

Данная книга представлена библиотекой сайта «Сила Денег»

<http://www.siladeneg.ru>

На сайте Вы найдёте огромное количество информации на тему управления своими деньгами. Ведь их нужно уметь не только зарабатывать, но и уметь сохранять и приумножать.

\* \* \*

Копируя и сохраняя книгу Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на книгу сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды.

Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

**Джон МАКСВЕЛЛ**

**Важно только сегодня**

**John C. Maxwell. Today Matters (12 Daily Practices To Guarantee Tomorrow's Success)**

Книга посвящается Маделайн Элизабет Миллер, моей первой внучке. Ее мать — свет очей моих, а Маделайн — мое солнышко, и самое большое мое желание, чтобы оно, по мере взросления научилась ценить потенциальные возможности каждого дня.

**Содержание:**

**ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ**

1. Сегодня у нас все валится из рук. Что мы делаем не так?
2. Сегодня может стать шедевром
3. Сегодняшняя ПОЗИЦИЯ даст мне возможности
4. Сегодняшние ПРИОРИТЕТЫ дают мне возможность сосредоточиться
5. Сегодняшнее ЗДОРОВЬЕ дает мне физическую силу
6. Сегодняшняя СЕМЬЯ дает мне стабильность
7. Сегодняшнее продуктивное МЫШЛЕНИЕ дает преимущество
8. Сегодняшнее ОБЯЗАТЕЛЬСТВО дает мне твердость духа если кажется, что вам это не нравится
9. Сегодняшние ДОХОДЫ дают мне право выбора
10. Сегодняшняя ВЕРА даст мне спокойствие
11. Сегодняшние ВЗАИМООТНОШЕНИЯ дают мне наполненность
12. Сегодняшняя ЩЕДРОСТЬ придает моей жизни смысл
13. Сегодняшние ЦЕННОСТИ дают мне направление
14. Сегодняшний РОСТ дает мне потенциальные возможности

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ** Сделайте сегодняшний день важным

Об авторе

**ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ**

Я хотел бы поблагодарить: Маргарет Максвелл, которая каждый день моей жизни делает шедевром; Чарли Уэтзела, моего литературного помощника;

Кэти Уит, которая проводит для меня исследования;

Стефани Уэтзел, которая одобряет и редактирует каждую страницу моей рукописи; Линду Эггерс, моего ассистента.

## **Сегодня...**

Сегодня... я выберу и освою правильные мыслительные установки.

Сегодня... я определю свои приоритеты и буду действовать в соответствии с ними.

Сегодня... я узнаю и буду следовать полезным указаниям, касающимся здоровья.

Сегодня... я буду общаться со своей семьей и проявлять заботу о ней.

Сегодня... я буду применять и развивать продуктивное мышление.

Сегодня... я возьму на себя и буду выполнять соответствующие обязательства.

Сегодня... я заработаю и правильно распоряжусь своими деньгами.

Сегодня... я еще больше укреплюсь в своей вере и буду жить в согласии с ней.

Сегодня... я завяжу надежные взаимоотношения и внесу в них свой вклад.

Сегодня... я запланирую и буду осуществлять акции щедрости.

Сегодня... я определю и буду придерживаться своих ценностей.

Сегодня... я буду совершенствоваться.

Сегодня... я буду действовать в соответствии с этими решениями, претворять их в жизнь и однажды увижу поразительные результаты одного хорошо прожитого дня.

## **1**

### **Сегодня у нас все валится из рук. Что мы делаем не так?**

Несколько недель тому назад я спустился в подвал своего дома, чтобы порыться в коробке со старыми книгами в надежде найти что-нибудь интересное, что можно было бы почитать моим внукам, и натолкнулся на книжку, которую мы с женой Маргарет читали дочке Элизабет, когда она была маленькой. Книга называлась «Александр и ужасный, отвратительный, никудышный, скверный день» (автор Джудит Вьорст). Это история о мальчике, у которого все валилось из рук. Она начинается так:

«Я лег спать с жевательной резинкой во рту, потом она запуталась в моих волосах. А когда утром я встал с постели, то тут же растянулся плашмя, словно ступил на лед. Так что я мог бы сказать, что у меня будет ужасный, отвратительный, никудышный, скверный день».

День у Александра складывался ужасно: и когда он пошел в школу, и потом, когда оказался у дантиста, и когда вынужден был отправиться со своей мамой в магазин покупать обувь. Одним словом, денек выдался еще тот! Даже кот, любимец семьи, похоже, был против него.

### **ТАК ЧТО ЖЕ МЫ ДЕЛАЕМ НЕ ТАК?**

Нашим детям всегда нравилась эта книжка. Думаю, что и мы, взрослые, тоже получали огромное удовольствие, когда читали о постоянном ворчании и жалобах Александра, наблюдая, с каким интересом слушают дети эту забавную историю. Но одно дело забавная детская книжка и совсем другое, когда нечто подобное происходит в вашей собственной жизни. Тут вы не находите ничего забавного в том, что дела идут из рук вон плохо. Да и у кого может подняться бодрость духа день, наполненный всякого рода неожиданными препятствиями, неудачными попытками что-то сделать и промахами, когда каждая из этих мелких невзгод становится поперек дороги, словно хочет воспрепятствовать чему-то еще более худшему?

Когда день начинается таким вот образом, мы часто ведем себя точно так же, как Александр, и редко проявляем готовность потерпеть. Может, просыпаясь утром, нам не приходится отдиравать от волос

жевательную резинку и у нас нет такого чувства, что все члены нашей семьи и друзья присутствуют в нашей жизни с единственной целью, чтобы нас всячески донимать, но частенько у нас бывают дни, когда все складывается не так, как... надо. Такие дни кажутся нам скверными.

А как часто у вас бывают чудесные дни! Вы можете назвать это нормой вашей жизни или редким исключением из правила? Возьмем, к примеру, сегодняшний день. Как бы вы оценили его? Сегодня был чудесный день? Или он был не таким уж чудесным? Возможно, до этого момента вы даже не задумывались над этим. Если бы я попросил вас оценить сегодняшний день по 10-балльной шкале (от 1 до 10, где 10 — наивысшая оценка), то какую оценку вы бы поставили? И на чем она была бы основана? Зависела бы она от того, как вы себя чувствовали? Или она определялась бы тем, сколько из намеченных дел вам удалось «провернуть»? Или вы оценили бы свой день соответственно тому, сколько времени провели с дорогими вам людьми? А как вы определили бы успех на сегодняшний день?

### **КАКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ОКАЗЫВАЕТ СЕГОДНЯ НА ЗАВТРАШНИЙ УСПЕХ?**

Каждый хочет, чтобы его день сложился хорошо, но лишь немногие знают, каким он должен быть, еще меньшее количество людей знают, как его организовать. И уж совсем немного тех, кто понимает, каким образом сегодняшний образ жизни воздействует на ваш завтрашний день. Почему это так? Проблема в том, что большинство людей неправильно понимают успех. А если у нас неправильное представление об успехе, то у нас неправильный подход и к сегодняшнему дню. В результате все валится из рук.

Перечислим общее для всех неправильное восприятие успеха и реакции, которые часто его сопровождают:

### **Мы считаем, что успех невозможен, поэтому относимся к нему критически**

Психиатр М. Скотт Пек начинает свой бестселлер «Дорога, по которой идут немногие» словами: «Жизнь тяжела». Далее он говорит: «Большинство людей в полной мере не осознают истины, что жизнь тяжела. Вместо этого они непрестанно стонут и жалуются на чудовищность своих проблем, на бремя своих забот и всякого рода трудности, как будто жизнь в общем-то легка, как будто жизнь должна быть легкой». Когда успех ускользает от нас, мы покорно признаем себя побежденными и делаем вид, что так и должно быть.

Вот тогда-то мы и начинаем подвергать успех критике. Например, мы говорим: «Да кому вообще нужен этот успех?!» А если добивается успеха кто-то другой, кого мы считаем менее достойным его, тогда мы действительно спускаем пар! Подобно журналисту и памфлетисту Амброузу Бирсу, мы воспринимаем такой успех как «непростительный грех одного малого, направленный против его собратьев».

