа.

Одним из способов испытать это является медитация. Многим людям, принадлежащим к западной культуре, кажется, что медитация принадлежит к области «таинственного» мира. В результате очень немногие люди открыто признаются, что занимаются медитацией, но вы бы поразились, какое большое количество людей на самом деле предается этому занятию, особенно те, кому сопутствует успех. В действительности их не заботит, является ли медитация общественно приемлемой. Им известна лишь польза, которую они извлекают из занятий ею. Занятия медитацией успокаивают и умиротворяют. Они способствуют оживлению, придают ощущение безопасности. Впечатляющее воздействие, которое медитация оказывает на стресс, способствуя его прекращению, — достаточное основание для того, чтобы применить ее на практике. Большую важность представляют собой пронизательность и интуиция, которые вы можете испытать при занятиях медитацией. Они могут послужить причиной коренных изменений в вашей жизни и на долгие годы могут уберечь вас от тяжелого труда и страданий. Но медитация требует практики.

Мне бы хотелось сразу же велеть вам сесть, закрыть глаза и немедленно начать заниматься медитацией, чтобы на собственном опыте ощутить внутренний, неизведанный мир, находящийся в глубине вас. К сожалению, это нелегко сделать, но вот как следует начать. Вначале, когда вы закроете глаза, то услышите то же самое бормотание в голове, которое ощущаете с открытыми глазами, только хуже. Когда ваши глаза открыты, то, по крайней мере, вы можете видеть предметы, отвлекающие вас от постоянного бормотания. Когда глаза у вас закрыты, то все, что вы испытываете, — это бесконечный поток мыслей, проходящий через ваш мозг. Как уже говорилось, мы обдумываем в уме свыше 150 тысяч мыслей в день, и 90% из них — те же самые, что вчера. Большую часть времени эти мысли едва появляются. Они неожиданно возникают и исчезают. Это выглядит почти как показ быстро сменяющихся слайдов. Когда мысль привлечет наше внимание, мы устанавливаем контроль над нашим разумом и некоторое время обдумываем ее. Если мы не владеем навыками концентрации, в которой нуждаемся для того, чтобы продлить этот контроль, в нашем мозге молниеносно появляется другая мысль, и он вновь вступает в активную работу.

Ясновидящий Дипак Чопра, которого я уважаю, говорит о душе, находящейся в пространстве между нашими мыслями. Между появлением каждой новой мысли находится мгновение молчания, и цель медитации — продлить это молчание более чем мгновение. Это позволяет нам проникнуть на уровень высшего сознания. В этом духовном пространстве лежит бесконечная мудрость и поле безграничных возможностей, как утверждает Дипак Чопра. Но вам не попасть туда за один день. Постепенно, с большей и большей эффективностью вы обретете контроль над своими мыслями и начнете контролировать «проектор слайдов».

Существует множество методов, которыми вы можете воспользоваться, и важно не то, что их много, а факт что вы используете один из них. В медитации существует множество путей, ведущих во внутренний мир, но каждое путешествие туда начинается с совершения первого шага. Я поведаю вам о процессе, который мне помогает. Первое, что необходимо и чем я должен обладать — это намерение. Если для занятий медитацией не применять решительных усилий, то это — пустая трата времени. Подразумевается, что следует найти подходящее место и выбрать подходящее время. У меня пятеро детей и отыскать спокойное время и место и доме, когда они бодрствуют, практически невозможно. Поэтому я занимаюсь медитацией до их пробуждения. У меня в гостиной есть удобное легкое кресло, так что я сажусь в него и закрываю глаза.

Я сижу прямо, наклонив голову вперед, упираясь подбородком в грудь, и делаю три глубоких очищающих вдоха, чтобы отметить начало моего прихода в свой внутренний мир. Я концентрируюсь на ощущении воздушного потока, проникающего в ноздри, и сосредотачиваюсь на дыхании. Затем я направляю свое сознание к подошвам ног и ощущаю, как они покоятся на полу. Я представляю корни, выходящие из моих стоп и устремляющиеся глубоко в землю. Я представляю, как они оборачиваются вокруг пульсирующего большого кристалла, который олицетворяет вибрирующую жизнь земли. Наука говорит нам, что все подвержено вибрации, и вы, проникая в эту вибрацию, можете ощутить объект вашего внимания. Я делаю это для того, чтобы «погрузить» себя в духовное переживание физического материального мира. Это приводит меня к соприкосновению с землей, находящейся подо мной. Я представляю, как поток позитивной энергии из пульсирующего кристалла входит в мое тело сквозь стопы и движется вверх через все мое тело к верхней части головы. Оттуда он изливается наружу, чтобы покрыть меня защитным полем позитивной энергии, которая на протяжении всего дня отгоняет любые негативные мысли, энергетические потоки или эмоции, находящиеся в поле моего влияния.

Затем я представляю пульсирующий шар белого цвета, изливающий на меня сверху мощные лучи позитивной энергии, которые омывают меня. Этот белый свет поглощает все мое тело и исцеляет меня. Он устраняет любую негативную энергию, которой я могу обладать в тот момент, и смывает ее через мои ноги вниз, глубоко в землю. Очень часто это ощущение бывает таким полным и умиротворяющим, что на моем лице появляется улыбка.

Затем я понимаю, что пульсирующий кристалл внизу и пульсирующий белый шар надо мной вибрируют или пульсируют с одной и той же частотой. Затем я синхронизирую собственное сердцебиение, свою вибрацию до тех пор, пока я, мир надо мной и земля ниже меня не станут единым целым. Все три мира синхронизированы и пульсируют с одинаковой частотой. Я на уровне сознания ощущаю себя частью целого, составной частью всего этого. Придя к такому пониманию, я переключаю свое внимание на дыхание, чувствуя, как воздух входит и выходит наружу. Все это время мои глаза закрыты, и я пытаюсь успокоить ход своих мыслей. Я концентрируюсь на дыхании, чтобы устранить неподдающееся контролю бормотание и моем головном мозге. В самом начале сосредоточиться на процессе; дыхания было почти невозможно. Как только я попытался переключить свое сознание на дыхание, мысли продолжали бороться за свое пространство, за свое существование. Но каждый раз, теряя концентрацию, я возвращался к этому состоянию, чтобы сосредоточиться на вдохе и выдохе. Я не могу вам сказать, насколько разочаровывающей была попытка успокоить свой разум на первом занятии медитацией, когда я попытался осуществить это, но после многократных повторений ситуация улучшилась.

Вот почему для медитации так важно стремление. Ваши разум и мысли проверяют вашу решительность и твердость характера. Хорошие новости в том, что с каждым разом выполнение этой процедуры (концентрации) становится все легче и легче. Это дело практики. Очень часто учителя предписывают прибегать к помощи «мантры», чтобы справиться с этой трудностью. Мантра — это звук, слово или серия звуков и слов, которые не имеют смысла, но дают вашему внутреннему голосу указание действовать. Мантра укрощает ваш внутренний голос, чтобы помочь вам создать впечатление того, что вы пытаетесь достичь, вместо постоянного бормотания, которое привык производить ваш внутренний голос и которое мешает вашей практике в медитации.

Также говорят, что у каждого из нас есть личная мантра, которую могут помочь открыть духовные учителя. Моя мантра — это слово «ритхи». Я не пользовался услугами духовного учителя, чтобы найти мантру. Она пришла ко мне только однажды, во время медитации. Я не часто пользуюсь этим словом, но когда мне приходится это делать, соотношу слоги слова с моим дыханием. Когда я делаю вдох, мой внутренний голос произносит «ри», а когда выдыхаю, то «тхи». Мне известно, что у слова «ритхи» нет значения, оно лишь помогает мне сосредоточиться, когда щебетание не поддается контролю. Как только вы сконцентрировались на процессе дыхания и успокоили свой разум, доведя его до состояния чистого листа, вы начинаете представлять себе движение, происходящее внутри вашего тела и направленное к середине вашего существа. Как только ваше медитативное состояние примет более глубокий характер, вы естественным образом перестанете осознавать свое дыхание, и войдете в свой внутренний космос. Вы поймете, что оказались именно там, поскольку одна ли будете способны ощущать свое тело, и чем глубже вы погрузитесь, тем менее вы будете ощущать свое физическое присутствие. Как только вы окажетесь в своем внутреннем мире, то даже с закрытыми глазами сможете сконцентрировать свое внутреннее зрение, чтобы увидеть картину вашего внутреннего мира. Обретя достаточную практику, в конечном итоге вы увидите внутри себя то же

зрелище, что и при взгляде на полуночное небо. Сверкающие, танцующие вспышки света, которые вы видите наверху, — это те же самые знаки, которые можно разглядеть, когда погружаетесь глубоко в себя. Обширное пространство непознанных миров находится не только снаружи, но также внутри нас.

Вселенная присутствует как вокруг нас, так и внутри нас. В центре этой внутренней Вселенной находится яркий пульсирующий свет, который все больше увеличивается в размерах, когда ваше медитативное состояние становится все глубже. В какой-то момент свет становится настолько ярким, что охватывает вас, и вы ощущаете умиротворение, которое невозможно выразить словами. Когда это в первый раз произошло со мной, я испытал такое умиротворение и радость, что слезы выступили у меня на глазах. Я ощутил это состояние всем своим телом, и показалось, что в следующее мгновение оно (мое тело) начало вибрировать. Должен признаться, что это ощущение настолько приятно, что я даже испугался и поспешно прекратил занятие. Но воспоминание об этом ощущении навсегда останется со мной. Оно было самым умиротворяющим, самым полным и самым волнующим, что мне когда-либо приходилось испытывать в своей жизни.

Я думаю, что важно заметить: хотя у меня есть опыт медитации, я только новичок в этом деле. Несомненно, что я еще не достиг совершенства, и я еще только начинаю испытывать чудеса моего внутреннего мира. Многие гуру, монахи и другие люди, которые занимаются этим духовным упражнением, достигают более высоких уровней состояний сознания. Я только рассказал о своем опыте. И вопреки мнению других людей вы не должны брить себе голову, надевать оранжевую мантию или вести образ жизни отшельника для того, чтобы предаваться медитации. После тренировок этого состояния становится достичь очень легко. Вы не должны уединяться в монастыре или храме, а можете заниматься медитацией прямо у себя дома.

Я думаю, что важно не ставить цели для своих занятий медитацией. Я верю, что у вас должно быть стремление медитировать, но вы должны верить, что секрет вашей медитации раскроется вам в должной форме и в должное время. После того как я избавил свой разум от непрерывного, неконтрольного говорения, я по пытаюсь обрести какую-либо особенную мысль или намерения, но также не прекращаю доступ мыслей в свой мозг. В действительности, я обнаружил, что мысли, которые пришли ко мне в расслабленном состоянии, обычно превращаются в блестящие интуитивные озарения. Многие из них вы прочитали в этой книге. Когда это происходит, я с особой старательностью пытаюсь запомнить их и записать после прекращения медитации. Много раз случалось, что при написании этой книги я пользовался идеями, которые записал после сеанса медитации, но сразу не понял. Но в мою задачу входит облечь эти мысли в простые и ясные слова, так, чтобы вы могли опробовать плоды их обучающей силы.

Я пришел к пониманию того, что я всего лишь проводник, репортер определенного сорта, которому дают образ или понимание и на котором лежит ответственность облечь эту картину в слова, так, чтобы вы тоже смогли ее «увидеть». Мне грезилась и самые настоящие сны во время занятий медитацией, но это случалось не- часто. Однажды во время одного из таких сонных состояний я воскресал в памяти концепцию, которую я написал для этой книги, и я помню, насколько трудно было объяснить идею, хотя она и была мне ясна. Мне хотелось, чтобы можно было вспомнить ее суть, но может быть, именно изображение концепции убедило меня в том, что книгу опубликуют и она выполнит свое предназначение — изменит жизнь людей. Будущее покажет.

Когда вы пребываете в состоянии медитации, я убежден, что важно выходить из него медленно, не сразу. Я не знаю почему, но чувствую, что опасно, погрузившись в глубокое состояние медитации, быстро выходить из него. Я просто возвращаю сознание, чтобы понять, что нахожусь в гостинице, а затем ощущаю свое тело, находящееся в кресле. Со все еще закрытыми глазами я делаю три очищающих вдоха, чтобы завершить процесс, который я начал. Затем я медленно открываю глаза и вынужден быстро протереть их, чтобы сконцентрироваться на окружающей обстановке. Одна вещь становится очевидной для меня, когда я открываю глаза. Все вокруг кажется ярче. Я уверен, что у кого-то найдется этому логическое объяснение, но мне хотелось бы верить, что всякая реальная обстановка в действительности выглядит обыденной, так же как и окружающий мир постоянно кажется тусклым, а не ярким.

Все это может показаться вам странным, и вы можете воспринять медитацию как что-то сверхъестественное. Но я уверяю вас, что она совершенно естественна. В действительности преимущества достаточно очевидны, вы уже их испытывали в процессе медитации. Молитва — это одна из форм медитации и также является сном во время дня. Я уверен, что вы прибегали к выполнению одной из этих форм или их обеих. Любое состояние бытия, которое успокаивает

говорение в вашем мозге, даже одну постоянную мысль, представляет собой форму медитации.

Понимание, что существует что-то по ту сторону повседневного мира ощущений, открывает для вас королевство бесконечных возможностей. Самая большая граница непознанных миров находится не в окружающем пространстве, а во внутреннем космосе. Понимание того, что вы являетесь центром Вселенной и в то же время — мельчайшей ее частицей — в этом и заключается парадоксальная мудрость. Ее простота, вот что делает это таким сложным и запутанным, а еще — интригующим.

Поскольку духовность необходима для длительного богатства и успеха, угадайте, кто его враг №1. Верно, это эго! Эго процветает на обмане и путанице и сопротивляется укрощению. Это подобно существованию под контролем, и любая угроза установления контроля будет встречать сопротивление. Вот почему так трудно, первоначально, при медитации успокоить постоянное говорение в вашем мозге. Многие люди сравнивают поведение эго с повадками возбужденной обезьяны. Если вам приходилось наблюдать обезьяну в зоопарке, вы видели ее непрерывную болтовню, когда она перепрыгивает с дерева на дерево, и это во многом напоминает непрерывное говорение эго, когда оно перескакивает с одной мысли на другую. Обезьяна подбирает кусочек фрукта, надкусывает его и подбрасывает в воздух, затем хватается банан, съедает половину и бросает в воздух. Во многом точно так же эго наполовину вникает в мысль, а затем перескакивает на другую идею, которую тоже не обдумывает. А вы удивляетесь, почему ваша жизнь такая запутанная? Уберите обезьяну подальше из поля зрения, смотрите на нее, как на недисциплинированное существо. Уровень эго, представляющий часть вас самих, ждет, чтобы подчиниться вам, и пришло время совершить это прямо сейчас!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Внутри нас находится целая Вселенная.

Самая большая граница неоткрытых миров лежит не во внешнем космосе, а во внутреннем.

18

Эмоциональное богатство

Победа над собой является величайшей из всех побед.

Платон

Всего десять минут нам требуется, чтобы отыскать недостатки у других, а в себе нам не удается обнаружить их и за всю жизнь.

«Части и частицы», январь 1999 г.

На протяжении многих лет мне приходилось встречать большое количество одаренных личностей, которые утратили заслуженный успех из-за своих эмоций. Одной из элементарных ошибок, ведущих к этому, является приход в бизнес в связи с решением, основанным, главным образом, на эмоциях. В разгар нахлынувших на нас чувств мы неизменно принимаем неверное решение. Здесь важно указать, что я не касаюсь «чувства» или интуиции, которые мы можем применить при заключении деловой сделки или когда оговариваем ее условия. Я говорю о принятии вами решения в тот момент, когда вы чувствуете себя рассерженными, недооцененными, обманутыми, испуганными или даже счастливыми, уверенными (самонадеянными) или удачливыми. Я понял, что ощущение этих эмоций может быть обычным делом в любой момент дня, но интенсивность эмоций управляет возможностью принимать важные решения. Если ваши эмоции «включаются в игру», если вы испытываете какую-то эмоцию на повышенном уровне (позитивном или негативном), то отложите любые важные решения, связанные с бизнесом, или иные дела до тех пор, пока эмоции больше не будут «в действии».

Мне пришлось однажды слышать это изречение, а потом я слышал его тысячи раз: «Это дело принципа». Для меня, лучше выразить его по-другому: «Это вопрос удовлетворения избалованного ребенка внутри меня!». Существует не так уж много избалованных детей, которым удалось достичь большого успеха. Есть огромная разница между тем, чтобы совершать то, что, как вы «думаете»,

является правильным, или то, что, как вы «чувствуете», является правильным. В торговом бизнесе, который является, прежде всего, бизнесом эмоций, вам время от времени приходится сталкиваться с грубым покупателем или торговая компания производит перемены, которые способствуют началу водоворота эмоций. Ко мне подходили продавцы и жаловались: «Это нечестно!», а я говорю: «Может быть и нет». Они говорят: «Это неверно!», а я говорю: «Может, и нет». Продавцы говорят: «Это дело принципа!», а я отвечаю: «Может быть и нет!».

Я часто рассказываю им историю о пешеходе, который ждал появления зеленого света на светофоре, чтобы перейти улицу, запруженную автотранспортом. Когда в конце концов свет поменялся на зеленый, пешеход заколебался, поскольку машины не прекратили движение. Затем тихий голосок сказал ему: «Это нечестно. Это дело принципа. Горит зеленый свет, и ты поступаешь правильно». Итак, пешеход начал переходить улицу и попал под машину. Что же хорошо на самом деле: честность или принцип, стоящий вам успеха и счастья, которые принадлежат вам по праву? Неизменно, из-за интенсивного наплыва эмоций вы не можете видеть происходящее ясно. Лучше дождаться, пока утихнет эмоциональная буря, перед тем как принимать какие-либо важные решения, а то как бы вам не стать жертвой этого тихого голоска, который сам же после принятия решения назовет вас идиотом. Лучше не подвергать свою жизнь опасности: пара часов или пара дней не сыграют большой роли. Помните, у события существует три стороны: ваша версия, версия ваших соперников и истина. Отыщите истину, а затем принимайте свое решение.

Говоря об истине, можно сказать, что каждое решение, которое мы принимаем, имеет эмоциональный и рациональный компоненты, поскольку мы являемся эмоциональными и разумными существами. Определенные решения требуют, чтобы вы находились больше под влиянием одного, чем другого. Каким образом вы узнаете, когда уделять больше внимания эмоциональной, а когда рациональной составляющей? В торговом менеджменте у нас существует то же самое затруднение; касается оно предъявляемых к торговому менеджеру требований быть руководителем и менеджером в одно и то же время. Как вы узнаете, когда быть больше одним и меньше другим? Практический интуитивный опыт заключается в том, что вы руководите людьми и управляете вещами. Таким образом, когда вы имеете дело с фактами и цифрами, то должны прибегать к вашему рациональному разуму, а имея дело с людьми — к эмоциональным интеллектуальным способностям, но вы заметите, что во всех случаях используете свой интеллект. Вы не сможете достичь долговременного успеха, воспользовавшись только одной составляющей, вам необходимы обе. Чтобы стать успешным, частично потребуются принятие умных бизнес-решений (рациональное мышление), и, поскольку ни одному человеку не удастся обрести успех собственными силами, то другая часть достижения успеха потребует разумных решений, касающихся людей (эмоциональная составляющая мышления). Мне хотелось бы прояснить возможные неверные представления о том, должны или нет участвовать эмоции в процессе принятия решений. Истина в том, что эмоции всегда будут задействованы, так как они являются частью нас самих. Я веду в этой главе размышления о большом количестве одаренных людей, с которыми мне приходилось встречаться. Они способствовали своему саморазрушению, поскольку принимали решения во время самых эмоциональных периодов своей жизни.

Один из ярких тому примеров произошел с человеком, к которому я питал глубокое уважение. Его звали Джефф. Джефф был примерно на десять лет моложе меня, зарабатывал около пяти тысяч долларов в неделю и был менеджером государственной торговли, когда я еще был новичком в своей компании. Джефф был воплощением образа торгового менеджера и предпринимателя. Несмотря на свои годы, он был умен и обладал знанием людей, которое трудно бывает найти. Однажды компания решила укрепить свое положение на рынке с помощью перевода некоторых торговых менеджеров из одного из успешно работающих подразделений. Причина заключалась в том, что мы не имели достаточной прибыли. Продажи вроде бы росли, но они не превращались в достаточную прибыль. Джефф почувствовал нависшую над ним угрозу. У него было предчувствие, что его сместят или понизят в должности в ближайшее время, и у многих других менеджеров было то же самое. Они начали конкурировать друг с другом, и это продолжалось до тех пор, пока они не уволились все вместе. Я был удивлен, поскольку эти люди были моими коллегами. Это были люди, мои товарищи и мои учителя. Я был единственным, кто остался. Они спросили у меня: «Почему ты остаешься?». И а что я им ответил: «А почему вы уходите?». Они привели мне множество оправданий в качестве извинений, но ни один из этих доводов не выглядел для меня разумным. Звучит иронично, но именно то, чему Джефф учил меня, заставило меня остаться. Когда я поднимался по служебной лестнице компании, он однажды отвел меня в сторону и сказал: «Не важно, что произойдет, но никто не сможет забрать у тебя способности, которые ты проявил в торговом менеджменте». Я рассчитывал, что если руководство решило уволить меня или понизить в должности, то, очевидно, это было ошибкой с их

стороны. Мудрые слова Джеффа спасли меня от совершения серьезной ошибки в бизнесе, но это не могло спасти его самого. Задействованы были его эмоции. Все было очень сложно и запутано.

Через пять месяцев после своего ухода Джефф попросил меня помочь ему с переездом, так как он утратил свои права на жилье, поскольку не смог платить за него. Когда я помогал ему, то задал вопрос, который не давал покоя последние пять месяцев: «Джефф, какова была истинная причина твоего ухода?». Его ответ поверг меня в шок. Он сказал: «Я просто не мог больше содержать свою семью на пять тысяч долларов в неделю». Разговор принимал запутанный характер. Сейчас я понимаю меньше, чем до того, как я задал Джеффу вопрос! В один прекрасный день я понял. Ответ Джеффа был абсурдным, и я понял: Джефф поверил в это, чтобы сжиться с ошибочным решением.

Изучая торговое дело, вы поразитесь тому, что люди принимают решения о покупке товаров, основываясь на эмоциях, и только затем рассматривают перспективу и выгоду от приобретенного, чтобы дать разумное объяснение своему решению. Джефф поступил также, но его решение было настолько иррациональным, что он ухватился за что-то, во что он мог поверить, чтобы дать разумное объяснение. Вы можете представить, что не способны содержать свою семью, зарабатывая пять тысяч долларов в неделю? Это очень важный урок, но он многому научил меня. Сегодня я отказываюсь принимать решение, когда в моем сердце идет напряженная борьба. Ведь тогда я неизменно принимаю решения, о которых приходится потом сожалеть.

Другая причина не принимать эмоциональных решений заключается в том, что принятое решение никогда не будет действительно вашим. Что я под этим подразумеваю? Когда вы находитесь в состоянии повышенной эмоциональности (негативной или позитивной), то заключение, к которому вы приходите, очень часто является результатом испытываемых вами эмоций. Когда вы рассержены, вы можете захотеть отомстить. Когда напуганы, можете захотеть убежать, а когда испытываете чувство ликования, можете почувствовать себя всемогущим. Важно понять, что без осознания тех заключений, к которым вы приходите, когда ощущаете повышенную эмоциональность, что они являются следствием не вашей хорошей способности понимать, а результатом того, как вы чувствуете. И поскольку заключения являются результатом того, как вы чувствуете, то они укрепляют власть, которой обладают над вами эмоции. Если ваши эмоции властвуют над вами, тогда решения принимают они, а не вы. У вас есть эмоции, но вы сами не эквивалентны им. Эмоции — это то, что вы испытываете, но не то, кем вы являетесь.

Вдобавок, очень часто мы ощущаем эмоции, основанные на нашей реакции на человека, место, или предмет. Один лишь факт, что без этих стимулов мы чувствовали бы себя не в своей тарелке, должен быть достаточным основанием для того, чтобы не принимать никаких решений, основанных на этих эмоциях. Когда люди, места или предметы заставляют вас чувствовать себя определенным образом, они обладают властью над вами. Поэтому любое решение, принятое вами, в действительности принадлежит им! Позволить этому произойти — значит согласиться на определенную форму рабства. Это значит согласиться стать жертвой. Не думаю, что это входит в ваши намерения. Сейчас вы знаете, что больше не должны быть тем, кого постоянно обманывают и наказывают. Это подобно тому, как хулиган выбирает слабого, незащищенного человека; он поступает так потому, что может так поступать. Верите или нет, но есть люди, которые знают, что заставляя вас испытывать определенные эмоции, они тем самым обретают над вами власть. Вот где знание сбивается с пути: люди посредством ваших эмоций манипулируют вами, чтобы заставить вас действовать так, как им хочется. Подобно марионетке на ниточке, они используют ваши эмоции против вас. Они используют ваши эмоции, чтобы использовать вас.

Ваши эмоции — результат ваших убеждений, а ваши убеждения не всегда верны. Во что бы вы ни верили — все это основано на ваших знаниях. Где вы приобрели свои знания? У других людей. Вы должны учитывать: что-то, чему вас учили, может быть неверным. Если вы обнаружите, что-то, что, как вы «знаете», оказывается неверным, то придется переменить убеждение, которое затронет и ваши эмоции, связанные с ним. Например, когда я был молод, то был убежден, что несимпатичен. Так, если кто-то называл меня некрасивым, я чувствовал себя обиженным и подавленным, потому что верил, что это правда. Сегодня, сейчас я понимаю, что являюсь привлекательным, и если бы кому-нибудь и пришлось в голову назвать меня некрасивым, то это не произвело бы на меня ни малейшего эффекта, а наоборот, заставило бы удивиться, все ли в порядке со зрением у этого человека.

Здесь есть важное замечание. Когда люди или вещи вызывают у вас негативную эмоциональную реакцию, то это происходит из-за того, что они вторглись в ваше убеждение, которое вы считаете истинным. Таким образом, чувство обиды, оскорбления, опасности, низкой самооценки и так далее —

это результат высказывания людей по поводу того, чего вы уже опасаетесь и верите, что это правда. Никому не под силу заставить вас чувствовать что-либо. Вы сами, посредством ваших убеждений, полностью контролируете все свои чувства. Никто не может заставить вас что-либо почувствовать без вашего на то разрешения. Итак, если кто-то о вас что-то говорит, и это обижает вас, то это не он или она наносят вам обиду, а вы сами. Обретение контроля над вашими эмоциями — это первый большой шаг на пути к пробуждению. Когда вы будете чувствовать себя определенным образом по отношению к кому-то или чему-то, то должны немедленно посмотреть в зеркало и задать себе вопрос: «Почему?». Если вы вновь продолжаете прибегать к этому вопросу, состоящему всего из трех слогов: «Почему?», то это приведет вас к осязаемому сознанию и просветленности.

Постепенное осознание самого себя включает знания и искусство детектива, ведущего расследование. Ключами к разгадке являются ваши эмоции. Ваши убеждения относительно самого себя обычно так хорошо закреплены, что часто бывает очень трудно отделить правду от запрограммированных в вас «истин», которые в действительности таковыми не являются! Ваши эмоции, ваши реакции по отношению к людям, местам, вещам и их взаимодействиям дают вам понимание о вашей действительности, основанной на том, во что вы верите. Подтверждение того, что ваша действительность и истинная реальность — это одно и то же, обеспечит вас Огромной проницательностью и преимуществом, необходимым в вашем бизнесе. По этой причине познание самого себя — это необходимая предпосылка для любого, кто мечтает достичь подлинного, долговременного финансового успеха.

Поэтому все, что я написал и в этой главе, основано на предположении о том, что вы разрешили себе ощущать свое превосходство. Когда исследование ваших эмоций и ваших убеждений положило начало их существованию, старая преграда, мешающая чувствовать себя свободно, заслонила вам путь. Вместо того чтобы рассматривать наши эмоции просто как доказательство наших внутренних убеждений, мы выносим свои суждения о них. Мы формируем свои суждения о наших чувствах: хорошие они или плохие, и мы уже обсуждали, каким образом это воздействует на наш собственный мир. Поймите: ощущения не бывают правильными или неверными, они просто присутствуют. Как только мы предпринимаем действие, основываясь на этих чувствах, то тогда наступает время для вынесения соответствующего суждения. Например: мстительное желание причинить кому-то физический вред не имеет морального значения, если мы не совершили физического действия, и только потом совершенное действие является или хорошим, или плохим.

Эмоциональный барьер, преграждающий путь к свободе чувствовать, особенно трудно бывает преодолеть мужчинам. В раннем возрасте многих мужчин приучили контролировать свои чувства. Нам говорили, не плачь, «как маленький» или «как девчонка». Эта программирование ведет к подавлению многих наших чувств. К счастью, чувствительность допускается обществом хотя бы для женщин. Таким образом, прежде чем мы можем взглянуть на наши чувства, чтобы открыть наши убеждения, мы сначала должны себе позволить чувствовать!

Для некоторых людей следующее упражнение может быть необязательным, но для других это будет иметь решающее значение для их достижений. В начальной стадии вы должны понять свои чувства: сперва мы должны исследовать разницу между тем, как мы «думаем, что чувствуем», и тем, как мы действительно чувствуем. Существует очень простое упражнение, позволяющее обнаружить разницу.

Если ваша фраза начинается со слов: «Я чувствую, что...», то тогда вы выражаете скорее мысль, а не чувство.

Если же вы сосредоточились на слове «чувство», после которого поставите прилагательное в качестве определения, тогда вы выразили чувство. Например: «Я чувствую себя хорошо, плохо; обиженным, счастливым...». Как только вы определили свои истинные чувства, вы готовы совершить следующий шаг.

Другим барьером, который нам следует преодолеть, чтобы понять воздействие, который наши чувства оказывают на жизнь, является устранение самоосуждения. Не судить ни ваших чувств, ни ваших наблюдений над самим собой. Вы должны сломать наш привычный образ мышления, где все подразделяется на две прямо противоположные стороны: хорошее или плохое, верное или неверное. Существует третья точка зрения, с которой следует вести наблюдение за вашими чувствами, мыслями и оценками самого себя. Третьей точкой зрения является простое осознание, осознание того, что это просто путь или способ. Когда ваше внутреннее исследование рассматривается особым образом простым осознанием, то нет необходимости для оправдания или классифицирования. То, что рассматривается, не является ни хорошим ни плохим. Оно просто такое, какое есть! Мы вновь

обращаемся к тому, что не следует осуждать свои мысли и чувства. Когда вы предпринимаете действие, основанное на тех же мыслях и чувствах, тогда и настает момент для вынесения суждения.

Наша потребность классифицировать все на правильное и неправильное порождает страх, который мы можем обнаружить, если глубже погрузиться в то, чем мы являемся. Простое осознание устраняет этот страх и позволяет процессу плодотворно развиваться. Простота этого осознания является причиной того, почему она обходит стороной многих людей. Мы слишком усложняем жизнь, и эта усложненность является одной из подсознательных программ, которую мы вынашиваем в себе. Это одна из причин, по которой многие великие истины ускользают от большинства людей, хотя это, по большей части, довольно простые истины. Избегайте сложности суждения, и особенно осуждения. Смотрите на вещи просто: они таковыми и являются. Если вам это удастся, то вы обретете способность видеть действительность.

Как утверждалось ранее, мудрость и достижения заключены в вопросах, а не в ответах. Итак, какие вопросы вы можете задать себе; вопросы, которые породят открытия, способные изменить вашу жизнь? В первую очередь вы должны понять, что существует бесконечное количество вопросов, которые человек может задать самому себе. Этот процесс займет целую жизнь, но каждая новая серия вопросов постепенно продвинет вас вперед, на уровень высшего самосознания, и вы увидите, что жизнь ваша улучшится посредством взлетов и ограничений. Чем больше количество вопросов, тем большие наступают достижения в жизни. Совершенство — это конечное достижение, и, хотя вам никогда не удастся достичь его на эмоциональном уровне, каждый вопрос делает вас все более и более совершенным. Процесс состоит в уничтожении всего того вреда, который был причинен нам за долгие годы, хотя бессознательно и случайно, и возвращении к тому состоянию совершенства, которое было дано вам при рождении.

Помните, что успех заключается в самой сущности, а не в деяниях. Я мог бы назвать вам все, чем вы должны обладать для завоевания успеха, как это уже сделали другие люди, пишущие на подобные темы. Но если я не помогу вам в процессе становления всех задатков качеств, которые должны у вас присутствовать, тогда это будет пустая трата времени. Кроме того, вы уже точно знаете, что нужно, чтобы стать успешным. Проблема в том, что вы не способны обрести эти качества. Чтобы прояснить трудности, которые вы испытываете, поразмышляйте над следующими вопросами.

Какие поступки, напоминающие взаимоотношения родителей, вы совершили сегодня по отношению к своему супругу, детям, коллегам по работе? Чтобы сделать это действительно интересным, подумайте, совершаете ли вы теперь такие поступки, за которые в юности осуждали родителей? Вы можете даже припомнить клятву, данную вами в молодости, что вы никогда не будете совершать подобных поступков, когда станете старше! Если, тем не менее, вы обнаруживаете, что вы такой же как родители, что еще может доказать вам силу этих влияний в вашей жизни?

Сейчас у вас есть представление о том, в чем заключаются ваши трудности. Эти программы обладают большой цепкостью. Нужно сконцентрироваться, чтобы получить над ними власть. Вот почему желание играет такую важную роль. Без желания у вас будет отсутствовать стимул, чтобы продолжать трудную работу по самоанализу и изменению. Итак, перед тем, как вам продолжать двигаться дальше, вы должны решить, действительно ли вы хотите обрести успех? Действительно ли вы хотите изменить свою жизнь? С чем вы готовы расстаться, чтобы реализовать свои мечты? Если в ваших ответах на эти вопросы отсутствует определенность, тогда нет смысла идти дальше. Вы лишь зря потратите свое время. Но если вы полны решимости, если вы хотите перемен, тогда следующие слова окажутся плодотворными.

В противовес всем современным убеждениям, самым худшим из недугов, которым подвержено человечество, является сон сознания. Вы не знаете, почему вы чувствуете себя так, как чувствуете, не знаете, почему вы поступаете так, как поступаете — короче говоря, не знаете того, кем вы являетесь — в этом и заключается болезнь спящего сознания. Пробудиться для того, чтобы ответить на эти вопросы, — вот в этом и заключается решение, избавляющее от пребывания в состоянии автомата или робота и позволяющее добиться осознания и просветленности. Выход из этой проблемы состоит в том, чтобы изменить жизнь из полной лишений в изобильную. Узнать все, что бы вам хотелось о своем друге, о мире, о Вселенной и об успехе, — все это вы будете знать, когда в конечном итоге познаете самого себя. Это означает — осознавать. Это значит — пробудиться! Это означает — быть живым!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Никто не может вас заставить испытывать какие-либо ощущения без вашего на то разрешения.

Чувства не бывают верными или неверными, они просто присутствуют.

Мудрость и прогресс заключаются в вопросах, а не в ответах.

Самый худший недуг, присущий всему человечеству, — это пребывание в состоянии спящего сознания.

19

Живые мысли

Сегодня вы находитесь там, куда привели вас мысли, завтра окажетесь там, куда ваши мысли повлекут вас.

Джеймс Аллен

Одним из главных понятий, необходимых для достижения успеха, является тот факт, что мысли — явление материальное. Как я могу утверждать такое? Когда этим утром я занимался медитацией, то этот довод открылся мне сам собой, но в действительности я всегда его «знал». Нам известно, что множество невидимых «вещей» реальны, хотя у нас нет конкретного доказательства подтверждения их существования. Проблема в том, что вы полностью полагаетесь на свои чувства в отношении восприятия реальности. Вы упускаете из виду многое из того, что существует в действительности.