### **Мы считаем, что успех — это нечто таинственное, и поэтому отправляемся на его поиски**

Если успех нам не дается, и тем не менее мы полностью не отказываемся от начатого дела, то часто начинаем смотреть на успех как на непостижимую тайну. Мы считаем, что все, что нам нужно сделать, чтобы преуспеть, это найти волшебную формулу, серебряную пулю или золотой ключик, которые и решат все наши проблемы. Вот почему ежегодно появляется так много бестселлеров по диетам и так много причуд в сфере управления в корпоративных офисах.

Проблема в том, что мы хотим вознаграждений и виде успехов, ничего не заплатив за это. Сет Годин, автор книги «Маркетинг разрешения», недавно написал об этой проблеме в мире бизнеса. Он считает, что лидеры в бизнесе часто ищут быстрых решений проблем своих компаний, и предостерегает: «Нам необходимо перестать стремиться получать желаемое с молниеносной быстротой».

«Вы не завоюете золотую олимпийскую медаль, потратив всего несколько недель на интенсивные тренировки, — пишет Годин. — Оперный певец не может добиться всемирной славы за один вечер. Известные юридические фирмы и компании по дизайну не создаются мгновенно... Каждая крупная компания, каждая крупная отрасль и каждая большая карьера строилась точно так же: по крупице, шаг за шагом, не спеша». Нельзя добиться успеха по мановению волшебной палочки.

### **Мы считаем, что успех приносит удача, поэтому все надежды мы возлагаем на нее**

Сколько раз вы слышали, как люди, объясняя чей-то успех, говорят: «Просто он оказался в нужном месте в нужное время»? Это такая же чепуха, как и идея о мгновенном успехе. Вероятность успеха благодаря везению такая же, как вероятность выигрыша в лотерею, — 50 миллионов к одному.

Время от времени мы слышим о какой-нибудь голливудской звезде, которую неожиданно «откопали» в захолустной аптеке, где девушка работала простой служащей; или о спортсмене, которого отобрали в профессиональную команду, несмотря на то, что он вообще не занимался спортом до выпускного класса средней школы. Это производит на нас ошеломляющее впечатление. «Вот так удача, — думаем мы. — Вот бы со мной такое случилось!» Но подобного рода удачи случаются чрезвычайно редко. На одного счастливчика приходится тысячи и тысячи людей, потративших десятки лет на неустанный, упорный труд, чтобы добиться такого мастерства, которое помогло им воспользоваться представившейся возможностью. И есть еще десятки тысяч, которые вложили годы труда и тем не менее не смогли добиться желаемого. И все-таки что касается успеха, то вам лучше не уповать на счастливую случайность.

### **Мы считаем, что успех — это продуктивность, поэтому мы работаем на нее**

Как-то я увидел вывеску, на которой была представлена информация о каком-то малом бизнесе, где говорилось:

#### **57 ПРАВИЛ УСПЕХА**

1. Доставка продукции.
2. Остальные 56 не имеют значения.

То, что связано с упорным трудом и получением результатов, вызывает чувство, что ваши усилия вознаграждаются. И многие люди так высоко ценят это чувство, что называют это успехом. Президент США Теодор Рузвельт отмечал: «Высшим призом, которым награждает нас жизнь, является возможность усердно трудиться на работе, которая этого стоит».

Но считать успехом лишь упорный труд было бы однобоко и неправильно. Разве можно назвать неудачным день только потому, что он не заполнен работой? Разве того, кто отошел от дел или вышел на пенсию, можно назвать человеком, у которого уже не может быть успеха? Способность упорно трудиться — это восхитительная черта характера, но сам по себе упорный труд не приносит успеха. Множество людей упорно трудятся и тем не менее не добиваются успеха. Одни люди отдают всю свою энергию бесперспективной работе; другие настолько отдаются работе, что пренебрегают установлением важных взаимоотношений, разрушают здоровье или полностью изматывают себя. Возможно, успех не приходит к тем, кто недостаточно усердно трудится, но упорный труд и успех — это не одно и то же.

### **Мы считаем, что успех приходит благодаря благоприятной возможности, поэтому мы ждем ее**

Многие люди, которые усердно трудятся, но, похоже, ничего не добиваются, считают, что единственное, что им нужно, — это шанс. Их девиз начинается словами: «Если бы только...». Если бы только мой начальник немного «отпустил поводья»... Если бы только я получил повышение... Если бы только у меня был стартовый капитал... Если бы только мои дети вели себя хорошо... жизнь была бы замечательной.

Но суть в том, что люди, которые ничего не делают, а только ждут какой-нибудь благоприятной возможности, не будут готовы должным образом воспользоваться ею, если она появится. Как шпорит живая легенда баскетбола Джон Вуден: «Когда придет благоприятная возможность, уже будет слишком поздно, чтобы к ней подготовиться». А для тех, чьи желания сбываются (будь то продвижение по службе, стартовый капитал или что-либо еще), это редко вносит какие-либо изменения, если они не проделали подготовительную работу, чтобы добиться успеха.

Когда придет благоприятная возможность, уже будет слишком поздно, чтобы к ней подготовиться.

Джон Вуден

Кроме того, все мы по своей природе непостоянны. То, что, как мы считали, решит наши проблемы или сделает нас счастливыми, не бывает продолжительным. Это напоминает мне детские годы. Когда мне было восемь лет, я сказал: «Если бы только у меня был новый велосипед!» И вот наступило Рождество, и я получил в подарок новый велосипед вместе с праздничными колокольчиками и свистульками. Я чувствовал себя на вершине блаженства... приблизительно месяц. Затем у меня появилось новое «если бы только...», которое, как мне казалось, снова сделает меня счастливым.

Благоприятная возможность в какой-то степени может помочь, но она не сможет гарантировать успеха.

### **Мы считаем, что успех приходит благодаря применению рычагов, поэтому мы полагаемся на них**

У некоторых людей понятие «успех» ассоциируется с понятием «сила». Их точка зрения подкрепляется словами таких влиятельных людей, как промышленник Эндрю Карнеги, который утверждал: «Успех — это сила, с помощью которой человек может удовлетворить все свои требования, предъявляемые к жизни, не нарушая при этом прав других людей».

Многие пошли в этом еще дальше и смотрят на успех и силу так: преуспевающие люди использовали в своих интересах других, чтобы добиться того, чего они добились. Образно говоря, чтобы получить желаемое, они ищут, под каким углом поставить рычаг, который позволил бы им применить большую силу по сравнению с силой, прилагаемой другим человеком. Они считают, что могут силой проложить путь к успеху.

Диктатор Саддам Хусейн, в течение долгого времени правивший Ираком, применял этот метод, используя власть, махинации и грубую физическую силу. С политической точки зрения он начал свою карьеру как насильник. Он совершал убийства в интересах своей партии для того, чтобы таким образом подняться в высшие эшелоны власти и в конце концов стать вице-президентом Ирака. Когда же Хусейна перестало удовлетворять положение вице-президента, он попросту захватил власть и объявил себя президентом страны.

На протяжении десятилетий он применял пытки, притеснения и убийства, чтобы удержать власть. Но в конце концов он потерпел неудачу. Ни власть, ни жестокость управления не могут гарантировать успеха.

### **Мы считаем, что успех приходит благодаря связям, поэтому расаавляем сети для них**

Что, по-вашему, является более важным для достижения всего, чего вы желаете в жизни: то, что вы знаете, или то, кого вы знаете? Если вы считаете, что ответом должно быть кого, тогда вы, вероятно, верите в то, что успех приходит благодаря связям.