Я думаю, что будет полезно привести два примера. Например, мы знаем о существовании эмоций, но нам никогда не удастся их увидеть. Эмоции для каждого человека являются такими же реальными и обыденными, как нос на лице. Но люди могут заметить действия, которые порождаются эмоциями. Шумная раздраженная речь рассерженного человека является реальным физическим доказательством, благодаря которому мы знаем, что эмоции раздражения и гнева существуют. В действительности, подобным образом наши чувства получают материальное воплощение. Мы приводим их в жизнь посредством выражения. Мы можем ощущать их внутри и способны наглядно продемонстрировать их окружающим, но они физически избегают наших пяти чувств. Вы можете сразу же подумать, что мы умеем ощущать эмоцию, которая соответствует нашему чувству осязания. Ощущение эмоции — одно дело, прикосновение — нечто иное.

Другим примером реальности, которую мы не ощущаем своими пятью чувствами, являются разнообразные энергетические волны, наполняющие пространство комнаты, которое мы называем пустым. Пространство, не занятое «материальными» предметами, наполнено волнами энергии, которые абсолютно не определяются нашими органами чувств. Ультрафиолетовые лучи, рентгеновские лучи, звуковые волны, инфракрасные лучи заполняют то, что мы называем пустым пространством. Они реальны, но за отсутствием необходимых рецепторов нам требуется изощренное оборудование, чтобы их обнаружить. Или, может быть, у нас есть рецепторы для этой цели, но они не развиты должным образом. Как бы то ни было, все эти энергетические волны существуют, даже если они «не реальны».

Таким же образом реальны наши мысли. Биологи обнаружили, что когда у нас возникает мысль, организм преобразует ее в молекулу под названием нейропептид. Я полагаю, то же самое верно в отношении эмоций. Далее если это еще не доказано, то в один прекрасный день биологи выявят, что наши эмоции становятся молекулами. Одним из косвенных способов подтверждения этого является то, что наука уже определила: мысли становятся молекулами и производят эмоции. Другим косвенным подтверждением является феномен экстрасенсорного восприятия.

Вы когда-нибудь догадывались, о чем думает человек? Вам приходилось начинать разговор с фразы: «Я знаю, о чем вы думаете...». Приходилось ли вам говорить что-то подобное, а в ответ слышать:

«Это как раз то, о чем я подумал»? Вы когда-нибудь догадывались, слушая собеседника, что он лжет? Как вы узнали об этом? Меня удовлетворяет тот факт, что разум или тело должны продуцировать нечто, что оказывает определенное воздействие на нас, с тем, чтобы мы действительно «знали». Производит оно молекулу мысли или мысленную волну — это не важно.

Я привожу эту точку зрения, чтобы обосновать свое убеждение о важности позитивного мышления при достижении успеха. Позитивное мышление является составной частью достижения успеха, о которых мне приходилось читать. Действительно, есть книга-бестселлер под названием «Сила позитивного мышления» Нормана Винсента Пеле. Я думаю, что каждый глубоко внутри знает силу позитивного мышления. Но когда вы воспитывались в негативно настроенном мире, бывает сложно мыслить позитивно. Негативное мышление является, в конце концов, частью нашего программирования. (У 93%, я уверен!). И запомните эти слова: «Негативность губит!». Она не только губит вашу душу, мечты об успехе, ваши взаимоотношения: наука начинает обнаруживать доказательства, что она разрушает ваш организм. Мое убеждение заключается в том, что негативное мышление наполняет ваш организм молекулами разрушения, которые способствуют опустошению в вашей духовной, умственной и физической системе. Добавьте к этому еще и дополнительные негативные нейропептиды, которые в результате обращаются в эмоции, и вы обладаете идеальными предпосылками для неудачи. Это происходит из-за «потока» негативных молекул, из-за которых негативно настроенные люди так несчастны. В действительности они несчастны из-за того, что испытывают «наплыв» этих негативных молекул и у них есть ощущение их присутствия. А как вы сможете добиться успеха, если чувствуете себя подавленными и несчастными? Вот почему позитивное мышление так важно. Многие учителя успеха провозгласили его важность, но не объяснили вам настоящих причин этого. Причина заключается в том, что негативность губит.

Беспокойство и тревога являются проявлением негативного мышления. Я не помню, чтобы у того, кто испытывает беспокойство, все было хорошо. Так много людей одержимы беспокойством о том, что будет завтра, что сегодняшний день ускользает от них. Ирония в том, что единственный удачный шанс совершить сегодня какие-либо действия, имеющие отношение к предмету беспокойства людей, ускользает у них из рук. Помимо сопутствующей этому беспокойству траты энергии, которой молено было найти лучшее применение, тревога связана с различными заболеваниями, например с артритом. Это паразит, раковая опухоль, которая разрушает вашу целостную сущность, подобное воздействие оказывают и иные формы негативного мышления.

Все эти предположения мне очень легко высказать, но я знаю, как трудно бывает настроиться на позитивный образ мыслей. В действительности, не обладая сосредоточенным, ясным сознанием, это сделать невозможно вот из-за чего: то, что вы считаете верным, становится вашим убеждением. То, во что вы верите, дает импульс вашим мыслям. То, что вы думаете, порождает то, что вы чувствуете. Мысли порождают ощущения. То, как вы чувствуете, приводит к определенным поступкам и последующим мыслям. Эти мысли, а особенно действия, становятся вашей реальностью. Ваша реальность — это другой способ выразить ваше видение мира; оно влияет на наше восприятие, которое и сплочет очередь порождает убеждения. Это порочный круг, и без сознательного вмешательства с вашей стороны его невозможно преодолеть. В действительности, вы даже не знаете, что этот процесс происходит. Он становится образом вашей жизни. Вот почему негативное мышление играет такую роковую роль. Таким образом, процесс начинается с негативного результата и им же завершается. Вот каким образом вы создаете собственную реальность. Поскольку вы не желаете подобного отрицательного результата, то тем самым растрчиваете свое созидательное богоподобное качество. «Что посеешь, то и пожнешь». Негативные семена дают негативную жатву!

Вдобавок мир будет давать нам отражение позитивного или негативного, которое мы внутренне испытываем. Вот почему несчастные люди проживают несчастные жизни, злобные люди проживают жизни полные зла счастливые люди проживают счастливые жизни. «Живой» мир вокруг нас соответствует тому, что, мы думаем и полагаем, является истинным.

Поражает вот какой факт: наука начала обнаруживать, что все, окружающее нас, является «живым».

Мы уже знаем, что растения и животные обладают жизнью, но квантовая физика раскрывает некоторые принципы, наводящие на мысль, что даже неодушевленные объекты обладают жизнью. Мы обсудим это позже, но сейчас добавлю, что уже начали обнаруживать разум в субатомных частицах, который позволяет им «мыслить». Некоторые квантовые физики предположили, что атом обладает собственной жизнью, хотя и является мельчайшей составной частицей любой формы материи, в которой жизнь представлена. Это имеет смысл, потому что атом кальция,

функционирующий определенным образом в куске известняка, — это тот же самый атом кальция, который наш организм использовал для создания зубов, но уже выполняющий иные функции. В обоих случаях атом «знает», что делает. Последствия того, что это означает для людей, ищущих успех, озадачивают. О чем вы думаете внутри себя, на уровне вашей атомной структуры, во что верите всем вашим целостным существом, то же самое вы получаете и снаружи, от мира.

Однажды я читал рассказ, в котором путешественник спросил у фермера, идущего из города, куда держал путь сам путешественник: «Что за люди живут в следующем городе?». Фермер в ответ спросил у путешественника, какие люди жили в городе, где он побывал в последний раз. Путешественник сказал, что они были противными, несносными, негостеприимными, эгоистичными людьми, из-за чего ему и пришлось покинуть тот город. Фермер сказал, что люди в соседнем городе точно такие же. Пройдя несколько миль пути, фермер встретил другого путешественника, который задал ему тот же вопрос. Фермер, как и в прошлый раз, спросил мнение путешественника о людях из предыдущего города. Путешественник сказал, что они были очень приятными, вежливыми и услужливыми. Фермер ответил, что люди следующего города — такие же. Мораль этой истории очевидна. Люди отобразят вам ваше собственное представление о действительности.

Другой интересный пример, подтверждающий этот принцип, появился у меня в результате занятий верховой ездой. До 47 лет каждая моя попытка научиться ездить верхом заканчивалась плачевно. Мне это не нравилось. Я боялся этого. Однажды один из наездников сказал мне, что лошадь может чувствовать страх седока, и если это произойдет, то она будет сама контролировать ситуацию. Если лошадь контролирует ситуацию, то ваша верховая езда не доставит вам удовольствия. Услышав это, я решил подавить свой страх и изменить мое мышление. Я стал думать об этом, как о приятном развлечении, попытался почувствовать себя счастливым и расслабленным. В первые несколько мгновений этот процесс напоминал игру «действовать как если бы», но чем больше я действовал «как если бы» не испытывая страх, тем все более уверенно себя чувствовал. Я прекрасно поездил верхом. Этот опыт раскрыл мне глаза на окружающий мир и расширил возможности разума!

В моей карьере торгового менеджмента был случай, когда умный молодой парень Джефф, о котором я говорил ранее, высказал мне мудрую мысль. Когда я только начинал работать на более высоких ступенях менеджмента, то выслушивал жалобы рядовых агентов и менеджеров и передавал их моему начальнику Джеффу. После негативных отчетов на протяжении нескольких недель Джефф очень настойчиво и тихо сказал мне: «Всегда планируй успех. Не имеет значения, каковы твои страхи, каково положение дел, всегда выполняй все, что должен был сделать, "как если бы" тебе сопутствовал успех. Планируй успех».

В результате всего этого я в конечном счете понял, что люди в общей своей массе (93%) скажут вам, что не может быть сделано или что не так с определенным планом или ситуацией. Как ответственный руководитель, я понял, что моя работа никогда не будет находиться в согласии с ними, даже если бы я и старался. Моя ответственность по отношению к работникам состояла в том, чтобы показать им, почему это могло быть выполнено, раскрыть позитивные моменты, а не поддерживать их страхи и опасения, соглашаясь с ними. В результате я помог людям совершить удивительные вещи. Иногда довольно трудно бывает скрыть свои истинные убеждения, но если вы сосредоточитесь на том, чтобы помочь другому человеку, добиться этого будет намного легче. В этом, кстати, и состоит секрет работы торгового менеджмента. Это понимание научило меня тому, что реальность субъективна, что мир будет зеркально отражать жизнь таким образом, как вы ее «видите». Если появляющиеся мысли от того, что вы «видите», позитивны, тогда мир отразится для вас хорошей жизнью. И наоборот, негативное мышление подарит вам негативный жизненный опыт. Одна из моих любимых реплик взята из комедии, где играл Флип Уилсон. Как мало он знал о том, насколько пророческий смысл обретет его любимая фраза. Она не содержит в себе много слов, но приобретает полностью новое значение. Он сказал: «Что вы видите, то и получаете». Когда в конце концов вы «узнаете» это, для вас все переменится.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Люди отразят вам ваше же собственное представление о действительности.

Негативность губит!

Планируйте успех.

Мир будет зеркально отражать жизнь такой, какой вы ее «видите».

20

Мыслить разнообразно: расширять границы разума

Невозможно то, что никто не может сделать, пока кто-то не сделает это первым.

«Части и частицы», тридцатое юбилейное издание

Привычное мышление ведет нас к тому, что жизнь катится по накатанной колее. Другими словами, для всех намерений и целей обычное мышление не оставляет вам ничего иного, как вести инертное, тусклое существование.

Одним из самых больших даров, который может быть преподнесен одним человеком другому, является расширение границ разума, поскольку разум, развиваемый посредством новой идеи, никогда не может вернуться в первоначальное состояние. Расширение границ разума необходимо для достижения успеха, поскольку у преуспевающих людей иной образ мышления. Они «видят» вещи по-иному. Для вас ничего не изменится до тех пор, пока вы не измените образ мышления.

Что касается примеров, приведенных в последующих параграфах, — я не хочу, чтобы вы чувствовали необходимость решать проблему или пытались глубоко понять все многочисленные последствия. Этот просто упражнение, предназначенное для того, чтобы открыть перед вашим мысленным взором все альтернативные возможности действительности. Если вы обладаете только одним-единственным взглядом на вещи, который в вас запрограммирован, то у вас нет выбора. Жизнь, ваша жизнь, ваша действительность обладают бесконечным количеством шансов. Познайте истину и «истина сделает вас свободным». Поразмыслите над этим первым примером расширения возможностей нашего ума: вы полностью свободны в то самое мгновение, когда читаете это предложение!

Следующий пример расширения границ разума более простой. Посмотрите на камень, на любой камень. Двигается ли он? Любой человек определенно может подумать, что был задан глупый вопрос, и ответить: «Конечно не движется». Но один из известных нам истинных фактов говорит о том, что Земля и все находящееся на ней движутся в космосе со скоростью света. Это означает, что и камень путешествует в космическом пространстве со скоростью света. Представьте, что бы произошло, если бы Земля внезапно остановилась. Заставила бы нас инерция стремительно нестись в космическом пространстве? Биология утверждает, что клетки нашего организма полностью замещаются каждые два года. Каждая клетка вашего организма умирает и замещается каждые два года. Так почему же вы не умираете? Если вы не являетесь вашим телом, тогда кто вы? Если все клетки, которые содержат вашу память, умерли за последние два года, то каким образом вы все еще помните? Если рука, которая сегодня принадлежит мне, резко отличается от той, что была у меня два года назад, то почему же у меня все еще сохранилась на ней бородавка? У вас есть тело, но вы не являетесь вашим телом. У вас есть мысли, но вы не являетесь вашими мыслями. У вас есть эмоции, но вы не являетесь вашими эмоциями. Вы ощущаете вашу действительность, но не являетесь ею. В конечном итоге, кто вы?

Наука говорит нам о том, что тело и жизнь обладают энергией. Духовность говорит нам о том, что мы обладаем жизненной внутренней силой, энергией, под названием душа. Внутри вас находятся электрическая, магнитная, световая, атомная и другие виды энергии, которые ближе к нашей истинной сущности, чем наши тело, мысли и эмоции, которые мы испытываем. В физике первый закон термодинамики утверждает, что энергия никогда не умирает. Она преобразуется во что-то иное, но никогда не гибнет. Если эта энергия ближе к истине о том, кем мы являемся, то неужели мы когда-нибудь умрем? И если, когда мы умираем, наша энергия преобразуется во что-то еще, чем мы будем все еще являться, то это поддерживает теорию реинкарнации? Эйнштейн говорил, что масса (материя) и энергия эквивалентны друг другу. Когда одна из этих субстанций разрушается, другая воссоздается. Это приводит нас к выводу о том, что все наше физическое тело является энергией,

представленной в форме материи. Мы действительно постоянно и непрерывно проживаем нашу жизнь в танце преобразования, между энергией и материей, определенном Эйнштейном и теории относительности ($E = mc^2$). Если мысли являются энергией, а энергия может быть преобразована в материю, то можем ли мы трансформировать свои мысли в материальные предметы? Если мы являемся энергией, и звезда является энергией, то световая энергия этой звезды, входящая в наши глаза, связывает нас некоторым образом? Интересные вопросы, не так ли?

Следующие несколько примеров позаимствованы у наших соседей с Востока. В учении Дзен и буддизме существует серия задач-притч под названием «коаны», которые используются для обучения новичков. Предполагается, что как только вы разгадаете одну из загадок, заданных вам учителем, то достигнете более высокого состояния сознания, ведущего к «просветленности». Эти коаны не только заставляют вас думать, но и вынуждают мыслить разнообразно. Вот одна из задач, которую вы, может, уже слышали, но ее все равно стоит упомянуть. «Если дерево в лесу падает, и нет никого, чтобы услышать это, то производит ли оно звук при падении?». И вот другой пример: «Какой звук исходит при аплодисментах от одной руки?».

Обе задачи связаны со звуком, который является вибрацией. Когда вибрация регистрируется барабанной перепонкой, то она превращается в звук. Мы, люди, можем слышать лишь ограниченный диапазон частот. Нам известно, что животные могут слышать более низкие и более высокие частоты, нежели мы. Поскольку все, что существует, обладает вибрацией, подумайте обо всех звуках, которые мы не слышим. Разве это не увеличивает возможность установить другие формы контакта, о которых нам не известно в настоящий момент? Можем ли мы «сказать» что-то камню? Можем ли «поговорить» со звездами?

В соответствии с научными данными, улитка может увидеть одно изображение каждые четыре секунды. Таким образом, 3/4 из того, что мы, человеческие создания, видим и ощущаем в действительности, полностью недоступно для улитки. То, что мы видим и испытываем, дает нам ощущение хода времени. Мы видим, как медлительна улитка; но, на самом деле, это мы воспринимаем действительность в четыре раза быстрее, чем она. С точки зрения улитки мы стремительно несемся, как в кадрах видеофильма, включенного на ускоренную прокрутку. Напротив, муха может разглядеть черные просветы между кадрами картины в кино. Она ощущает реальность и время в намного более быстром темпе, чем мы. Вот почему так трудно бывает поймать муху руками. Для мухи мы — улитки. Представьте себе улитку, пытающуюся поймать и удержать человека. Истина состоит в том, что улитка, муха и мы сами имеем разную основу для времени и действительности. Что можно сказать о свойствах времени, которые мы можем использовать на благо себе, для достижения успеха? Что это говорит нам о действительности?

Знаете ли вы о том, что Земля — это центр космоса? Нет, я не сумасшедший. Я изучал в школе те же предметы, что и вы; много лет назад это утверждение считалось истинным, но наука сумела доказать его ошибочность. На сегодняшний день многие ученые верят, что существует бесчисленное количество галактик и вселенных, образующих космос. Они, как и я, убеждены, что космос бесконечен. Интересно, что с математической точки зрения любую точку в бесконечности можно назвать центром. Поставьте любую точку, какую хотите, и ее на законных основаниях можно называть центром. Вот что говорит нам сейчас наука. Я полагаю, что древние греки были не так уж неправы! Земля является центром космоса в действительности. Но в основе моей догадки о причине, по которой Земля когда-то виделась ученым центром космоса, лежит эгоистическая тенденция, согласно которой человек должен подтверждать и провозглашать свою значимость.

Если эта теория была обусловлена эгоистическими причинами, то где еще это может создать для нас проблемы? Ответ на этот вопрос находится в другом доводе, который, я уверен, человек обосновал с помощью той же самой тенденции. В любой книге, которую мне доводилось читать, всегда говорилось о человеке как о высшем создании на Земле. В результате, мы поддерживаем идею, согласно которой находимся на самой высокой ступени развития по отношению ко всему на планете. Эта потребность осознавать свою главенствующую роль выражается в грандиозных усилиях, которые мы предпринимаем для того, чтобы выделиться из толпы настолько это возможно, чтобы нас заметили.

Восточная философия утверждает, что одна из характеристик, присущих высоко развитым личностям, заключается в том, что они испытывают истинную просветленность, когда существуют в гармонии с космосом и полностью с ним сливаются. Цель просветленности, состояния высшего развития, заключается в том, чтобы исчезнуть, не отделяясь. Если истинная духовная цель состоит в том, чтобы стать единым (слиться) со всем окружающим, то должно прийти осознание того, что «все

окружающее» не может выразить себя отдельно. Это первое. Когда вы смотрите на окружающее, то видите все это как есть. Сосредоточившись, вы можете выделить видимые части (фрагменты) из целого, как, например, отдельный камень или дерево. Но стоит вам ослабить концентрацию, как все вновь станет единым целым. Камни, деревья, травинки и звезды в небе неразличимы или невидимы в своем единении с космосом. Возможно, они уже достигли полного слияния со «всеми этим» миром. Может быть, именно они являются самыми высокими формами развития потому, что уже достигли этой невидимости-неразличимости? Вы удивлены, не правда ли?

Я надеюсь, что эта глава выполнила свою задачу. Она заключалась не в том, чтобы смутить или убедить вас в чем-то, а в том, чтобы заставить вас мыслить, заставить «видеть» окружающий мир иначе. Вы должны понять, что истина не всегда очевидна, а факты, которые очевидны, не всегда истинны. Если вы думаете так же, как 93% людей, которые, в конечном итоге, достигли уровня посредственности, то вам судьбой предназначено пополнить их ряды. Если вы не сажаете семена успеха, сознательно обладая способностью мыслить иначе, чем другие, то вы пожнете сорняки неудачи!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Ничто не изменится для вас до тех пор, пока вы не измените свой образ мышления.

Если вы можете смотреть на вещи только с одной точки зрения, согласно вашей программе, — у вас нет выбора.

Жизнь, ваша жизнь, ваша действительность обладают бесконечным количеством возможностей выбора.

У вас есть тело, но вы не являетесь вашим телом.

У вас есть мысли, но вы не являетесь вашими мыслями.

У вас есть эмоции, но вы не являетесь вашими эмоциями.

Вы ощущаете действительность, но вы не являетесь вашей действительностью.

21

Кого винить?

Ваша последняя ошибка — ваш лучший учитель.

«Части и частицы», январь 1999 г.

Тот, кто не совершает ошибок, никогда ничего не делает.

Неизвестный

До сих пор я подвергал эго суровой критике из-за всех несчастий и разочарований, которые оно вызвало в моей жизни и в жизнях других людей. Однако истина в том, что эго в действительности обвинять нельзя. Это не означает, что эго приняло сознательное решение разрушить наши жизни и разбить наши мечты. Оно просто выполняет определенные функции ради выживания вида. Среди самых разнообразных функций эго конечной целью является сохранение и продление жизни. Но не

испытывая нашей свободной воли, нашей способности выбирать, мы низводим это до инстинктивного ответа на каждый вызов, который оно воспринимает тогда сразу как опасность достижения основной цели, то есть выживания. Когда это происходит, это выполняет те же функции, что и инстинкт выживания у животных. Чтобы лучше понять влияние, которое это оказывает на наш путь к успеху, следует понять, как оно функционирует, когда работает в режиме выживания. Поскольку выживание является главной целью, это устанавливает, имеет ли место быть определенное событие, повышенный стимул или жизненное препятствие. Психология говорит нам о том, что это, действуя в подобном режиме, рассматривает все, кроме двух возможных исходов — жизни и смерти.

Чтобы чувствовать себя спокойно и хорошо, это постоянно пытается пополнить вашу жизнь опытом. Если это считает, что получаемый опыт подвергает нашу жизнь какой-либо степени опасности, которую это интерпретирует как смерть, оно быстро включает в действие все защитные механизмы, имеющиеся в его распоряжении. Активизируется синдром естественной реакции организма на опасность, потрясение или стресс по принципу «бей-или-беги». Я уверен, что, с психологической точки зрения, это довольно упрощенное описание это, действующего в режиме выживания, но для нашей цели это все, что нужно. Вновь это рассматривает всю входящую информацию с точки зрения жизни или смерти, причем делает это не с неопределенной жизнью или смертью, а с окончательной и бесповоротной жизнью и смертью. Таким образом, угрожающая выживанию потеря любого типа не оценивается с точки зрения того, насколько велика потеря; она оценивается как смерть. Любой риск, таким образом, равноценен гибели!

В действительности, мы приходим в этот мир, не имея ничего материального, и уходим из мира ни с чем. То, что мы накапливаем в течение нашей жизни физически, психологически, духовно, эмоционально, интеллектуально, — все это является подтверждением жизни. Все эти факторы убеждают это в том, что все в порядке. Таким образом, когда мы получаем и аккумулируем жизненный опыт, это приравнивает это к продолжению жизни. Если мы теряем почву в одной из этих областей, это приравнивает это к смерти. Это очень сложная и запутанная система, которая не позволяет легко себя исследовать, но я верю, что, применительно к нашей теме, это описание разумно. Это объясняет, почему реакция это обычно такая мощная и несдержанная. Как бы вы отреагировали, если бы столкнулись с решением, касающимся вопроса жизни и смерти?

Чтобы приступить к анализу, следует иметь в виду, что решения это, связанные с выживанием, обычно направлены на достижение потребностей, необходимых нам для жизни. Например, когда нам необходима еда, это говорит нам, чтобы мы приняли пищу: мы испытываем голод. Когда мы испытываем потребность в жидкости, это приказывает нам, чтобы мы пили: мы чувствуем жажду. Это рассматривает голод и жажду как угрозу нашему существованию, и это, конечно, верно, когда эти состояния (голода и жажды) доходят до крайней степени. Это очень полезно и очень ценно при встрече с этими физическими потребностями нашего организма.

Однако беда происходит, когда это распознает неизбежную угрозу в эмоциональном, психологическом или умственном плане. Для это комфорт и уют означают жизнь, а все, представляющее угрозу нашему комфорту, — смерть. Даже на этом уровне. Однако на эмоциональном, психологическом и интеллектуальном уровне нам предлагается воспользоваться свободой выбора, чтобы правильно оценить ситуацию и принять разумные решения.

Но не воспользовавшись свободой воли, мы предоставляем право принятия решения это, которое будет руководствоваться инстинктом по своему усмотрению, независимо от того, какой стимул в итоге оно нам дает — благотворный или представляющий угрозу жизни. В этих условиях мы придерживаемся главного способа выживания, склонны испытывать примитивные реакции, такие как у животного, не обладающего человеческой свободой воли. Это состояние легче бывает подметить у окружающих или себя самих. Приходилось ли вам говорить кому-нибудь: «О чем ты так беспокоишься? Это всего лишь...». Мы хорошо распознаем ситуацию, когда окружающие люди приходят в ярость и срывают свой гнев на чем-то; мы осуждаем их за то, что они чрезмерно резко реагируют на обстоятельства. Посторонний человек загоразивает вам проезд своим автомобилем, а вы сразу же отвечаете на это нецензурной фразой или жестом. Уверен, впоследствии вы раскаиваетесь в содеянном, когда думаете об этом происшествии, поскольку считаете, что подобная реакция для вас неестественна. Если бы вы подумали перед тем, как отреагировать, то никогда бы так не поступили.

Вы правы, это не были вы истинный; это была упрощенная и примитивная ваша сторона, называемая это. Но, преграждая вам дорогу, другой водитель угрожал вашей жизни, а вы предпочли

непочтительно ответить. Ответственность за этот поступок не исчезает, поскольку эта реакция была в действительности свойственна не вам истинному, а эго. Но вот что происходит, когда мы остро реагируем на ситуацию вместо того, чтобы ответить на нее. Вы — тот, кто предоставил эго свободу действовать без использования вашей свободной воли. Вы все еще ответственны за действие, даже если это было результатом того, что вы не делали (проявляйте свою свободную волю).

Если этот пример недостаточно убедил вас, подождите до тех пор, пока не заметите, как действия, производимые эго, удерживают вас от достижения успеха. Когда эго действует в автоматическом режиме инстинкта выживания, оно всегда ищет комфорта и безопасности. Помните, что комфорт приравнивается к безопасности, а та, и свою очередь, равноценна жизни. Если мы взглянем на мир животных, то увидим, что их инстинкт выживания действует таким же образом. Когда оленю грозит опасность от приближающегося автомобиля, его инстинкт подсказывает ему вернуться по тому пути, которым он шел, потому что до этого момента он испытывал спокойствие и безопасность. Сейчас не имеет значения, что олень с легкостью мог проделать маневр, перейдя на другую сторону дороги — он снова вернется и перейдет проезжую часть, даже если это означает оказаться посреди дорожного движения. Вот почему такое большое количество дорожных аварий происходит с участием оленей. Они ничего не могут поделать. Их реакция автоматическая. Иногда, если вы наяву увидите оленя, продолжающего пересекать дорогу, знайте: это происходит из-за того, что он не чувствует угрозы его жизни, а его инстинкт выживания не активирован. Мне приходилось видеть других животных, реагирующих подобным образом.

Когда мы пренебрегаем своей свободой выбора и «разумно» реагируем на перемены, которые преподносит нам жизнь, то поступаем так лее. Так, когда нам выпадает удачный шанс или возможность, мы автоматически испытываем дискомфорт из-за риска, который несут в себе эти удачные возможности. Нам свойственна тенденция поиска безопасности, потому что риск, по мнению эго, приводит к неудаче в финансовом плане. Нам свойственно продолжать свою жизнь так, как она проходила до сих пор, в прежней безопасности, ничего не меняя, даже если полное отсутствие успеха было частью этого образа жизни. Если мы и решаемся пойти на риск, то начинает возрастать беспокойство, которое, беспрепятственно развиваясь, приводит к страху — страху неизведанного и страху возможной утраты, который эго определяет как смерть. Без концентрированного мышления страх будет принуждать нас выбрать наш настоящий образ жизни, поскольку это удобно и знакомо. Когда происходит подобная ситуация, отсутствие успеха удлинняется и становится вечным. Мы воссоздаем наше прошлое отсутствие успеха в настоящем и в будущем, ради «безопасности». Вот почему успех неудобен для тех, кто его еще не достиг. Люди, не удовлетворенные своим настоящим финансовым положением и не вознагражденные должным образом финансовой независимостью в соответствии со своими надеждами и мечтами, бессознательно выберут известный им безопасный путь в жизни. Человек всегда достигнет своей главной цели, даже если она ему неизвестна.

Чтобы продемонстрировать это на примере, позвольте предположить, что ваш босс только что объявил, что больше не нуждается в вас, поскольку дела компании идут на спад. Если вы не знали о таком положении дел в компании, то, в конечном итоге, испытаете шок, но как же быстро охватывает вас страх! Но почему вы боитесь? На самом деле, вы всего лишь потеряли работу, а газета еженедельно пестрит объявлениями о приеме на нее. Безработица — закон всех времен! Но инстинкту выживания вашего эго слышится в этом нечто иное. Если у вас нет работы, то отсутствует и стабильный еженедельный источник доходов. Если рассматривать эту позицию с точки зрения жизни и смерти, это означает смерть. Эго послышалось, что босс сказал: «Готовьтесь к смерти!».

Как ни нелепо это звучит, но вот что случается, когда мы не осознаем того, что происходит. Единственный способ прервать этот процесс кроется в сознательном осмыслении. Мы должны понять, что эго всегда работает в режиме выживания. Это его работа. Отсутствие осознания этого факта приведет нас, в результате, к автоматической реакции на любой данный нам стимул. Другой вариант состоит в том, чтобы ответить на стимул благоразумно. Реагировать или отвечать, в чем разница между этими понятиями? Разница в том, что при ответе вы пользуетесь свободой воли, подаренной нам возможностью выбора, которая отделяет нас от остального животного мира. Но отвечая на сложившуюся ситуацию, мы рассматриваем ее, анализируем свои альтернативы и выбираем наилучший вариант действий. Если поступить иным образом, то есть просто реагировать на ситуацию, то это делает нас ничуть не лучше животного.

В действительности, факт утраты работы должен стать для вас величайшей финансовой возможностью в жизни. Это, может быть, самый подходящий для вас момент, чтобы открыть бизнес, о котором вы всегда мечтали. Возможно, вы устроитесь на работу в другую компанию, где ваши

способности оценят по достоинству, что даст вам возможность быстрее взобраться наверх по корпоративной лестнице. Этот случай может предоставить вам удачную возможность написать книгу или сочинить песню, которые только и дожидаются внутри вас того, чтобы вы их открыли миру. Если вы отреагируете на ситуацию, повинуясь инстинкту, то вы никогда не поймете этих возможностей. Если же вы ответите разумно, то сможете изменить свою жизнь.

Если вы не добились финансового успеха, то вы нуждаетесь в изменении вашей жизни. Единственный способ достижения долговременного успеха — разумно отвечать на ситуацию, а не реагировать на нее. Сначала это нелегко. Вы реагируете на события на протяжении всей своей жизни. Это нелегко видоизменить с тем, чтобы вы могли испытать свободу выбора. Но путем повторных попыток вы можете добиться контроля над вашей жизнью. В ваших силах вывести свою жизнь из-под влияния эго. Для этого необходимо научиться оставаться в настоящем времени. Беспокойство за будущее порождает всевозможные негативные последствия, которые вы можете испытать на себе — они и приведут в действие ваши эмоции. Преуспевающие люди не принимают решений, основанных на эмоциях. Они знают, что когда их эмоции ощущаются в повышенной степени — это самое худшее время для принятия любого решения.

Если вам было недостаточно всех этих негативных сторон, то могу сказать, что эго несет ответственность за некоторые другие проблемы в вашей реальной жизни и за отклонения от правильного курса, препятствующие нашему поиску успеха. В начале главы мы отмечали, что эго использует процесс употребления пищи как важный отклик на угрозу для жизни. Однако это не единственный раз, когда эго использует употребление пищи в качестве своего орудия. Когда нам грозит потеря чего-либо, что эго приравнивает к смерти, тогда потребление пищи становится одним из возможных противоядий, поскольку дает жизнь. Вот почему множество людей начинают усиленно есть, когда находятся в состоянии стресса. Это происходит до такой степени автоматически, что они даже не осознают, что делают.

Вот почему осознание приобретает такое важное значение. Не осознавая того, что стоит за вашими поступками и их последствиями, вы позволяете эго тем самым быть бесконтрольным и разрушать вашу жизнь. Регулярное повторение этого синдрома — «есть, чтобы чувствовать себя живым» — приводит к возникновению у людей избыточного веса. Степень ожирения обычно находится в прямой связи с угрожающей жизни утратой, которое испытывает эго. В результате люди недовольны своим внешним видом, что заканчивается негативной самооценкой. Для достижения долговременного успеха вам нужна нормальная, позитивная самооценка.

То же самое актуально для совершения покупок. Покупка олицетворяет для эго усиливающее жизнь впечатление, поскольку включает в себя накопление материальных благ. Это противоядие, которое эго использует в случаях, представляющих угрозу для жизни. Например, вы повздорили с вашим супругом и по этой причине отправляетесь за покупками или вы идете за ними, потому что вам просто скучно. Покупки, как и еда, — это не проблема для каждого человека. Некоторые люди ненавидят делать покупки. Процесс совершения покупок не является проблемой сам по себе, за исключением тех случаев, когда он является ответной реакцией эго, которое таким образом направляет в другое русло негативность, появившуюся в вашей жизни. Отсутствие осознания этого приводит нас к покупке вещей, которыми мы никогда не воспользуемся или которые будут нам не нужны. Если это заходит далеко, то приобретает характер болезни, как и все остальное, доведенное до крайней степени. И снова порок заключается не в самом процессе покупок, а в незнании причины, по которой вы их делаете. Деньги и время можно потратить с большей пользой, направив их на реализацию ваших мечтаний.

Другим любимым орудием эго, особенно в случае с мужчинами, является спорт. Наблюдение за спортивными состязаниями, участие в них, ведение жизни, в которой все подчинено спорту, — все это напоминает уловку, которую эго использует для того, чтобы заставить нас почувствовать себя более живыми. И снова, в вопросе, касающемся спорта, нет никаких заблуждений, если только мы не занимаемся им подсознательно, чтобы почувствовать острые ощущения. Та же самая картина актуальна для мыльных опер, телевизионных фильмов в жанре экшн — этот список можно продолжать дальше и дальше. Если вы суммируете все время и деньги, которые тратите на удовлетворение потребности эго для усиления ощущения жизни, то будете удивлены, обнаружив, сколько энергии и ресурсов тратите на то, чтобы доставить удовольствие той примитивной части вашего характера, которая обладает искаженным взглядом на жизнь. Включите эти ресурсы в работу для того, чтобы добиться успеха, и вы ощутите эго в реальной жизни. Претворение в жизнь успеха — одна из самых счастливых, радостных попыток, вызывающих воодушевление, которое человек когда-

либо может испытывать.

Ваш обретенный опыт и знания и ваше запрограммированное эго являются ответственными за отсутствие успеха в вашей жизни. К сожалению, ваши полученные знания и ваше эго — это вы сами. Хорошие новости состоят в том, что вы никогда этого не знали. Посредством простого осознания вы сможете изменить свою жизнь, может быть, впервые в жизни, и достичь того потенциала, на который каждый человек имеет право при рождении. После всего этого вам удастся сознательно обрести успех. Если вы хотите стать преуспевающим человеком, то должны сначала обрести контроль над своей жизнью!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Успех вызывает дискомфорт у тех людей, кто его еще не достиг.

Если вы разумно отвечаете на ситуацию, то можете изменить свою жизнь.

Если вы не достигли финансового успеха, вам нужно изменить свою жизнь.

Чтобы добиться долговременного успеха, вам нужна нормальная, позитивная самооценка.

Успех — это то, что вы сознательно испытали.

22

Укрощение строптивого эго

Формирование характера напоминает процесс ваения статуи: человек должен стряхнуть с себя огромные пласты эгоизма, что требует самодисциплины.

Только тогда характер начинает проявляться.

Фултон Дж. Шин, священник (1895 - 1979)

Ваше эго годами держало вас под контролем и прекратить этот контроль будет не так-то легко. Далее следует комплекс упражнений, которые помогут вам укротить эго, чтобы вы больше не были его рабом.

Тем из вас, кто не уверен в том, что эго существует само по себе, обладает собственным разумом и не всегда находится под вашим контролем, я предлагаю пример. Приходилось ли вам слышать у себя в голове мелодию, которая звучит и звучит, а вам никак не удается избавиться от нее? Очень часто, когда я просыпаюсь утром, мелодия или песня, услышанная накануне, продолжает звучать у меня в голове. Спустя какое-то время она даже становится раздражающей. Иногда это случается в течение дня, но чаще всего бывает утром. Откуда взялась эта песня? Если она исходит от меня самого, если я решил проиграть ее в своей голове, то почему не могу избавиться от нее? Если мне не принадлежало решение прокручивать песню и продолжать воспроизводить ее, то кто еще мог это сделать? Эго, вот кто! Не спрашивайте меня, почему его выбор падает на определенную песню, я не могу вам ответить.

Лично я люблю музыку. Я могу спастись, спрятаться в музыке, но это также означает, что она меня может отвлекать. Я использую утренние часы для концентрации, чтобы подготовиться к наступающему дню, а песня (каждое утро в моей голове могут звучать разные песни) отвлекает меня. Каждое утро я пытаюсь достичь одной цели — подавления моего эго посредством медитации так, чтобы у меня была возможность заниматься написанием книги.

Это подводит нас к первому упражнению — **медитации**. Мы уже обсуждали ее технику, но следует сказать об этом немного больше. Медитация успокаивает эго. Звучит довольно-таки просто, но выполнить эту задачу намного труднее, потому что эго не желает успокаиваться. Оно наслаждается

постоянным непрерывным говорением и следующим за ним замешательством. Во время медитации ваша голова просто-напросто не занята никакими мыслями, чего трудно бывает достичь, но в процессе упражнений это становится все легче и легче. Тонкость состоит в том, чтобы не затрачивать слишком больших усилий. Просто представьте, что вы свободны, избавьтесь от контроля и позвольте состоянию медитации (в котором вы находитесь) завести вас туда, куда оно хочет. Не контролировать себя — такое состояние пугает большинство людей, но ирония в том, что они думают, будто действительно контролируют себя сами; в действительности же они находятся под контролем эго. Контроль над прошлым, будущим — все это относится к сферам деятельности эго. Высшая сущность, истинная сущность не нуждается в этих перспективах. Существует только одна истинная реальность — та, которая существует в данный момент. Медитация усиливает осознание настоящего.

Второе упражнение — это **подавление желания**. Первый вопрос, который вы должны задать себе: «Действительно ли я желаю именно этого или это только прихоть моего эго?». Если ответ связан с вашими мыслями о том, какое место вы должны занимать в жизни, кем хотите стать или кем хотели бы стать, тогда это воля вашего эго. Если вы подобны большинству людей, то обнаружите, что большая часть ваших желаний подпадает под категорию вашего эго. Истина состоит в том, что вы уже являетесь всем, чем вы хотите быть. Вы — совершенство в действии. Итак, чего вы, возможно, желаете? Единственная вещь, в которой вы действительно нуждаетесь, — это осознание того, что уже существует. Попробуйте не контролировать свою жизнь один день. Идите туда, куда поведет вас жизненный путь! Сталкивайтесь с ситуациями, людьми, местами и вещами и ведите наблюдение за теми уроками, которые преподносит каждая ситуация. Отдавайте себе отчет в этих уроках и удачных возможностях. Их предоставляется великое множество в течение дня, по большинство из них ускользает от среднестатистического человека, потому что люди настолько заняты попытками создания реальности, что реальность проходит мимо них. Плывайте по воле волн, подобно семенам, которые несет ветер, и он увлечет вас туда, где вам положено быть. Он уведет вас туда, где вам следует находиться.

Третье упражнение состоит в том, чтобы **делать то, что вас пугает**. В этом присутствует некая магия. Верьте мне, когда я говорю, что являюсь новичком во многих областях. Чем больше я работаю над собой, сталкиваясь со страхом, тем больше я понимаю, что постоянно следует учиться. Но практика столкновения со страхом способствует осуществлению грандиозных прорывов в знании о самом себе и всем остальном. Победа над страхом — это начало мудрости.

Чего же вы боитесь? Высоты, воды, темноты, животных, неизвестного? Что бы это ни было, погрузитесь в глубину этого. Уверен, что это опасно. Вот почему мы боимся. Но преодоление этого страха представляет собой награду, которую получает жизнь. Вы почувствуете прилив энергии и уверенности в себе. Ваши познания, жизненные горизонты расширятся. Столкновение со страхом и есть жизнь! Вы познаете мир Колумба, Фрейда, Платона, астронавтов и всех других искателей приключений, которые осмелились преодолеть страх перед неизведанным. Страх — это способ, который применяет эго для того, чтобы держать вас под контролем. Если бы у вас не было страха, у эго не было бы власти. Я не знаю, можно ли стать абсолютно бесстрашным; может это и нереально, но я знаю, что победа над страхом дает вам свободу. Это свобода быть тем, кем вы являетесь, — свобода без ограничений. Вы понимаете, страх помещает вас в маленькую коробку. Она определяет параметры вашего существования. Как только вы одержите победу над любым страхом, вы расширите свой мир..

Это напоминает рассказ из книги Платона «Аллегория с пещерой». Трое мужчин с рождения были прикованы цепями к стенам внутри нещеры лицом к стене, спиной ко входу. Они прикованы таким образом, что могут смотреть только прямо перед собой. Когда солнце восходит, они видят свет на стене, исходящий от него. Ночью стена окутана мраком. Изредка они видят тени, пробегающие по стене, но не знают, из-за чего это происходит. Однажды один из мужчин разрывает оковы и выходит из пещеры. Он в изумлении осматривается, поспешно бежит к своим друзьям и пытается убедить их пойти вместе с ним. Он объясняет, как выглядит тот удивительный мир, который находится за пределами пещеры,— мир растений, животных, неба и моря. Но его друзья отказываются в это верить. Они отвечают, что затененная стена пещеры и есть реальный мир, и отказываются следовать за своим товарищем. Он уходит в реальный и удивительный мир в одиночестве, в то время как другие предоставляют страху возможность контролировать свою жизнь. Эта история похожа на вашу? Вы интересуетесь чудесами других миров или являетесь обитателем пещеры, чей страх заставляет вас поверить в то, что жизнь — это всего лишь тени на стене? Разорвите свои оковы и увидите мир, какой он есть на самом деле. Живите в чудесном мире, а не в пещере, где содержится под контролем

безопасность вашего существования!

Четвертое упражнение при укрощении эго состоит в том, чтобы **делать то, что вам не хочется**. Требуется большая самодисциплина для того, чтобы пойти против своих ощущений, мыслей и вашей позиции по отношению к чему-либо. В начальной стадии, до тех пор, пока вы не осуществите усилий, направленных на то, чтобы поступать иным образом, эго будет руководить контролем этих функций, затруднив процесс. Например, однажды вечером мне позвонила с работы моя семнадцатилетняя дочь, она спрашивала маму. Я сказал, что мамы нет дома, и спросил, зачем она нужна ей. Дочь сказала, что голодна и хотела бы, чтобы мама принесла что-нибудь поесть, но раз уж мамы дома нет, то это ничего, она через несколько часов все равно придет домой и приготовит что-нибудь сама.

Я был раздет и уже хотел лечь отдохнуть. Мне в голову молниеносно пришла мысль о том, чтобы самому принести девочке ужин, но, честно говоря, этого делать не хотелось. Я начал приводить разумные доводы, что девочка не заслужила этого, поскольку в последнее время была очень замкнутой и необщительной, какими иногда бывают подростки. Я понял, что она не попросила меня принести ужин, поскольку также отдавала себе отчет в своем поведении. У меня даже был самый лучший в мире повод для того, чтобы расслабиться и ничего не делать. Но мне хотелось быть лучше себя, поэтому я и принес приготовленный ужин.

Я не получил никакой награды за свой поступок, кроме переполнявшего меня чувства, что я вышел за рамки собственного эго и стал лучше, чем я был. Я ходил, став немного выше ростом, с высоко поднятой головой, и на короткий момент ощутил себя божественно. Я ожидал того дня, когда буду испытывать постоянно такое ощущение, когда это станет образом моей жизни, а не случайным происшествием. Совершая какой-либо бескорыстный поступок, я делал еще один шаг по лестнице, ведущей к возвышению моей сущности. В чем вы могли бы преуспеть, если бы не делали этого? Найдите такой поступок, который вступает в противоречие с каждой частичей вашего тела, хотя в глубине души вы знаете, что вам нужно его совершить, так сделайте его! Сразу же начнется ваш рост, и вы сделаете еще один шаг на пути преодоления вашего эго.

Пятое упражнение требует очень больших усилий и высокой степени самоотдачи. В действительности, многим людям выполнить его не удастся. Оно заключается в том, чтобы **обрести пассивное отношение к тем вещам, которые раздражают вас**. Пассивность означает не только терпение или примирение. Это не только изолированность, подобно игнорированию или отрицанию, которые имеют место при раздражении. Это разновидность покорности. Словарь утверждает, что пребывать в пассивном состоянии, значит — являться объектом, а не субъектом действия. Это приводит к активной вовлеченности в раздраженное состояние и изменению ваших действий и осознания из-за того, что это раздражает вас: позволять существовать подобному состоянию и ничего не предпринимать относительно него. Эта перспектива совершенно не похожа на ту, к которой мы привыкли. В идеальном случае она влечет за собой состояние страха и изумления относительно того, что мы видим.

Сначала вы должны определить, что именно вас беспокоит. Поскольку у всех нас есть собственные поводы для тревоги, незначительные и не только, я воспользуюсь примерами из собственной жизни. Мне на ум сразу же приходят три случая: ожидание в очереди в супермаркете, попадание в дорожную пробку и мухи. Да, именно мухи.

Иная разновидность тревоги навязывает мне воспоминание о стае желтых ос на барбекю или пикнике. Что же еще вызывают осы, кроме боли? Это существа, которые выводят меня из себя. Они причиняют такое беспокойство, что побуждают меня что-нибудь предпринять. И это то, что я хочу сделать с ними. Когда я нахожусь в автомобиле в самой гуще дорожного затора или стою в длинной очереди в супермаркете, то начинаю злиться. Я начинаю выносить суждения и становлюсь критичным к действиям других. Я могу припомнить, что, живя в Нью-Йорке, я пользовался автомобильным гудком, чтобы выразить и излить гнев. И так поступали все. Они продолжают сигналить и по сей день. Хитрость состоит в том, чтобы не относиться к этому серьезно. Избавьтесь от мысли о том, что являетесь объектом дорожной пробки и длинной очереди, чтобы стать наблюдателем. У Стюарта Уайльда на этот случай есть великий способ взглянуть на это: «Именно сейчас мы создаем движение». Сидя в автомобиле, одно мгновение понаблюдайте со стороны с восхищением и изумлением на все, что происходит вокруг вас. Не выносите суждений, просто сидите и наблюдайте. Затем вновь поместите себя в центр происходящих событий, и ваше ощущение изменится. Вы, может, даже начнете испытывать удовольствие от раздражения и забавности происходящего. Поведение и окружающая обстановка становятся удивительными и даже вызывающими удовольствие. Попробуйте

сами.

Однажды, во время посещения подготовительного семинара по пожарной безопасности, спонсором которого была моя компания, наша группа и я подверглись нападению сотен мух. Они очень отвлекали нас и вызывали раздражение. Все учащиеся начали шлепать мух, отмахиваться от них. Было так скверно, что мы не могли даже уделять внимание семинару. После сорокапятиминутного участия в этом характерном спектакле я решил отвлечься от окружающей меня действительности, что было нетрудно сделать, поскольку действительность не была рабочей. Вместо того чтобы продолжать оставаться субъектом происходящего, который шлепал надоедливых мух и отмахивался от них руками, я отключился от окружающего мира и начал наблюдать за происходящим. И я заметил нечто необычное. Мухи не кусались. Я начал интересоваться, почему они с такой настойчивостью летали вокруг нас. Я также заметил, что в основном мухи садились на те части наших тел, которые не были прикрыты одеждой.

Я решил проникнуть в мозг мухи и попытаться понять, о чем она думает. Затем меня осенило — соль! После выделения пота на наших телах образовывалась соль. Я решил быть снисходительным и разрешить мухам забрать ее. После всего этого соль не представляла для меня никакой выгоды. Я позволил мухам сесть на мои ноги и игнорировал их покалывающее, вызывающее зуд, прикосновение. Я мгновенно вступил с ними в контакт так, чтобы они могли оставаться на моем теле и заполучить всю соль, какую хотели, но при этом не позволяли себе кусаться.

Всего неожиданнее было то, что мухи атаковали меня всей стаей. Я был в шортах и сидел с вытянутыми вперед ногами, слушая преподавателя. Мухи продолжали и продолжали прибывать до тех пор, пока это не стало заметным. Окружающие глядели на меня с изумлением. Обе моих ноги были покрыты сидящими на них мухами. Лектор, сидящий впереди, также заметил, что случилось, и, на мгновение прекратив семинар, заметил: «Вы им действительно нравитесь, не так ли?». Я был похож на «Короля мух».

Это продолжалось около часа, до самого конца семинара, и я могу припомнить, что дважды чувствовал, как мухи начинали кусаться. Как только я мысленно произнес: «Нет», укусы прекратились. Я уверяю вас, что вынес из этого семинара опыт, разительно отличающийся от того, который получили все участники, но и для многих других это стало необычным опытом. Я сумел обратить очень раздражающую ситуацию в один из наиболее удивительных опытов, который может испытать человек. Первоначально у вас может появиться отвращение, вызванное тем образом, который вы создали в своем мозгу, когда вы начинаете представлять себе, на что это может быть похоже. Но поверьте мне, что мой случай был весьма далек от того, чтобы я мог испытать отвращение. В действительности он доставил мне удовольствие. Я взял раздражающую, доставляющую отвращение, ситуацию, и превратил ее в один из самых приятных случаев моей жизни, о котором хочется вспоминать снова и снова.

Это переключение реальности, изменение в цепи причинной связи событий является матерью открытия. Изменяя на входе, вы изменяете на выходе. Эта покладистость, эта пассивность берет в свои руки действительность и вновь воссоздает ее. В этом процессе вы первый — цель воздействия. Затем вы становитесь субъектом, поскольку начинаете реагировать на ситуацию, затем одергиваете себя и вновь становитесь объектом, покоряясь обстоятельствам ситуации. Это выводит вас за рамки привычного автоматического реагирования на события, и вы начинаете воспринимать ситуацию несколько по-иному, чем это делает большинство людей. Это выводит вас за пределы обусловленной внешним миром реакции эго и переводит в мир перевернутой действительности, мир высшей сущности. Попробуйте в следующий раз поместить себя в центр раздражающей ситуации и увидите, насколько изменится ваше восприятие.

Это последнее упражнение кому-то будет выполнить легче, а кому-то — труднее. Некоторым людям легче удастся выполнить упражнение, поскольку оно требует применения физических сил. Оно влечет за собой перемену привычного уклада вашей жизни. Большинство людей «вливаются» в ритм размеренного существования и могут всю жизнь прожить, ничего в ней не меняя. Этот привычный ритм обладает гипнотическими свойствами, напоминая состояние транса, которое создает комфорт и порядок, а еще удерживает от прогресса и созидания. Прислушайтесь к этим словам те, кто хочет добиться успеха. Рост и развитие, а вовсе не комфорт являются целью существования.

Если вы встаете каждое утро в определенное время, скажем в семь часов утра, то попробуйте проснуться в четыре часа. Отправьтесь на прогулку или займитесь выполнением физических упражнений. Смените свой обыденный рацион питания. Сделайте хоть что-нибудь! Эти изменения в

распорядке дня не обязательно приведут вас сами по себе к духовному пути достижения успеха, но если оставить неизменными ваши устои, то существует почти полная вероятность, что вы никогда не придете к успеху. Самое поразительное, что мне удалось выявить в людях, — это недостаточное понимание ими следующей универсальной истины: если вы хотите изменить свою жизнь, то сначала должны поменять вашу жизнь. В этом высказывании заключена неоспоримая простота, но эта мудрость ускользает от многих людей. Я не могу сказать, сколько из встреченных мною в жизни людей говорили, что хотят улучшить свою жизнь, сделать ее более процветающей, полноценной, но им не хотелось порывать со своим привычным жизненным укладом. Обдумав эту ситуацию, я не нахожу лучшего способа завершить эту главу, кроме как вновь произнести эту цитату: «Продолжайте делать то, что вы делаете, и вы будете продолжать получать то, что вы получаете».

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Единственное, в чем вы действительно нуждаетесь, — это осознание того, что уже существует.

Переключение реальности, изменение в причинной связи событий является матерью открытия.

Люди так заняты, пытаясь создать реальность, что реальность проходит мимо них.

Развитие, а не комфорт является целью существования!

Изменяя на входе, вы изменяете на выходе.

Победа над страхом является началом мудрости.

23

Мир иллюзий (не поддавайтесь яркой рекламе)

Несчастен тот, кто ошибается, принимая ветку за дерево, а тень — за живое существо.

Талмуд

Мы проводим очень много времени, размышляя о том, какие именно индивидуальные условные ценности заложены в основе наших неудач. Однако я сделал бы упущение, если бы не признал существование другого набора условных ценностей, которые (если вы с ними столкнетесь) также могут подорвать ваши силы. Эти условные ценности представляют собой иллюзию жизни, которая предстает перед нами в повседневном обществе. В философии Востока эта иллюзия жизни описывается как завеса, скрывающая реальность. Она называется «Майя». На уличном жаргоне это слово звучит как «очковтирательство», и вы обнаружите его везде (в любом месте, в любое время), где бы ни присутствовало эго. Следует понять, что в обществе преобладает культ (влияние) эго, так же как в различных группах, компаниях и корпорациях. Чем меньше группа, тем легче заметить это.

Позвольте мне привести вам пример. Во многих корпорациях существуют свои традиции и процедуры, которые стали неотъемлемой частью культурных традиций корпорации. Если вы захотите добиться продвижения в этой корпорации, то на вас будет оказано значительное давление, чтобы вы приняли эту культуру. Так, если кто-то из начальства решит, что игра в гольф — это хороший способ для создания товарищеских отношений между менеджерами, то гольф становится неотъемлемой частью культурных традиций. Если вы хотите приобщиться к ним, если вас вдохновляет менеджмент, то тогда вам лучше научиться играть в гольф. Гольф приобретает большое значение. Он становится условной ценностью компании, а вы постоянно будете выглядеть аутсайдером, если не подчинитесь требованию начальства. Эта условная ценность приобретает актуальность в качестве своеобразного

«неписаного закона» менеджмента, но это фальшивая ценность. От вас не требуется умения играть в гольф, чтобы быть преуспевающим менеджером или чтобы ваша компания процветала. Однако вы не создаете правил игры, и в этом суть дела. Корпоративная культура — это как раз игра, изобретение человека, которое затмевает реальный мир. Конечно, нет ничего плохого в игре в гольф, пока кто-то не попытается выставить ее необходимым элементом успеха. В этом есть что-то неправильное. Но если вы захотите взобраться вверх по корпоративной лестнице в этой компании, то вынуждены будете согласиться играть в гольф. В этом вовсе нет никакого греха, вы не совершаете аморального, неэтичного или незаконного поступка до тех пор, пока постоянно помните, что это всего лишь игра, а не реальный мир.

Если вы попадетесь в ловушку этой фальшивой реальности, то обретете повод для беспокойства. Если вы воспользуетесь примером, приведенным выше, то должны будете не только научиться играть в гольф, но и стать искусным игроком. В общем, чем большего профессионализма вы добьетесь, тем большую любовь и уважение заслужите в кругах высшего начальства, особенно у человека, придумавшего это неписаное правило. Люди, попавшиеся на удочку этой реальности, так взволнованы перспективой стать «избранными», «элитой», что часто совершают весьма странные поступки. Но нам уже не кажется странным, что взрослые подпрыгивают как дети, когда упускают удачный шанс в игре; на поле можно видеть, как летят в воздух клюшки для гольфа, и слышать самые замысловатые ругательства.

И это актуально не только для тех, кто «попался» на эту корпоративную иллюзию, — высшее общество также считает гольф своей условной ценностью, у него также есть своя культура, лексика, форма одежды и так далее. Неписаное правило гласит, что преуспевающие люди играют в гольф. Так, если вам сопутствует успех и особенно, если вы хотите его завоевать, вы должны научиться играть в гольф. И, конечно, ценность также диктует ложную реальность, в которой степень вашего умения играть в гольф будет напрямую связана с размерами успеха. Поэтому вам нужно будет стать знатоком в игре. В конце концов, вы ведь действительно хотите стать успешным и хотите таким выглядеть, не правда ли?

Весь этот урок не имеет ничего общего с игрой в гольф. Он касается игры, которая представляется для нас реальностью. Мы обманываемся в своем убеждении, что «игра», в нашем случае — гольф, необходима для того, чтобы ощутить полноту жизни. Эта социальная конструкция преподносится нам как необходимый элемент счастливой жизни. Вы не задумываетесь, что ваша склонность учиться чему-то только чтобы быть признанным в обществе, приводит к тому, что фальшивая реальность воспринимается вами как истина, и вы начинаете жить в мире иллюзий. Так вы проживете свою жизнь, без потрясений, и станете одним из тех людей, о которых в один прекрасный день говорят: «И это все, что достигнуто?».

Давайте возьмем другой пример. Уолл-Стрит — это искусственная конструкция нашего общества, которая представляется нам реальностью, где «они» нас заставляют поверить, что это важно для нашего финансового благополучия и будущего. Есть люди, которые живут и умирают синхронно с колебаниями рынка. Они, как наркотиком, питают нас «рекламой» о том, что Уолл-Стрит важен для нашего благоденствия. Если вы позволили «втереть себе очки», то заплатили за свое вступление в их выдуманный мир. Таким образом, когда рыночные показатели на высоте, вы чувствуете себя хорошо. Когда показатели рынка падают, вам плохо. Когда вы реагируете на ситуацию подобным образом, колебания рыночных цен на самом деле определяют благополучие вашего существования. Чувства реальны, но в реальной действительности у них нет основы. Ощущения, которые охватывали людей при мысли о плавании на край света, когда они еще верили в то, что Земля плоская, не имели под собой никакого реального основания. Это все игра, которую кто-то придумал, а мы вступили в нее.

Но она была создана не для того, чтобы ее выиграли вы или я. Вот почему большинство инвесторов утрачивают свои капиталы. Это все виновата «Майя», шумиха, сенсация, рекламирующая сказочный рай. Уолл-Стрит — мир Диснейленда с серпантинном! Но, по крайней мере, мир Диснея не пытается выставить себя реальным. Вы также испытываете совершенно искренние ощущения, когда туда попадаете, но никто еще не пытался покончить с собой из-за поездки на карусели. Иными словами, ощущения не порождают мысли, а затем — действия, как это происходит в иллюзорных концепциях общества, которые представляются нам важной сферой существования, реальной жизнью. Таким образом, вы не должны развивать в себе понимание искусства, идти учиться в колледж, владеть атрибутами успеха, посещать светские рауты, становиться политически влиятельной личностью, жить в огромном доме для того, чтобы обрести успех или продемонстрировать его напоказ. Это также иллюзии, которые навязывает нам общество. Как только вы выйдете за рамки этих иллюзорных

представлений, то увидите, что в действительности они ничего собой не представляют. Это все — реклама!

Следует вопрос: должен ли я обладать капиталовложениями? Ответ — да, если хотите, но знайте, что это все игра, которая не была заранее предназначена для вашей победы в ней, и действуйте поэтому соответствующе. Игра «Уолл-Стрит» была создана другими, чтобы они в ней победили, а именно — создателями рынка, брокерскими фирмами, различные фондами. А в общем, их победа достигается за счет чьего-то проигрыша. Роберт Кийосаки в своей книге «Богатый папа, бедный папа» выдвинул ту же самую теорию, касающуюся владения недвижимостью. Общественная система на протяжении десятилетий наделяла нас ложным представлением о том, что владение недвижимостью является ценным качеством. Роберт разоблачил эту иллюзию простым утверждением о том, что имущество порождает прибыль, в то время как обязательства представляются утечкой капитала. Поэтому, поскольку многие люди бывают обмануты при «инвестировании» (вложении капиталов) в недвижимость, Кийосаки учит людей тому, что является настоящими инвестициями, которые создают доход.

Опасность вовлечения в эти иллюзорные представления общества заключается в том, что они отвлекают нас от необходимой концентрации для достижения успеха. Энергия и время, которые вы отдаете этим ложным реальностям, уменьшают уже и так ограниченное количество времени и энергии, которые вы можете посвятить своему спеху. Если вы в достаточной степени вовлечены в эти ложные реальности, вы обманываетесь в своих убеждениях, что сконцентрированы на успехе; в действительности вы являетесь игрушкой. Вы участвуете во многих видах деятельности, но ничего не достигаете. У сицилийцев есть пословица, которая выражает подобное состояние: «рыть яму в воде». Единственный выход из этой ситуации — заниматься тем, что является реальным. Вы всегда можете проверить истинность условных ценностей общества, исследовав те выводы, которые они выдвигают, поскольку истина никогда себе не противоречит. Итак, обучение игре в гольф и достижение мастерства и ней являются ли необходимым для достижения успеха? Ответ очевиден — нет. Как насчет того, чтобы стать ценителем оперы, получить ученую степень в колледже или носить галстук? Возможно, лучше всего сказал об это Адам Смит: «Неважно, как тонко вы это нарежали, все равно — это чепуха».

Тогда как же вы узнаете, что именно является реальностью? Это может быть жестокий пример, но задайте этот вопрос умирающему человеку, и вы обнаружите, что ему легко будет дать ответ. Если вам отведено определенное количество времени на этой Земле, то что будет важным — сам вопрос или действие, заключенное в вопросе? Ответ на этот вопрос является лакмусовой бумагой для реальной действительности. Все вещи или дела, которые есть в жизни сейчас, даже если врачи вынесли вам смертный приговор, являются реальными атрибутами успеха, которые в конечном итоге приводят к истине. Суть всей главы заключается в том, чтобы не поддаваться «рекламе»! Золотое правило заключается вот в чем: если это естественно (создано природой), то можете поверить в его совершенство. Если это создано руками человека, будьте осторожны. Не поддавайтесь ложным представлениям об успехе, которые пытаются преподнести вам как важные и ценные. Они будут отвлекать внимание, которое необходимо направлять на осуществление ваших намерений. Они только продлят ваши неудачи.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Это все игра, которая не предназначена для вашей победы в ней.

Вы всегда можете проверить незыблемость этих «рекламных» социальных представлений, потому что истина никогда не противоречит самой себе.

Если это создано природой, то можете поверить в его совершенство.

Если это создано руками человека, будьте осторожны!

Попурри

Большинство профессий и множество хобби, особенно те, которые включают в себя пассивное потребление средств массовой информации, не предназначены для того, чтобы сделать нас счастливыми и сильными. Их цель — делать деньги для кого-то. Если мы позволим этим людям, то они могут выкачать из нашего тела все жизненные соки, оставив только слабую оболочку.

Михай Чиксендмихай. Поток

Эта глава не содержит центральной единой темы или идеи, здесь затрагивается множество самых разнообразных тем и точек зрения. Первая из них — ценность разногласий, споров, расхождений во мнениях. С самого рождения мы запрограммированы на то, чтобы со всем соглашаться. Если поступать иначе, то это будет иметь последствия. Нигде это не проявляется ярче, чем в корпоративном мире. К сожалению, это верно для большинства компаний.

Верите вы мне или нет, но человек, говорящий: «Да», все еще наиболее живучий. Вся постыдность ситуации в том, что растроченные новаторские идеи никогда не принесут плодов. Мне пришлось однажды услышать фразу, которая сильно подействовала на меня, и, будучи высокопоставленным руководителем, я запомнил ее. Я не знаю, кто сказал эту фразу, но она звучит примерно так: «Когда два партнера (или два директора) слишком часто согласны друг с другом, то один из них не нужен». Разногласие несет в себе зерно обновления, поскольку вы не можете выявить то, чего не знаете, опираясь на то, что вы знаете. Прогресс заключается в вопросах, а не в ответах. Сколько вопросов никогда не высказываются из-за страха проявить несогласие, неверность или нетерпимость? Каждый человек боится стать «квадратным колышком в круглом отверстии», но именно новизна и прогресс относятся к квадратным колышкам. Однажды я прочел, что многие произведения искусства, поэзии, изобретения, песни, оперы, музыкальные композиции и идеи, которые сегодня доставляют нам удовольствие, составляют мизерное количество по сравнению с теми, которые похоронены в могиле и никогда так и не были открыты миру. Генри Торо писал: «Трагедия жизни заключается в том, что большинство людей ведут жизнь, полную отчаяния, и сходят в могилу, стеная и жалуясь». Вы — один из тех людей, чье существование трагично? Если вы соглашаетесь с мнением большинства людей, никогда не обладавших финансовым успехом, то существует большая вероятность того, что вы разделите с ними их же участь. Разногласие, разные взгляды на вещи — это необходимый компонент успеха.

Вторая идея, которую я хотел бы высказать, заключается в том, что совпадений не существует. Все, что происходит с вами, происходит по вашей вине. Все случившееся имеет причину, и этой причиной являетесь вы сами.

Некоторые люди, должно быть, удивятся: «Каким образом я могу быть источником всех неудачных обстоятельств моей жизни?». Ответ прост (как и большинство великих истин): «Что посеешь, то и пожнешь». Долгие годы эта истина в устах каждого мудрого человека, когда-либо жившего на свете, звучала по-разному, и даже сейчас о ней не забывают. С помощью своих мыслей, убеждений, поступков вы формируете тот мир, в котором живете. «Да? Ну а как насчет людей, погибающих в авиакатастрофах?» — спросите вы. Я отвечаю: «А как насчет людей, которые не погибают?». Многочисленные истории повествуют о людях, которые не сели в самолет, изменив свои планы в самую последнюю минуту по причинам, неизвестным им самим. Может быть, и у тех, кто попал в катастрофу, было то же самое предчувствие, но они не придали ему значения.

Я избавил себя от многих проблем, когда не связывался с выполнением определенных дел, так как «что-то» подсказывало мне не делать этого. Это «что-то» и есть ваша внутренняя сущность. Это мистическая часть вас самих, которая говорит с вами посредством интуиции. Эта часть умнее вас, но многие ли из нас прислушиваются к ее мудрым словам? Вместо этого мы пытаемся быть логичными. Мы запрограммированы таким образом, что не доверяем сами себе, из-за этого испытываем «очевидную» неудачу. Прислушайтесь к себе! Вы уже знаете ответы, вам только нужно найти вопросы. Жизнь не является везением. Что посеете, то и пожнете, только в десятикратном количестве. Эта подспудная истина заложена в основе позитивного мышления. Не имеет значения, что люди стонут и жалуется на судьбу, каждый из них находится в том месте, где сам решил быть. Оправдывает жизнь ваши ожидания или нет, но то положение в жизни, которое вы занимаете — это прямой результат тех решений, которые вы приняли либо не приняли. Сажаете ли вы семена

негативные или позитивные, они все равно вернутся к вам сторицей, увеличившись в десятикратном размере. Отсюда следует вывод: если вы хотите обрести успех, то должны взять на себя полную ответственность за результаты вашего действия или его отсутствия. Успех — это целая наука. Он не имеет никакого отношения к удаче. Он связан с причиной и действием.

Умение распоряжаться своим временем — одна из сложных областей. Отсутствие четкого мышления создает трудности для принятия решений и обязательств. Как уже утверждалось ранее, вы всего лишь должны научиться говорить «нет». Каждый человек хочет быть «хорошим парнем», и мы часто ищем удобные случаи, чтобы это доказать. Если мы внимательно присмотримся, то поймем, что причина, по которой мы совершаем поступки ради других людей (даже если эти действия не стали никому известны, кроме нас самих) заключается в нашем моральном удовлетворении. Все поступки, совершаемые каждым человеком, в какой-то мере связаны с разными формами личной выгоды, и здесь нет ничего идущего против моральных стандартов, если мы не стараемся по-глупому убедить себя, что дело обстоит вовсе не так. Женщина, которая бескорыстно заботится о своих детях, поступает так ради того, чтобы чувствовать себя хорошей матерью. Мужчина, прерывающий работу ради того, чтобы поиграть с сыном, хочет почувствовать себя хорошим отцом. Мужчина, не прекращающий работать ради игры с сыном, хочет ощутить себя ответственным бизнесменом или кормильцем семьи. Все наши поступки совершаются по личным причинам, осознаем мы это или нет. Когда идешь по дороге, ведущей к успеху, то бессознательно демонстрируешь свое поведение, направленное на достижение личной выгоды, которая может стоить дорого.

Время недешево, и с самого начала следует каждый отрезок времени, выпадающий вам, использовать на подготовку того, чтобы оторвать от земли ваш план достижения успеха. Это очень похоже на запуск ракеты на Луну. Когда NASA производит запуск на Луну, то на первые несколько минут взлета ракеты со стартовой площадки расходуется гораздо больше энергии, чем на преодоление остатка пути. То же самое верно для ситуации, когда вы принимаете решение взять старт по направлению к успеху. Когда вы начинаете двигаться по направлению к своей цели, это отнимает большое количество времени и сил. В действительности, процесс этот забирает все имеющиеся время и силы. За исключением основных жизненно необходимых потребностей (даже некоторые из них находятся под вопросом), все ваше время и усилия должны быть посвящены плану достижения успеха.

Где-то во время этого процесса у нас возникает мысль о том, что «рабочие часы» включают в себя время с 9 часов утра до 5 вечера, пять дней в неделю. Полагаю, что это именно так, если вы хотите закончить как 93% людей, достигающих среднего уровня. Это одна из программ, которой обучено верить большинство из нас и которая приводит к тому, что достижение успеха становится таким трудным. Библия говорит, что даже Бог работал шесть дней, а на седьмой отдыхал (Вы считаете Бога идеальным образцом для подражания?). С самого начала, ежедневно, каждый час после пробуждения должен быть посвящен достижению вашего успеха. Только тогда у вас будет шанс реализовать его. Хорошие новости в том, что если только вы начнете делать что-либо, у вас не займет много времени или энергии продолжение действий. Затем вы сможете посвятить себя другим «добрым делам», которые хотели бы сделать в жизни.

Другой вещью, крадущей у вас время, является телевидение. Кто-то удачно назвал кинескоп «трубкой для простаков», поскольку вы отключаетесь от реального мира, когда смотрите телевизор слишком много, а это означает, что вы совершаете глупую ошибку! Я часто удивляюсь тому, что люди, много смотрящие телевизор, особенно мыльные оперы, не живут своей собственной жизнью, существуя и переживая вместе с героями телевизионных сериалов. Некоторые из этих людей знают больше об отношениях в семьях героев мыльных опер, чем о своих собственных семьях.

А как насчет парней — фанатов спорта? Какова их мотивация? Они знают каждого игрока, статистику, расстановку игроков, все направления развития игры, какие только существуют. Для чего?

Я никогда не мог этого понять. Единственный раз, когда и приблизился к разгадке, произошел лучшие дни моего увлечения скачками. Я знал каждого жокея, каждого тренера, каждую лошадь, время забега, все, что вообще могло быть известно кому-либо. Ради чего? Да ни для чего! Каждый мой поход на скачки приводил к утрате денег, наводнял мой мозг чепухой, а я ощущал эмоции, которые в реальности не имели под собой никакого основания. Может быть, в этом и состоит ответ. Может, людям нужно чем-то заполнить свой мозг, заполнить пустоту, чтобы ощутить себя по-настоящему живыми. Небеса не позволяют, чтобы у них был спокойный момент для самонаблюдения, так как он может открыть истину. Но существует еще кто-то, кто предпочел бы, чтобы этого не

случилось, и этим кем-то является ваше эго — вы сами.