Люди, которые верят в важность связей, думают, что имели бы их, если бы родились в какой-нибудь влиятельной семье. Или же думают, что их судьба внезапно изменилась бы к лучшему, если бы они встретили нужного человека. Но эти убеждения ошибочны. Взаимоотношения, конечно же, приносят удовлетворение, и знакомство с хорошими людьми по-своему вознаграждается. Но сами по себе связи не сделают лучше жизнь человека, сбившегося с верного пути, и не дадут гарантии успеха. Если бы все было так, то дети каждого преуспевающего бизнесмена имели бы все это, а единокровные братья и сестры каждого президента США добивались бы высочайшего успеха. Но, как вы знаете, это не так. Помните Билли Картера? В конечном счете, никто не может поймать в свои сети успех, если не имеет чего-то, что может предложить сам.

### **Мы считаем, что успех приходит благодаря признанию, поэтому мы жаждем признания**

Есть ли в вашей профессии какой-нибудь определенный показатель, что вы добились признания? На ваших ровесников произвело бы сильное впечатление, если бы вы получили признание по рейтингу какого-либо журнала или стали чемпионом мира по шахматам? Если бы вам присвоили звание Учителя года или какой-нибудь престижный университет наградил вас почетным званием профессора — это можно было бы назвать успехом? Каждая профессия или отрасль имеет свою особую форму

признания. Лично вы горите желанием добиться признания?

У французов, известных всем любителей поесть, шеф-повара пользуются наивысшими почестями. Одним из самых высоких показателей признания у них считается получение разряда трехзвездочного ресторана. В настоящее время только 25 ресторанов во Франции имеют такую честь. Один из них, «Кот д'Ор», находится в Бургундии, а владельца его звали Бернар Лозе.

Говорят, что на протяжении десятилетий шеф-повар Лозе был одержим идеей создания совершенного по своим качествам ресторана и получить наивысший разряд. Он работал не покладая рук, и в 1981 году ресторан получил двухзвездочный разряд. После чего он стал трудиться еще усерднее. Он доводил до совершенства каждое блюдо в своем меню и постоянно повышал уровень обслуживания в ресторане. Чтобы улучшить качество производства и расширить его масштабы, ему пришлось влезть в огромные долги, составившие в сумме 5 миллионов долларов. И наконец, в 1991 году его ресторан получил трехзвездочный разряд. Лозе сумел достичь того, что смогли сделать лишь немногие.

«Мы продаем мечты, — как-то сказал он. — Мы — продавцы счастья». Но признание, которого он добился с таким трудом, ненадолго сделало его счастливым. В один из весенних дней 2003 года, после того как Лозе приготовил заказанный кем-то обед, он застрелился. Не было никаких явных причин, которые могли бы привести к этому, и Лозе не оставил даже записки. Одни говорят, что он был безутешен, потому что его рейтинг упал с 17-го на 19-е место (из 20 возможных). Другие говорят, что он страдал маниакально-депрессивным синдромом. Никто никогда уже не узнает, почему Лозе покончил с собой, но ясно одно: высокого признания, которого он добился в своей профессии, оказалось для него недостаточно.

### **Мы считаем, что успех — это торжественное событие, и поэтому планируем его**

Более 30 лет своей жизни я посвятил выступлениям по всякого рода событиям, на конференциях, чтобы помочь людям стать более успешными в своей сфере деятельности и научиться быть лидерами. Я смотрю на влияние, которое может оказать на жизнь человека то или иное событие, глазами убежденного реалиста, считая его весьма ограниченным, о чем часто напоминаю своим слушателям. Событие — прекрасное средство для получения вдохновения и возможности ободриться. События часто побуждают нас принимать важные решения в сторону тех или иных изменений. Они могут даже обеспечить нас знаниями и механизмами для старта. Однако реальное, постоянно поддерживаемое изменение не происходит в один момент. Это процесс. Понимание этого побуждает меня писать книги и записывать на кассеты уроки для того, чтобы люди, принявшие решение измениться, имели доступ к средствам, которые они могут использовать после того или иного события, что помогает облегчить этот процесс.

Реальное, постоянно поддерживаемое изменение не происходит в один момент!

Это процесс.

В EQUIP — некоммерческой организации, которую я основал в 1996 году с целью обучения и обеспечения ресурсами миллион лидеров за рубежом, — мы используем процесс ориентации. Мы не просто как бы заглядываем на минутку, разыгрываем какое-нибудь событие, а затем исчезаем. Мы применяем трехгодичную стратегию. Все начинается с перевода книг и уроков на язык данной местности. После первого знакомства с системой обучения мы предлагаем лидерам книги и кассеты, чтобы они использовали их для своего роста. Затем наши обучающие команды возвращаются в эту страну каждые полгода, чтобы обучать лидеров новым навыкам и довести этот процесс до завершения.

Поймите меня правильно. События могут быть полезными, если мы понимаем, что они могут для нас сделать, а чего не могут. Просто не следует ожидать, что они вдруг принесут вам успех. Рост личности происходит вследствие принятия решений и следования им. Данная книга именно об этом.

### **ВАЖЕН СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ**

Люди, которые создают в своей жизни успех, сосредоточиваются на сегодняшнем дне. И хотя это может прозвучать банально, но сегодня — это единственное время, которое у вас есть. Вчера — уже слишком поздно, на завтра тоже нельзя полагаться. Вот почему важно сегодня. В большинстве

случаев мы упускаем это из виду. Почему? Потому что...

### **Мы преувеличиваем значение вчерашнего дня**

Наши прошлые успехи и неудачи по прошествии времени часто кажутся нам гораздо более значимыми, чем они были в действительности. Некоторые люди не могут расстаться с былыми достижениями, когда они были, например, звездами баскетбольных команд в средней школе или королевами на ежегодных балах выпускников. Они оглядываются на славу минувших дней и в течение последующих 20 лет оценивают себя с позиции тех, былых, достижений. Человек, получивший патент на какое-нибудь изобретение, может жить на полученную за него сумму всю оставшуюся жизнь и никогда больше не работать. Коммивояжер, который был признан служащим года, застывает на месте и в течение пяти лет не имеет спроса. Почему? Потому что он предпочитает убивать время на воспоминания и размышления о былом триумфе, когда он был на вершине почета, вместо того чтобы постараться снова достичь того уровня успеха.

И хотя это может прозвучать банально, но сегодня — это единственное время, которое у вас есть. Вчера — уже слишком поздно, на завтра тоже нельзя полагаться.

Вот почему **важно сегодня**.

Но еще хуже, когда люди преувеличивают то, что уже смогли сделать. Вероятно, вы слышали поговорку: «Чем старше я становлюсь, тем лучше я был». Это очень любопытный феномен: люди, которые в средней школе были, к примеру, весьма посредственными спортсменами, в 30 лет вдруг начинают думать, что смогли бы стать профессионалами. Бизнесмены среднего уровня, достигнув 40-летнего возраста, на последнем рубеже своей карьеры считают, что могли бы стать финансовыми магнатами, если бы только им выпал шанс. Почти любая упущенная благоприятная возможность кажется сегодня чем-то необыкновенным, но уже слишком поздно, нельзя вернуться назад.

А есть и такие люди, негативный опыт которых формирует всю их оставшуюся жизнь. Они снова и снова переживают каждый отказ, неудачу, каждую полученную травму. Они позволяют случайным эпизодам связывать себя в эмоциональные узлы. Мать моего друга до сих пор жалуется, что на ее 5-летие отец отдал лучший леденец на палочке младшей сестренке, а не ей в качестве подарка. Это все еще огорчает ее — теперь, когда ей 83 года!

На протяжении многих лет я держал на своем письменном столе памятку, которая помогала мне сохранять правильный взгляд на вчерашний день. Это была простая фраза: «Вчера закончилось этой ночью». Она напоминала мне о том, что неважно, насколько большой была вчерашняя неудача, это уже дело прошлого, а сегодня — новый день. Неважно, каких результатов я мог бы достичь или какие награды мог бы получить. Подобные мысли оказывают небольшое непосредственное воздействие на то, что я делаю сегодня. Это не тот путь, который ведет к успеху.

Вчера закончилось этой ночью.