За каждой потерей времени и энергии стоит наше старое неизбежное наказание — эго. Это эго ищет нашего расположения, когда мы совершаем поступок, заставляющий почувствовать себя «суперменом». Это эго с помощью обмана и приведения в замешательство продолжает удерживать нас приклеенными к экрану телевизоров или погруженными в страницы спортивных изданий день за днем, неделю за неделей, год за годом. Эго процветает на социальном возбуждении, культивируемом медиа-средствами общества, где мы видим себя в образе парня, забивающего гол, или женщины, которая приходит в себя после полученного унижения от любимого. Я смею предположить, что если вы захотите быть вовлеченными в эти фантазии, все будет хорошо до тех пор, пока у вас не откроются глаза на то, чем вы занимаетесь. Однажды я хотел стать Джеймсом Бондом, агентом 007. Моя реальная сегодняшняя жизнь намного увлекательнее, чем любой из всех его фильмов, которые я видел.

Это и есть основа духовной стороны успеха. Она не содержит в себе тайны, волшебства или чего-то пугающего. Истинная одухотворенность заключается в том, чтобы просто осознавать то, что и почему вы делаете, в то время как вы это делаете. Отсюда и берет свое начало развитие. Отсюда и берет начало победа над эго, так что вы больше не должны жить в ненадежном, несправедливом хаосе, который люди в наши дни называют жизнью. Как только вы преодолете это препятствие, дорога к успеху станет легче. Вы поразитесь тому, с какой скоростью успех будет материализоваться в вашей жизни. Пришло время управлять своей судьбой!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Вы не можете выяснить то, чего не знаете, основываясь только на том, что знаете.

Все происходящее имеет причину, и эта причина — вы.

Разногласия, разный взгляд на вещи — необходимый компонент успеха.

Успех — это целая наука.

Он не связан с удачей и везением.

Он сам причина и Действие.

Может, людям необходимо чем-то заполнить свой мозг, чтобы заполнить пустоту, чтобы почувствовать себя свободными и энергичными.

Истинная одухотворенность заключается в том, чтобы просто осознавать, что вы осуществляете и почему в процессе того, что вы совершаете.

25

Голоса успеха

Используйте свои шансы. Приложите все свои основные силы, чтобы добраться до вершины, если хотите попасть туда, но знайте: чем больше людей вы увлечете за собой, тем быстрее вы попадете туда и дольше останетесь там.

Джеймс А. Отри, писатель

Я брал интервью у многих преуспевающих людей, поскольку знаю: чем больше советов и информации вы получаете от них, тем больше у вас возможностей стать успешным. Для проведения интервью я выбрал церемонию награждения победителей «Предприниматель года», поскольку приобретение этого звания является общепринятым в деловом мире показателем успеха. Во время проведения церемонии ее участники получали присужденные им за победу изысканные награды и занимали соответствующие места. Компания «Ernst & Young» обеспечивала финансовую экспертизу этого мероприятия. Я выбрал церемонию награждения, которая проводилась в Нью-Йорке, из-за качества и количества принимающих участие в состязании. Шестью награжденными победителями, которых я интервьюировал, были:

- Уэйд Саади — президент компании Pencom Systems, Inc.;
- Фрэнк Циаме, президент F. J. Sciame Construction Co.;
- Ирвин Стернберг, президент Stonehenge Unlimited;
- Уильям Унгар, президент и главное должностное лицо National Envelope Corp.;
- Обри Балкинд, президент и главное должностное лицо Frankfurt Balkind Partners;
- Курт Адлер, председатель Kurt S. Adler, Inc.

Эти шестеро награжденных победителей не только дали мне интервью, они любезно согласились ответить на задаваемые вопросы для нашего всеобщего блага. По моему мнению, это была окончательная проверка истинного успеха — их желание помочь вам бескорыстно. Я задал им вопросы, которые, я думаю, задали бы и вы.

1. Уровень их опыта и образования?
2. Сколько денег было у них в наличии, когда они начали свой бизнес?
3. Какие чувства испытывали они в процессе конкуренции, когда их бизнес только начинался?
4. Если им приходилось ставить цели, пользовались ли они какой-либо специфической методикой для их постановки?
5. Как они смотрят на риск?
6. Какой совет они дали бы вам, читатель?

Эти победители овладели богатыми знаниями благодаря своему опыту работы, и я попытался в своих интервью охватить физические, эмоциональные и духовные аспекты этого опыта. Если вы действительно хотите знать, что требуется для достижения успеха, тогда прочтите интервью. То, что вы в них найдете — является истиной, а не просто общепризнанными убеждениями и принципами, которым нас учат сегодня. На самом деле, некоторые из ответов могут оказаться шокирующими!

Чтобы быть последовательным, я поместил актуальные интервью в конце книги, так что вы их можете просмотреть на досуге. Я потратил на проведение интервью много времени. Много раз, в процессе его проведения, я чувствовал, что мне выпала большая честь. Верьте мне, когда я говорю, что эти победители — такие же люди, как и вы. Единственная разница в том, что у них иной взгляд на вещи и они обладают другой структурой убеждений, которую используют.

Например, только половина из них закончила колледж, и я думаю, что вряд ли кто-то из победителей, завершивших образование, добился успехов с помощью академических знаний. У меня создалось впечатление, что эти люди рассматривают время, проведенное в колледже, как разминку перед большой гонкой. Я нашел довольно забавным тот факт, что многих из тех, кто не завершил свое образование, коллеги считали закончившими, как минимум, университет. Вдобавок, ни у кого из них не было необходимых денег для начала карьеры, но они и не верили в то, что капиталы необходимы. Деньги для них не были важны сами по себе. Для этих людей деньги — всего лишь орудие, ресурс и, может быть, способ поддержания баланса на счете. Я пришел к выводу, что деньги не были их предметом концентрации.

Я также выявил, что их мнения по поводу риска были интересными и универсальными. Для них риск был просто «неудачной» стороной подброшенной монеты, но они знали, что каждая монета имеет и «орла», и «решку». Они не были небрежны или беззаботны относительно риска; на самом деле они уважали риск и с осторожностью давали оценку ситуации, прежде чем предпринять действие; но они не боялись риска, даже на начальной стадии. Они не боялись ни конкуренции, ни притязаний

«больших парней» на свой бизнес. На самом деле я думаю, что они получали удовольствие от перспективы конкурировать с компаниями, где противники, атакуя их, применяли такую одностороннюю тактику. Я замечал появление блеска в их глазах при воспоминании о перспективе и качестве конкуренции. Все они были непревзойденными конкурентами.

Я полагаю, что это ведет к созданию определенной общности людей, частью которой они являлись. Они все были «игроками». Большинство людей смотрят на жизнь со стороны, в то время как эти люди вели игру. Они не реагировали на жизнь, вместо этого жизнь должна была состязаться с ними! Они были силой, которую следовало принимать во внимание с самого начала. Они могли не обладать необходимым опытом, ресурсами или связями, когда впервые начинали бизнес, но это не остановило их. У них были мечты, желание и воля, которые, как они продемонстрировали, были всем, что действительно нужно. Они все сталкивались с невзгодами, некоторые даже с большими несчастьями в самом начале карьеры. Но это их не остановило, и они не дрогнули. Вместо этого они воспользовались своими неудачами, словно огнем, который обращает железо в сталь. В игре жизни эти люди были настоящими игроками.

Одним из приятных сюрпризов в процессе интервью было почти всеобщее подтверждение преобладания у людей того, что я называю «мифом цели». В действительности это было разновидностью шутки: большинство из них думали, что разочаровали меня, отвечая на вопрос, связанный с целями. Они знали, что существовал «правильный» общепризнанный ответ на этот вопрос, но их честь не позволила солгать на эту тему. Они не знали того, что мой опыт дал тот же самый ответ.

Методики постановки цели, которые приняты сегодня, не действуют. На самом деле они достигают прямо противоположных результатов. Самым важным фактором при постановке целей является гибкость, а контрольный список или подробная смета создадут риск уничтожения ваших альтернативных возможностей. Доказательство важности этого высказывания заключается в том, что большинство преуспевающих людей ведут совсем не тот бизнес, который запланировали, или совсем не тем способом, который представляли себе. На пути к успеху интервьюируемые люди использовали преимущество тех благоприятных возможностей, которые встречались им на пути. На самом деле, это не было даже особым видом бизнеса, которым они занимались. Был важен сам процесс пребывания «в бизнесе».

Современные учения и знания о целях и технике постановки целей слишком ограничены для того рода гибкости, который необходим для достижения успеха. Может быть, Уэйд Саади сформулировал это наилучшим образом, когда сказал: «Компании используют цели и деловые планы, а не предпринимателей (людей)».

Я также обнаружил мудрость и основательность в словах Обри Балкинды: «Я верю, что неопределенность — это кислород, движущий созидание. Если вы стремитесь сформулировать и определить слишком значимые вещи, подобные целям, то вы их оставляете места для маневрирования». Какое бы из этих высказываний вы ни выбрали для того, чтобы прислушаться, вы получаете одно и то же указание — установление целей и эта популярная методика не действуют!

Другим моментом, привлекшим мое внимание, был тот факт, какую заботу о вас, читателей книги, проявляли эти люди. Они с вами даже не были знакомы, но именно вы — та причина, по которой они согласились отвечать на вопросы интервью. Это произвело на меня впечатление, хотя я и ожидал этого. Забота о других, помощь окружающим были универсальными неотъемлемыми чертами каждого преуспевающего человека, с которым я когда-либо встречался или проводил занятия. Благородство этих высказываний преуспевающих людей было заметно по многим аспектам. Они всеми силами обеспечивали окружающих духовной и эмоциональной поддержкой. Секрет заключается в том, что помощь окружающим — самый лучший способ помочь себе, и это не было для них тайной. Они демонстрировали это во многих областях и на многих уровнях, но их помощь окружающим не имела в себе скрытого мотива. Они были самими собой, и в соответствии с законами Вселенной, добро, сделанное людям, вернулось к ним, увеличившись во много раз. Инстинктивно они знали об этом, хотя это не было основной причиной их действий.

Я составил список общих присущих им совпадающих черт, которые проявились во время проведения интервью. В действительности я мог написать целую книгу только об одном интервью, но описание качеств, присущих этим людям, и важность каждого из них были бы самым интересным моментом из всей книги. Эти преуспевающие люди были убеждены в том, что каждый из нас должен только «быть», чтобы стать успешным человеком. Все эти люди проявили уверенность в себе, гордость, пылкость,

человечность, глубину чувств и авантюризм. Они не верят в удачу или везение, но убеждены, что все события, происходящие в их бизнесе, хорошие или плохие, являются результатом их собственных действий. Они несут ответственность за результаты своей деятельности — это та черта, которая отсутствует у людей, не добившихся успеха. Они также очень благодарные люди: в общем и целом, и особенно, они благодарны этой стране за возможности, которые она предоставляет им самим и каждому из нас. Они — патриоты в лучшем смысле этого слова. Их жизнь — это постоянное самосовершенствование, и они тратят много времени на расширение своего опыта и знаний. Они не предаются занятиям, отнимающим время и энергию, как это делают многие люди. У них не бывает «трудных» дней, и они не говорят: «Слава Богу, сегодня пятница». Я подозреваю, что эти люди не могут дождаться понедельника для того, чтобы можно было вернуться к «игре».

Более того, существует духовная и мистическая нить, которая связывает каждого из этих людей, их опыт, их жизни. Они все верят, что существует более значимая цель, которая предназначена для их жизни, и это лучше того размеренного существования, которого придерживается слишком большое количество людей. Я благодарю Бога за полученный опыт и разделяю надежду этих людей, что эти слова окажут важное воздействие на вашу жизнь. Они, так же как и я, искренне желают увидеть, как ваши мечты воплотятся в реальность.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Риск — это просто негативная сторона возможности, которая как монета имеет орла и решку.

Помощь другим — лучший способ помочь самому себе.

Не реагируйте на жизнь.

Предоставьте жизни состязаться с вами!

26

Квантовая физика: наука успеха?

...Развитие личности зависит от устранения ошибок разума.

Великое Учение (конфуцианский канон), ок. 450 лет до Р. Х.

Квантовая физика. Эти два слова обычно пробуждают ощущение замешательства или безразличия у среднестатистического человека. Какое отношение имеет квантовая физика к успеху?

На мгновение мне делается смешно. Что если бы я смог показать, что понятия, которые я сформулировал как необходимые для достижения успеха, обладают научной точностью и правдивостью? Когда современные учения говорят об успехе, они обычно делают это в терминах, которые не связаны с действительными и реальными факторами. Эти утверждения с трудом можно назвать действительно конкретными, а те, которые ими и являются (методика постановки целей), обычно не действуют. В этих учениях редко говорится о вещах, которые вы можете «потрогать руками». В них применяются абстрактные термины, такие как «желание», «позитивное мышление», «энтузиазм», «восприятие» и так далее. Что если я смогу дать вам конкретное, основанное на фактах, научное обоснование вашей финансовой империи?

Почему это важно? Важно, потому что структура убеждений всей западной цивилизации построена на фундаменте успеха. Если наука доказывает истинность какой-либо точки зрения, то мы, жители Запада, действуем с непоколебимым чувством безопасности, зная, что истина имеет под собой научные основания. Другими словами, научно обоснованный «факт» мгновенно становится нашим убежден нем. Убеждение — это основа успеха. Чтобы придать нам непоколебимость в убеждении, что вся Вселенная будет способствовать вашему успеху, что вам судьбой предназначено добиться успеха, я обращаюсь к квантовой физике, самой передовой науке нашего времени для того, чтобы

проиллюстрировать это. Как ни странно это может показаться, но все происходящее в субатомном мире — это модель событий, происходящих в нашем большом мире.

Что меня заинтриговало по мере все большего и большего обретения знаний, так это сходство основных концепций, на которых построены западная наука, восточный мистицизм и наука об успехе. В книгах, таких как «Дао физики» Фритьофа Капры, «Мастера танца Ву Ли» Гари Цукава, «Краткая история времени» Стефана Хаукинга, авторы-физики сравнивают новые открытия в современной физике со стародавними догматами восточной мистики. То же самое верно для книг «Голографическая Вселенная» Майкла Тальбота и «Шесть путей, ведущих от Ньютона» Эдварда Спейера. Им доставлял удовольствие тот факт, что западная наука основывается на восточном мистицизме. Я нашел удивительным тот факт, что восточный мистицизм находит свое обоснование в науке Запада. Многочисленные восточные концепции о пустом пространстве, не являющемся пустым; о том, что материальные предметы созданы из нематериальных веществ, и взаимосвязанности всего сущего во Вселенной, в настоящее время доказаны современными физиками.

Научная теория успеха, которая впервые была высказана Наполеоном Хиллом. в его книге «Думай и богатей», также была подтверждена и наукой Запада, и восточным мистицизмом. Работа Наполеона Хилла описывает успех как физическую, интеллектуальную и духовную категорию. Многие материалы лекций, работы об успехе и его достижении основаны на книге Наполеона Хилла. К сожалению, с тех пор, как была написана книга «Думай и богатей», в области науки об успехе не было сделано сколько-нибудь значительных достижений. Если это действительно наука (научная теория), то ее следует развивать и расширять, как и все остальные науки. В науке об успехе были сделаны кое-какие достижения, такие как книга Стефана Кови «Семь привычек высокоэффективных людей», но этого слишком мало для того, чтобы поддерживать первенство в развитии среди других наук. Вот почему я решил написать эту книгу именно таким образом.

Наше осознание и наши знания претерпели столь значительные изменения, что они могут быть воплощены в дальнейшем в науке об успехе; так что я чувствую необходимость продолжать эту работу. Дипак Чопра — человек, который оказал на меня влияние, побудив написать эту книгу, привнес в мир медицины постулаты из современной физики и восточного мистицизма. Его работа в области здоровья явилась прорывом в помощи людям при физических заболеваниях. Моя цель — использовать те же самые принципы, чтобы помочь людям справиться с их финансовыми «заболеваниями». Не существует реальной, веской причины, по которой каждый человек не способен материализовать свои мечты об успехе, и в мое намерение входит объяснить это множеству читателей. Когда человек беден или с трудом сводит концы с концами, то пустые мечты об успехе ставят под вопрос его ощущение полноценности жизни. Сейчас давайте посмотрим, как наука подтверждает не только то, что наши мечты могут воплотиться в реальность, но что это полностью находится в пределах наших сил и возможностей.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Убеждения — основа успеха.

Не существует реальной, веской причины, по которой каждый человек не может быть способен испытать и материализовать мечты об успехе.

27

Что такое реальность?

Не существует неестественного или сверхъестественного феномена, есть только большие пробелы в нашем знании о том, что является естественным... Мы должны бороться за восполнение этих пробелов.

Эдгар Митчелл, астронавт

Революция, произведенная Эйнштейном в области физики, навсегда изменила наше представление о Вселенной. До нашего времени все придерживались ньютоновской физики, то есть физической

теории, разработанной сэром Исааком Ньютоном. Как гласит легенда, он сидел под яблоней, и когда одно из яблок упало, ударив его по голове, ему пришла идея, которая впоследствии привела к созданию теории гравитации. В основе этой теории находились взаимоотношения между причиной и следствием. Во времена Ньютона его постулаты были революционными сами по себе, поскольку люди верили в то, что Земля — центр Вселенной. Существовала только одна проблема: ньютоновская физика не могла объяснить всего. Вот откуда начал Эйнштейн.

Достаточно сказать, что существует фундаментальная разница между старой и новой физикой. Старая физика представляет мир как часть, отделенную от нас; как бытие «вовне». Новая физика видит Вселенную как совокупность взаимосвязанных друг с другом элементов, где все связано со всем, как бытие «здесь, внутри»!

Главный принцип этого открытия явился результатом поисков учеными элементарной частицы жизни. Во время поисков основной единицы «здания жизни», физики сделали несколько интересных открытий. Пытаясь измерить свойства субатомных частиц, они обнаружили, что в зависимости от того, что они измеряли, эти субатомные частицы или кванты иногда были частицами, а иногда волнами. «Что же здесь удивительного?», — можете спросить вы. А удивительно вот что: частица не обладает свойствами, присущими волне, а волна не обладает свойствами, присущими частице. Они прямо противоположны друг другу.

Это подобно открытию, что определенное животное иногда может быть слоном, а в другой раз оказаться рыбой! Демонстрировал ли квант свойства, присущие частице или волне, — зависело от вида применяемого учеными оборудования. Если они устанавливали прибор для измерения колебаний (волн), то обнаруживали, что квант является волной. Если устанавливали прибор для измерения частиц, то кванты выявлялись как частицы. Какой бы результат ни хотели получить ученые, они его получали. По существу, они определяли действительность. Ученые установили истинные свойства, присущие кванту, посредством выбора приборов для измерения.

Они также обнаружили, что тот же самый процесс происходит при попытке определения положения и момента вращения кванта. Широкоизвестный физик Принстонского университета Джон Уиллер писал:

«Нет ничего более важного относительно принципа кванта, чем этот, который разрушает представление о мире, "проникнуть и понять суть" которого пытается исследователь, наблюдающий сквозь 20-сантиметровое специальное стекло. Чтобы наблюдать столь малый объект, как электрон, исследователь должен устранить стекло. Он должен вторгнуться внутрь. Исследователь должен установить выбранный им прибор для измерения одних свойств, что исключает установку другого оборудования. Более того, измерение меняет состояние электрона. Вселенная никогда не сохраняет своего прежнего состояния. Чтобы описать случившееся, нужно убрать устаревшее слово "наблюдатель" и поставить на его место новое слово "участник". В некотором смысле, Вселенная является Вселенной взаимодействия».

Он также писал:

«Может ли Вселенная в некотором роде быть "привнесена в бытие" посредством тех, кто участвует?.. Жизненно важное значение имеет сам акт участия. "Участник" — это неоспоримое новое представление, данное квантовой механикой. Оно сражает наповал классический термин "наблюдатель", обозначающий человека, ради безопасности находящегося за стеклянной стеной и смотрящего, не принимая участия. Это не может быть осуществлено, говорит квантовая механика».

Помните, что эти слова произносит не мистик Востока, облаченный в оранжевое одеяние. Это известный всему миру ученый говорит о материальном мире. Это открытие, которое является результатом независимых научных экспериментов, привело физиков к постановке нескольких очень интересных вопросов. Как говорит Гари Зукав в своей книге «Мастера танца Ву Ли»: «Квантовые физики размышляют над такими вопросами, как: обладала ли частица импульсом до того, как мы проводили эксперимент по измерению этого импульса? Существовала ли частица, местоположение которой мы определяем, до того, как мы поставили эксперимент по установлению ее местоположения? Существовали ли какие-либо частицы вообще до того, как мы подумали о них и начали измерять? Может быть, мы сами создали те частицы, с которыми экспериментируем?».

Как невероятно это ни звучит, но создание частиц является возможностью, которую признают многие физики.

Однако я думаю, что еще более невероятным является то, что наука определила: физическое

присутствие и ощущение материальных предметов являются продуктами нашего разума и органов чувств. Когда вы исследуете молекулу вещества, то наука говорит вам, что молекула состоит, главным образом, из пустых промежутков. Там ничего нет! Внутри молекул находятся атомы, но материальный состав атомов бесконечно мал по сравнению с пространством между ними. Удивление возрастает еще больше, когда вы изучаете структуру атома, исследуете субатомные частицы и обнаруживаете, что в них совсем нет ничего материального. Они — просто энергетические импульсы, а пространство между ними является почти всем, что составляет атом. На самом деле ученые подсчитали, что молекула — это 99.9999...% пустого пространства, а в том случае, если бы вы взяли всю материю во Вселенной и поместили в одно место, то она едва ли заполнила бы один футбольный стадион. Так что же мы видим? Что же это такое — то, что мы удерживаем в своих руках?

Истина в том, что форма и субстанция Вселенной — это результат наших мыслей, поэтому мы и живем в мире разума. Все сущее обладает частотой колебаний (вибрациями), а мы принимаем эти вибрации, облакаем их в форму и субстанцию посредством наших мыслей и чувств. Без нашего разума и чувств все здесь является энергией и пространством. Если таким образом осуществляются процессы в реальном мире, и наука говорит нам это, то тогда можете ли вы

представить себе, как воспользоваться этим знанием для того, чтобы достичь успеха? Ваш разум — ключ к реальности! Это нашло отклик в стародавней цитате из Притч 23:7: «...потому, что каковы мысли в душе его, таков и он». Еще древние говорили: «Что находится внутри, то и снаружи», а это говорит нам, что действительность жизни начинается внутри самого человека, в разуме, а затем она обретает форму в материальном мире. Вот каким образом духовность проявляется в природных законах Вселенной.

Это подводит нас к принципу успеха, который утверждает: если вы можете подумать об этом, то сможете это сделать!

Мы проделываем длинный путь ради того, чтобы вернуться к очень простой истине, которая так часто цитируется, что почти утратила свой смысл: «Жизнь — это то, что вы творите сами!». Никогда ранее эта фраза не имела такой значимости, как сегодня, благодаря науке квантовой физики. До настоящего момента это была одна из тех нереальных концепций восточного мистицизма, в которой каждое «знание» было истинным, но конкретных доказательств не существовало. Сегодняшняя наука обеспечила нас доказательствами. Вы определили, что есть реальный мир. Это не то, что можно сформулировать как «что будет, то будет». Чем вы хотите быть, тем и станете. Таким образом, что вы выберете — успех или поражение, богатство или нищету, счастье или горе или даже хуже того — посредственность? Все это ваши возможности, и вам предстоит сделать выбор.

Побочным результатом этих открытий является обнаружение парадокса реальности. Парадокс реального мира заключается в том, что все содержит свою противоположность. Кванты могут быть частицами или волнами. Они являются одновременно и частицами, и волнами. Вы можете быть успешным или неудачником. Вы и то и другое одновременно. И так же, как ученые могут определить, чем квант будет в определенный момент времени, так и вы обладаете той же самой властью над успехом и неудачей. Научное доказательство дает нам конкретное доказательство этой реальности.

Кроме того, нам известны некоторые из определяющих факторов выбора. Например, я хочу вырастить овощи в огороде. Я обнаружил, что единственный способ добиться роста помидоров — это приложение целенаправленных усилий для достижения этого результата. Мне нужно посадить рассаду. Я должен совершить действие, хотя оно и малозаметно. Что является более заметным, так это результаты моего бездействия: если я не сажаю помидоры, то взамен получаю сорняки. Мой огород включает в себя равные возможности для появления и помидоров, и сорной травы; и совсем не важно, что в нем произрастает сейчас. В моих силах определить, какой урожай у меня будет. Посадка мною рассады помидоров — это действие (поступок), но мое бездействие (решение не сажать рассаду) в этом случае — также поступок. Другими словами, ничегонеделание все равно является совершением чего-то, хотя осознания этого факта стараются избежать большинство людей. Это бессознательное действие бездействия является причиной того, почему успех обходит вас стороной. Успех — это выбор, так же как и отсутствие успеха! И Вселенной или природе безразлично, что вы испытываете; она даст вам или то или другое.

Одним из достоинств выбора является еще и то, о чем мы уже вкратце упоминали. В жизни нельзя гнаться за чем-то стоящим, заслуживающим вашего внимания. Оно должно само привлекать вас к себе. В действительности, чем больше мы гонимся за успехом, тем больше отдаляем его от себя. Аллегорическая история, коренным образом повлиявшая на мое понимание этого принципа,

повествует о двух женщинах по имени Успех и Знание. Молодой человек задал вопрос философу: «Как я могу добиться успеха в жизни?». Старый философ сказал, что если юноша уделит слишком много внимания Успеху, тем самым он отгонит ее от себя. Но если он уделит больше внимания Знанию, Успех станет ревновать его и преследовать.

Оскар Уайльд сказал: «Существует один-единственный класс людей, которые думают о деньгах больше, нежели богатые — это бедные. На самом деле нищий не может думать больше ни о чем ином». От понимания этих людей ускользает, что их чрезмерная заинтересованность в деньгах и погоня за богатством создают их нищету.

Долгие годы я с такой силой стремился к успеху, но он каждый раз ускользал от меня. Мои действия всегда определялись тем, что было лучше для меня самого, чтобы стать богатым и преуспевающим. Я действительно мало знал о том, что сам являлся источником собственной нищеты и неудач. Этот малоизвестный «секрет» миллионы раз был опубликован в различной словесной форме, и его прокричали с каждой вершины, на которую только мог взобраться человек, но он все еще продолжает оставаться неизвестным. Иисус Христос высказал его так: «Возлюби ближнего своего как самого себя». Суть его слов заключается в том, что если вы любите своего ближнего, то любите и самого себя. Зиг Зиглар также сказал: «Я верю, что вы можете достичь в жизни всего, чего хотите, если только будете в достаточной мере помогать другим людям в получении того, что они хотят». Я часто слышал эту фразу такой: «Лучше отдавать, чем получать». Короче говоря, единственный способ обретения подлинного, долговременного богатства и успеха и своей жизни заключается в приложении совместных усилий, направленных на появление этих благ в жизни других людей.

Третье свойство, необходимое при решении проблемы, заключается в умении чувствовать себя комфортно даже в неблагоприятных обстоятельствах и смириться с ними. Дело в том, что реальность — это парадокс, все содержит свою противоположность, кванты могут быть волнами или частицами, и это не нарушает естественный ход развития природы или Вселенной. В действительности, природа и Вселенная подобным образом обретают гармонию с элементами бытия, потому что таков их удел. Вселенная и все, что в ней находится, пребывают в состоянии постоянного, непрерывного движения, смены полярности, но люди продолжают бороться за неизменность и постоянство хода течения жизни, когда это невозможно. Когда происходят изменения, некоторые люди становятся дезориентированными. Вместо того чтобы рассматривать изменение как сущность жизни, как благоприятную возможность, заключенную в этом изменении, все, что они могут увидеть в перемене, — так это только дискомфорт для себя. «Когда Бог закрывает одну дверь, Он открывает другую», — вот грандиозное описание события, происходящего во время изменений. Проблема в том, что большинство людей удерживают свой взгляд прикованным к закрытой двери и жалуются, вместо того чтобы воспользоваться своей энергией, чтобы найти открытую дверь. Нам необходимо чувствовать удобство происходящих изменений. Перемены — это хорошо. Перемены — это чудесно. Перемены — это действительность!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Если вы можете думать об этом, вы можете сделать это!

Ничего не делать означает все равно что-то делать.

Успех — это выбор, так же как и отсутствие успеха!

Чем больше мы гонимся за успехом, тем больше отдаляем его от себя.

Перемены — это действительность!

Что такое время?

Время — это образ вечности.

Платон

Восточные мистики говорят, что прошлое, настоящее и будущее существуют одновременно; они стремятся научиться полностью осознавать себя в настоящий момент. Мистики видят силу жизни в настоящем моменте, и они руководствуются этим убеждением тысячелетиями. Теперь их представления подтверждены теорией относительности Эйнштейна.

В этой теории время относительно. Прошлое, настоящее и будущее существуют одновременно в пределах сознания. Это, конечно, нелегко постигнуть, но с помощью физики и астрономии эта теория становится простой и ясной. Я убежден, что настоящее не нуждается в объяснении, хотя я и могу быть слишком наивен в своем предположении. Например, из школьного курса физики нам известно: когда мы смотрим на вечернее небо, то видим небесные тела не такими, какими они являются сейчас, а какими были сотни и тысячи лет назад. Свет от самой близкой звезды (не Солнца) идет до нас четыре года. Итак, на самом деле в данный момент мы видим, как выглядела звезда четыре года тому назад. Мы смотрим в прошлое из настоящего. В действительности, звезда даже может не существовать в настоящее время, но свет, порожденный ею годы назад, создает впечатление, будто она все еще существует. Поразительно!

Наблюдать будущее в настоящем немного сложнее, но с помощью силы создания зрительных образов (визуализации) мы можем заглянуть в будущее. Может быть, вы испытали это в некоторых аспектах вашей жизни, если позволяли себе, но это проделывал не каждый. Я испытал это и прибегаю к визуализации по сей день, почти во всех аспектах жизни. Я использую этот метод, потому что он действует.

Визуализация задействует созидательную способность, которая есть у всех нас. Это мысль или намерение, которая напоминает выбор учеными оборудования для измерения. Визуализация производит искру созидания, которая является основанием для всего творения. Все увеличивается количество энтузиастов, бросающихся в яростный огонь реальной жизни из-за эмоциональных убеждений, которые они вкладывают в свой порыв. Воистину поражает тот факт, что эту силу так легко вызвать. В этом нет ничего сверхъестественного. Этот процесс почти в точности напоминает грезы и мечтания. Он действует посредством того, что мозг мыслит с помощью картин, и невозможно определить разницу между реальным и воображаемым событием. Просто вообразите или «узрите» вашу задачу в вашем мозгу или как бы посмотрите на нее со стороны. Заметьте, что я не употребляю слово «цель». Запомнили разницу? При возникновении цели первыми возникают эмоции, а затем — мысли. Цель включает в себя все правильные шаги, ведущие к процессу созидания, но эти шаги отдалают ее приближение, вот почему эта тактика не действует. Будьте осторожны и не рисуйте в своих мыслях задачу вплоть до мелких деталей, как при постановке цели. Оставьте место для маневра, гибкости. Как и при постановке задачи, созидательная способность визуализации действует лучше всего, когда успех является собой остаточный результат, способствующий поддержанию успеха окружающих на первом месте. Великая созидательная сила заключена в этом сочетании! Однажды проделав это, продолжайте и доверьтесь тому, что Вселенная будет правильно руководить вами с этого момента вплоть до достижения возможных наилучших результатов. Вам только нужно вести наблюдение за признаками. Вы уже обладаете врожденными способностями. Сейчас вам всего лишь следует попрактиковаться!

Я обнаружил, что очень часто мои мысленные образы воплощаются в реальность, например, когда моя бригада продавцов в первый раз добилась в стране высокого признания. Ведущее положение моих оппонентов невозможно было осмыслить с помощью логических расчетов, но я мысленно представлял, как моя команда по продажам обходила их одного за другим, и мы обогнали, в конечном итоге, нашего главного конкурента в последнюю неделю года. Я даже представлял себе церемонию награждения и то, как я окажу честь тем, кто ее действительно заслуживает. Если бы мне не приходилось столько раз прибегать к помощи воображения, то я был бы поражен тем, насколько иногда реальный мир и истина удивительны.

Очевидным подтверждением тому, что можно испытать будущее в настоящем, является феномен «дежа вю». «Дежа вю» — это ощущение, что вы испытали прежде то, что испытываете теперь, иногда вплоть до мельчайших деталей. Я полагаю, что большинство людей имеют такой опыт, хотя они не способны логически объяснить это.

В своей теории относительности Эйнштейн считает, что время и пространство так тесно взаимосвязаны, что являются неразделимыми. Это напоминает собаку, которая наполовину — колли и наполовину — сенбернар, но вам не удастся отделить колли от сенбернара. Вот так же тесно взаимосвязаны пространство и время. Это называется пространственно-временной континуум. В действительности, ни один физик в наши дни больше не использует слова «пространство» и «время» отдельно друг от друга. Пространственно-временной континуум представляет собой дополнительное четвертое измерение в известном нам трехмерном мире. Но это становится трудным для понимания, поскольку наш разум не может постичь мир сразу четырех измерений одновременно. В действительности, мы не можем даже объяснить это, используя устную речь, но легко можем показать с помощью языка математики.

Понимание этого феномена не так важно для наших целей, как знание того, что понимание этого — общепринятая предпосылка в квантовой физике. Чтобы понять пространственно-временной континуум, мы можем воспользоваться аналогией бесконечной стены, состоящей из пространства и времени. Мы можем выбрать для рассмотрения любую точку на стене и сказать, что это — настоящее, а какая-нибудь точка справа от этого настоящего есть прошлое, а точка, расположенная слева от настоящего, — будущее, а вся стена представляет собой цельность времени. Не имеет значения, какую точку на стене мы примем за настоящее; прошлое, настоящее и будущее всегда представлены на этой стене пространства-времени. В книге «Мастера танца Ву Ли» Гари Цукав пишет:

«Вот пространственно-временной континуум. В этом статистическом изображении континуума пространства-времени события не развиваются, они просто имеют место быть. Если бы мы могли взглянуть на нашу реальность с точки зрения четырехмерного пространства, то увидели бы, что любой предмет, который сейчас предстает перед нами в первозданном виде, по прошествии времени уже существует во всем, распределенный по структуре пространства-времени. Мы бы увидели все: прошлое, настоящее и будущее с первого взгляда».

Как вы можете заметить, современная физика меняет представления о нашем физическом мире. Проблема в том, что мы стали слишком рассчитывать на свои пять органов чувств при определении истинного положения вещей. Отсутствие у нас знания и понимания приводит нас к убеждению в том, что физические обратные импульсы, которые мы получаем от наших пяти органов чувств, позволяет нам ощущать истинную действительность. Ничто не может быть выше истины! Мы не можем увидеть рентгеновские или инфракрасные лучи, но мы знаем, что они существуют. Собаки могут слышать звуки, которые не могут различить наши уши. Камни и деревья, по-видимому, стоят неподвижно на этой земле, находясь в состоянии покоя, в то время как на самом деле камни, деревья и мы стремительно проносимся на невероятной скорости сквозь пространство; находясь на этом клочке земли, который мы называем планетой, мы просто не ощущаем этого движения. Наука привела нас к тому, что мы стали открывать реальность, выходящую за пределы восприятия наших пяти органов чувств, и теперь мы начинаем ее осознавать.