### **Мы переоцениваем завтрашний день**

Какая у вас позиция относительно будущего? Чего вы ждете от него? Как вы думаете, что-то сложится лучше или хуже для вас? Ответьте на следующие вопросы относительно ожиданий на последующие два-три года:

1. Вы ожидаете, что ваш ежегодный доход пойдет вверх или вниз? Вверх/вниз
2. Вы ожидаете, что ваш собственный капитал увеличится или уменьшится? Увеличится/уменьшится
3. Вы ожидаете, что будет больше или меньше благоприятных возможностей? Больше/меньше
4. Вы ожидаете, что ваш брак (или самые важные для вас отношения) станут лучше или хуже? Лучше/хуже
5. Вы ожидаете, что появится больше друзей или что их станет меньше? Больше/меньше
6. Вы ожидаете, что ваша вера станет крепче или слабее? Крепче/слабее
7. Вы ожидаете, что будете в лучшем или худшем физическом состоянии? Лучшем/худшем

Если вы относитесь к той категории людей, которая составляет большинство, то ваши ответы будут



отражением позитивных надежд на будущее. А сейчас позвольте мне задать вам еще один вопрос: почему вы так думаете? Разве ваши ожидания основаны на чем-то еще, помимо надежды, что жизнь сама собой улучшится? Я верю, что так и есть. Но для многих людей это не так. Они просто представляют себе, что завтра должно быть лучше, но у них нет никакой стратегии, чтобы сделать его лучше. В сущности, чем хуже некоторые люди чувствуют себя сегодня, тем больше они преувеличивают вероятность, что завтра все будет хорошо. У таких людей мыслительная установка напоминает лотерею.

Журналист Уильям Аллен Уайт отмечал: «Массы людей не способны жить сегодняшним днем. Они растрачивают свою жизнь, пытаясь дотянуться до будущего. И то, что они могли бы иметь в своем распоряжении сегодня, они полностью упустили, так как их интересовало только будущее... а то, что они считали будущим, уже стало прошлым». Надеяться на лучшее будущее, не сделав никакого вложения в сегодняшний день, это все равно, как если бы фермер стал ожидать урожая, не бросив в землю ни одного семени.

### **Мы недооцениваем сегодняшний день**

Вам когда-нибудь случалось, задавая вопрос другу или знакомому о том, что он делает, услышать в ответ: «О, просто убиваю время»? А вы когда-нибудь задумывались о подобного рода заявлении? Ведь это все равно что сказать: «Я попусту растрачиваю свою жизнь» или «Я убиваю себя», потому что, по оценке Бенджамина Франклина, время — это «материя, из которой скроена ваша жизнь». Сегодня — единственное время, которое мы можем «схватить», хотя многие люди позволяют ему просто проскользнуть между пальцами. Они не понимают ни ценности сегодняшнего дня, ни его потенциальных возможностей.

Недавно один мой друг по имени Дейл Уизе-рингтон прислал мне по электронной почте стихотворение собственного сочинения, которое назвал «Кредо жизнестроителя». Вот в общих чертах суть этого стихотворения:

Сегодня — самый важный день моей жизни.

Вчера же — успехи его и победы, неудачи, борьба— ушло навсегда.

Прошлое — в прошлом.

Его окончился путь.

Не в силах моих его оживить и вернуть, чтобы все изменить.

Но я уроки возьму у него, чтобы лучше устроить день сегодняшний мой.

Сегодня. Этот момент. СЕЙЧАС.

Дар Господний и нес, чем владею я.

Л титра, и которм печали и радости,

Триумфы, проблемы, еще не пришло, его нет у меня.

Ведь может оно и вообще не прийти никогда.

Так зачем волноваться о завтрашнем дне?

Сегодня — вот все, что доверил мне Бог.

Это все, что имею сейчас.

И я постараюсь все силы вложить в течение этого дня.

Старанья свои приложу, все, что есть— характер, способности и дарованья, —

Раскрою перед семьею, друзьями, чтоб заслужить их любовь и вниманье.

Я выделю самое важное в этом сегодняшнем дне и сделаю то, что я должен, со всем прилежаньем.

Когда же закончится день,

Оглянусь на него, радуясь сделанным мною делам.

Тогда-то и только тогда составлю я планы на завтра, видя, что нужно улучшить в сегодняшнем дне, — с помощью Божьей, которая тоже при мне.

А после всего я пойду отдыхать и усну, довольный свершенным.

## **УПУЩЕННОЕ НЕ ВЕРНЕТСЯ!**

Если мы хотим что-то в жизни сделать, то должны сосредоточиться на сегодняшнем дне. Это как раз то место, где находится завтрашний успех. Но как одержать победу над днем сегодняшним?

Как сделать сегодня прекрасным днем, вместо того чтобы позволить ему развалиться по частям? Вот что мы упускаем из виду: **секрет вашего успеха определяется ежедневным графиком.**

Секрет вашего успеха определяется ежедневным графиком.

Вы хотели бы каждый день...

- Использовать благоприятные возможности?
- Оставаться сосредоточенным?
- Наслаждаться хорошим здоровьем?
- Проявлять твердость?
- Уметь воспользоваться тем или иным преимуществом?
- Проявлять упорство?
- Делать правильный выбор?
- Испытывать чувство внутреннего спокойствия?
- Чувствовать наполненность?
- Осознавать свою значимость?
- Следовать в должном направлении?
- Познавать и расти?

Это могло бы сделать ваш день прекрасным?

Все зависит от того, что вы делаете сегодня. Когда я говорю о вашем ежедневном графике, я не имею в виду список ваших обычных дел. Я также не прошу вас приспособлять для этого какой-то определенный календарь или компьютерную программу, которая управляла бы вашим временем. Я хочу сосредоточить ваше внимание на чем-то большем. Я хочу, чтобы вы нашли совершенно **НОВЫЙ ПОДХОД К ЖИЗНИ:**

## **ОДИН РАЗ ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ, А ЗАТЕМ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ЕГО**

Люди в течение жизни принимают лишь небольшое число важных решений. Это вас удивляет? Большинство людей сами усложняют свою жизнь, а затем увязают в этих сложностях как в трясине, когда приходится слишком часто принимать решения. Моей же целью всегда было сделать этот процесс как можно более простым. Я свел важные решения до 12 пунктов. Как только я принял эти решения, все, что мне оставалось сделать, это определить, как я буду им следовать.

Если и вы примете решения в ключевых областях раз и навсегда, а затем постараетесь ежедневно их выполнять, то сможете создать желаемое для вас завтра. **Преуспевающие люди своевременно принимают правильные решения и каждый день неукоснительно их выполняют.** Чем раньше вы примете правильные решения и чем дольше будете их придерживаться, тем более преуспевающим человеком будете становиться. Люди, которые пренебрегают необходимостью принимать решения и четко их придерживаться, часто оглядываются назад и смотрят на свою жизнь с болью и сожалением — неважно, какими талантами их наделила судьба или сколько благоприятных возможностей у них когда-то было.

Преуспевающие люди своевременно принимают правильные решения и каждый день неукоснительно их выполняют.

## **В КОНЦЕ — ГОРЬКИЕ СОЖАЛЕНИЯ**

Классическим примером такого человека был Оскар Уайльд. Поэт, драматург, новеллист и критик, Уайльд был личностью с неограниченным потенциалом. Он родился в 1854 году. Благодаря своей эрудиции получал образование и стипендии в лучших учебных заведениях Британии. Уайльд превзошел всех в знании греческого языка, за высокие показатели в учебе завоевал Золотую медаль в колледже Святой Троицы в Дублине. Он был награжден Ньюджигейтской премией и получил почетное звание «Первый среди лучших» в Оксфорде. Его пьесы имели большой успех, и на этом он заработал много денег. Он был самым почитаемым человеком в Лондоне. Его талант казался безграничным. Карен Кеньон, которая писала для журнала «British Heritage», называла Уайльда «наш самый цитируемый писатель» после Шекспира.

Тем не менее в конце жизни он разорился и обнищал. Распутный образ жизни довел его до тюрьмы. Находясь в заключении, он описал перспективу своей жизни следующим образом:

«Должен признаться, что я сам разрушил себя, и что никакого человека — ни великого, ни маленького — никто и ничто не может сокрушить, кроме него самого, своими собственными руками. Я готов подписаться под этим. Я утверждаю это, хотя никто, возможно, не поверит в это в настоящий момент. Я выдвигаю это безжалостное обвинение в свой адрес без малейшего сочувствия к себе. И хотя мир сделал со мной нечто ужасное, то, что я сделал сам с собой, еще ужаснее.

Я был символической фигурой в культуре и искусстве своего времени. Сам я очень рано понял это и заставил понять всех остальных. Очень немногие люди занимали такое положение в течение всей своей жизни и пользовались всеобщим признанием. Обычно их замечает (если такое вообще случается) какой-нибудь историк или критик после того, как оба — и этот человек, и его век — уходят навсегда. Со мной все было иначе. Я почувствовал свое значение сам и заставил других почувствовать это. Байрон тоже был символической фигурой, но это было связано с тем, что он выражал страсти своего века и усталость от этих страстей. Моя же фигура гораздо значительнее, более благородная, более долговечная, более жизненная, более масштабная.

Боги наделили меня почти всем. Но я позволил себе увлечься и поддаться продолжительным чарам бессмысленного и чувственного досуга. Меня забавляла роль повесы, денди, светского льва. Я окружил себя натурами менее значительными и обладавшими посредственным интеллектом. И стал бездумно растрчивать свой гений и свою молодость — главный источник моей эротической радости. Устав пребывать на вершине, я сам себя низвергнул в бездну в поисках новых ощущений. В конце концов пагубные желания стали моей болезнью, или безумием, или и тем и другим. Я беззаботно завладевал жизнями других. Я получал удовольствие и спокойно шел дальше. Я забыл, что даже самое незначительное действие или бездействие, которое совершаешь каждый день, создает или разрушает личность, и, следовательно, забыл, что о том, что совершил человек тайно, в один прекрасный день начнут громко кричать везде и всюду. Я перестал быть сам себе господином. Сам того не осознавая, я больше не был властелином своей души. Я позволил страсти к удовольствиям всецело завладеть мною. И кончил ужасным бесчестьем. Теперь мне остается только одно — полное смирение».

К тому времени, когда Уайльд понял, к чему привела его опрометчивость в тот роковой день, было уже слишком поздно. В итоге он потерял семью, богатство, самоуважение и волю к жизни. Он умер банкротом и развалиной в возрасте 46 лет.

Я считаю, что каждый человек обладает достаточной силой, чтобы воздействовать на результат своей жизни. Но как это сделать? Просто: сосредоточиться на сегодняшнем дне. Бенджамин Франклин правильно заметил: «Одно сегодня стоит двух завтра; то, чем я должен стать, я становлюсь сейчас». Вы можете сделать сегодня хорошим днем. В сущности, вы можете сделать его подлинным шедевром. Но это тема следующей главы.

*Одно сегодня стоит двух завтра-то, чем я должен стать, я становлюсь сейчас. Бенджамин Франклин*

## 2

### **Сегодня может стать шедевром**

Как вы описали бы свою жизнь? Вы добиваетесь желаемого? Достигаете того, что для вас важно? Вы считаете себя преуспевающим человеком? Каковы ваши планы на будущее?

Если бы я пришел в ваш дом и провел с вами всего один день, я мог бы сказать вам, добьетесь вы успеха или нет. Вы сами могли бы выбрать для этого какой-либо день. Если бы я проснулся утром вместе с вами и был рядом весь день, наблюдая за вами в течение 24 часов, то мог бы вполне определенно сказать, в каком направлении идет ваша жизнь.

Когда я говорю это людям на конференциях, мои слова всегда сопровождаются сильной эмоциональной реакцией. Одни выражают удивление. Другие занимают оборонительную позицию, так как опасаются, что я могу вынести о них какое-нибудь скоропалительное суждение. Некоторые даже выходят из себя, потому что считают, что я веду себя слишком самонадеянно. Но большинство слушателей бывают заинтригованы и горят желанием узнать, почему я говорю это с такой уверенностью.

### **ПРЕИМУЩЕСТВО СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ**

Ответ заключается в том, о чем я уже упоминал в предыдущей главе: секрет вашего успеха определяется вашим ежедневным графиком. Если вы принимаете несколько ключевых решений, а затем придерживаетесь их в течение дня, то добьетесь успеха.

Вы никогда не измените свою жизнь, пока не измените что-то из того, что делаете каждый день. Успех не приходит неожиданно, так сказать, в один прекрасный день. Как и неудача. Каждая из этих производных представляет собой процесс.

Вы никогда не измените свою жизнь, пока не измените что-то из того, что делаете каждый день.

Каждый день вашей жизни — это просто подготовка к следующему. То, чем вы со временем становитесь, является результатом того, что вы делаете сегодня. Другими словами...

### **Вы к чему-то готовите себя**

То, как вы проживаете свою жизнь сегодня, подготавливает вас к завтрашнему дню. Вопрос вот в чем: к чему именно вы себя готовите? Вы готовите себя к успеху или к неудаче? Когда я был еще подростком, мой отец часто говорил мне: «Ты можешь заплатить сейчас и поиграть потом или можешь поиграть сейчас и заплатить потом. В любом случае ты должен будешь заплатить». Суть в том, что вы можете относиться ко всему легко, делать сегодня то, что вам хочется делать, но в этом случае ваша жизнь потом станет тяжелее. Но если вы будете сейчас усердно трудиться, то в будущем получите за это вознаграждение.

Вот вам старая сказка про муравья и кузнечика. В течение лета и осени муравей трудился без устали, собирая пищу. А кузнечик тем временем все лето напролет играл и резвился в траве. А когда наступили зимние холода, муравей обрел покой в своем домике и продолжал наслаждаться жизнью. Он заплатил за свой «досуг». Но теперь настало время платить и кузнечику, у которого на первом месте были развлечения. Он умирал от голода и холода, потому что подготовился к тому, чтобы проиграть, а не выиграть. Он не понимал, что единственно правильной подготовкой к завтрашнему дню является правильное использование сегодняшнего дня.

Одним из способов, которым я «плачу» сегодня ради лучшего завтра, лично для меня является накопление цитат и мудрых мыслей. С семнадцатилетнего возраста я хотел стать пастором. И я понимал, что это значит: уметь писать и выступать перед людьми каждую неделю в течение всей моей жизни. Если вам когда-либо приходилось сначала писать, а затем давать более сотни новых уроков в год, то вы знаете, как трудно найти для аудитории хороший свежий материал.

Единственно правильной подготовкой к завтрашнему дню является правильное использование сегодняшнего дня.

В 1964 году я взял за правило постоянно при чтении любой литературы выискивать хорошие цитаты, идеи и примеры, которые мог бы использовать в своих проповедях, на уроках и семинарах. Как только

я находил подходящий материал (на любую тему), я тут же вырезал его, определял, к какой теме он больше всего подходит, и помещал в специальную папку. Это и есть «что-то», что я проделывал каждый день в течение 40 лет!

Доставляет ли это удовольствие? Не слишком большое. Часто это занятие бывает довольно утомительным. Но окупается ли эта работа? Еще как! На данный момент у меня в офисе имеется уже тысяча двести файлов, которые содержат тысячи цитат и являются гарантией успеха. Каждый раз, когда мне нужно написать лекцию или поработать над главой для очередной книги, я, вместо того чтобы тратить бесчисленные часы и недели на поиск высококачественного материала, открываю свои файлы и за считанные минуты получаю на руки готовый материал: прекрасные цитаты и поучительные истории из собранной мною ценной коллекции. Просто я в процессе чтения острым глазом «схватываю» нужное и накапливаю его — это и есть цена, которую я плачу каждый день, чтобы сделать завтрашний день еще лучшим. Это и есть мой метод подготовки к успеху.