Но что следует сделать со всей этой теорией при достижении успеха? Ну, если все прошлое, настоящее и будущее существуют в одно и то же время, как и утверждает квантовая физика, тогда все наши действия влияют на настоящее, прошлое и будущее, воздействие на настоящее и будущее имеют самое большое значение. Каждое действие, каждая мысль, каждая эмоция могут быть уподоблены посадке семян. А каждое семя несет в себе плоды добра или зла. Итак, думать, что все наши действия могут не иметь последствий, — абсолютнейшее заблуждение в соответствии с современной физикой. Все, что мы делаем, все, о чем думаем, и все, что ощущаем, имеет свою сущность и последствия. Последствия, хорошие или плохие, могут быть неразличимы с первого взгляда, но каждое семя в конце концов приносит плоды. Это знание должно подтолкнуть нас к пересмотру своего поведения, нашего обыденного образа мыслей и наших убеждений и не только относительно успеха, но и жизни в целом. Помните — негативность губит!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Визуализация порождает искру созидания, которая является основой для всего творения.

Все, что мы делаем, все, о чем думаем и все, что чувствуем, существенно и имеет последствия.

Помните — негативность губит!

29

Относительность времени

В конечном итоге ощущение продолжительности времени меняется; часы проходят как минуты, а минуты — как часы.

Михай Чиксендмихай. Поток

Разбирая теорию относительности Эйнштейна, Гари Зукав утверждает: «Заведенные часы, которые при этом еще и движутся, идут медленнее, чем заведенные часы, которые спокойно стоят на столе. Движущиеся часы постепенно замедляют ритм хода с увеличением скорости движения. Когда скорость движения достигает скорости света, ход часов останавливается».

Другими словами, ход времени замедляется, как только увеличивается скорость, что вызывает немалое изумление. Но самым важным моментом является относительность времени, которая утверждает, что время относительно для каждого объекта, зависящего от скорости, с которой совершает свой путь. В книге «Мастера танца Ву Ли» Гари Зукав приводит следующий пример;

«Предположим, что мы находимся на космическом корабле в безвоздушном пространстве, стремясь расширить границы нашего исследования. Мы отдали распоряжение каждые 15 минут нажимать на кнопку для подачи сигнала на Землю. Поскольку наше расстояние до Земли постоянно увеличивается, то коллеги на Земле, осуществляющие связь с нами, замечают, что сигналы от нас начинают поступать не каждые 15 минут, а спустя 17 минут после отправки, а затем — через 25. Спустя несколько дней наши коллеги, к своему разочарованию, обнаруживают, что сигналы от нас поступают через каждые два дня. Поскольку скорость нашего корабля продолжает повышаться, то получение сигналов растягивается на годы. В конечном итоге, на Земле в промежутки между подачей сигналов уже происходит смена поколений. Тем временем, находясь на космическом корабле, мы пребываем в полном неведении по поводу затрудненной обратной связи с Землей. Что касается нас, то все продолжает идти по плану, хотя нам становится скучно нажимать на кнопку каждые 15 минут. Когда мы возвращаемся на Землю, став на несколько лет старше (наше собственное время), мы можем обнаружить, что за время нашего отсутствия, в соответствии с земным временем, прошли столетия (их относительное время). И как много времени прошло, зависит от того, как быстро мы перемещались».

Этот эпизод — не научная фантастика. Он основан на хорошо известном физикам феномене под названием «Парадокс близнецов специальной теории относительности».

Парный парадокс близнецов, установленный очень простым способом, утверждает, что если один из близнецов отправится в космос на большой скорости, а другой останется на Земле, то тот, который улетел, вернется на Землю моложе в относительном времени, чем тот, который остался на Земле.

«Странная штука, — можете сказать вы. — Но какое отношение эта история должна иметь к успеху?». Я соберу для вас эти теории воедино. Исаак Ньютон установил, что время для каждого человека «течет одинаково». Этот ньютоновский принцип времени неверен, что доказала теория относительности Эйнштейна, которая утверждает, что ощущение времени для каждого человека относительно — и не одинаково. Проблема в том, что каждый человек все еще верит в неточное допущение Ньютона, будто все люди в равной степени ощущают ход времени. Это одна из тех коварных, необоснованных программ, которые постоянно передаются из поколения в поколение. Понимание истины относительно времени бесконечно важно для ваших поисков успеха, потому что время — это один из главных факторов, с которым человек должен бороться, чтобы стать успешным. В качестве примера относительного свойства времени Дипак Чопра приводит случай с посещением дантиста и утверждает, что время течет для вас медленнее, когда вы сидите в кресле врача, по сравнению с ощущением времени стоматолога, когда он выполняет свою работу. Если вы когда-либо испытали на себе манипуляции в корневом канале, или вам проводилось стоматологическое вмешательство, то вы знаете, что это правда... Но если вы посмотрите на часы, когда процедура закончится, то поймете, что она заняла всего несколько минут! И Чопра и Цукав утверждают, что

время обладает субъективным свойством и для каждого человека протекает по-разному. Вдобавок Гари Цукав делает следующее предположение в книге «Мастера танца Ву Ли»:

«Если на уровне кванта ход времени не имеет значения, если сознание во многом представляет собой схожий процесс (квантовый), и если мы сможем осознать эти процессы внутри себя, то тогда становится понятно, почему мы можем испытывать на собственном опыте ощущение отсутствия времени».

Но я обещал вам соединить воедино все теории, поэтому продолжим. Вас никогда не удивляло, почему преуспевающие люди, по-видимому, способны выполнять больше работы, чем обычный среднестатистический человек за тот же самый период времени? Это происходит из-за того, что они упорно трудятся? Ну, может быть, но судя по моему собственному опыту, преуспевающие люди не истощали себя тяжелой работой. Главная причина, конечно, заключается вот в чем: если вы занимаетесь делом, которое вам нравится, то вы никогда не испытаете тяжести трудного дня. Этот образец мудрости часто передается из поколения в поколение, но я верю, что в нем заключен гораздо больший смысл. Я убежден, что у современной физики есть для нас ответ, содержащийся в теории относительности Эйнштейна. Секрет заложен в том факте, что время не является жестко-неподвижным, оно обладает свойством эластичности, которым можно управлять. Время можно контролировать, и вы обладаете силой, чтобы контролировать его!

Мы уже знаем, что мысли (а я убежден, что также и эмоции) становятся молекулами под названием нейропептиды, и эти молекулы могут быть спроецированы. Чтобы осуществить это, следует понять, что молекулы обладают способностью двигаться. Проекция предполагает движение. Если мы вспомним такие выражения, как: «быстро мыслить», «тугодум», «нести всю тяжесть мира на своих плечах» и заглянем в теорию относительности Эйнштейна, то заметим несколько интересных взаимосвязанных моментов.

И если мы добавим в качестве самой важной составляющей успеха концентрированность, то придем к нескольким интересным вопросам. Что если способность концентрироваться позволяет человеку увеличивать скорость движения его нейропептидов мысли по отношению к скорости света? То, что мы испытали, является замедлением хода времени! Разве не сосредоточенность замедляет ход времени, когда вы сидите в кресле дантиста? Разве не эта высокая степень концентрации сосредоточенности заставляет любую процедуру казаться дольше, а иногда намного дольше, чем есть на самом деле? Если сосредоточенность позволяет нам сознательно или бессознательно контролировать время, ускоряя движение молекул нейропептидов, то тогда вы сможете понять важность сознательного осуществления этого процесса для достижения успеха?

Другой результат повышения скорости по отношению к скорости, света заключается в воздействии, которое оказывается на массу или материю. Согласно специальной теории относительности, Гари Цукав утверждает:

«Когда частицы движутся в пространстве со скоростью, максимально приближенной к скорости света, то кинетическая энергия заставляет их вести себя так, как если бы они обладали большей массой, чем при более низких скоростях движения. В действительности, специальная теория относительности показывает, что реальная масса движущегося объекта действительно увеличивается с повышением скорости».

Таким образом, ускорение движения нейропептидов мысли посредством концентрации не только оказывает воздействие на эластичность времени, удлиняя его и тем самым отдавая вам большее количество времени (относительно), но также увеличивает массу или плотность молекул мысли, то есть нейропептидов. Из физики известно: чем больше масса или плотность объекта, который просто являет собой совокупность молекул, тем больше его магнитное притяжение. С увеличением массы нейропептидов повышаются их свойства притяжения. В действительности, поле притяжения вокруг вас создано не только что. Оно всегда было там. Оно просто усилилось и сделалось сильнее.

Раньше я упоминал о том, что человек состоит из различных энергий, то есть: электрической, атомной, магнитной и так далее. Все и вся уже изначально обладают полем притяжения, которое их окружает. Мы называем его «магнитным», но, может быть, наше сформированное на протяжении веков определение и понимание слишком примитивно, чтобы отражать реальность. Наука говорит нам, что каждый материальный предмет обладает полем притяжения, которое мы называем магнитным, но я убежден, что это также относится к нематериальному, духовному миру. В метафизике к данному полю относят как человеческую, так и вещественную ауру, и в соответствии с

метафизическими законами, когда человек прогрессирует в своем развитии, обретая все более и более высокий уровень сознания, его аура становится все более и более ярко выраженной. Это продвижение на более высокие уровни сонники» метафизически повторяет то, что мы должны сделать, чтобы испытать физический успех. Преуспевающие люди действуют, находясь на более высоком уровне сознания, чем большинство людей. Они в большей степени осознают. Они понимают вещи иначе. И потому, что они так поступают, эти люди увеличивают поле притяжения, окружающее их, притягивая жизненный опыт, на котором они сфокусированы. То, что они хотят, само находит их, хотя внешне это выглядит иначе. Непосвященным преуспевающие люди кажутся весьма удачливыми. Все, до чего они дотрагиваются, словно превращается в золото. Мы узнаем этих людей при встрече, так как можем ощутить что-то особое в них. Мы не знаем, что это такое, но тянемся к этим людям. Модные словечки, выдуманные для описания этого феномена, утверждают, что человек обладает «магнетической индивидуальностью». Мы чувствуем, что их поле притяжения усиливается до такой степени, что становится значительно больше, чем у окружающих, и человек «выделяется из толпы». Квантовая физика дает нам понимание и знание, чтобы научно воссоздать этот феномен по собственной воле. Это, в свою очередь, приведет нас к нашей цели или, если выразиться точнее, приведет к нам нашу цель. Сейчас, когда мы смотрим на фразы типа «тугодум» или «тяжесть мира на твоих плечах», то можем поразиться врожденной мудрости, которая содержится в старых высказываниях. Каким образом они смогли узнать много лет назад, что масса молекулы мысли в действительности может увеличиваться с повышением скорости движения концентрированных мыслей и действительно становиться больше? Это является еще одним доказательством факта, что не существует ничего, что не известно, оно просто не понято или не испытано.

Более важным является значение, которое эти результаты могут иметь для нас при достижении успеха. Успешные люди могут достичь больших результатов, чем среднестатистический человек за тот же самый промежуток времени, поскольку посредством концентрации они устанавливают контроль над своим относительным временем и замедляют его ход, увеличивая скорость движения молекул своих мыслей, и, таким образом, в их распоряжении оказывается больше «времени» для выполнения поставленных задач! Вдобавок, повышенная скорость движения молекул нейропептидов создает усиленное поле притяжения, которое притягивает к себе то, на чем вы сконцентрировались. Успех становится не требующим усилий!

Основываясь на этих наблюдениях, мы должны создать программу обучения для колледжа, чтобы научить людей сосредотачиваться, поскольку эта способность имеет большое значение для реального достижения какой-либо цели. Для меня способность сосредотачиваться — это естественное развитие моей индивидуальности. На самом деле, мне нужно следить за тем, чтобы не находиться слишком долго в сосредоточенном состоянии, поскольку это приводит к негативным последствиям в других сферах моей жизни. Я внимательно наблюдаю за людьми и происходящими событиями. Я обнаружил, что у сотен преуспевающих людей, которым, по моему мнению, благоволила фортуна, также преобладает способность при достижении сосредоточенного состояния раскрывать самую суть проблемы. Я полагаю, что большинство преуспевающих людей достигают этого состояния естественным путем.

Если мои предположения верны, то существует очень хорошая догадка: способность концентрироваться не является чем-то, что приходит естественно, этому можно научиться. В восточном мистицизме люди прилагают усилия к тому, чтобы обрести способность концентрироваться. Это искусство, которому можно научиться; мистики добивались успеха при обучении этому последователей на протяжении тысяч лет. А если смогли они, то сможете и вы.

Одно это откровение стоит всего времени, энергии и денег, которые вы вложили в эту книгу. Если бы я читал ее вместо вас, то запрыгал бы от радости, поняв то, что мои неудачи не были следствием отсутствия способностей. Позвольте мне вновь заявить это: отсутствие у вас успеха не является следствием отсутствия у вас способностей! Это открытие поддержано многими современными физиками, и восточный мистицизм должен дать вам контроль над вашей судьбой. Он должен изменить вашу жизнь!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Время можно контролировать, и вы обладаете силой контроля!

Каждое существо уже обладает полем притяжения.

Отсутствие у вас успеха не связано с недостатком способностей!

Преуспевающие люди действуют, находясь на более высоком уровне сознания, чем большинство людей.

30

«Поле» сновидений

Все достижения и прогресс пронизываются идеями, а не физической или механической силой.

Ральф Уальдо Эмерсон

Пространство и воздух являются невидимыми и кажется несуществующими. К тому же они состоят из тех же самых атомов и молекулярных комбинаций водорода, кислорода, что и наши тела и все другие материальные предметы. Поскольку мы можем увидеть свои тела, то они — реальны, но из-за того, что молекулы в воздухе не заметны невооруженным взглядом (на расстоянии), они «не существуют», и поэтому пространство вокруг нас производит впечатление «пустоты». Этому утверждению далеко до истины. Наука называет это пустое пространство «полем».

Научные исследования в области биологии привели к открытиям, чтобы помочь нам лучше понять пространство, в котором мы живем. Мы уже обсуждали, что ученые обнаружили преобразование мыслей в молекулы под названием нейропептиды. Скоро они обнаружат, что то же самое верно применительно к эмоциям. Эмоции — это чувства, которые мы получаем как результат того, во что верим, что думаем. Эмоции являются мыслями на сенсорном уровне. Это открытие объясняет определенные мистические и сверхъестественные феномены. Приходилось ли вам, входя в комнату, испытывать чувство неудобства, связанное с тем, что вы оказываетесь втянутыми в центр конфликта? Каким образом вы это почувствовали? Очень просто, вы вступили в контакт с одной из молекул нейропептидов, витающей в «пустом» пространстве, которую создал один из людей, находящихся в этой комнате. В действительности вы можете «почувствовать», что именно произошло здесь ранее, даже находясь в пустой комнате. Вы можете ощутить «тревогу, нависшую в воздухе». Молекулы «тревоги», гнева или любой другой эмоции на самом деле находятся в воздухе и могут быть перехвачены и зарегистрированы даже нашими ограниченными сенсорными способностями. На пути к успеху эта информация становится ценной.

Чтобы лучше и легче завоевать успех, человек должен понять, каким образом среда «пустого пространства» функционирует, и эффективно использовать это. Более 65% способов общения людей — невербальные, они осуществляются посредством «пустого» пространства, а способность эффективно общаться очень важна для того, чтобы стать преуспевающим человеком. Но невербальное общение — это только один из многих процессов, прямо или косвенно воздействующих на нас посредством пустого пространства. Воздух также является связующим средством, которое вовлечено во взаимодействие с другими средствами достижения успеха: визуализацией, намерением, вниманием и силой позитивного мышления. Таким образом, знание функционирования и свойств пустого пространства дает человеку преимущество.

То, что мы называем пустым пространством, — это связующая среда, в которой размещаются линии, связывающие все. Эта живая среда, которую мы воспринимаем как пустоту, связывает нас друг с другом и со всем окружающим. В качестве примера давайте посмотрим на другую живую среду, которую можем наблюдать в действительности, и поищем ключевые и сходные черты, которые помогут нам лучше понять свою среду обитания. Океан — это живая объективная реальность, которая поддерживает жизнь, и я убежден, что она во многом похожа на атмосферную среду, в которой мы живем. Обитатели океана, такие как рыбы и морские панцирные животные, могут дышать под водой, так же как вы и я дышим в среде обитания, которую мы называем пустым пространством или воздухом. Однако мы не способны дышать в любой другой среде обитания. По этой причине в наших органах чувств зарегистрирована вода, и я убежден, что наше пустое пространство — воздух —

зарегистрировано в органах чувств подводных живых существ.

Обитатели водного мира рождаются в нем, так же как и мы рождаемся в своем мире, и проживают всю свою жизнь в этой среде. Вы думаете, что рыба замечает воду, в которой живет? Вы думаете, что рыба может «понять» окружающую ее воду? Я верю, что обитатели океана так привыкают к жизни в своей среде, что даже не знают об ее существовании. Несомненно, периодически они могут ее ощущать. У океана есть течения, так же как у воздуха есть ветер. Рыба может увидеть предметы, плавающие в воде, а если вам приходилось когда-либо замечать воздух, освещенный солнечными лучами, то вы понимаете, что в нем также витают живые и неодушевленные существа и частицы. В океане и на земле обитают создания, живущие на твердой земле, и те, которые живут, летая или плавая над ней. Турбулентность больше в среде волн и воздушных потоков, чем в воде.

В действительности, чем глубже вы проникаете в каждую среду, тем меньше становится турбулентность. Обе среды являются местом, где связь между обитателями осуществляется посредством органов чувств. Сенсорное распознавание вибраций — другая схожая черта у обеих сред. Наши уши и наш мозг осуществляют совместную работу для того, чтобы превратить вибрации в звук. Подобным образом обитатели океана могут чувствовать вибрацию, хотя я не знаю, что они слышат (в нашем понимании этого).

Среды обитания также поддерживают экстрасенсорную связь. Телепатические связи между людьми и между животными обще-признаны, хотя мы не можем полностью управлять этой методикой. Подобным образом, наблюдение за большой стаей рыб, меняющих направление движения почти одновременно, дает веский аргумент в пользу возможности экстрасенсорной связи среди водных существ. Но в нашем мире телепатия часто трактуется как чутье или интуиция. Осознание пространства как «живой» среды не является предпосылкой для ее существования. Подобно закону гравитации эта среда действует постоянно, даже на тех, кто не знает о ее существовании!

Это осознание пространства как связующей среды для общения имеет очень ценное значение в ваших поисках успеха, потому что, как уже было ранее установлено, 65% общения между людьми осуществляется через это пространство. В действительности, даже те вибрации, которые ухо и мозг превращают в звук, должны сперва пройти сквозь эту среду. В торговле мы учим людей, что когда они осуществляют презентацию продаваемых товаров, покупатель лишь краем уха слушает слова, которые говорят продавцы. Простое подтверждение этого факта состоит в том, что покупатель сможет повторить очень малую долю того, что только что сказал ему продавец. Действия покупателя сознательно или бессознательно направлены на «поиски» истины. Я говорю продавцам, что покупатель «слушает глазами». Что покупатель старается определить, так это этику и побуждения продавца. Это передается посредством невербальных средств.

Многие предприниматели думают, что цель презентации продаваемых товаров заключается в том, чтобы убедить покупателя в необходимости приобретения этого продукта. В действительности, если покупатель делает продавцу заявку на товар, то он уже в некотором смысле решил, что за продукт ему нужен. Это особенно актуально для страхового бизнеса. Акт продажи уже совершен. Все, что продавец может далее совершить, — это не совершить новых продаж. Если вы понимаете эту предпосылку, тогда вы понимаете, почему покупатель только краем уха слушает слова продавца. Покупателю известно, что продавец обладает всеми знаниями, которые нужны самому покупателю для принятия разумного решения.

Таким образом, покупатель «смотрит» и «слушает» информацию, которая определит, купит ли он продукт именно у этого продавца и у этой компании, поскольку покупатель в конечном итоге все равно решил приобрести этот продукт здесь или у кого-то другого. Покупатель ищет интуитивные, чувственные, сенсорные данные, передаваемые с помощью невербальных средств. Язык тела, тон голоса, энтузиазм, с которым расписываются качества продукта, первоначальное рукопожатие и отношение к процессу продажи — все это более важно для решения покупателя, чем слова, которые говорит продавец. Что намного важнее этого, так это «ощущение», которое складывается у покупателя о продавце. Это «ощущение» передается покупателю посредством молекул мысли и эмоций предпринимателя, которые движутся через «пустое пространство». В конечном итоге покупатель совершает покупку у продавца, потому что уже решил, что нуждается в продукте, даже если это решение было принято подсознательно. Невербальный, чувственный или сенсорный отклик поможет покупателю определить, насколько хорошо представлен продукт, насколько он конкурентоспособен по ценам на рынке и пытается ли продавец ему помочь или только заполучить деньги. Как только покупатель поймет для себя, что все три этих пункта позитивны, он распишется в

соответствующей строке. Поскольку способность продавать является неотъемлемой частью каждого успеха, в некотором роде формой, наше знание мыслей и чувств покупателя дает нам средства более быстро и решительно осуществить наши мечты о финансовой независимости.

Доказательство того, что пространство не является пустым, пришло в современную физику как результат феномена, который не мог оставить нам других выводов. Феноменом была вакуумная диаграмма Фейнмана. При вакууме весь воздух удаляется. Это действительно пустота. Но даже в вакууме обнаружили субатомные частицы, которые появляются «ниоткуда» и затем вновь исчезают в «никуда». Сейчас мы знаем, что это невозможно, поскольку, как говорят нам старинные постулаты: «Вы не можете получить что-то из ничего». Так откуда же появились эти частицы? И куда они уходят? Вот несколько интересных наблюдений, сделанных некоторыми физиками и мыслителями, известными во всем мире. В книге «Дао физики» Фритьоф Капра пишет:

«Разница между веществом, энергией и пустым пространством, в конечном итоге, должна была быть устранена, когда стало очевидным, что виртуальные частицы могут появляться самопроизвольно из пустоты и вновь исчезать в пустоту, не оставляя после себя какого-либо нуклона или частицы, способной к интерактивному взаимодействию. Здесь приводится вакуумная диаграмма, составленная по такому принципу: протон (p), антипротон (\bar{p}) и пион (π) образовались из ничего и вновь исчезают в вакууме.

В соответствии с теорией поля, такие события происходят постоянно. Вакуум далек от пустоты. Напротив, он содержит неограниченное количество частиц, которые начинают существовать и исчезают без следа».

Комментируя тот же самый феномен пустого пространства, которое не является пустым, Гари Зукав пишет в книге «Мастера танца Ву Ли»:

«На этой диаграмме ни одна линия движения не приводит к взаимодействию, и ни одна линия движения не уходит из этой системы. Это просто имеет место. Процесс берет свое начало из ниоткуда, без видимых причин. Там где ничего не было, вдруг, неожиданно появляется всплеск спонтанного существования трех частиц, которые исчезают без следа. Этот тип диаграммы Фейнмана называется "вакуумная диаграмма". Вот почему взаимодействие происходит в вакууме. Вакуум, как мы истолковываем его, является полностью пустым пространством. Однако вакуумные диаграммы, изображенные графически, демонстрируют, что это не так. Из "пустого пространства" что-то возникает, а затем это что-то вновь исчезает в "пустом пространстве". В субатомном мире вакуум, очевидно, не пустует».

Майкл Тэлбот устанавливает интересные дополнительные следствия этого открытия в физике в книге «Голографическая Вселенная»:

«Точка зрения Боба о том, что пространство так же реально и изобилует процессами, как и материя, которая движется сквозь него, достигает полной зрелости в его идеях о вовлечении моря энергии. Материя не существует независимо от моря, от так называемого "пустого пространства". Она является частью этого пространства».

В продолжение Тэлбот говорит:

«В соответствии с нашим современным пониманием физики, каждая часть пространства окружена различными видами энергетических полей, состоящих из волн разной длины. Каждая волна всегда обладает, по крайней мере, небольшим количеством энергии».

Когда физики подсчитали минимальное количество энергии, которой может обладать волна, то обнаружили, что каждый кубический сантиметр пустого пространства содержит больше энергии, чем общая энергия всей материи познанной Вселенной!».

Чтобы до конца понять эту цитату, вы должны вспомнить теорию относительности Эйнштейна. В ней говорится, что $E = mc^2$, или энергия равна массе вещества, помноженной на скорость света в квадрате. Энергия и материя — одно и то же, но в разной форме, как водяной пар и вода. В действительности, в физике это определение носит название континуум вещества-энергии, поскольку они так тесно взаимосвязаны, что неотделимы друг от друга. Итак, цитата гласит, что в каждом кубическом сантиметре пустого пространства содержится больше материи-энергии, чем во всех видимых соединениях материя — энергии объединенной Вселенной. На самом деле, в нем содержится такое большое количество материи-энергии, что Майкл Тэлбот пишет: «Энергия триллиона атомных бомб содержится в каждом кубическом сантиметре пространства».

Пустое пространство не только не пусто, напротив, оно наполнено большим количеством материи; чем-то, что содержат в себе все материальные предметы, которые мы можем увидеть. Оказывается, это поле пустого пространства играет большую роль в событиях, происходящих в мире, чем мы даже можем себе вообразить. Сейчас, когда нам это известно, мы можем воспользоваться свойствами пространства, чтобы получить желаемые результаты. Из слов астронома Фреда Хойла мы знаем, что:

«Поле существует всегда и везде, оно никогда не может быть удалено. Поле является носителем всего материального феномена. Это "пустота", из которой протон создает пи-мезоны. Появление и постепенное исчезновение частиц представляет собой формы движения в поле».

Вся эта информация привела меня к пониманию того, что пустое пространство, или «поле», должно быть подобно земле в моем огороде. Если вы помните, мой огород обладает многочисленными возможностями и всегда приносит плоды (результаты). Если я беру на себя активную роль в посадке семян, то результаты будут желаемыми. И наоборот, мое бездействие приведет к появлению сорняков, которые для меня нежелательны. Мой огород — поле, которое само по себе не заботится о том, что производит. Оно не выносит никаких суждений. Оно всего лишь выполняет. Вот куда входите вы и я. Мы — творящая сила, которая вызывает с помощью действия или бездействия происхождение всех событий.

Когда мы ощущаем эмоцию или обдумываем мысль, то молекулы нейропептидов, которые мы пускаем в ход, являются собой семя, которое мы сознательно или бессознательно «сажаем» в поле. Это называется иметь намерение. Конечно, после посадки вами семени вы должны уделять ему внимание. Ему нужно обеспечивать питание, выращивать и заботиться, чтобы добиться его полноценного созревания, плодоношения или реализации своих возможностей. Но семя прорастет, даже если вы ничего не сделаете. Оно может не развиваться полностью, так как если бы о нем заботились, но каждое семя дает результат. Вот почему нам необходимо следить за своими эмоциями и мыслями.

Вот почему позитивное мышление обладает такой силой. Когда Норман Винсент Пил написал книгу «Сила позитивного мышления», он действительно не знал, почему оно действует. Благодаря современной физике мы теперь знаем, почему это происходит. С помощью современной физики мы обнаруживаем, что можем контролировать свой жизненный опыт, контролируя мысли и эмоции, которые мы позволяем себе проявлять (семена). Майкл Тэлбот объясняет причину этого в книге «Голографическая Вселенная». В ней он говорит о работе великого физика Дэвида Бомы:

«Бом использует собственную идею подразумеваемого скрытого порядка на более глубоком и нелокальном уровне существования, из которого происходит вся наша Вселенная. Эхом этого порядка является мнение, что каждое действие начинается с намерения. Воображение является созданием формы: оно уже обладает намерением и зачатками всех видов движения, которые необходимы для ее осуществления. И оно продолжает воздействовать на тело, так что процесс созидания проходит, начиная с более тонких уровней скрытого подразумеваемого порядка до тех пор, пока не проявится в развернутом виде.

Другими словами, в скрытом подразумеваемом порядке, так же как в самом мозге, воображение и реальность в конечном итоге неразличимы, и поэтому у нас не должно вызывать удивление, что мысленные образы могут проявиться как реальность в физическом теле».

Вот почему визуализация (мысленное представление реальности) действует. Мозг не может выявить разницу между действительным опытом и воображаемым. Если вы неоднократно представляете в мыслях воображаемое событие, оно воплотится в реальность. Люди неоднократно воображают развитие симптомов болезни или реальную картину заболевания, хотя для этого и нет причины. Точно так же объясняется «эффект плацебо», когда пациентам дают сахарные пилюли, чтобы вылечить их заболевание, а доктор говорит им, что это новое сильнодействующее лекарственное средство, которое вылечит их. Позитивные результаты лечения основаны на безграничной вере пациентов в исцеляющую силу «нового лекарственного препарата», что было задокументировано бесчисленное количество раз. Это приводит нас к важной составляющей процесса визуализации. Наряду с намерением вы должны обладать убеждением. Если намерение — это семя, создающее вашу реальность, тогда вера может быть уподоблена солнцу и дождю, которые питают семя, способствуя его развитию. Чем больше солнца и влаги получает семя, тем быстрее оно растет по направлению к максимальному потенциалу. Точно так же, чем в большей степени намерение питается верой, тем полнее оно проявит себя в реальной жизни. То, что вы обладаете разными степенями успеха, определяется, в конечном итоге, вами самими.

Вера меняется и той степени, в которой мы эмоционально убеждены в возможности исполнения плана. Когда вы сочетаете энтузиазм с верой и намерением, то добиваетесь конструктивных результатов. И чем больше энтузиазма или эмоций вы вкладываете в убеждение, тем больше вы ощущаете реальность мысленно представляемых образов. Это имеет серьезное значение не только для нас лично, но также и для профессионалов, как-то: менеджеров по торговле, учителей, родителей и других представителей сфер, где наши намерения и убеждения играют одинаковую роль. Эффект воздействия энтузиазма был отражен в книге «Голографическая Вселенная» Майкла Тэлбота:

«Другим фактором является отношение, которое доктор проявляет к пациенту, когда прописывает ему плацебо. Доктор Дэвид Собель, специалист по этому методу лечения в больнице Кайзер госпиталь, штат Калифорния, приводит историю врача, лечившего пациента от астмы. Доктор заказал образец запатентованного лекарства у фармацевтической фирмы и дал его пациенту. В течение нескольких минут пациент показал заметное улучшение, и ему стало легче дышать.

Однако когда у пациента в следующий раз случился приступ астмы, доктор дал больному плацебо. В этот раз пациент жаловался на то, что в рецепте какая-то ошибка, потому что лекарство не избавило его полностью от затруднений с дыханием.

Врач был убежден в том, что первый образец лекарства действительно был новым сильнодействующим средством против астмы до тех пор, пока он не получил письмо от фармацевтической компании, извещающей, что они по ошибке прислали ему плацебо! Очевидно, невольный энтузиазм врача проявился в случае с первым плацебо, а не со вторым».

Это подтверждает для нас необходимость избегать людей с отрицательной энергией, поскольку их намерения и убеждения деструктивны (оказывают разрушительное воздействие). Негативные намерения и убеждения других людей аннулируют наши позитивные намерения и убеждения. К сожалению, иногда эти негативно настроенные люди оказываются нашими боссами, супругами или членами семьи. Вот почему учителя, обучающие успеху, часто советуют держать при себе свои мечты и стремления. Если ни один человек не знает о позитивных намерениях, которые мы хотим претворить в жизнь, то тогда они не смогут непроизвольно посеять негативные семена, которые приведут к аннулированию наших положительных намерений. Знание этого и есть одна из причин, по которой я добился успеха. На ранних норах моей торговой карьеры мой менеджер по торговле, Фред Хилл, посоветовал мне любой ценой избегать негативных ситуаций. Он сказал, что если я присутствую при разговоре других предпринимателей, высказывания которых носят негативный характер, то я должен бежать (не идти, а бежать) к ближайшему выходу!

Может быть, вы захотите вновь прочесть эту главу, потому что в ней содержится так много полезных сведений, которые понадобятся вам при поисках финансовой независимости. Решающими факторами в нашем стремлении к успехам являются: понимание того, что пустое пространство является плодородным полем, что наши мысли и эмоции сажают семена, которые принесут плоды, что намерение и внимание, а также сила визуализации и воздействие, которое негативные люди оказывают на наши мечтания — все это. Большой интерес представляет отражение учений двухтысячелетней давности, принадлежащих восточным мистикам, и то, как они воплотились в сведениях современной физики. Концепция восточных философов о «пустоте» как плодородном поле, с которого «все это» берет свое начало для дальнейшего развития, и буддистское учение, гласящее: «Форма является пустотой, а пустота является формой», так же как многие другие, несущие в себе мудрость Востока и научные знания Запада, которые берут свое начало из разных источников, чтобы определить для нас фундаментальные принципы в науке успеха.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Эмоции — это мысли на чувственном уровне.

Способность опереться на что-либо является составной частью успеха в любом деле.

Осознание пространства как «живой» среды обитания — это не предпосылка для его существования, оно существует независимо от нашего осознания.

Мы являемся созидательной силой, которая сознательно или бессознательно приводит к

происхождению всех событий!

Чем больше намерение питается верой, тем в большей мере оно проявит себя в реальности.

Негативные намерения и убеждения других людей аннулируют наши позитивные намерения и убеждения.

31

Человек — не остров

Всему свое время, и время всякой вещи под небом.

Еккл., 3:1

Все вещи уже завершены в самих себе.

Менциус

Одним из наиболее интересных открытий современной физики является то, что ничто во Вселенной не обособленно. Все взаимосвязано. Изучая хаос, в котором преобладают отношения с виду не связанных между собой случайных событий, ученые обнаружили, что трепетание крыльев индийской бабочки может привести к урагану в Канзасе!

В действительности ученые обнаружили, что хаоса не существует. Не существует случайных; не связанных между собой действий. Все происходящее оказывает воздействие на весь окружающий мир, который затем становится всем, чем был. Научные принципы, стоящие за этими установками, утверждают, что если вы удалитесь на приличное расстояние от видимого хаоса, то обнаружите безупречно функционирующую систему (порядок). Поскольку нет случайных, несвязанных действий, то нет и несчастных случаев. Там нет везения!

Сколько раз вам приходилось слышать от людей, что для достижения успеха вам должно немного повезти? Люди, не добившиеся успеха, говорят это все время. Часто, когда люди не успешны, они будут обвинять в отсутствии успеха любых людей и внешние обстоятельства вне себя. Они делают так, потому что могут доказать эту точку зрения и убедить себя в том, что отсутствие успеха — не их кипа. В силу сноти природы шанс непредсказуем и неконтролируем. Если удача или шанс являются фактором, то в этом пет их вины. Они не несут ответственности за отсутствие у них успеха!

Удивительно, что не только неуспешные люди указывают на везение как объяснение, но и те, которые успешны, часто ссылаются на шанс как необходимую составляющую формулы успеха. Я обнаружил это в тех интервью, касающихся успеха, которые я брал сам, и в тех, которые слышал по радио и телевидению. Я наблюдал это и в личностном сотрудничестве с успешными людьми на протяжении многих лет.

Зная интуитивно, что это неверно, но будучи неспособным привести достаточные основания своему мнению, я попал на раннем этапе моей преподавательской работы в запутанную ситуацию. Как я мог обучать людей стать успешными, если удача была необходимым условием успеха? Это означало бы, как доказывали неудачники, что все мудрые советы в мире не имеют смысла, если вам просто «не везет». Если везение являлось необходимым фактором успеха, то не могло быть такой вещи, как обучение успеху. Не могло быть и такого предмета, как наука успеха!

Чтобы доказать и подтвердить каждый шаг к успеху, который я совершал, и чтобы передать это знание моим ученикам, я начал изучать квантовую физику, и мне стали ясны ответы на многие вопросы. Первое, что я понял, состояло в том, что мало людей изучают успех с научной точки зрения. Большинство преподавателей не нуждаются в полном понимании успеха, так как многие из них не задействованы в корпоративном мире, где постоянно проверялась бы эффективность их обучения.

Во-вторых, преуспевающим людям не нужно объяснять, почему им сопутствует успех, если обучение

успеху не является делом их жизни. Им не нужно определять и объяснять шаги, которые они предпринимают, чтобы достичь успеха. Некоторые из шагов, которые были совершены на интуитивной основе, или черты характера, которые изначально были частью их личности (такие как способность концентрироваться), были более понятны из-за моей личной увлеченности проблемой. Таким образом, необъяснимое было объяснено с помощью слова «удача».