### **Подготовка сегодня дает уверенность в завтрашнем дне**

Я всегда стараюсь смотреть на сегодняшний день как на подготовку к будущему, а в результате прокладываю путь к своему завтрашнему успеху. Польза от такой мыслительной установки в том, что она дает уверенность. Наверняка, когда вы учились в школе, у вас бывало такое чувство, что вы прекрасно подготовились к экзамену, и входили в класс с абсолютной уверенностью, что справитесь с любым тестом. Или, например, когда вы разучивали новую песню или отрабатывали баскетбольный бросок так тщательно, что точно знали, что сможете блестяще проделать это в нужный момент.

Вы можете внести такую же уверенность и в свою повседневную жизнь, если будете постоянно помнить, что важен только сегодняшний день. Легендарный футболист Джо Намат объяснял это таким образом: «Я делаю это так: подготавливаю себя до тех пор, пока не буду точно знать, что смогу сделать то, что мне нужно сделать». Когда вы делаете вклад в сегодняшний день, то это все равно что подождать деньги в банк или подготовиться к завтрашнему тесту. Вы просто становитесь лучше подготовленными к тому, чтобы принять любой вызов, который может бросить вам жизнь.

### **Подготовка сегодня приносит успех завтра**

Как-то я беседовал с Джоном Коттером, преподавателем Гарвардской школы бизнеса и автором книги «Основное изменение». Мы вели подготовку одновременного выступления по радио и телевидению перед многотысячной аудиторией бизнесменов. Я рассказал ему об идее написания книги «Важно только сегодня», и вот что он на это сказал: «Большинство людей не руководят своей собственной жизнью — они лишь принимают жизнь». Я полностью с ним согласен.

*Большинство людей не руководят своей собственной жизнью — они лишь принимают жизнь. Джон Коттер*

К сожалению, у многих людей очень пассивный подход к жизни. У них реактивный подход вместо активного. Такое впечатление, как будто они чего-то выжидают. Но жизнь — не генеральная репетиция. Никто не даст вам другого шанса прожить сегодняшний день еще раз! Я считаю, что каждый человек сам выбирает свой подход к жизни. Если у вас активный подход, то вы сосредоточиваетесь на подготовке. Если же у вас реактивный подход, то вы кончите тем, что будете направлять свои силы на исправление ошибок.

Воспользуйтесь советом Бенджамина Дизразли, который сказал: «Секрет успеха в жизни человека заключается в том, чтобы быть готовым в нужный момент, когда он наступит».

## Подготовка

## Исправление

Позволяет вам сосредоточиться на сегодняшнем дне

Вынуждает вас

сосредоточиться

на вчерашнем дне

Повышает эффективность

Расходует время

Укрепляет уверенность

Вызывает в себе разочарование

Экономит деньги

Увеличивает расходы

Платит сейчас за завтрашний день

Платит сейчас за вчерашний день

Поднимает вас на более высокий уровень

Становится помехой росту

*Секрет успеха в жизни человека заключается в том, чтобы быть готовым в нужный момент, когда он наступит. Бенджамин Дизраэли*

## СОЗДАНИЕ ШЕДЕВРА

В феврале 2003 года осуществилась мечта всей моей жизни. Мне предстояло провести какое-то время с одним из моих идолов — Джоном Вуде-ном, тренером баскетбольной команды, который был удостоен чести быть занесенным в список зала славы баскетбольной лиги американских колледжей. Позже я расскажу вам об этом более подробно. Одно из высказываний Вудена подсказало мне недостающую часть при решении вопроса, как нам следует относиться к сегодняшнему дню. Он часто призывал своих игроков делать каждый день своего рода шедевром:

«Когда я обучал своих спортсменов игре в баскетбол, я побуждал их стараться изо всех сил улучшать показатели в этот самый день, сегодня, чтобы довести навыки до уровня высшего мастерства. Мы слишком часто отвлекаемся на то, что находится уже вне нашего контроля. Ничего нельзя поправить в том, что было вчера. Дверь в прошлое заперта, и ключ выброшен. Ничего нельзя сделать и относительно завтра. Оно еще должно прийти. Однако завтрашний день по большей части определяется тем, что ты делаешь сегодня. Так сделай сегодня шедевром... Этот принцип еще более важен в жизни, чем в баскетболе. Вам приходится так или иначе проявлять себя каждый день, чтобы стать немного лучше. Стараясь выполнить эту задачу (т. е. становиться немного лучше каждый день, и так — в течение какого-то периода времени), в итоге вы станете намного лучше. И только тогда вы сможете приблизиться к наивысшему качеству, которое вам только доступно».

Разве идея относительно того, чтобы сделать сегодняшний день шедевром, не восхитительна? Но возникает вопрос: как это сделать? Что для этого потребуется? Я считаю, что есть две необходимые составляющие, чтобы сделать каждый день шедевром: решения и дисциплина. Они подобны двум сторонам одной медали — вы можете назвать их «постановкой цели» и «достижением цели». Их нельзя отделить друг от друга, так как одна без другой ничего не стоит. Я говорю это, потому что...

Хорошие решения — ежедневная дисциплина = план без отдачи

Ежедневная дисциплина — хорошие решения = организация без вознаграждения

Хорошие решения + ежедневная дисциплина = шедевр из потенциальных возможностей

Время — это равноправный наемный служащий благоприятных возможностей, но мы по-разному обращаемся со своим временем. Время можно сравнить с куском мрамора. Дайте этот кусок мрамора человеку со средними способностями, и кончится тем, что вы получите... кусок мрамора. Но вложите его в руки мастера-скульптора, и вы увидите, что произойдет. Скульптор посмотрит на него глазами художника. Сначала он примет решение относительно того, что это будет. Затем приложит к этому старание и мастерство, пока вечный камень не превратится в подлинный шедевр. Я верю, что вы и я тоже можем стать такими, как этот скульптор. Мы можем научиться и тоже стать мастерами и создавать шедевры, но не из камня, а из нашей жизни.

### **Хорошие РЕШЕНИЯ сегодня обеспечат вам лучшее завтра**

Кажется таким очевидным, когда говоришь, что хорошие решения помогают создавать лучшее завтра. Тем не менее многие люди, похоже, не видят связи между отсутствием успеха и принятием плохих решений. Одни делают свой выбор, испытывают на себе его негативные последствия, а потом удивляются, почему не видят никаких сдвигов к лучшему. Однако они никогда не выясняют, в чем дело. Другие понимают, что их выбор может быть не очень хорошим для них, но все-таки делают его. Так бывает с алкоголиками, которые продолжают пить без меры, или с безнравственными людьми, вступающими снова и снова в новые разрушительные связи.

Никто не говорит, что хорошие решения всегда просто принимать, но они необходимы для успеха. Теодор Хезберг, бывший президент «Notre Dame University», наставлял:

Вы принимаете решения не потому, что они ЛЕГКИЕ, вы принимаете решения не потому, что они ДЕШЕВО ОБХОДЯТСЯ, вы принимаете решения не потому, что они ИСПОЛЬЗУЮТСЯ МНОГИМИ ЛЮДЬМИ.

Вы принимаете решения потому, что они ПРАВИЛЬНЫЕ.

Вы начинаете строить лучшую жизнь, когда выбираете установку принимать хорошие решения, но одного этого еще недостаточно. Вам необходимо знать, какие нужно принимать решения. Я много размышлял над этим, беседовал со многими преуспевающими людьми и в итоге, постепенно сокращая список необходимых пунктов для успеха, оставил двенадцать, которые назвал «ежедневной дюжиной».

1. Позиции: выбрать и ежедневно подтверждать мои правильные позиции.
2. Приоритеты: определить и ежедневно действовать в соответствии с важными для меня приоритетами.
3. Здоровье: узнать и ежедневно следовать полезным указаниям, касающимся здоровья.
4. Семья: ежедневно общаться со своей семьей, заботиться о ней.
5. Мышление: ежедневно использовать и развивать продуктивное мышление.
6. Обязательства: ежедневно брать на себя и выполнять соответствующие обязательства.
7. Деньги: ежедневно разумно распоряжаться деньгами.
8. Вера: ежедневно углублять свою веру и жить в согласии с ней.
9. Взаимоотношения: ежедневно завязывать надежные отношения, вносить в них свой вклад.
10. Щедрость: ежедневно планировать и осуществлять акции благотворительности.
11. Ценности: ежедневно определять ценности, придерживаться их.
12. Рост: ежедневно искать и совершенствоваться.