В-третьих, скромность — очевидный фактор, которым почти единодушно обладают преуспевающие люди. Преуспевающие люди не любят думать о себе как об особых личностях, то есть о том, что они лучше или умнее, чем кто-то еще. Общество приклеивает к этим людям нежелательные ярлыки. Если у нас есть деньги, значит вы — умный и сообразительный, даже если вы тупой. А люди ждут, чтобы вы постоянно подтверждали этот факт! Преуспевающие люди также восприимчивы к тому факту, что неудачники иногда чувствуют себя «ниже по рангу» в их присутствии. Это приводит преуспевающих людей в большое замешательство, и они разряжают эту напряженную обстановку, сочувствуя неудачникам, говоря о том, что им нужно немного везения, хотя и знают (сознательно или бессознательно), что это неправда. И, кроме того, им действительно известно, что в них самих нет ничего особенного в физическом, умственном или ином плане. У них всего лишь иной «взгляд» на вещи. Они действуют, глядя на все с другой точки зрения, чем большинство людей. Они понимают, что ни один человек не может достичь успеха в одиночку, и что поступки, совершаемые каждым, оказывают воздействие на все окружающее, в большей или меньшей степени, тем или иным образом.

Понимание взаимосвязанности всех вещей является главным для длительного успеха. Для иллюстрации действия этого принципа представим себе китайскую «музыку ветра». Если бы все ее трубочки и колокольчики были подвешены на тоненьких нитях, неразличимых для глаза, нам казалось бы, что эти объекты просто висят в воздухе и не связаны между собой. Но если дотронуться до одного из них, они все придут в движение и изменят свое положение, чтобы сохранить «равновесие». Просто мы не увидим, как двигаются нити.

Физики и астрономы находят подтверждение тому, что Вселенная действует точно таким же способом. В психологии говорится о взаимосвязанности людей. Во всех областях науки становится все более ясно, что все взаимосвязано со всем, даже если мы не можем заметить соединяющие нити. К сожалению, как существа, ориентированные на чувственное восприятие, мы научены тому, что «видеть — значит верить».

Мы смотрим на современную науку, которая утверждает единообразие и связь всех вещей во Вселенной. В книге «Дао физики» Фритьюф Капра пишет о взаимосвязи всех вещей:

«Таким образом, современная физика вновь показывает нам, и в этот раз на макроскопическом уровне, что материальные объекты не являются различными существами, но они связаны со своей окружающей средой, так что их свойства могут быть поняты с точки зрения их взаимодействия с окружающим миром. В соответствии с принципом Мака, это взаимодействие выходит за пределы Вселенной, удаляясь на большие расстояния, к звездам и галактикам. Поскольку главное единство космоса проявляется не только на микро-, но и на макроуровне, и мире не только мельчайших существ, но и огромных, то этот факт все больше и больше подтверждается в современной астрофизике и космологии».

Также и Майкл Тэлбот рассказывает в книге «Голографическая Вселенная» о работе знаменитого физика Дэвида Бом:

«...он верит, что подразделение Вселенной на одушевленные и неодушевленные предметы также не имеет смысла. Живая и неживая материя неразделимо переплетены, и жизнь полностью охватывает всю Вселенную. Даже камень, и тот, в некотором роде, — живое существо, говорит Бом, жизнь и разум преобладают не только во всех живых существах, но и в "энергии", "пространстве", "времени", "структуре целой Вселенной" и в каких-то предметах, которые мы абстрагируем от одушевленных существ и ошибочно принимаем за изолированные друг от друга».

Понимание того, что все сущее неотделимо и взаимосвязано, приводит нас, в свою очередь, к исследованию случайности, шанса, везения (или как вы еще это называете), вновь обращаясь за некоторыми ключевыми советами в мир физики. Взаимосвязь всех вещей — первый ключевой момент, который подразумевает, что не существует счастливых случайностей, и мы уже видели, сколько разделов современной науки подтверждают этот принцип. Но каким образом могут не происходить случайные события? Как можно, бросая пару игральные кости, приводя в движение колесо рулетки или разбив тарелку, найти закономерность? Наличие порядка устраняет возможность

случайности или хаоса. Это означает, что каждый раз, когда вы бросаете набор палочек, фигура, образованная упавшими палочками, заранее «предсказуема».

Газетная статья привела меня вновь к заключению о том, что во Вселенной царит полный порядок. В статье говорилось, что одному человеку запретили играть в рулетку во всех казино Атлантик-Сити и Лас-Вегаса. Причина запрета заключалась в том, что этот человек разработал свою систему выигрыша в рулетку, которая, по всей видимости, действовала. К настоящему-моменту я побывал во многих казино и достаточно наигрался в рулетку; я прочел большое количество книг об азартных играх, чтобы узнать, что единственный способ предсказать результат вращения колеса рулетки заключается в имеющем недостатки оборудовании или одном и том же человеке, который продолжал бы вращать колесо с одинаковой силой. Однако я уверен, что казино перед тем, как отстранить человека от игры во всех заведениях, учли эти две возможности и приняли соответствующие меры, чтобы обеспечить себе защиту. Мое внимание привлек тот факт, что запрет исходил от всех казино. Это означает, что они пришли к заключению, будто тот человек мог предсказать исход вращения любого колеса рулетки и в любом месте!

Дэвид Бом, работая со своим товарищем, физиком по имени Якир Ааронов, в Англии в Бристольском университете, привел интересный пример полного порядка во Вселенной. В книге «Го-лографическая Вселенная» Майкл Тэлбот рассказывает, что:

«Бом и Ааронов обнаружили, что электрон способен при определенных обстоятельствах "чувствовать" присутствие магнитного поля, то есть в области, где существует нулевая возможность обнаружения электрона... Как только Бом глубже проник в суть вопроса, то понял, что также существуют различные уровни порядка. Некоторые объекты были гораздо более упорядоченными, чем другие, и это навело на мысль, что, возможно, нет конца иерархиям порядка, которые существуют во Вселенной. После этого Бому пришлось в голову, что, возможно, те объекты, которые мы воспринимаем как лишенные порядка, вовсе не содержат беспорядка. Может быть, их упорядоченность находится на такой бесконечно высокой степени, что они видятся беспорядочными только нам (интересно, что математики не способны доказать случайность, и хотя некоторые последовательности чисел входят в категорию случайных, это только научные предположения).

В дальнейшем Бом убедился, что был прав, когда увидел передачу по телевизору. В этой передаче чернильная капля покоилась в неподвижном состоянии на поверхности глицерина в сосуде. Когда глицерин размешивали в одном направлении, чернильная капля медленно исчезала в нем, и ее больше не было видно. Но когда глицерин перемешивали в противоположную сторону, то сделали интересное открытие. Когда число раз перемешивания глицерина против часовой стрелки начало достигать числа раз, когда его перемешивали против часовой стрелки (как изначально), то начала появляться еле видимая полоска чернил, которая, в конечном итоге, преобразовалась в чернильную каплю».

Если бы вы проделали этот эксперимент с тремя чернильными каплями, то получили бы тот же самый результат. Если поместить чернильную каплю на поверхность глицерина и размешать ее, то чернила исчезнут в глицерине. Если затем поместить в глицерин еще одну каплю чернил и перемешать состав в том же направлении, то вторая капля исчезнет, и то же самое произойдет и с третьей каплей. Если сейчас поменять направление перемешивания, то вы заметите нечто удивительное. После того, как состав глицерина совершит один поворот в противоположном направлении, на поверхности вновь появится одна чернильная капля, после второго поворота — вторая капля, а после третьего — третья.

По поводу этого феномена физик Дэвид Бом писал:

«Этот случай немедленно подтолкнул меня к уместному здесь вопросу об упорядоченности: когда чернильная капля растекается, то она все еще обладает скрытой упорядоченностью, которая проявляется после воспроизведения капли. С другой стороны, выражаясь нашим обыденным языком, мы бы сказали, что чернила находились в состоянии беспорядка, когда растворялись в глицерине. Это привело меня к пониманию того, что здесь должны быть задействованы новые понятия об упорядоченности».

Эти научные эксперименты укрепили мои убеждения о том, что не существует удачного шанса; здесь нет удачи. Результат каждого события во Вселенной предсказуем, и у него есть свой порядок. То, что мы не можем обнаружить структуру упорядоченности, не означает, что порядка не существует. Восточные мистики поддерживали эту идею на протяжении тысячелетий. Здесь наука Запада,

восточный мистицизм и наука успеха исходят из разных первоисточников, чтобы встретиться в вершине пирамиды, которая указывает путь к истине. Истина заключается в том, что когда вам в жизни приходится совершать поступок, то сознательно или бессознательно вы сами являетесь причиной возникших результатов! Вы находитесь под контролем у своей судьбы, вы — хозяин своей судьбы. Удачного шанса не существует. Везения нет!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Результат каждого события во Вселенной предсказуем, и у него есть свой порядок.

Понимание взаимосвязи между всеми предметами важно для длительного успеха.

Изучение хаоса выявляет, что не существует беспорядка, не связанных между собой действий. Не существует случайных происшествий.

Нет удачного случая!

Когда вам в жизни приходится совершать поступок, сознательно или бессознательно, вы сами являетесь причиной полученных результатов!

32

Я в порядке, ты в порядке

Источники мудрости, находящиеся вдалеке, в действительности — совсем рядом с вами.

Лао Цзы

Название этой главы послужило лозунгом движения интеллектуального сознания 60-70 годов XX века. Участники движения мало знали о том, что поддерживают два главных представления современной физики — совершенство и единство. «Живой» воздух, эфир, пустое пространство, о котором мы говорили, осуществляет взаимосвязь между всеми телами, чтобы создать единство и совершенство во Вселенной. Это единство и совершенство мистики Востока называют просветленностью. В книге «Дао физики» Фритьюф Капра пишет:

«...квантовая теория прояснила тот факт, что субатомную частицу можно понимать не только как проявление взаимодействия между различными процессами измерения. Это не изолированный объект, а, скорее, случай или событие, которое по-особому взаимосвязано с другими событиями. В словах Гейзенберга "человек подразделил мир не на различные группы объектов, а на разные группы связей" можно выделить вид связи, который обретает особо важное значение в определенном феномене.... Таким образом, мир предстает в виде запутанной и сложной череды событий, в которой связи разных видов чередуются, частично совпадают или объединены, и тем самым определяют строение целого».

В книге «Голографическая Вселенная» Майкл Тэлбот говорит:

«Самой удивительной из всех полностью разработанных идей Бома является идея, касающаяся целостности. Поскольку все в космосе состоит из одного куска голографической материи, заключающей и себе упорядоченность, Бом верит, что бессмысленно рассматривать Вселенную как совокупность частей, это все равно, что рассматривать различные струи фонтана отдельно от воды, из которой они вытекают...Подразделение реального мира на части, а затем наделение их названиями всегда происходит произвольно и является согласованным итогом, потому что субатомные частицы и все остальное во Вселенной не более отделены друг от друга, чем разные узоры на ковре с орнаментом».

Это выводит нас за пределы взаимосвязи всех элементов, приводя к взаимозависимости всего сущего. Единство Вселенной означает, что все — единое целое, а мы — части этого целого. В качестве примера можно воспользоваться нашим собственным телом, взяв его за модель. Если наше

тело олицетворяет целую Вселенную, то, проведя исследования, мы бы обнаружили, что части тела, по-видимому, вовсе не связаны друг с другом; к примеру, ваши ноги и зубы. Однако мы знаем, что на более глубоком уровне они не только связаны, но и взаимно влияют друг на друга, как часть единого организма. Ни одна клетка не живет в изоляции, ни один человек не являет собой обособленный остров. Мы все часть одного тела, Вселенной. Это единство.

Один из интересных аспектов единства заключается в том, что каждая часть отражает целое. В фильме «Парк Юрского периода» ученые воссоздали динозавров с помощью извлечения молекулы ДНК динозавров из ископаемых окаменелых moskitov. Я убежден, что это возможно. В наших собственных телах каждая клетка несет в себе структуру нашего ДНК. Это копия, в соответствии с которой мы воссозданы. Каждый «фрагмент» Вселенной отражает целое.

Интересный пример этой теории находит свое отражение в области голографии. Голограмма — это трехмерное изображение, сделанное при помощи лазеров, используемых в фотографическом процессе. Трехмерное голографическое изображение выглядит подлинным, но если вы попытаетесь прикоснуться к нему, то обнаружите, что его не существует. Это виртуальное изображение негатива фотографической пленки, которое на вид обладает объемом (высотой и шириной), но это только мираж, созданный человеком. Что действительно интересно, так это то, что если разрезать голографическую пленку на тысячу кусков, а затем взять один из них и вновь пропустить сквозь него лазерный луч, то первоначальная голограмма возвращает обратно свою целостность!

Удивительно, но не более, чем клонирование человека или динозавра из молекулы ДНК. Ученые уже проделали эту процедуру с овцой! Физики говорят, что целая Вселенная воссоздается таким образом. Все является Вселенной, и внутри каждой вещи находится целая вещь. Эта истина отражена не только в расхожей фразе «все является всем», но также в литературе, в поэме Уильяма Блейка:

Увидеть мир в крупице песка

И Божественные небеса в диком цветке,

Держать бесконечность в ладони,

И вечность в часе.

Для тех из нас, кто находится на пути к успеху, понимание того, что внутри каждого предмета заложено единое целое, отражает установленную ранее истину. Сначала вам нужно обрести успех внутри себя, прежде чем вы станете успешным на внешнем уровне. Успех — это не только финансовая независимость, скорее финансовая независимость является отражением свойств преуспевающего человека. Каждая сфера вашей жизни является решающей в погоне за долговременным успехом. Вы не можете совершать плохие поступки и ожидать обретения длительного успеха. Даже если у вас много денег, вам не удастся их сберечь. В какой-то момент вы поймете, что такой образ жизни ведет к саморазрушению, поскольку и вы, и Вселенная знаете, что не заслуживаете успеха.

Я не говорю, что мы должны быть совершенными и безупречными людьми, но, по возможности, мы обязаны проявлять самые лучшие черты характера во всех сферах нашей жизни. Выражение «цепь прочна настолько, насколько прочно ее самое слабое звено» также касается успеха. Существуют различные степени успеха, но какую бы из них мы ни выбрали для достижения, ее долговечность будет определяться тем, насколько мы со своей стороны преуспеваем в жизни. Это единство успеха, которое отражает единство Вселенной, подтверждено современными физиками и восточным мистицизмом.

Другим аспектом единства является совершенство. Оно пронизывает целую Вселенную и главный пример этого в том, что природа уже совершенна. Если мы смотрим на природу, то видим образцы совершенства. До какой высоты может дорасти дерево? До какой возможно. Все в природе развивается до полного совершенства, вопреки нашему противоположному суждению. Мы, люди, постоянно стремимся к улучшению положения вещей, когда они уже и так совершенны. Каждое техническое достижение несет в себе негативные последствия, которые делают жизнь одних людей лучше, а других — хуже. Мы открыли силу атома для того, чтобы полностью истребить свой род посредством ядерной технологии. В наше время в обществе имеется много заболеваний, вызванных мутировавшими формами вируса, появившимися в результате медикаментозного лечения, которые убивают тысячи, если не миллионы людей. Даже наши собственные системы больничных учреждений стали главной причиной заболеваний. Откуда оно началось? Где закончится? Человеку неизвестны

последствия несерьезного отношения к совершенству. Эти последствия вызывают несовершенство. Например, в торговом бизнесе наступает момент, когда презентационные продажи теряют свою эффективность. Они просто так хорошо утвердили свои позиции, что больше нигде не действуют! В этом процессе, как только вы прошли точку совершенства, то вызываете несовершенство. Необходимо вернуться к аспекту совершенства единства. В книге «Мастера танца Ву Ли» Гари Зукав говорит нам:

«Жизненный аспект просветленного состояния — это опыт всепоглощающего единства. "Это" и "то" — больше не отдельные сущности. Это разные формы одной и той же вещи. Все является проявлением, но невозможно понять — проявлением чего. Потому что это находится за пределами слов, вне понятий, вне формы и даже за пределами пространства и времени. Все является проявлением того, что существует. За этими словами лежит опыт, опыт существования форм, посредством которых проявляет себя каждое существо и каждая из этих форм совершенна. Мы — проявление того, что есть. Все является проявлением того, что существует. Точно и совершенно все то, что есть...».

Мы можем сказать «Бог на небесах, и все в мире хорошо»; в соответствии с просветленным взглядом, мир и не может существовать по-иному. Он не хороший-и не плохой. Он просто такой, какой есть. То, что существует — совершенно само по себе. Оно не могло быть ничем иным. Оно совершенно. Я совершенен. Я точно и совершенно тот, кто я есть. Вы совершенны. Вы в точности и совершенно те, кем являетесь.

Если вы — счастливый человек, тогда из этого следует, что вы — совершенно счастливый человек. Если вы несчастливый человек, то это то, чем вы являетесь, — несчастный человек. Нет ничего, кроме этого. Все мы является тем, чем является. Мы — часть того, что существует. В действительности мы — те, кем являемся.

Зукав продолжает развивать свою теорию, говоря, что если вы заменяете слова «субатомные частицы» на «люди» в этой концепции, то тогда довольно близко подходите к концептуальной динамике физики частиц. Иными словами, именно такое происходит в субатомном мире! Не столько важно то, как вы воспринимаете мир, сколько то, как он воспринимает вас. Разум расширяется посредством новых идей, он никогда не сможет вернуться к изначальной форме. Если идеи, высказанные в этой книге, навели вас на размышления, то вы будете стоять на голову выше обычного, среднестатистического человека, который, по большей части, думает очень мало. Большинство людей проходят по жизни как жертвы, остро реагируя на события, которые происходят с ними в течение дня.

Если бы они только задумались, то смогли бы установить хоть какой-то индивидуальный контроль над жизнью и лучше раскрыть возможности, заложенные в ней, планируя определенные изменения. Но очевидное и простое обычно является самым трудным для понимания.

Это всеобъемлющее совершенство, которое пронизывает Вселенную, подтверждает точку зрения, высказанную в этой книге ранее. Мы все постоянно стремимся к тому, чтобы стать лучше, в то время как мы пришли в этот мир и так изначально совершенными. У вас уже есть все, что нужно. Вас сдерживают оковы условностей и программирования, которые в вас выработались на протяжении жизни. Поскольку вы родились совершенными, неудача для вас — полученная в результате обучения черта характера. Она передается из поколения в поколение, но она не является частью вашей молекулы ДНК, поэтому вы можете что-то предпринять. Вы можете принять решение, после которого череда неудач, преследовавших ваше поколение, завершится на вас. Ответственность лежит на вас!

Другой пункт этой концепции современной физики утверждает, что вам судьбой было предназначено добиться успеха. Как дерево, которое растет настолько высоко, насколько может, так и вы были рождены в этом мире уже предрасположенными к тому, чтобы развить свой собственный потенциал. Это часть неизменяемости единства и совершенства, которые пронизывают целую Вселенную. Эта заложенная в вас совершенная способность полностью развить собственный потенциал — является великим определением успеха для каждого из нас. Это ваше врожденное право. Это ваша судьба. Не позволяйте больше обстоятельствам и людям обманом уводить вас от того, что дано реализовать вам природой с самого рождения — **вы и есть успех!**

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Каждая область вашей жизни является решающей для долговременного успеха.

Мы, люди, постоянно стремимся к улучшению вещей, когда они уже изначально совершенны.

Последствием несерьезного отношения к совершенству является несовершенство.

Неудача для вас — приобретенная в результате обучения черта.

Вы и есть успех!

33

Кто сказал, что игральные кости были без подвоха?

Когда солнце в зените, оно заходит; когда существует жизнь, существует и смерть.

Логика, ок. 350 г. до Р. Х.

Перед тем как мы пойдем дальше, рассмотрим еще один аспект. Предопределенная от рождения способность человека полностью реализовать свой потенциал отрицает необходимость методик постановки целей, которым обучают в наши дни. Если мы позволяем природе действовать по своему усмотрению, тогда мы достигаем максимального потенциала. Это уже решенное дело. Поступать по-другому все равно, что определять цель нашего рождения после того, как мы родились! Если мы все являемся отражением друг друга, если мы все — части единого целого, этого совершенного единства, охватывающего Вселенную, тогда что нужно делать другой части этого единства — ставить цели или прибегать к стратегии их постановки?

Разве дерево ставит перед собой цель вырасти до той высоты, до которой оно дорастет? Нет, оно естественным образом растет так высоко, как может. То же самое может происходить и с нами. Сейчас суть единственной задачи, которую ставит перед собой большинство из нас, такова: сконцентрироваться на том, чтобы стать чем-то гораздо меньшим, чем нам предназначено судьбой. Из-за нашей низкой самооценки, нашего эго, полученного воспитания, окружающей среды и запрограммированности мы выберем те цели, которые будут ниже нашего врожденного потенциала. Мы будем недооценивать самих себя. Самая худшая вещь, которую мы можем сделать в этих обстоятельствах — стремиться достичь успеха, растрчивая жизнь на достижение наших целей. В конечном итоге мы достигнем посредственности, а это меньше, чем нам было предназначено достичь.

Причина нашей неспособности естественным путем достигнуть своего полного потенциала объясняется современными физиками с помощью второго закона термодинамики. Физики называют это «естественным стремлением всего сущего к энтропии» (становлению беспорядка). В «Краткой истории времени» Стефан Хоукинг говорит:

«Точное изложение этой идеи известно как второй закон термодинамики. Он утверждает, что энтропия изолированной системы всегда повышается, а когда две системы объединяются вместе, то энтропия целой системы больше, чем сумма энтропии индивидуальных систем.... Это пример обычной ситуации, где беспорядок будет нарастать, если вещи останутся предоставленными самим себе. Человеку стоит только прекратить ремонт по всему дому, чтобы понять это! Человек может создать порядок из хаоса (например, он может покрасить дом), но это требует затрат сил или энергии и, таким образом, уменьшается количество доступной упорядоченной энергии».

Этот закон физики утверждает, что без приложения целенаправленных усилий все будет подвержено хаосу, который видится нам негативным результатом. Например, если мы не приложим усилий, чтобы обеспечить питание свой организм, то умрем. Однако прежде чем мы пойдем дальше, важно понять, опираясь на все знания о Вселенной, полученные нами из курса физики: в этой совершенной системе не может быть такого явления, как хаос. Если все «сущее» уже совершенно, тогда энтропия — это часть «того, что существует», и она подобна совершенству. Иными словами, хаос — это порядок. Причина, по которой мы попадаем в беду, заключается в том, что люди обладают потребностью

подразделять все вещи на противоположности.

Это часть парадокса реальности (парадокса для нас, но не для природы). Поскольку каждая частица обладает своим антиподом, это необходимо для существования, и поскольку каждое «это» имеет «то», необходимое для его существования, физики говорят нам, что эти элементы дополняют друг друга, а не являются противоположностями. Это истинная действительность. Она отражается в Инь и Ян восточной философии. Видение вещей как противоположностей — это просто дурная привычка, постоянное следование которой создало необходимость разделить все па негативное и позитивное, хорошее и плохое.

В качестве хорошего примера мы можем взглянуть па монету. У монеты две стороны — орел и решка. Ни одна из них не является лучшей, чем другая. Ни одна из них не является хорошей или плохой. Они обе необходимы для полноценности монеты. Однако. если мы однажды решим, что орел — это желательный результат, а значит эта сторона монеты — хорошая, то тогда мы определим, что решка — плохая сторона. Теперь, когда у нас есть две противоположности, действительность проявляется в двух дополняющих друг друга сторонах одной и той же монеты, и одна сторона не может существовать без другой. Эта концепция несет в себе богатые знания для тех из нас, кто находится на пути к успеху. Если бы мы смогли избавиться от плохой привычки смотреть на все как на противоположности, то тогда мы бы просто видели вещи такими, «какие они есть». Наше зрение прояснилось бы, Покров Майи, как говорят восточные мистики, сдвинулся бы, и мы смогли бы увидеть ясно и четко путь к нашему потенциалу.

Но, возвращаясь к идее изначального стремления всего сущего к энтропии и образованию неупорядоченности, можно сказать, что здесь существует еще несколько уроков. Эти данные получены современной физикой, и они подтверждают многие принципы, которым я обучился при научном исследовании успеха. Один из интересных моментов, который может быть выведен из второго закона термодинамики, уже кратко нами обсуждался. Он состоит в том, что беспорядок нам видится отрицательным, нежелательным результатом. Стефан Хоукинс использует пример «домашней энтропии», когда мы прекращаем ремонтные работы в доме. Для моего огорода это означает, что если я не прикладываю целенаправленных усилий к посадке рассады помидоров, то в конечном итоге получу сорняки. Это также означает, что если мы не прикладываем целенаправленных усилий к тому, чтобы иметь позитивные мысли, то у нас будут негативные мысли. Если мы не. делаем целенаправленных усилий к достижению успеха, то нас будут преследовать неудачи. Если мы не приложим целенаправленных усилий к тому, чтобы выжить, то умрем. Точно так же холод (негатив) выявляет жару (позитив). Закон физики дает подтверждение мудрой старой поговорке: «Либо вы заняты ростом, либо вы заняты умиранием».

Это приводит нас к целому ряду интересных вопросов. Каким образом вы развиваетесь? Что за целенаправленные усилия вы вкладываете в развитие? Какие книги читаете, находясь на пути к успеху? И сколько? Какие магнитофонные кассеты слушаете? И сколько? Если вы не приложите своих усилий, помимо тех, которые предпринимаются другими, то как вы можете надеяться испытать в жизни нечто иное, кроме беспорядка, который испытывают они? Если вы не делаете целенаправленных усилий для расширения границ своего разума, чтобы мыслить на более высоком уровне, как вы можете ожидать мыслить иным образом, чем средний человек и достичь результатов выше среднего? Этот закон физики и вытекающие из него вопросы усиливают призыв к совершению перемен для тех из нас, кто желает испытать успех. Если вы не изменились, тогда эта пословица для вас: «Если вы продолжаете делать то, что делаете, то будете продолжать получать то, что получаете».

Если знания, что мы стремимся к негативу, если не делаем целенаправленных усилий, чтобы быть позитивными, вам недостаточно, закон энтропии также демонстрирует, посредством физики, опасность иметь дело с негативными людьми. Помните, что закон, по словам Стефана Хоукинса, гласит: «Энтропия системы (вы являетесь системой) всегда возрастает, и когда две системы объединяются вместе, энтропия целой системы больше, чем сумма энтропии индивидуальных систем».

Иными словами, применительно к нашим целям, закон энтропии говорит, что когда один негативный человек вступает в контакт с другим негативным человеком, то объединенная разрушительная сила их негативности больше, чем разрушительная сила каждой индивидуальной негативности.

Вот почему, если мы хотим добиться успеха, то нам следует совсем избегать негативных людей, любой ценой, кем бы они ни были. Это может прозвучать жестокой истиной, но решительно важно для

тех из нас, кто еще должен добиться финансового успеха. По этой причине, до тех пор, пока мы не обретаем власть над своей негативностью (успех является доказательством этому), у нас преобладает стремление к негативности.¹

Этой склонности к негативности достаточно для того, чтобы разрушить наши усилия, когда она подкрепляется присутствием других негативных систем (людей). Я должен сделать вывод (применительно к этому закону), что если позитивная система вступает в контакт с негативной системой, мы получаем «нулевой» результат, а нам хочется достигнуть большего, нежели «ноль».

Даже если мы приложим наши самые большие усилия к тому, чтобы быть позитивными, контакт с негативными людьми разрушит наши усилия.

Также из закона энтропии следует вывод, что сумма двух негативов больше, чем два отдельных негатива. Даже если вам сопутствует успех (и особенно, если это не так), то совокупность негативных черт людей и ваше стремление к негативу будут подавлять какие бы то ни было позитивные черты, которые вы в силах были создать. А если вы находитесь в контакте с двумя другими негативными системами людей, то вы — мертвый человек! (выражаясь фигурально, конечно.)

Этот второй закон термодинамики также подтверждает уже приобретенные мною знания об индивидуальной энергии и необходимости консервативно и осторожно мыслить, когда нам приходится расходовать нашу энергию. Как сказал Стефан Хоукинс: «Человек может создать порядок из хаоса... но это требует затрат сил или энергии, и, таким образом, уменьшается количество доступной упорядоченной энергии». Звучит знакомо? Сейчас у нас есть физики, которые говорят нам то же самое. Имеется так много доступной «упорядоченной энергии», которой мы можем воспользоваться ради создания порядка из хаоса, чтобы создать успех из посредственности.

Так как же вы тратите вашу энергию? Какая энергия вытекает из вашей жизни и иссушает ее? Основываясь на этом законе, может быть, вы переосмыслите то количество времени и усилий, которое тратите на просмотр телевизора, являясь фанатом спорта или сериалов, переосмыслить ваше праздное времяпрепровождение или даже пересмотрите ту деятельность, в которую вовлечены по социально полезным или удовлетворяющим, эго основаниям. Достижение успеха требует отдачи всей доступной энергии, а не той, что необходима для удовлетворения внешних потребностей. Вот что необходимо, если вы хотите добиться успеха.

Подведем итоги сказанному в этой главе.

Первое: постановка целей имеет тенденцию приводить к достижению меньшего успеха, чем мы способны достичь.

Второе: если мы не предпринимаем целенаправленных усилий, чтобы испытать успех, то второй закон термодинамики требует, чтобы мы потерпели неудачу.

Третье: любые контакты с негативными людьми приведут к растворению, если не полному разрушению всех наших усилий по достижению финансового успеха. Это и есть принципы науки успеха, краткие выдержки из современной физики, которые, как мы знаем, являются «истинными». Если вы воспользуетесь этими указаниями, то сможете изменить свою жизнь и осуществить ваши мечты.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Если мы позволим природе развиваться естественным путем, то тогда достигнем своего максимального потенциала.

Закон энтропии говорит, что если мы не предпринимаем целенаправленных усилий к тому, чтобы мыслить позитивно, у нас будут негативные мысли.

Мы выбираем для достижения цели, которые намного ниже нашего врожденного потенциала.

Представлять вещи в виде противоположностей — это просто дурная привычка, следование

которой создало необходимость подразделять все на позитивное и негативное, хорошее и плохое.

Достижение успеха требует отдачи всей доступной энергии, помимо той, которая нужна для удовлетворения внешних потребностей и нужд!

34

Видеть — значит верить?

Опыт — это не то, что происходит с человеком, а то, каким образом человек находит применение происходящему с ним.

Олдос Хаксли

Великое — это Путь мудрости! Он проходит через старое, чтобы открыть новое.

Конфуций. Доктрина Золотой Середины.

ок. 200 г. до Р. Х.

Ранее я высказывал мысль о том, что успех заложен в вашем взгляде на мир. При достижении успеха ваша точка зрения является решающей. Что вы постигнете, того вы и достигнете. За многие годы работы в мире бизнеса мне приходилось видеть, как некоторые люди были сломлены каким-либо негативным инцидентом, а другие процветали, когда в их жизни происходило то же самое. Основная разница заключается в том, видят или не видят себя эти люди в роли жертв; пассажиры они в машине жизни или чувствуют себя водителями. На протяжении жизненного пути каждый из нас усваивает веру в то, что мы можем творить свою жизнь, а Вселенная подчиняется нашей воле. А когда этого не происходит, мы теряем свою эффективность.

Около пятнадцати лет назад я услышал истину, оказавшую глубокое воздействие на мою жизнь. Истина заключалась в том, что «жизнь раскрывается перед нами такой, как и должна быть, независимо от того, что мы думаем». То, что происходит в жизни с каждым из нас, — это различные интерпретации происходящих со всеми событий; то, как каждый из нас понимает происходящее, определяет разницу между нами и наш опыт. Говоря словами Чарльза Свиндолла: «Я убежден, что жизнь — это 10% того, что происходит со мной, и 90% того, как я реагирую на эти события». Тот же самый принцип находит отражение у Джона Гомера Миллера: «Ваша жизнь определяется не столько теми событиями, которые она преподносит, сколько вашим к ним отношением, которое вы привносите в жизнь; и не столько тем, что случается, сколько тем, как ваш разум воспринимает это».

Так какой же вы видите жизнь? Когда вы смотрите на жизнь, со всеми ее поворотами и превратностями, что вы видите?

Прямо сейчас вы могли бы сказать: «О чем он ведет речь? Я вижу только то, что предстает перед моими глазами, как же я могу видеть что-то еще?». Именно к этому вопросу я и хотел бы подойти. Действительно ли мы видим то, что предстает у нас перед глазами? Видим ли мы это на самом деле? Мы можем заглянуть в физику, которая поможет нам понять реальность увиденного. В «Дао физики» Фритьоф Капра пишет:

«...когда вы распознаете электрон, то можете выполнить эту задачу, только прервав некоторые из его связей с окружающим миром разными способами с применением разной исследовательской техники. Соответственно, электрон может проявиться в виде частицы или может появиться в виде волны».

«То, что вы видите, зависит от того, как вы смотрите на это».

Это описание физиком нашего физического субатомного мира. Оно возвращает нас к представлению о том, что квант может быть либо волной, либо частицей, в зависимости от того, что мы измеряем или ищем, и выбор приборов для исследования зависит от нас. Иными словами, мы сначала определяем,

является квант частицей или волной, а затем находим то, во что верим.

Я хочу пойти немного дальше. Майкл Тэлбот рассказывает нам в «Голографической Вселенной»:

«Может быть, самым удивительным из всего является убедительное доказательство того, что единственный раз, когда кванты проявляют себя как частицы, имеет место тогда, когда мы смотрим на них. Когда электрон не наблюдают, данные эксперимента предполагают, что он всегда является волной».

Какая созидательная сила находится в том, как мы смотрим на вещи! К сожалению, в той же степени включена в нашу способность восприятия действительности и разрушительная сила. Именно здесь вступают в действие полученные знания, понимание, запрограммированность и второй закон термодинамики. Если вы не осознаете, то вы не пробудились, не отдаете себе отчета в совершаемом выборе, вы «смотрите» на себя как на жертву или на человека, которым манипулирует жизнь, и таков ваш жизненный опыт. Вы создаете вашу собственную негативную действительность. Другой вариант (по моему мнению, это хуже всего) — это когда вы полностью не осознаете то, что происходит, и даже не делаете выбора. По-своему, это тоже выбор, потому что без целенаправленных усилий все вещи подвержены энтропии и будут иметь тенденцию стремиться к беспорядку и негативному. Несделанный выбор дает тот же самый отрицательный результат.

Единственное решение — пробудиться!

Пробудиться к пониманию того, что сила прозрения заключена в событиях и образах прошлого. Она также подвержена воздействию приобретенных знаний и программированию, как и наш разум. В действительности, это верно для всех наших органов чувств. В глубине человека заложена необходимость создания известного из неизведанного. Каждый раз, когда мы слышим, трогаем, пробуем на вкус, обоняем или видим что-то, то мы на подсознательном уровне испытываем необходимость найти нечто знакомое. В качестве примера я приведу случай, который, возможно, является обычным для каждого человека. Если мы пробуем на вкус то, что мы никогда не пробовали, мы обычно говорим: «Этот вкус похож на...», с легким намеком на то, что этот вкус уже знаком нам. Это, главным образом, подсознательная потребность для нас: разложить аккуратно, по полочкам все наши ощущения, что предохранило бы нас от ощущения истинной действительности. Но, осознавая эту подсознательную необходимость, мы «пробуждаемся» к реальности. Это ключевой фактор просветления. Это необходимая часть истины, которую стремятся постичь мудрые люди, ищущие Путь.

Наука говорит нам, что не существует двух одинаковых снежинок, но когда мы видим снегопад, трудно увидеть разницу между снежинками. Однако при более близком рассмотрении истина проявляет себя. Заметьте, я не говорю, что истина сама раскрывается нам, поскольку она всегда была там. Наша потребность обнаруживать привычное вынуждает нас смотреть на снежинки как на одинаковые. Задействуйте сознание, и вы все увидите иначе. Истина в том, что не существует двух совершенно одинаковых вещей, и осознание этого факта изменит вашу жизнь. Вот почему каждое мгновение так драгоценно. Вот почему «сейчас» так важно. Восприятие парадокса разделенности и тождества всех вещей ведет к полному пониманию и благодарности за наше существование. В момент понимания своей признательности и благодарности миру и всему, что в нем существует, вы обретете возможность управлять им. Успех или нечто иное, чего вы желаете, — ваши. Вам просто нужно понять!

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

При достижении успеха ваша точка зрения — это все, что нужно.

То, что вы видите, зависит от того, как вы смотрите на это.

Что вы постигнете, того вы и достигнете.

Единственный выход состоит в том, чтобы пробудиться!

Задействуйте сознание, и вы увидите все иначе.

В момент понимания признательности и благодарности миру и всему, что в нем есть, вы обретаете возможность управлять им.

35

Успех — это бесконечность

И сказал Бог: не подходи сюда; сними обувь твою с ног твоих; ибо место, на котором ты стоишь, есть земля святая.

Исх. 3:5

Самые последние фотоснимки глубокого космоса, присланные исследователями, побудили ученых переоценить количество существующих, по их мнению, галактик. Ученые вынуждены были пересмотреть количественные данные на 60%. Они установили, что существует около 100 миллиардов галактик, в каждой из которых содержится около 100 миллиардов звезд. Они забыли сказать: «Открытые нами галактики находятся так далеко!». Истинное положение дел состоит в том, что Вселенная бесконечна. У нее нет границ. У нее нет ни начала, ни конца. Постарайтесь это представить, и вы обнаружите, что это невозможно, потому что все, что нам «известно», берет свое начало в «нашем» мире.

Дипак Чопра все расставил на свои места, когда сказал: «В науке не больше неизвестного, чем мы думаем», вернее «незнакомого для нас не больше, чем мы можем подумать!». Он отмечает, что следующая проблема, с которой мы сталкиваемся при рассмотрении возможности, что Вселенная имеет начало, является вопрос: «Что было там до начала появления Вселенной?». Если мы рассматриваем идею о том, что у Вселенной есть окончание, то проблема, которая появляется следующей, будет: «А что находится за границей Вселенной?».

Мы живем в очень сложной и многомерной Вселенной, которая имеет, по крайней мере, четыре измерения (время — это четвертое измерение), но мы можем глубоко понимать три измерения. Современная наука рассматривает возможность существования более чем четырех измерений. Чем занят человек? Я не знаю, как насчет вас, но моя деятельность в повседневной жизни кажется совсем мелкой и несущественной в грандиозном масштабе Вселенной. Беспокойства обычного среднего человека об оплате счетов, социальном статусе и так далее рассеиваются в тени этого великолепного открытия. Существование — это гигантское представление!

Точно так же ничего хорошего для нас не представляет переход из макромира на уровень микромира. Изначально человек думал, что мельчайшей частицей материи была молекула, и это продолжалось до тех пор, пока не открыли атом. Потом человек думал, что ему удалось, в конце концов, обнаружить единицу строения всего мироздания. Затем он открыл субатомный мир, и с тех пор обнаруживал все большее и большее количество частиц. Каждый раз, когда человек думает, что пришел к окончательному результату, он совершает новое открытие. Однажды он придет к выводу, который мне уже известен: какой бы дорогой вы ни пошли, вы обнаружите бесконечность. Бесконечность — это воплощение успеха!

Что истинно для физического мира, то остается истинным и для духовного мира. Когда в ходе занятия медитацией я погружаюсь вглубь себя, то вновь обнаруживаю бесконечность. Нет конца бесконечным уровням духовного существования. Подобно этому, сущность («я») не имеет границ. Мы, каждый из нас, бесконечны. Люди, занимающиеся духовным развитием, и психологи начертили диаграммы, демонстрирующие различные уровни разума и сознания. К тому, что они уже открыли, я хотел бы добавить еще один уровень — бесконечную сущность, бесконечный разум. Попытайтесь постичь ваши возможности!

То, о чем мы говорим, — это вы. Вы являетесь собой безграничное, бесконечное совершенство, которое содержит максимальный потенциал. Является ли успех вашей судьбой? Не задавайте такого смехотворного вопроса. Это уже все решено изначально в этой Вселенной, не имеющей начала. Успех находится рядом, ожидая, чтобы открыться перед вами. Он только и ждет, чтобы вы

подтвердили его истинность. Не имеет значения, в какую область Вселенной вы отправитесь: сознательную или подсознательную, атомную или субатомную, микро- или макро-, Инь или Ян, — вы обнаружите там бесконечность. Вы найдете совершенство. Разве вам не предназначено преуспевать?

Совершенство не подвергается сомнению — оно совершенно. Оно лишь достигает своего полного потенциала. Пробудитесь навстречу своему духовному успеху! Осознайте духовность вашего успеха! Осознайте вашу бесконечную сущность! Откройте дверь вашему успеху и совершенству! Вы уже существуете, теперь вам нужно стать преуспевающим.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ:

Бесконечность — это воплощение успеха!

Вы являетесь собой безграничное, бесконечное совершенство, которое содержит максимальные потенциальные возможности.

Совершенство не ставит под сомнение свое совершенство.

Вы уже существуете, теперь вам нужно стать преуспевающим.

Приложение

Интервью с преуспевающими людьми

Далее следуют актуальные вопросы и ответы из интервью с «голосами успеха». Хотя глава 25 содержит резюме этих интервью, осталось много полезного, что можно извлечь из ответов этих преуспевающих людей.

Большинство интервью предваряются введением и выражениями благодарности коллегам по работе. Это было сделано из-за того, что очень трудно бывает заставить преуспевающих людей говорить о своих качествах или личных чертах характера, которые привели их к успеху. Это совершенно логично, поскольку в их разуме укоренилось, что ни один человек не может стать успешным сам по себе, и способ, с помощью которого достигаешь успеха, заключается в оказании помощи другим людям по обретению успеха в их жизни и осуществлению желаний. Интервьюер с трудом мог понять их альтруизм, что и послужило причиной для создания предисловия.

Я могу лишь пожелать, чтобы чтение этих интервью доставило вам такое же удовольствие, какое испытывал я, принимая в них участие.

Винни

Интервью с Уэйдом Саади, президентом Pencom Systems, Inc.

По словам своих близких знакомых, Уэйд Саади — справедливый и скромный человек. Однако его скромность не может заслонить тот свет, который вносит с собой Уэйд, когда входит в комнату. Он — умный бизнесмен, поддерживающий дружеские отношения со многими своими служащими, поскольку он разрешил им выходить за рамки возможностей, которые, как они верили, у них есть. Уэйда характеризовали как надежного, дальновидного, воспитанного человека, который любит жизнь. У него множество увлечений, его высоко ценят близкие родственники и друзья. Для описания его качеств можно воспользоваться несколькими словами: «надежный, пунктуальный, исполнительный и порядочный».

Джон Венегас

Далее следует интервью с Уэйдом Саади, взятое в 1996 году в Нью-Йорке, на церемонии вручения наград «Предприниматель года», где он победил в области технологии.

Вопрос: Можете ли вы поведать нам о своем прошлом? Уэйд Саади: Я родился и вырос в Бруклине,

Нью-Йорк, и живу там по сей день. Я был самым старшим из четырех детей в дружной арабской семье. Мы до сих пор испытываем друг к другу сильную привязанность. Когда я рос, я видел большую любовь родителей к себе, и, независимо от насмешек Дэна Куайла, семейные ценности играли огромную роль в моей жизни. Многие из этого перешло в компанию PepsiCo — прежде всего ощущение семьи, где к каждому обращаются по имени. У нас тесно сплоченный коллектив, состоящий из тысячи работников, и я поддерживаю как можно более тесные отношения с большинством из них, хотя у нас есть восемь филиалов по всей стране.

Образование я получил в Бруклинской технической высшей школе, где преуспел в химии, затем я посещал Бруклинский политехнический колледж, где изучал химическое оборудование, но там я оставался только полтора года. Полагаю, что был нетерпелив и не понял всей важности образования, потому что видел многих людей, которые, несмотря на свои научные степени, не могли найти в то время работы. В области химии и естественных наук произошел спад за несколько лет до того, как я поступил в колледж, и я обнаружил, что инженеров было так же много, как водителей такси. Это не имело смысла. Я также видел, что многие люди, не закончившие колледж, зарабатывали деньги, занимаясь бизнесом. Я подумал, что как раз настало подходящее время для учебы в колледже. Я думал, что получу так много знаний. Когда я попал туда, то испытал разочарование. Это было совсем не то, что мне нужно. Сейчас одно из разочарований, которые мне пришлось испытать в жизни, заключается в том, что я никогда не кончал колледж. Может быть, мне вместо местного колледжа, который я посещал, лучше было бы уйти в колледж, где есть студенческий городок, где у меня была бы возможность обзавестись большим количеством друзей.

Я много читаю, и всегда читал много. Но я читаю не романы, а периодические издания, документальную и учебную литературу. У меня также множество увлечений. У меня невероятное пристрастие к чтению книг. Я не смотрю много телевизора. Чтение и мои хобби отвлекают меня от напряженных, суровых будней повседневного бизнеса.

Вопрос: Что побудило вас пойти на риск, начав свой собственный бизнес?

Уэйд Саади: У моего отца был свой собственный бизнес. Вместе с другим партнером он занимался бизнесом в области дамской одежды. Почти все братья моего отца были задействованы в той или иной форме бизнеса. Большая часть из них не получили образования в колледже, как и их друзья, которые также удачно занимались бизнесом. Они были иммигрантами или детьми иммигрантов. Они обладали особым складом характера, который унаследовал я.

Будучи ребенком, я продавал растворимый напиток «Коол-Айд». Я разносил газеты в своем районе. Я работал после школы в местном супермаркете «Кей фуд». Я продавал леденцы для бойскаутов, а в канун Рождества ходил по квартирам, торгуя свечами, продавая их в многоквартирных домах. Я любил заниматься подобной работой, потому что она всегда стимулировала меня.

Когда я открыл компанию PepsiCo, это не было риском. Это была просто другая глава. Вы не можете думать о риске, собираясь заниматься бизнесом, потому что можете потерпеть неудачу. Открытие бизнеса — это удачный шанс, который несет в себе риски. Рисков следует избегать, но они должны быть изучены. Итак, я открыл PepsiCo, потому что мне нравился бизнес. Я всегда хотел заработать на этом деньги. Я любил находить способы превращения пяти долларов в десять.

Перед открытием PepsiCo мы с моим близким другом открыли бизнес, связанный с продажей товаров по каталогу, когда покупатель заказывает товар из дома по почте, и это дело потерпело полный крах. Вы учитесь чему-то только после того, как приобрели определенный опыт. До открытия бизнеса мы много месяцев учились, но это не равносильно обладанию опытом. Мы должны были пойти и поработать на кого-то и научиться торговле; вот таким образом вы и приобретаете опыт. Вам не нужно изобретать колесо снова.

Вопрос: Когда вы начинали работать в PepsiCo, сколько капитала у вас было в наличии?

Уэйд Саади: У меня было немного денег, несколько тысяч долларов. Я выходец из среднего класса, и потому у меня не было большой суммы денег. Я был слишком самоуверен, но в финансовом плане мне действительно нечего было терять.

Вопрос: Какие качества, по вашему мнению, необходимы людям, которые хотят добиться успеха?

Уэйд Саади: Я возвращаюсь к тому, о чем уже прежде говорил. Я не думаю, что вам понравится то, что вы услышите, но, на мой взгляд, человеку должно быть изначально присуще желание стать предпринимателем. Не имеет значения, чему вы обучаете человека, о чем говорите с ним, но если у

него отсутствует желание заниматься предпринимательской деятельностью, вы не сможете обучить его этой профессии. Вы должны хотеть быть успешным!

У меня был друг, который работал инструктором по лыжам в течение 25 лет, он не был счастлив, но ему нравилось, когда заканчивалось лето. Вода ищет свой собственный уровень. Или у вас есть желание, или его нет. Если у людей есть желание, вы можете обучить их. Продавцы являются предпринимателями по своей природе. По моему определению, предприниматель — это тот, кто выходит и зарабатывает на жизнь каждый день. Люди торговли должны снова и снова проявлять себя. Это уберезит их от утраты новизны и застоя.

Вопрос: В свете этого утверждения, вы бы заявили, что важно любить работу, которой занимаешься?

Уэйд Саади: Вы должны любить то, что вы делаете. Вам необходимо иметь к этому пристрастие. Не обязательно ради самой продукции, но вы должны любить бизнес. Я думаю, что все предприниматели обладают способностями к торговле, и они любят то, что они делают. Если бы компьютерный бизнес стал незаконным, я склонен думать, что возглавил бы какой-нибудь иной бизнес. У меня нет особого пристрастия к компьютерам или программному обеспечению. Они не имеют для меня какого-то особого значения. Центральный интерес для меня представляют сама компания и люди, которые работают в ней. Мы получаем большое удовольствие от совместной работы ради получения прибыли, расширения и роста компании. Дело не в компьютерах, а в самом процессе.

Вопрос: Вернемся к тому моменту, когда вы впервые начали заниматься бизнесом: вы помните процесс постановки целей или использование каких-то специальных методов постановки целей?

Уэйд Саади: Нет. Я знаю, что, возможно, вновь вас разочарую, но в бизнесе высоких технологий все меняется с такой быстротой, что вы не можете предугадать, что произойдет с вами через два года. Компании прибегают к разработке целей и бизнес-планов, но не сами предприниматели.

Вопрос: В заключение, Уэйд, какой совет вы хотели бы дать читателям этой книги?

Уэйд Саади: Если они собираются создавать компанию, то никогда никого не надо обманывать! Кто бы это ни был: клиент, сотрудник или вы сами. Знайте это! Будьте искренни и честны в отношении ко всем вашим сделкам, потому что вы можете в одно мгновение утратить свое доброе имя, а вместе с ним уйдет и доверие окружающих, и ничего не останется. Без доверия и поддержки вы являетесь собой всего лишь пустую скорлупу, независимо от того, какой суммой денег располагаете.

Другим моментом является то, что вы должны наделить вашу работу блеском. Никогда не разрешайте выпускать за пределы предприятия продукцию, которая не обладает самыми лучшими качествами, какими вы только в силах ее наделить. Иначе люди будут оценивать вас меньше, чем на 100%; нет причин давать им такую возможность. Лучше опоздать, но быть точным, чем поспешить и дезорганизовать процесс. Всегда будьте уверены, что продукция обладает хорошим качеством, прежде чем она выйдет за ворота. Мне не доставляет никакого удовольствия (на меня производит отвратительное впечатление) читать резюме или письма и объявления, составленные по шаблонным типовым стандартам. Чего люди не понимают, что когда вы производите что-то, это и есть вы. Вы демонстрируете в этом свою внутреннюю душу, так почему же в ней должна быть какая-то погрешность?

В-третьих, вы никогда не должны бояться окружать себя людьми лучше вас самих. Мечтой вашей жизни должно быть, что из всех людей, которые вас окружают и с которыми вы работаете, вы — самый молчаливый и наименее агрессивный. Когда приходит время принять важное решение, ваши сотрудники могут поддержать вас. Я окружаю себя самыми замечательными людьми, которых только в состоянии разыскать. Многие дельцы бизнеса опасаются делать это из страха, что кто-то может выведать и похитить их секреты. Итак, какова альтернатива? Окружить себя идиотами? Важно окружить себя самыми лучшими людьми, каких вы можете найти. И, наконец, самая важная вещь :>то получение радости от процесса работы. Вы должны наслаждаться тем, что вы делаете. Работа должна доставлять радость, постоянно стимулировать и помогать людям.

Размышления после интервью

Первыми словами, пришедшими мне на ум, когда я вспоминал об интервью с Уэйдом Саади, были: «спокойная уверенность». Его аура спокойствия и безопасности является одной из причин, по которой его так высоко ценят коллеги по работе. Для них Уэйд — оазис в пустыне, а иной раз олицетворяет и безопасную гавань в шторм. Каждый должен принять это, но верить, что есть более великие вещи, чем то, чего достиг этот человек.

Интервью с Фрэнком Циаме, президентом строительной компании F. G. Sciamе

По словам близких друзей, Фрэнка отличают такие качества, как благонадежность, преданность делу, способность заключать честные сделки и в срок выполнять их условия. Такое редко случается в строительной индустрии. Фрэнк начинал свой путь очень скромно, прокладывая себе дорогу в колледж, работая плотником, начав с очень мелких работ. Он рисковал, если можно так сказать, и сегодня реализовал несколько выдающихся строительных проектов в Нью-Йорк Сити. Они включают в себя Виргинский мега-универмаг грампластинок на Таймс-сквер, универмаг студии «Уорнер бразерс» на Пятой авеню, театр Новой победы на Сорок второй улице, городок «Нью-Найк» в комплексе «Трампа Тауэр» и реконструкцию «Окон в мир» во Всемирном торговом центре.

Интересно то, что Фрэнк — один из тех парней, о которых вы слышали. Все, до чего он дотрагивается, словно обращается в золото. Фрэнк проявляет заботу о людях, и это возвращается ему сторицей. Он известен множеством хороших дел, и люди, которые получают часть его благородства, его добрых слов и помощи, всегда запоминают это и возвращают ему в той или иной форме. Команда Фрэнка добросовестно относится к своим обязательствам и имеет внутри себя товарищеские отношения, чего нет в большинстве других команд. Они действительно проявляют настоящую заботу друг о друге, и она исходит сверху, потому что Фрэнк сам заботится о них. Можно сказать, что все исходит сверху (от начальства), поскольку Фрэнк — один из тех людей, которые оправдывают выражение: «Темп лидера определяет скорость работы команды».

Члены команды Фрэнка стремятся соответствовать лидеру по своей энергичности, жизнеспособности и преданности.

Далее следует интервью, данное мистером Фрэнком Циаме в 1996 году в Нью-Йорке на церемонии вручения награды «Предприниматель года» в области строительства.

Вопрос: Можете ли вы рассказать нам о своем происхождении?

Фрэнк Циаме: Я учился в начальной католической школе Св. Майкла в восточном районе Нью-Йорка, Бруклин. Потом посещал Техническую среднюю школу Томаса Эдисона, а затем начальные классы колледжа при Государственном университете Нью-Йорка, где изучал два года технологию архитектурного градостроительства. После этого я посещал Городской колледж, где изучал в течение года прикладную инженерию строительного дела, а потом на второй год перевелся в школу Городского колледжа архитектуры, где получил степень бакалавра. Я радовался, что мои родители побудили меня получить ученую степень, но я думаю, что есть множество людей, которые добились гораздо большего успеха, нежели я, не имея диплома. В целом, приобретение степени дает вам многосторонний опыт, возможность вращаться в разных кругах общества и позволяет наладить сотрудничество с людьми в этих кругах, обретая их доверие, точно так же, как это удается другим людям — тем, у кого есть диплом колледжа.

Поскольку семья в прошлом, во многих отношениях, принимала участие в моей судьбе, могу сообщить, что моя мать была домохозяйкой, работала в магазине дамской одежды неполный рабочий день. Мой отец был маляром, членом профсоюза, человеком своего времени.

Вопрос: Где вы обрели уверенность для того, чтобы начать свой собственный бизнес? И сколько денег было у вас в начале карьеры?

Фрэнк Циаме: Уверенность, что я могу начать мой собственный бизнес, основывалась на несомненном убеждении в том, что я мог работать на себя так, как я работал на компанию. Хотя в то время я не мог обеспечить себе высокий заработок, моей страховкой было то, что я всегда мог надеть пояс с инструментами и поддержать материально мою жену Барбару и нашу семью в случае краха моего бизнеса. Так что, в самом деле, никогда не было сомнений, что я мог заработать деньги, занимаясь продажей зданий. Компания, где я работал, поддерживала меня на разных этапах строительного процесса — обеспечивая опенку, расчет и планирование менеджмента. Я добавил к этому еще и предпринимательский дух, и все это вместе создало уверенность, необходимую для создания моего собственного бизнеса.

В финансовом плане я начинал с 7500 долларов. Моя жена Барбара и я накопили 2500 долларов, а 5000 долларов я взял в долг у родителей. Это было в июне 1975 года. К ноябрю этого года у меня

была возможность выплатить родителям долг и подарить маме норковое пальто, которое ей хотелось приобрести. Изначально у меня было очень мало денег, но как вы сами можете увидеть, вам не нужно много денег для того, чтобы стать успешным.

Вопрос: Фрэнк, применяли ли вы метод точной постановки целей, когда вы только начинали карьеру или теперь? Большинство стратегий успешных постановок целей сегодня предполагает такую концентрацию на этих целях, что это граничит с одержимостью. Я не говорю, правильный это подход или нет. Я пытаюсь выяснить, что в действительности делают преуспевающие люди?

Фрэнк Циаме: Я не ставлю перед собой целей. Два года назад, в первый раз после девятнадцати лет занятия бизнесом, компания поставила некоторые цели, с точки зрения роста, но, как правило, мы не ставим целей. Я никогда не ставлю перед собой целей. Единственная моя задача — получение прибыли. Заключается она в том, чтобы очень упорно трудиться, не поднимая головы. Цели могут отвлечь вас от качества продукции. Я думаю, что постановка целей может направить вашу концентрацию на неверные предметы, и вы растратите большое количество энергии.

Вопрос: Какими качествами, на ваш взгляд, должны обладать преуспевающие люди?

Фрэнк Циаме: Я думаю, они должны обладать большим количеством энергии и энтузиазмом. Они должны быть оптимистами и стремиться работать долгие часы. В совокупности, все эти качества, плюс немного основных навыков обеспечивают вас выигрышной формулой успеха.

Вопрос: Как ни думаете, любить то, что вы делаете, -- это важно?

Фрэнк Циаме: Я думаю, что абсолютно необходимо любить дело, которым занимаетесь. Я не помню, кто сказал эти слова, но если вы любите свое дело, то никогда не будете замечать, как быстро летит время во время работы. Я думаю, что в этом высказывании есть большая доля истины. И я думаю, что важно любить дело, которым занимаешься, так что вы никогда не будете смотреть на свою карьеру как на работу. Вы не можете смотреть на часы, и вы не будете на них смотреть во время работы, если любите то, чем занимаетесь.

В период пика развития нашего бизнеса мне было предъявлено обвинение по поводу введения на предприятии «потогонной системы» (интенсивного непрерывного труда), по которой от наших работников требовалось трудиться сверхурочно, чтобы выполнить в срок работу. Я действительно принял это обвинение близко к сердцу, оно доставляло мне беспокойство, поскольку я хотел, чтобы люди получали удовольствие от работы на моем предприятии. Затем, в конечном итоге, мне открылась истина: если в этой индустрии и в любой профессии, которую вы выберете, вы хотите оказаться на высоте, то должны учесть, что вам придется работать много часов. Если вы намереваетесь стать самым лучшим игроком в теннис, то должны будете играть от десяти до четырнадцати часов в день, семь дней в неделю. Если вы хотите стать самым лучшим судьей в области гражданского права и, может быть, выиграть знаменитый судебный процесс, как О. Дж. Симпсон, то этой работе следует уделять много времени. Часы не в счет. Единственный способ добиваться самых лучших результатов в своей деятельности заключается в том, чтобы работать подолгу на ранних этапах своей карьеры, поскольку вы любите свою работу, и вам нравится узнавать о ней все больше и больше. С каждым разом вы все более и более наращиваете темпы работы, а потом однажды вы неожиданно понимаете, что овладели своей профессией, и сейчас люди смотрят на вас с надеждой, чтобы найти ответы на свои вопросы.

Итак, вновь я убеждаюсь, что любовь к тому, что вы делаете, необходима для истинного успеха. Я хочу, чтобы молодой служащий, пришедший ко мне работать, любил свой труд. Этому человеку работа в моей компании не представляется работой в прямом смысле слова. Ему видится в этом потрясающая возможность обучиться профессии в одной из самых лучших компаний в области строительной индустрии. Любовь к выполняемой нами работе это ключ к завоеванию успеха на любом уровне, будь то успех служащего предприятия или владельца бизнеса.

Вопрос: Что именно вы любите?

Фрэнк Циаме: Мне нравится сам процесс строительства, собирать воедино и решать проблемы. Но я также люблю зарабатывать деньги. Я бы хотел определить выражение «делать деньги», сказав, что в ранние годы моей жизни видел, что у моих родителей не было возможности приобрести многие вещи, которыми обладали другие. У них не было заслуженного отпуска. У них не было красивой мебели или новой машины, которые они тоже заслужили. Я решил обеспечить свою семью этими вещами. Итак, процесс заработка означает для меня способность сделать жизнь моей семьи и окружающих более

приятной. Говоря иначе, я не любил деньги. Мне нравились те блага, которые можно на них приобрести, и возможность избежать тех неудобств, которых позволяли избежать деньги... и это способ, которым вы ведете счет в бизнесе!

Вопрос: А кем является Фрэнк Циаме на духовном уровне?

Фрэнк Циаме: Я всегда внутренне и внешне пытаюсь поставить себя на место другого человека. Я думаю, что это очень полезно во многих отраслях бизнеса. Я убежден, что во время ведения основных контактов с людьми вы должны относиться к ним так, как хотели бы, чтобы они относились к вам. Поступайте с другими так, как хотите, чтобы они поступали с вами.

Мне хотелось бы думать, что я обладаю высоким уровнем духовности, хорошей моралью и этической основой, которые использую во время принятия важных решений в моей жизни. Я думаю, что залогом успешного бизнеса являются благоприятные этические нормы и высокая мораль. Я думаю, что это важно. Духовность для меня значит — быть хорошим христианином.

Вопрос: Какой совет вы хотели бы дать людям, которые пытаются добиться успеха в своей жизни?

Фрэнк Циаме: Я хотел бы сказать, что они должны стремиться к воплощению своих намерений в той области жизни, которая вызывает у них сильные чувства. Затем я посоветовал бы им найти способ сделать так, чтобы реализация их мечты позволяла оплачивать счета и в то же самое время извлекать преимущество из представляющихся возможностей. Достичь успеха, которого они заслуживают, можно посредством стремления стать лучшим в выбранной области деятельности. Я думаю, что они должны доверять своим предчувствиям. Они должны принять на себя риск, необходимый для достижения успеха, и в то же время стараться быть реалистичными относительно возможных неудач. Всегда трудно оценивать риски возможных неудач без того, чтобы это не оказало отрицательного влияния на ваш энтузиазм; вам необходимо оценить общие риски, без долгих размышлений над каждой потенциальной проблемой. Вам нужно быть готовым к тому, чтобы справиться с возможными возникшими проблемами. Я думаю, что риск удерживает многих людей от достижения успеха, которого они способны добиться. Может быть, для защиты от возможных рисков могут быть найдены внешние инвесторы. Но в конечном итоге, я хотел бы посоветовать им пойти на риск. Это будет жизнь с возникновением неожиданных и неприятных ситуаций, но не пугайтесь — идите к своей мечте!

Оценка проведенного интервью

Мое интервью с Фрэнком Циаме было уроком скромности. Единственный способ понять его великие достижения заключался в том, чтобы поговорить с его коллегами, потому что он, конечно, избегал публичности. Это было все равно, как если бы он защищал свою скромность, всячески принижая итоги своих грандиозных достижений. Я мог уловить нотки участия в его голосе, когда он говорил о своих коллегах, семье и читателях этой книги, с которыми он даже не встречался. Мне была очевидна любвеобильность его натуры, и, по-видимому, она являлась одной из причин его поразительного успеха.

Интервью с Ирвином Стернбергом, президентом Stonehenge Limited

Когда вы впервые встречаетесь с Ирвином, то поражаетесь его заразительному энтузиазму и оптимизму, его изумительной энергии и волнению, с которым он говорит о своей индустрии — текстильной промышленности.

Ирвин проявляет искреннюю заботу о людях, оказывая им помощь и подыскивая для этого подходящие поводы. Ему нравится приносить в мир радость и красоту. Эти принципы привели к созданию им коллекции галстуков и воротничков, которая принесла ему большой успех. Индустрии по производству мужских шейных аксессуаров (платков и галстуков) посчастливилось заполучить в свои члены Ирвина Стернберга. В последние пять лет он произвел революционный переворот в области модных шейных аксессуаров и повысил важность этой индустрии в глазах общества.

Дин Уилкерсон

Национальный исполнительный директор организации MADD

Далее следует интервью с мистером Ирвином Стернбергом, проводившееся в 1996 году в Нью-Йорке на церемонии награждения победителей «Предприниматель года» в области одежды и текстиля.

Вопрос: Мистер Стернберг, могли бы вы рассказать о своей семье? Вы вышли из семьи предпринимателей? Были ли у вас в юные годы задатки предпринимателя?

Ирвин Стернберг: В юности я не был предпринимателем. Я вырос в Балтиморе, Мэрилэнд, в семье среднего достатка, которая хотя и не имела больших денег, но все же их было достаточно, чтобы жить счастливо. Мой отец работал на правительство, а моя мать была связана с частной страховой компанией. Ни одному из моих родителей не удалось добиться настоящего успеха с тем уровнем образования, который у них был, но им удалось обеспечить семью всем необходимым.

В детстве я много болел, и поэтому один год не смог посещать школу. Этот потерянный год подорвал мое чувство гордости и повлиял на мою успеваемость в начальной и средней школе. Я ужасно учился до самого конца школы. На самом деле я вспоминаю последний год моей учебы, когда учащиеся начинали говорить о поступлении в колледж. Я понимал, что с моими оценками мне даже не стоит думать о поступлении в колледж. По правде говоря, я думал, что ни один колледж меня не возьмет. Но один из них, при университете в Балтиморе, принял меня после того, как я прошел у них собеседование. Они дали мне шанс. Когда я поступил в университет, то, наученный своим горьким опытом, приобретенным в результате потери школьного года и безнадежно плохой учебы, боролся за то, чтобы не вылететь из университета; я думал об образовании.

Я окончил университет в Балтиморе и пошел работать в компанию по производству одежды и текстиля под названием Jos. A.

Bank Clothiers, где повстречал двух людей — Дэна Кэплипа и Хо-варда Бэнка. Они оба стали для меня великими наставниками. Они учили меня, как слушать то, что говорят люди, а не только то, что я хотел бы слышать. Они приучили меня извлекать пользу из сомнений. Это была для меня великая наука. Я научился работать с людьми и прислушиваться к новым идеям. После того как компания была продана, я уехал работать в Нью-Йорк, в компанию по производству галстуков под названием Bentley Cravats. Через полтора года я открыл компанию под названием Stonehendge Limited вместе с моим другом Натаном Брахом в качестве партнера. Это было приблизительно 14 лет назад. В первый раз у меня была возможность заниматься своим собственным делом.

Люди часто спрашивают меня: «Вы думали когда-либо, что будете таким успешным как сегодня?». Я не знаю, может ли кто-то ответить на этот вопрос. Я действительно помню, что обладал значительной уверенностью, когда покинул Jos. A. Bank и верил, что действительно мог совершить то, что хотел. Я испытывал чувство уверенности, с которым мог преодолеть многие трудности, потому что имел хорошее образование и социальное положение.

Вопрос: Вы говорили о том, как, в конечном итоге, вам удалось открыть Stonehendge. Когда вы начинали этот бизнес, много ли у вас было финансовых ресурсов? Многие люди убеждены в том, что для открытия бизнеса требуется большое количество денег. Можете ли вы пролить свет на этот вопрос?

Ирвин Стернберг: Как я говорил, у нас действительно было немного денег, у меня был скромный доход в Jos. A. Bank, но мне нравилось там работать. Когда моя жена, четырехлетние сыновья-близнецы и я переехали в Нью-Йорк, то могу припомнить, что Натан говорил мне: «Нам нужно примерно 50 тысяч долларов для того, чтобы начать этот бизнес»; но эта сумма тогда звучала в таком смысле, как будто требовался миллион долларов. У меня не было даже суммы, приблизительно этой, но я просил деньги в долг и делал все, ради увеличения суммы до 50 000 долларов, чтобы стать его партнером. У Натана были финансы, которыми не обладал я. Я занимал деньги у членов моей семьи, друзей и у всех, у кого только можно было еще найти. Я могу вспомнить, что в тот день, когда мне недоставало до нужной суммы трех тысяч долларов, мне позвонила тетя и сказала: «Я понимаю, что тебе нужно три тысячи долларов». Я взял у нее денег взаймы и всегда говорил, что если мне удастся, то верну деньги с 18%-й надбавкой. Вот так начиналась компания Stonehendge, по лично у меня не было денежных средств для ее открытия.

Вопрос: Было интересно, когда перед интервью вы рассказывали о том, как сегодняшняя компания Stonehendge возродилась из упавочного бизнеса. Когда большинство людей оказывается в такой ситуации, то они видят только то, что все катится вниз, но вы нашли способ все восстановить. Можете ли вы рассказать об этом? Ирвин Стернберг: Конечно. Мы открыли свою компанию 14 лет назад. Первые четыре года мы создавали традиционные шейные аксессуары ручной работы. Но ситуация на всех рынках меняется, все отрасли бизнеса проходят через трудности, и мы, конечно же, с ними

сталкивались. Как я уже ранее упоминал, традиционный бизнес начал клониться к упадку, а мир моды обретал все большую и большую важность. Люди больше не интересовались поисками традиционного старомодного красного галстука или нашивки типа Brooks Brothers, наш бизнес стал довольно быстро клониться к упадку. К счастью, произошло одно событие, которого я никогда не забуду; оглядываясь в прошлое, могу сказать, что оно послужило одной из причин, по которой наш бизнес все еще существует.

В Сохо, одном из районов Нью-Йорка, находилась художественная галерея, где проходил премьерный показ работы художника Джерри Гарсия. Билеты были проданы, но большое количество людей стояло в очереди и хотело их приобрести. Один из моих сотрудников пришел и сказал: «Есть ли у нас какие-то связи? Ты знаешь, как можно приобрести билеты?». Я всегда учил работников никогда не сдаваться. Существует множество способов достижения определенных целей.

Итак, мы позвонили в картинную галерею, и я сказал директору, что собирался прийти посмотреть произведения искусства Джерри Гарсия, чтобы создать программу для коллекции шейных аксессуаров. Он сказал: «Нет проблем, сколько билетов вам нужно?». И сотрудники были так взволнованы, что я решил посмотреть произведения искусства собственными глазами, хотя никогда даже не задумывался о реальной возможности сотрудничества с Джерри Гарсия. Когда я прибыл, вокруг здания выстроились толпы сотрудников средств массовой информации со всего мира. Как только я начал разглядывать произведения искусства, то заметил несколько очень живописных полотен, принадлежащих Джерри, которые легко можно было использовать для создания одного из направлений в моде. Одно следует за другим, и мы вернулись в галерею па следующий день. Мы заключили контракт с компанией Джерри Гарсия, и они подумали, что мы не в своем уме. Члены компании сказали, что Джерри ни разу, находясь в здравом уме, не надевал галстука, не носил он его и все 25 лет, но им хотелось посмотреть, о чем мы говорим. Итак, мы вернулись на фабрику, захватив некоторые из работ Джерри, и воспроизвели изображения на наших галстуках. Нам пришлось сделать четыре попытки, чтобы заслужить одобрение агентов Джерри Гарсия.

После того как мы применили креативные цветовые схемы компании Stonehendge на галстуках и повязали их на рубашки, они позвонили нам очень взволнованные, и мы заключили контракт с Джерри Гарсия. Первая презентация товара проходила в Блумингдэйле, в Нью-Йорке во время Национального Демократического съезда. Телефонная линия разрывалась от массового наплыва звонков со всего мира, и свыше 3000 галстуков было продано в общей сложности за день или два. Шейные аксессуары рекламировались в журналах как самый большой феномен в мире моды шейных аксессуаров. Продажа галстуков в Америке встала на первое место. Сегодня Джерри известен как дизайнер, а мы учли, что технология маркетинга была важна, и процесс ее проведения окрылял. Он вдохновляет людей, поскольку ношение галстука Джерри Гарсия является проявлением статуса.

Вопрос: Я нахожу интересным тот факт, что целая серия событий, приведших к возникновению коллекции Джерри Гарсия, началась с вашего желания сделать что-нибудь приятное для своих сотрудников. Оно началось с вашей попытки оказать кому-то помощь. Вы думаете, что для предпринимателей важно верить в идею помощи другим людям ради достижения успеха?

Ирвин Стернберг: О Боже, это невероятно важно! Мы создали очень процветающий бизнес, помогая другим людям достичь своих целей.