Если вы поставите перед собой эти двенадцать задач, выберете правильное решение в каждой сфере своей жизни, а затем будете ежедневно придерживаться этих решений, то сможете добиться успеха.

Прежде чем продолжать, я должен кое-что пояснить. Пожалуйста, пусть этот длинный список вас не пугает. Я не собираюсь добавлять еще 12 пунктов к вашему списку ежедневных дел. Я лишь предлагаю уделить немного времени на обдумывание этих пунктов и принять по каждому из них основное решение, которое было бы актуальным в течение всей жизни. Вы можете поставить какую-то задачу раз и навсегда, и вам не придется пересматривать ее ежедневно. Это хорошая идея по двум причинам.

**1. Она исключает влияние эмоций в процессе принятия решений.** Мы часто принимаем решения сгоряча. Если мы не проявим должного внимания, то можем принять жизненно важное решение, основанное на временно возникшей ситуации, а не на «вечных» ценностях. Или же мы принимаем решение, основываясь на наших чувствах. И наоборот, если мы принимаем важные решения до того, как вынуждены их принять, мы принимаем их без воздействия эмоций. В этом случае существует гораздо большая вероятность принимать решения, сохраняя их целостность.

**2. Она позволяет с большей легкостью управлять вашей жизнью.** Если вы принимаете жизненно важные решения, то вам нужно просто научиться управлять собой на основе этих решений. Например, вы обнаружили, что у вас природная страсть к азартным играм, побуждающая вас делать ставки и, вследствие этого, терять массу денег. Если вы принимаете решение не участвовать ни в каких развлечениях, где люди делают ставки или заключают пари, то в будущем вашей задачей будет суметь справиться с собой. Как только вы примете такого рода твердое решение, вам редко придется его пересматривать.

Самые преуспевающие в жизни люди — это те, которые определяют свои основные задачи как можно раньше и каждый день так или иначе решают их. Чем раньше вы их определите, тем выше будут ваши потенциальные возможности добиться успеха.

Самые преуспевающие в жизни люди — это те, которые определяют свои основные задачи как можно раньше и каждый день так или иначе решают их.

### **Принятое хорошее решение сегодня обеспечит вам лучшее завтра**

Первая составляющая успеха — принятие хороших решений — не имеет реальной ценности без второй составляющей — поддержания дисциплины. Давайте посмотрим правде в глаза: каждый из нас хочет быть стройным, но никто не хочет «сидеть» на диете. Каждый хочет жить долго, но очень немногие хотят делать физические упражнения. Каждый человек хочет иметь деньги, тем не менее очень немногие хотят упорно трудиться. Преуспевающие люди одерживают победу над своими чувствами и формируют у себя привычку делать то, чего неудачники делать не хотят. Предпосылками для успеха являются старт и финиш. Решения помогают нам взять старт, а дисциплина помогает прийти к финишу.

Решения помогают нам взять старт, а дисциплина помогает прийти к финишу.

Большинство людей хотят избежать боли, а поддержание дисциплины часто бывает болезненным процессом.

Но мы должны понять, что в действительности есть два вида боли, когда дело касается нашего ежедневного поведения. Есть боль от самодисциплины и есть боль сожаления. Многие люди избегают боли, вызываемой самодисциплиной, потому что это очень легко сделать. Но при этом они не понимают, что эта боль временная и быстро проходит, а расплата длится долго.

Если мы приняли решение постараться быть здоровыми, но не выполняем физических упражнений, то действительно избегаем этих неприятных ощущений, длящихся 30 минут. Но потом приходит чувство вины, так как мы нарушили обязательство выполнять решение, которое, как мы знаем, было для нас правильным. Затем начинаются сожаления о том, что мы не сделали полезные для нашего здоровья упражнения. А если мы будем систематически избегать программу физических упражнений, то впоследствии нам придется платить более высокую цену.

И наоборот, если мы практикуем дисциплину физических упражнений в течение 30 минут, то весь день будем чувствовать себя хорошо. Это прекрасный компромисс. Мы получаем 16 часов позитивных чувств за полчаса работы. А если мы постоянно будем практиковать дисциплину физических упражнений, то получим еще и преимущество — здоровье, которое в буквальном смысле слова может спасти или продлить нашу жизнь. Когда мы обрекаем себя на боль от соблюдения



дисциплины, вознаграждение бывает огромным. Кроме того, возрастают наши благоприятные возможности. Однако, если мы время от времени будем идти на компромисс с дисциплиной, то не только получим меньше возможностей, но и нарастающую силу сожалений.

Я чрезвычайно обязан своим родителям за то, что они воспитали во мне самодисциплину. Одним из приемов, используемых ими, была работа по дому. Каждое воскресенье отец давал мне список моих домашних обязанностей на неделю. Одни дела я должен был сделать в какой-то конкретный день: например, вынести мусор вечером накануне приезда мусоровоза. Другие дела я мог сделать в любое время, когда захочу — лишь бы они были сделаны к полудню следующей субботы. Вначале я откладывал на потом столько дел, сколько можно было отложить. Это продолжалось до тех пор, пока как-то летом я не пренебрег обязанностью почистить подвальное помещение и затянул это дело до крайнего срока. В полдень того дня вся семья погрузилась в автомобиль, чтобы ехать купаться. Когда я прибежал со своим полотенцем, отец спросил меня: «Джон, ты вычистил подвал, как это предполагалось?»

Минуту-другую я мялся и что-то невнятно бормотал, но потом признался: «Нет, не вычистил». И тут же быстренько сообразил: «Но я сделаю это, как только мы вернемся после купания!»

Отец посмотрел на меня и сказал мягко, но твердо: «Но наш уговор был не таким. Ты сделал выбор: играть всю неделю, вместо того чтобы закончить свои дела по дому. Мы отправляемся плавать, а ты остаешься дома, чтобы закончить работу в подвале. Мне очень жаль, сын, но таковы правила».

Я потратил полдня, работая в зловонном подвале, в то время как мои брат и сестра получали массу удовольствий. После этого случая я перестал откладывать дела «на потом». Я не хотел больше пропускать радости и удовольствия. Кто-то дал такое определение тяжелому труду: это скопление легких дел, которые вы не сделали, когда должны были сделать. Работа уже не казалась мне такой тяжелой, когда я перестал откладывать ее «на потом». А вскоре обнаружил, что чем быстрее я выполнял свою работу, тем больше удовольствий получал в течение недели.

## **ПЕРВЫЙ ШАГ В НАПРАВЛЕНИИ УСПЕХА**

Начало часто бывает самой тяжелой частью на пути изменений в вашей жизни — будь то график физических упражнений, план относительнѣ персонального роста, соблюдение диеты или программа по прекращению курения. Поскольку у нас и так очень много причин не начинать заложенного где-то в глубине нашего разума, то позвольте мне подбодрить вас, подбросив несколько прекрасных идей относительно начинания.

### **Начните с себя**

Несколько лет тому назад во время поездки в Индию я получил благоприятную возможность посетить дом великого народного лидера Махатмы Ганди. Этот дом был превращен в музей, и в нем, наряду с предметами искусства периода его лидерства, содержались кое-какие личные вещи. Многие в доме говорили также о его учении и философии. Я ознакомился с одним из его утверждений, которое буквально поразило меня: «Пусть то изменение, которое ты хочешь увидеть в мире, совершится в тебе». Какая великолепная мысль! Мы так часто хотим изменить мир. Но легче говорить об изменении, которое сделает кто-то другой, чем закатать рукава и сделать это самим.

Пусть то изменение, которое ты хочешь увидеть в мире, совершится в тебе. Махатма Ганди

Если вы очень хотите измениться хотя бы ради одного близкого вам человека — вашей супруги(супруга), ребенка, близкого друга, наемного служащего, — станьте моделью для самоизменения. Когда это происходит...