Вопрос: Ирвин, очевидно, вы любите бизнес, которым занимаетесь. Вы думаете, что это необходимо для достижения успеха?

Ирвин Стернберг: Я думаю, что для того, чтобы вы были полностью успешны, вам нужно быть преданным себе и любить тот род занятий, в котором заключен весь смысл жизни. Я убежден, что для достижения успеха в бизнесе вам нужно по-настоящему любить свое дело. А если вы этого не делаете, то не сумеете полностью реализовать свои мечты, и вам нужно будет продолжать двигаться к своей цели, сталкиваясь с трудностями. Я полностью предан своей компании и знаю, что она помогла мне стать лучше. Я также думаю, что она помогла мне обрести созидательную способность для обеспечения роста компании. Мы помогаем увеличивать капиталы, и тем самым мы помогаем людям. Достижение в бизнесе подобной ситуации — это мечта, ставшая реальностью.

Вопрос: Ставите ли вы цели? Очевидно, что коллекция Джерри Гарсия не входила в ваши планы. Это был результат совмещения вашего творческого порыва с событием, которое с вами произошло. Итак, вы ставите цели? И если да, то как далеко вы заходите в своих планах на будущее?

Ирвин Стернберг: Это важные вопросы. Я не думаю, что пока я занимался бизнесом, я когда-либо

заглядывал в будущее. Я всего лишь сконцентрировался на том, чем занимаюсь сегодня, и никогда не обращал большого внимания на своих конкурентов. Я только верил в то, что у нас были способности для достижения целей. Мы были уверены, что открываем в моде новое направление, и всегда приятно было узнавать, что друзья и конкуренты пытались следовать нашим ведущим идеям.

Вопрос: Ранее вы упомянули, что большая часть денег, использовавшихся для открытия бизнеса, была взята вами в долг. Очевидно, что такой поступок был связан с определенной долей риска. Какова была доля риска, которую вы приняли на себя, чтобы возродить эту индустрию?

Ирвин Стернберг: На начальной стадии я испытывал самый настоящий страх потерпеть неудачу. Я не знаю, происходило бы это со мной, если бы у меня был достаточный объем капитала. Это был настоящий страх за молодую семью, ответственность в первый раз ложилась на мои плечи, и не было поддержки. Это было испытание судьбы, с которым я должен был справиться. И я должен был сделать это, обладая определенным количеством людей и уважения. Это правило, по которому я продолжаю жить даже сегодня.

Вопрос: Я не столько заинтересовался компанией Stonehendge, сколько человеческими качествами Ирвина Стернберга. Этот страх побуждал вас к действиям? Я слышал, что вы воспользовались страхом потерпеть поражение в положительном плане. Это правда?

Ирвин Стернберг: Несомненно, я всегда пользовался мудрыми советами, которые давали мне люди и которые заставляли меня иначе взглянуть на реальность. Удивительно то, что это переходило в уверенность. Если вы действительно верите в себя, тогда не имеет значения, где вы посещали школу и чему учились. Также часть моего успеха — это дань попытке пернуть долг.

Вопрос: В результате всех ваших успехов вы обрели возможность встретиться с другими предпринимателями. Каковы общие их характеристики, которые привели к успеху?

Ирвин Стернберг: Я думаю, что у них есть жажда жизни, любви, стремление к самоотдаче применительно к любому делу. Я, конечно, обобщаю, но я встречался со многими предпринимателями, которые подходят под это определение. Они гордятся тем, что живут в Америке. Они гордятся способностью отдавать. Первое, что вы в них замечаете, — это скромность. Они всегда ведут наблюдение за работой своей компании, говоря, что ничего не могут сделать без своих сотрудников; они всегда начинают перечислять фамилии людей, работающих с ними. Истинный предприниматель не является человеком, зацепленным на самом себе, у которого «я» на первом месте. Думаю, что возможность заниматься бизнесом может помочь им стать лучше, но они — единственные, кто позволяет своей компании (ее работникам) вести их к далеким горизонтам.

Вопрос: Люди ищут пути улучшения жизни, и я хочу сказать им кое-что: если они хотят достичь успеха, то им следует пообщаться с «голосами успеха», к группе которых вы, очевидно принадлежите. Что бы вы хотели сказать читателям этой книги? Какой совет хотели бы им дать?

Ирвин Стернберг: Это очень интересный вопрос, и мне сразу приходит на ум множество вещей, о которых мне хотелось бы сказать. Я могу сказать несколько слов: идите к своей цели, пытайтесь достичь ее, не сдавайтесь, станьте тем, кем хотите. Я бы сказал начинающим предпринимателям: «Вы думаете, что могли бы взять галстук и преподнести его самому Далай-Ламе?». Они, возможно, подумали бы, что я сумасшедший. Я пытаюсь выдвинуть идею: вы можете достичь любого положения в обществе, если у вас есть здравый смысл и цель, которой можно достичь. Этот процесс на самом деле превращается в увлекательное путешествие, сулящее награду.

Самый лучший способ достижения успеха в бизнесе, о котором я могу вам рассказать, заключается в путешествии. Мы создали программу по продаже шейных аксессуаров с изображением узоров тибетских ковров, каждый из которых обладал разным духовным смыслом. Я создал программу галстуков, позаимствовав идею у дизайнеров тибетских ковров, и подарил доходы, вырученные от продажи продукции, Тибетскому фонду — организации, оказывающей помощь и поддержку тибетским семьям, которые бежали из Китая и потеряли родину. Итак, Далай-Лама услышал об этом, его представитель позвонил мне и пригласил посетить конференцию в Луисвилле, штат Кентукки, на которой присутствовало 3000 человек, пришедших послушать речь Далай-Ламы. Я даже не думал, что меня вызовут на трибуну. Но Далай-Лама подарил мне тибетский шарф для нашего фонда за наши серьезные усилия по пополнению фонда деньгами, вырученными за продажу коллекции тибетских галстуков. Он замотал шарфом мои плечи и благословил меня способствовать миру во всем мире. Моя компания — это всего лишь компания по производству галстуков, я никогда и не думал, что занятие этим бизнесом доставит мне такое захватывающее удовольствие.

Поэтому, я хотел бы сказать коллегам-предпринимателям, которых здесь нет: «Вы можете достичь любой цели, какой хотите. Вы можете добиться всего, чего хотите, если у вас есть мечта, и позвольте этой мечте увести вас туда, где вы никогда не были».

Оценка проведенного интервью

Работа Ирвина Стернберга с различными благотворительными организациями приводит пример первого правила достижения длительного успеха: кто отдает, тот и получает. Его энтузиазм воздействует на других людей, заставляя испытывать желание поднять знамя и следовать за ним, куда бы он ни пошел. Он — пример лидерства и успеха. Ирвин был так захвачен своей работой с MADD (организация матерей против вождения автомобилей в нетрезвом виде), что вдохновил и меня на оказание им помощи в достижении целей. MADD — рядовая некоммерческая организация, насчитывающая более 600 человек, имеет взаимосвязанные подразделения во всей стране. MADD не объявляет крестовый поход против употребления алкоголя. Она сосредоточена на том, чтобы подыскивать эффективные способы решения проблем, связанных с вождением автомобиля в нетрезвом состоянии взрослыми и несовершеннолетними, обеспечивая поддержку тем, кто уже пострадал от этих бессмысленных преступлений. Их миссия заключается в том, чтобы уберечь людей от вождения машины в нетрезвом состоянии и поддерживать жертв этого опасного преступного деяния. Работая с Ирвином, Национальный исполнительный директор MADD Дин Уилкерсон, поведал: «Обсуждать проблемы маркетинга и общественности с Ирвином, все равно, что пить воду из пожарного гидранта. Этот человек — фонтан творческих идей». Дуг Кингсрайтер, национальный Директор маркетинга MADD, прокомментировал: «Ирвин — подарок судьбы и блестящий предприниматель. Он олицетворяет собой ключевые качества, необходимые для успеха маркетинга».

Если бы я мог создать человека, обладающего всеми характеристиками, нужными для достижения успеха, то им бы, в итоге, оказался Ирвин Стернберг. Наше интервью длилось три часа, которые пролетели незаметно, хотя изначально этому был отведен час. Он очаровал меня своим энтузиазмом, умом и энергией. Хотя я узнал о нем немного, но знаю, что он был бы не согласен с данной ему характеристикой «всесильный» из-за своей скромности. Я убежден, что скромность — это общая черта, присущая преуспевающим людям. Очень трудно бывает заставить их говорить о себе. Но это часть причины, по которой Вселенная подчиняется любой их просьбе. В ходе наблюдения я выявил, что сила Ирвина исходит изнутри его самого. Она не происходила из его бизнеса, деловых контактов, его социального положения или его денег. Скорее, все эти категории проистекали из одного и того же источника — внутренней силы.

Интервью с Уильямом Унгаром, президентом и главным исполнительным должностным лицом Корпорации национального конверта

По словам ближайших соратников, Уильям Унгар — уникальный человек, которым вполне можно восхищаться. Его история словно сошла со страниц рассказов Горацио Алжера (американский писатель, написавший много рассказов о бедных мальчиках, которые разбогатели в результате напряженного труда и сопутствующей им удачи, — Прим. авт.). Он — единственный из членов своей семьи, кто пережил Холокост, и он убежден, что на это было веское основание. Это было не простое стечение обстоятельств. Всю свою жизнь он пытался доказать миру, что «из пепла» выходит лучший представитель людского рода. Высокая степень порядочности всегда побеждает.

Уильям Унгар приехал в Америку после Второй мировой войны в числе первых «перемещенных лиц» из Европы. Он не знал ни слова по-английски, а в кармане у него было только 15 долларов. Он работал весь день, посещая вечернюю школу, и приобретал словарный запас в те короткие часы, которые выпадали ему утром. Он знал, что изучение языка давало ему удачный шанс. Уильям открыл свой бизнес на площади в 1 600 квадратных футов с пятью рабочими и тремя устаревшими машинами по производству конвертов, которые он сам восстанавливал. Сегодня его компания владеет площадью свыше 2 000 000 квадратных футов, где работает приблизительно три тысячи рабочих, и фабриками, производящими 100 миллионов конвертов в день.

Говорят, что Уильям никогда не думал о том, чтобы управлять работой каких-то еще людей, кроме себя самого. Его слова никогда не расходятся с действиями. Уильям всегда верит в то, что люди должны снисходительно относиться к неудаче, прощать и быть умеренными и скромными при успехе. Уильям идет по жизни, веря в то, что люди должны быть достаточно сильными для того, чтобы знать свои слабые стороны, и достаточно смелыми, чтобы трезво взглянуть на себя самих, когда они испытывают страх. Это принципы, по которым он живет.

Холокост научил его тому, что жизнь полна риска, и это дало ему необходимую уверенность, чтобы пойти на риск, основав компанию. Он не метит слишком высоко, когда дела идут хорошо или слишком низко, когда дела плохи. Когда спросили, как ему удалось выработать в себе эту трудную дисциплинированность, он ответил: «Когда вы уже прожили худший день в своей жизни, все остальное становится относительным». Бизнес Унгара стоит выше денег. Его бизнес больше, чем доллары и центы, это наследие. Наследие триумфа добра над злом — утверждение того, что хорошие люди всегда одерживают победу. Его бизнес затрагивает также семьи. Он смотрит на это как на возможность привнести в бизнес гуманистический аспект. Преданность делу и лояльность исходит от него самого и его коллег. Уильям подает им хороший пример. Он также занимается благотворительностью.

В заключение хочется сказать: его коллеги говорят, что встреча с ним делает человека лучше, он является олицетворением скромности, мудрой простоты и кротости истинной силы. Короче говоря, Унгар — совсем особенный человек.

Лес Стерн

Далее следует интервью с Уильямом Унгаром, получившим в Нью-Йорке премию «Главный предприниматель года».

Вопрос: Мистер Унгар, вы упоминали, что когда начинали свой бизнес, у вас было немного денег. Вы считаете, что деньги играют весьма важную роль в начале предпринимательской карьеры?

Уильям Унгар: Чтобы начать карьеру предпринимателя, человеку нужна номинальная сумма «изначального капитала». Обладая надежной репутацией среди друзей и знакомых, человек всегда отыщет людей, которые захотят вложить деньги в ваше предприятие. Способности к бизнесу и честность — два важных источника привлечения денег в предприятие.

Вопрос: Какое ощущение вы испытывали, конкурируя с крупными производителями конвертов?

Уильям Унгар: Я начал с низкого (в количественном отношении) уровня, и большие компании мою работу не замечали. Вначале мы сконцентрировались на продаже своей продукции оптовым продавцам, а когда крупные компании убедились в нашей надежности, то отдали нам преимущество при распределении своих заказов и остались верны нашей компании. В результате наше производство продолжало расти и расширяться.

Вопрос: Какую роль играет риск в карьере предпринимателя?

Уильям Унгар: Каждое новое предприятие само по себе — риск. Единственным различием является степень риска. Если вы уверены в своем предприятии и имеете определенные задачи, риск будет со временем уменьшаться, и человек достигнет позитивных результатов.

Вопрос: С какими людьми вы консультировались, когда начинали заниматься бизнесом? Кто были ваши наставники?

Уильям Унгар: Первым человеком, с которым я консультировался, был главный инженер компании F. L. Smithe Machine, это было мое первое место работы в этой стране. Эта компания выпускала и все еще выпускает машины по производству конвертов. Он дал мне совет по оценке оборудования и научил правилам поведения в бизнесе. Он сказал, что если я буду изготавливать конверты ночью, а продавать — днем, то я добьюсь успеха. Другого крупного коммерсанта по продаже бумаги представил мне торговый менеджер с писчебумажной фабрики. Я сказал ему, что намерен заниматься бизнесом по производству конвертов. Он ответил, что это безумное занятие. Невзирая на это, я пошел в область по производству конвертов и не жалею об этом.

Вопрос: Итак, вы говорите, что одной из черт характера, необходимой для достижения успеха, должна быть малая доля сумасшествия?

Уильям Унгар: Бизнес действительно может быть безумным занятием, но требуются смелость и убежденность в своих силах, чтобы им заниматься. Обычно я говорю работникам, занимающим высокие должности: «Вы можете заметить, что мы работаем по уникальным методикам». По-моему, мы обрели успех по двум причинам. Первая — это следствие моих технических способностей и умелого обращения с техникой. Вторая заключается в том, что я беру на службу людей, обладающих

честностью, цельностью и усердием. Они внесли большую долю личного вклада в наш успех. Сегодня я ценю людей, которые трудятся на нас больше остальных, они — наша главная рабочая сила.

Вопрос: Что побудило вас достичь успеха? Какие черты характера, по вашему мнению, необходимы для обретения успеха?

Уильям Унгар: Лично мне нравятся сложные задачи. Я получаю огромное личное удовлетворение, находя выход из ситуации и получая результаты. Должна преобладать внутренняя инициатива для того, чтобы осуществлять операции в бизнесе и радоваться результатам. В ходе этого процесса не должны испытываться такие ощущения, как во время работы. Наслаждаться своим делом — самая важная вещь. Мой совет тем, кто хочет добиться успеха в собственном бизнесе: иметь перед собой цели и упорно работать. И с появлением решительности и самоотверженности появляется возможность осуществить мечты — в этой благословенной стране, как ни в каком ином месте мира.

Оценка проведенного интервью

Уильяму Унгару пришлось пережить ужасные испытания, в том числе Холокост, и это наложило отпечаток на его характер. Многие люди стали жертвами этого людского бедствия, но Уильям Унгар приобрел огромный опыт, что помогло ему стать творцом своей судьбы. Было захватывающе интересно слушать его воспоминания о начале предпринимательской карьеры. Я мог увидеть блеск у него в глазах, когда он в воспоминаниях обращался к началу своей деятельности. Пока я слушал Унгара, мне стало очевидно, что ему во всем видится возможность добиться успеха. Он не был жертвой. Он отказался стать среднестатистическим человеком. Он преодолевал препятствия, которые преподносят нам всем урок. Его жизнь — это следствие того, что может достичь человек посредством самодисциплины и желания. Он — олицетворение американской мечты!

Интервью с Обри Балкиндо, президентом и главным исполнительным директором компании Frankfurt Balkind Partners

Далее следует интервью с Обри Балкиндо, проводившееся в Нью-Йорке, в 1996 году на церемонии награждения победителей в области рекламы и средств массовой информации.

Вопрос: Обри, можете ли вы рассказать нам о своем детстве? Вы вышли из семьи предпринимателей? Получали ли вы в прошлом экономическое образование?

Обри Балкинд: Да, я вышел из семьи предпринимателей. Я родился и вырос в Южной Африке. У моего отца был собственный бизнес по импорту подарочных изделий и изделий из стекла со всего мира, которые затем продавали оптом розничным торговцам страны. Когда я был подростком, то помогал своему отцу, разъезжая по странам и работая коммивояжером. Я не достиг больших успехов в торговле. Я был очень застенчивым, и мне трудно было представиться незнакомым людям и спросить у них о заказах, но я просто вынуждал себя перебороть страх, поскольку бизнес моего отца нуждался в поддержке с экономической точки зрения.

Образование и моя ученая степень были получены в области экономики, после чего я работал как аудитор и бухгалтер, а затем получил категорию CPA (сертифицированный государственный бухгалтер).

Я покинул Южную Африку и уехал учиться в Колумбийский университет в Нью-Йорке, где получил степень MBA (высшая университетская степень, при которой студенты обучаются необходимым знаниям для занятий бизнесом. — Прим. авт.)

Я работал на компанию Arthur Young четыре года консультантом по менеджменту. Одновременно я учился по вечерам для получения степени доктора в области городской планировки и дизайна. Прежде чем я представил на рассмотрение свою диссертацию, я решил переключиться на средства коммуникации и графический дизайн, которому я обучился самостоятельно. Мое образование помогло мне быстро освоиться в различных отраслях бизнеса, а мой опыт помог мне стать экспертом в области средств коммуникации.

Вопрос: Что побудило вас пойти на риск открытия своего собственного бизнеса?

Обри Балкинд: Консультации по менеджменту не и в полной мере удовлетворяли мои запросы, потому что в конце процесса работы не возникало материального продукта. Я всегда хотел быть архитектором, потому что эта профессия сочетает в себе функции правого и левого полушария головного мозга (творческий дизайн и логическая инженерия). Смелость начать собственный бизнес дал мне мой отец, который был предпринимателем. Я не боялся выйти на собственный путь и начать

бизнес. Хотя у меня и не было денег, поскольку я должен был вернуть кредит за обучение, я испытывал ощущение безопасности, связанное с тем, что у меня есть профессия, обеспечивающая меня приличной заработной платой, и я смогу к ней вернуться, если необходимо. Мне было 28 лет, и я был наивен. Я думаю, что вам требуется немного наивности для того, чтобы следовать за своим пристрастием; ваше пристрастие приведет вас к достижению целей. Если вам действительно известны все препятствия, которые предстоит преодолеть, открывая бизнес, то вам никогда не удастся открыть его. Но у меня была мечта и идея, которую следовало воплотить в реальность. Вы никогда на самом деле не достигнете мечты, она лишь будет разрастаться и разрастаться, и чем меньше страсти у вас будет к процессу работы, тем вероятнее, что вы никогда ничего не добьетесь в какой-либо области. Вам только следует постоянно стремиться и возможно, превзойти то, чего вы ожидаете достичь.

Вопрос: Вы думаете, что страсть и энтузиазм, которые двигали вами при открытии бизнеса, могут быть выработаны в себе людьми?

Обри Балкинд: Я думаю, что у каждого человека есть пристрастие к чему-либо, и они должны делать попытки вступить с ним в контакт, раскрыть его. Некоторые люди хотят вести людей за собой, а другие хотят следовать за ними. У меня на этот счет нет сомнений. Жизнь — это нелегкий процесс. Существует множество препятствий и некоторые сломленные ими люди вместо того, чтобы воспрянуть духом и извлечь из неудачи соответствующий урок, начинают обвинять в своих неудачах всех окружающих и обстоятельства. Люди скажут: «Обстоятельства вынуждают меня покинуть Нью-Йорк, сменить место работы или развестись», приводя эти аргументы в качестве причины своей неудачи. Им нужно взять на себя ответственность и поступать наилучшим образом в сложившихся обстоятельствах, вместо того чтобы находиться под контролем внешних сил. Люди способны контролировать обстоятельства много больше, чем они думают сами. На некоторых людей смотрят как на везучих, но в действительности они сами делают себя такими, оказываясь в нужное время в необходимом месте. Вы должны уметь располагать к себе и не только создавать видимое впечатление, но и подготовиться к тому моменту, когда выпадет удачный шанс, чтобы суметь его разглядеть.

Вопрос: Кто был вашим наставником и помог стать преуспевающим человеком? С кем вы консультировались?

Обри Балкинд: Когда я работал аудитором и бухгалтером, вместе со мной сотрудничал человек, который раскрыл мне новые пути мышления. Он научил меня рассматривать каждую проблему с самой основной позиции. Теперь я называю это «мышление, основанное на нуле». Вам нужно забыть о своих знаниях и постараться убрать из головы все предвзятые мысли, выстроив свою собственную логическую структуру вопроса, связанную с выходом из ситуации. Я считаю, что следует обрести способность переосмысливать проблемы с творческой позиции, выстроив новые логические структуры вопросов. Появление новых идей на самом деле требует в большой мере здравого смысла или, говоря иными словами, стратегической интуиции.

Вопрос: Какие ощущения вы испытывали, вступив в конкуренцию с «большими парнями» в вашей деятельности, когда впервые начали заниматься бизнесом?

Обри Балкинд: Вы должны обладать очень четким пониманием самого себя. Пониманием того, что правильно, а что нет, и пониманием того, что такое хороший план по маркетингу. У многих людей возникают блестящие идеи, но вам необходимо иметь хорошее понимание того, что хорошо и что плохо в этой идее. Первое, что я понял, так это то, что «большие парни» — это всего лишь люди. Каждая организация, независимо от того насколько она большая, опирается в работе на группу ключевых людей. Вам всего лишь следует удостовериться в том, что ваши ведущие сотрудники лучше, чем сотрудники других крупных организаций. «Величина» является преимуществом, но это также и большая ответственность. Многие крупные компании сегодня стараются во многих аспектах своей работы действовать подобно мелким компаниям.

Вопрос: Говорят, что нужно любить свою работу, чтобы быть успешным. Бизнес — это ваша любимая сфера деятельности, или вы любите свое существование в бизнесе?

Обри Балкинд: Я хотел бы сформулировать это несколько иначе. Нравится ли мне область деятельности или сам процесс работы?

Я думаю, что вы можете любить или то или другое, когда нам сопутствует успех. Я считаю, что легче иметь пристрастие к области деятельности. Что мне нравится в том, чем я сейчас занимаюсь, так это

нечто материальное, то, что получается в конце процесса, — конечный продукт. Я получаю большое удовольствие от изящества мышления, которое необходимо проявлять, давая консультации по менеджменту, но я не мог видеть эстетическую красоту такой работы; ощущение красоты дает мне то, что делаю в данный момент. Общение основывается главным образом на популярной культуре, и это связывает меня с тем, что происходит в жизни. Для меня важно заставить жизнь функционировать лучше, чтобы она приносила больше радости. Вот откуда исходит мое пристрастие.

Вопрос: Какие характеристики, по вашему мнению, необходимы человеку для обретения успеха?

Обри Балкинд: Я думаю, что вы должны обладать уверенностью в собственных силах. Она может быть основана на вашем разуме и вашем интеллекте или опираться на вашу социальную адаптированность. Вы должны находить с людьми общий язык: с вашими подчиненными, покупателями, которых обслуживаете, и, в моем случае — с аудиторией, с которой я контактирую. Вы не должны пугаться неудач. Помните, что когда с вами случаются неудачи, вы обычно познаете намного больше, чем когда дела обстоят хорошо. В этом мире есть взлеты и падения. Успех и поражение не имеют никакого значения, если случаются в течение короткого промежутка времени. Они имеют значение, только если охватывают длительный промежуток времени.

Вопрос: Когда вы впервые начали бизнес, то ставили перед собой четкие цели или прибегали к какому-то особому методу постановки целей?

Обри Балкинд: Я продумываю действия на долгосрочный период и обдумываю очень крупные вопросы, но не строю долгосрочные планы. Я не строю планов на срок больший чем несколько недель или несколько месяцев, поскольку положение дел меняется быстро. Нужно знать, в каком направлении вы собираетесь идти, и не уделять такого большого внимания всем деталям, возникающим на пути к цели.

Вопрос: Какой совет вы хотели бы дать читателям этой книги?

Обри Балкинд: Преуспевающие люди никогда в действительности не считают себя таковыми. Вам никогда, на самом деле, не удастся занять это положение, вот поэтому данный факт удерживает преуспевающих людей от подобных заявлений в свой адрес. Я верю в постоянный ежедневный процесс обучения и обретения опыта. Я верю, что когда вы упорно трудитесь над какой-то работой, вам удастся выполнять ее лучше и лучше. Я нахожу, что в большинстве случаев неизбежность успеха — это иллюзия. Путь к цели сам по себе должен быть вашим предназначением. Энтузиазм и чудесный опыт, которыми вы обладаете, делают путешествие приятным. Я убежден, что хаос — это кислород, управляющий творческим процессом. Если вы берете на себя решение слишком многих проблем, как в случае с целями, то не остается возможности для осуществления маневра. Определенное количество беспорядка может обладать очень продуктивным воздействием. Хаос помогает усилить ваше пристрастие.

Вопрос: Каковы душевные качества Обри Балкинды?

Обри Балкинд: Я пытаюсь быть чистым; чистым в своих мыслях и знании того, что правильно и что неправильно, чистым в том, как живу, и в том, как нахожу равновесие всего важного в моей жизни. Это то, к чему я стремлюсь. Я знаю людей, которые всю свою жизнь посвятили работе. Я думаю, что важно бороться за равновесие жизни, которого я все еще пытаюсь достичь в ходе работы. Вам нужно быть честными с самими собой.

Оценка проведенного интервью

Что поразило меня больше всего при проведении интервью с Обри Балкиндом, так это гипнотическое воздействие его непритязательной натуры. Он олицетворял собой одного из типичных преуспевающих бизнесменов, а еще, в ходе проведения интервью, у меня появилось ощущение, что его натура скрывает в себе намного больше черт, чем те, которые заметны для глаза. Но к концу интервью я убедился, что находился в присутствии не только преуспевающего, но и великого человека. Я был во многом поражен глубиной его интуиции и легкостью, с которой у него получалось общаться со мной. Глубина собственной натуры для него, очевидно, была чем-то привычным, и при разговоре казалось, будто он разговаривает со старым другом. Присущая ему пронизательность была одним из тех немногих подарков, которые я получал от интервьюируемых преуспевающих людей.

Интервью с Куртом Адлером, председателем Kurt S. Adler, Inc.

По словам ближайших соратников, Курт Адлер — очень великодушный, справедливый и щедрый

человек с добрым сердцем. Благодаря этим качествам он пробуждает в людях преданность делу, и подтверждением этому служит то, что многие сотрудники проработали у него 15-20 лет. Курт Адлер — проницательный человек, который видит малейшие проявления новых тенденций в бизнесе. Он обладает спокойной уверенностью в себе, что очень приятно, и люди, сотрудничающие с ним, с гордостью говорят об этом.

Карен Адлер

Далее следует интервью с мистером Куртом Адлером, данное им в 1996 году в Нью-Йорке на церемонии награждения победителей.

Вопрос: Мистер Адлер, можете ли вы дать нам представление о том, каким социальным и экономическим статусом обладала ваша семья? Каков был уровень вашего образования?

Курт Адлер: Действительно трудно сравнивать Америку 1996 года с ситуацией 1920 года в Германии. Я вышел из верхушки среднего класса, к которому относилась моя семья. Мы потеряли все свое состояние при нацистах, но мое социальное положение было достаточно прочным.

Вопрос: А как насчет образования? Насколько далеко вы зашли в этой области?

Курт Адлер: Я закончил среднюю школу, а затем пошел в вечернюю находящуюся здесь, при городском колледже. Преподаватели продолжали настаивать, чтобы я завершил свое образование. Но мне никогда не удалось сделать этого. Я сдал только половину зачетов. Видимо, мой успех в бизнесе восполняет успехи в моем образовании.

Вопрос: Что вдохновило вас начать бизнес, которым вы занимаетесь сегодня?

Курт Адлер: Ну, я могу сказать, что процесс не начинался с желания заниматься рождественским декоративным бизнесом. Все происходило совсем не так. После пребывания в Армии Соединенных Штатов, как раз в конце Второй мировой войны, я принял решение, заключавшееся в следующем: если я смог избежать смерти, то никто больше не может мной командовать. Я находился в армии в Гонолулу и воспользовался этим периодом для заключения контактов; я стал агентом по закупке товаров для оптовой торговли в Гонолулу. Эта страна, как всякая другая, нуждалась в товарах, потому что Соединенные Штаты были единственной страной, которая не утратила способности к производству из-за бомбежек. На международном рынке не было ни Японии, ни Германии, ни Англии; США нуждались только в нахождении импортеров для произведенных товаров.

Я нашел в Гонолулу одного японо-американского бизнесмена, и он сделал меня агентом по закупке всех товаров, которые ему были нужны. Я находил все, в чем бы он ни нуждался, а он платил мне 5% комиссионных, но эта зарплата была намного лучше той, которую получали работающие на постоянном месте. На самом деле я приобрел большую часть своего опыта на одной из нескольких работ, которой занимался, приехав в Соединенные Штаты. Я работал в компании по производству подушек, и владелец был очень преуспевающим человеком. Я учился у него. Ему сопутствовал успех, и он имел на это полное право, поэтому он был для меня образцом для подражания.

Вопрос: Когда вы говорите о том, как попали в бизнес, вспомните, что побудило вас пойти на этот риск и оказаться в бизнесе?

Курт Адлер: Я расстался с прошлым, где у моей семьи был свой собственный бизнес. Мы пришли сюда, ничего не имея за душой, мы все потеряли, и это побудило меня приложить всевозможные усилия для восстановления финансового состояния нашей семьи в ее прежнем виде.

Вопрос: Сколько денег было у вас, когда вы начинали бизнес? Вы уже сказали, что должны были все оставить в Германии. Успех в вашем собственном бизнесе пришел к вам легко?

Курт Адлер: Я начал с трехсот долларов. Ничто не дается легко — вы должны упорно работать. Я думаю, что существует несколько важных элементов успеха. Вы должны упорно трудиться, испытывать желание приносить что-то в жертву, быть честным и надежным человеком.

Вопрос: Многие предприниматели говорят: для того чтобы добиться успеха, нужно любить свою работу. Можете ли вы прояснить этот вопрос?

Курт Адлер: Я никогда не делал в своей жизни того, что не доставляло бы мне удовольствия. Также я

думаю, что очень важно иметь супруга, который поддержит вас. Мне посчастливилось обрести жену — невероятно добрую и хорошую помощницу.

Вопрос: Что вы испытывали, участвуя в конкурентной борьбе с «большими париями» в бизнесе?

Курт Адлер: Мне это нравилось, легче конкурировать с крупными компаниями, чем с мелкими. Для меня захватывающий интерес представляло соперничество с ними. Мне нравился спорт, и я любил кратковременный успех. Всю мою жизнь я был фанатичным игроком в теннис и всегда был честным и амбициозным в спорте. Я воспользовался той же самой системой в бизнесе. В нем нет Джекилла и Хайда. В нем есть люди, которые думают, что вы можете обманывать в бизнесе и быть порядочным человеком дома. Это система не работает подобным образом. Либо вы — честный, либо — нет!

Вопрос: Вы ставили цели или пользовались каким-то специфическим методом постановки целей, когда начинали бизнес?

Курт Адлер: Нет. Постановка целей не работает. Как вы можете ставить цели, когда нужно выйти и продолжать работать и наблюдать за тем, что происходит? Опасность заключается в том, что вы можете поставить цель, которой нереально достичь или у которой неверное направление. Моя цель — быть рентабельным.

Вопрос: Какие характеристики, вы бы сказали, необходимы нашим читателям для того, чтобы добиться успеха?

Курт Адлер: Должна быть необходимость в том, что вы делаете. Когда я впервые начал бизнес, то не был связан с рождественскими украшениями. Я занимался общим экспортом и импортом. Мне нравилась сама мысль о том, что я мог принимать заказы в начале года и заниматься их поставкой в конце. Я не должен был рисковать с оборудованием. Это был решающий фактор успеха данного бизнеса, вот почему я выбрал бизнес, связанный с Рождеством. Возвращаясь к читателям, хочу сказать, что вам нужно производить на людей, с которыми встречаетесь, хорошее впечатление. Вам нужно всегда быть подобающе одетыми, поскольку вы никогда не знаете, когда встретите человека, который может вам помочь. Вы также должны знать свои возможности. Это самое важное. Вам нужно упорно работать и вкладывать деньги в серьезные проекты, у которых есть шанс на осуществление. Вам нужно найти кого-то, кто даст хороший совет; человека, которому уже сопутствует успех, для того чтобы он или она могли помочь вам соизмерить размер доходов со степенью риска. Это очень важно. Это поможет вам оценить идею в реальном измерении, поскольку вы не занимаетесь бизнесом в вакууме. Вы должны быть консервативны в бизнесе.

Оценка проведенного интервью

Курт Адлер обладает уверенностью и самообладанием, эти качества олицетворяют успех, принадлежащий ему. После интервью с ним я ушел с ощущением, что повстречал какого-то особенного человека. В особенности я вспоминаю выражение удовольствия в его глазах, когда он рассказывал о своем детстве, и выражение грусти, которое набегало на его лицо, когда он говорил о своей семье, бежавшей из гитлеровской Германии. Это напомнило мне о том, что даже сегодня люди борются за то, чтобы достичь берегом Америки, подвергая себя во время этого процесса длительным, невероятным испытаниям. Они делают все это ради того, чтобы обрести шанс, который вы и я получили как часть права, данного нам, американцам, при рождении. Как часто мы принимаем это с благодарностью! Люди, подобные Курту Адлеру, напоминают нам об этом подарке и служат примером того, что под силу совершить человеку, когда ему предоставлена свобода выбора.

Дорогой читатель

Пожалуйста, свободно обращайтесь ко мне по адресу, указанному ниже, если у вас есть какие-либо вопросы, предложения, опровержения или комментарии. Мне было бы лестно услышать ваши отклики, а я предложу вам в этом случае бесплатные «Указания к размышлению» для ежедневного использования. Пожалуйста, укажите ваше имя, адрес, телефонный номер и адрес электронной почты.

Всего самого наилучшего, Винни

Vincent M. Roazzi
P. O. Box 292
Lahaska, PA 18931
vinny@spiritualityofsuccess.com
www.spiritualityofsuccess.com

Об авторе

Как и множество других людей, выросших на улицах Бруклина, Винсент Роацци мечтал стать миллионером к тридцати пяти годам. В возрасте тридцати шести лет он оказался в лечебном реабилитационном центре социального обеспечения, с долгами в сто тысяч долларов. Во время процесса лечения он выявил методики и принципы, которыми воспользовался первоначально для того, чтобы изменить свою жизнь, а затем и жизни других. Этот автор-миллионер является исполнительным директором по маркетингу и развитию Объединения по предоставлению сервиса — национальной ассоциации, состоящей из 65 тысяч предпринимателей, занятых в малом бизнесе. Вдобавок к этому, Винсент с успехом проводит тренинги для большой публичной корпорации, а последние двенадцать лет помогал людям добиваться своей мечты по достижению успеха.

Его формула успеха была проверена на полях сражений и в траншеях мира бизнеса. В 1999 году Национальная ассоциация руководителей бизнеса наградила Винсента Роацци званием «Лидер малого бизнеса года» за «поддержку и внесение вклада в малый бизнес Америки».

Автор обладает обширными знаниями и опытом в проведении публичных выступлений и имеет обыкновение вести беседы с аудиторией. Он пишет статьи в ежемесячное корпоративное издание «Журнал богатства», а также появляется на программе PBS «McCuiston» в качестве гостя, ведущего дискуссии в разделе под заглавием «Путь к сверхдостижениям». Винсент проживает в Нью-Хоуп, штат Пенсильвания, со своей женой Марлен и пятью детьми.