- Вы приобретаете опыт, уверенность в себе, целостность и влияние.
- Становитесь довольны собой (популярный психолог Фил Макгроу сказал: «Вам нужно быть таким в первую очередь для себя»).
- Вы должны иметь что-нибудь, что можно отдать, прежде чем сможете отдать это другим.

Я начал усваивать эти уроки на раннем этапе своей карьеры, и надо признаться, не всегда поступал правильно. Я часто пытался толкать людей вперед. Сегодня я работаю над тем, как вести людей

вперед, стараясь служить им примером.

### **Начинайте как можно раньше**

Есть одна старая поговорка: «Ной не ждал, пока за ним приплывет корабль, он сам построил его!» Если вы примете активную позицию относительно изменений в вашей жизни и начнете делать это как можно раньше, то повысите свои шансы на успех и создадите больше вариантов выбора для себя в дальнейшем.

Среди людей, вызывающих у меня восхищение, я выделяю Пэт Саммит, тренера команды баскетболисток «Lady Volunteers» из университета Теннесси. Она получила награду имени Найсми-та как лучший баскетбольный тренер столетия среди тренеров женских университетских команд. Ее имя занесено в почетный список, она была также удостоена награды имени Джона Банна, ее команда шесть раз завоевывала победу в финале игр между американскими колледжами. Как главный тренер она выиграла более 800 игр. Такой славы смогла добиться лишь небольшая группа тренеров. Как же Пэт смогла это сделать? Прежде всего, она просто хорошая спортсменка! Никто не может одержать столько побед, не имея таланта и внутреннего стимула. Но еще одним секретом ее успеха является то, что она начала карьеру в возрасте 26 лет.

В следующих главах вы познакомитесь с моей личной историей и с тем, как я приходил к принятию каждого решения, чтобы применять одно из «ежедневной дюжины». Я делюсь этим, потому что хочу раскрыть для вас этот процесс и дать вам понять, что я стараюсь жить в соответствии с принципами, о которых пишу. Я расскажу вам, в чем мои трудности. Я не притворяюсь, что делаю все это в совершенстве. Вы узнаете также, что мне повезло в том, что я принял многие из этих решений на раннем этапе своей жизни.

В 16—17 лет — 4 решения;

В 20-29 лет — 5 решений;

В 30—39 лет — 2 решения;

В 50 лет — 1 решение.

Чем раньше я принимаю решение и постоянно следую ему, тем большее всестороннее влияние принятое решение оказывает на мою жизнь. То же самое будет верным и для вас!

Если вы еще молоды, то у вас есть преимущество, которого нет у людей постарше. Чем раньше вы начнете, тем больше шансов, что вы добьетесь огромного успеха. Рано начать строить карьеру — это все равно что первым рвануть в 100-метровом забеге. В результате ваша производительность может превзойти даже очень высокий уровень производительности тех людей, которые много работают и обладают гораздо большим талантом, чем вы.

### **Начинайте с малого**

Чем масштабнее предстоит изменение, тем оно кажется более пугающим. Вот почему я рекомендую начинать с малого. Каждый человек убежден, что может сделать маленький шаг. Это звучит обнадеживающе. Когда вы начинаете с малого и добиваетесь на этом уровне успеха, это вселяет в вас веру, что вы можете с успехом сделать и следующий шаг. (Кстати, замечу: вы ведь не можете сделать второй шаг, пока не сделаете первого, верно?) Это помогает также выстроить свои действия по приоритетам и соответственно направлять энергию. Но вот вам маленький совет: когда будете уже готовы начать, не ждите понимания всего, что потребуется для того, чтобы достичь вершины. Просто сосредоточьтесь на следующем шаге.

### **Начинайте сейчас**

Мой друг Дик Биггс, автор книги «Горите ярко, не сгорая», говорит: «Величайшей пропастью и жизни является та, которая лежит между знанием и действием». В глубине души все мы знаем, что если хотим измениться и развиваться, то необходимо с чего-то начать. Тем не менее иногда мы колеблемся. Вот почему Мавоньян Фальконе говорит: «Большинство людей терпят неудачу на старте».

Величайшей пропастью в жизни является та, которая лежит между знанием и действием. Дик Биггс

Несколько недель тому назад Сэмми Пул прислал мне по электронной почте нечто такое, что лопало прямо «в сердце» наших оправданий, которыми мы прикрываемся, чтобы не начинать того, что, как мы знаем, должны начать. Вот вкратце содержание его письма.

Итак, перестань ждать...

Пока будет оплачен кредит за автомобиль или дом...

Пока приобретешь новый автомобиль или дом.

Пока твои дети покинут родное гнездо.

Пока пойдешь учиться.

Пока закончишь школу.

Пока сбросишь 4,5 килограмма.

Пока наберешь 4,5 килограмма.

Пока женишься.

Пока разведешься.

Пока у тебя родятся дети.

Пока выйдешь на пенсию.

Пока наступит лето.

Пока придет весна.

Пока «ударит» зима.

Пока «нагрянет» осень.

Пока умрешь.

Вы можете найти миллион причин, чтобы не начинать прямо сейчас. Но в глубине души вы знаете, что ни одна из них не является такой непреодолимой, как ваше желание изменяться, расти и преуспевать. Через месяц, или через год, или через пять лет, начиная с этого момента, у вас будет только одно сожаление — что вы не начали сейчас. Только сегодня имеет значение. И то, на что вы тратите сегодняшний день, действительно может изменить вашу жизнь. Но первое решение, которое вы должны принять, это — начать.

## **КАК СДЕЛАТЬ ЭТИ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ**

Художник-мультипликатор Чарльз Шульц, создатель карикатурной серии «Орешки», сделал как-то остроумное замечание: «Жизнь покажется легче, если каждый раз вы будете бояться только одного этого дня». Но суть в том, что вам не придется бояться ни одного дня, если вы определите решения, которые необходимо принять, и дисциплины, которые вам нужно практиковать в важных областях своей жизни. Вероятно, вы уже заметили, что в этой книге содержатся главы по каждому из 12 пунктов важных областей, перечисленных в «ежедневной дюжине». После прочтения этих глав сделайте следующее, чтобы начать превращать свой сегодняшний день в подлинный шедевр:

### **Просмотрите свои решения и спросите себя: «Которое из хороших решений я уже принял?»**

Несомненно, вы уже приняли решения во многих важных областях, которые обсуждаются в этой книге. Одни вы приняли, даже не зная об этом; над другими вам, возможно, пришлось основательно подумать. Может быть, некоторые решения относительно определенных сфер вашей жизни вы даже сделали в письменной форме. Начните этот процесс с распознавания и выявления уже сделанных вами позитивных шагов. В конце каждой главы я буду побуждать вас это делать.

## **Определите решения, которые вы еще должны принять**

Всегда найдутся области, которые вы до сих пор еще не рассмотрели. Читая некоторые главы, вы можете даже обнаружить, что у вас есть несколько решений, которые, как вам казалось, вы уже определили, но на самом деле — нет. Не огорчайтесь, просто осознайте необходимость в изменении, иначе вы не сможете произвести улучшений в той или иной области.

## **Выберите одно из этих решений и обязуйтесь принять его на этой неделе**

Когда дело касается изменений, люди делятся на три категории:

1. Те, которые не знают, что делать.
2. Те, которые знают, что делать, но не делают этого.
3. Те, которые знают, что делать, и делают.

Эта книга написана для того, чтобы помочь вам стать людьми третьей категории.

Я пытался тщательно излагать свои мысли, чтобы отдельные лица, которые не обратили внимания на одно из двенадцати условий, получили всю необходимую информацию, чтобы устранить этот пробел и сделать его очередным шагом к успеху. Однако одной из подобных «опасностей» этой книги является то, что она охватывает так много всего, что у вас может появиться соблазн пойти сразу во многих направлениях. Я советую на каждом конкретном этапе сосредоточиваться на одной области, чтобы достичь наибольшего прогресса. И запомните: когда дело касается больших, жизненно важных решений, — если уж вы их приняли, — вам больше не придется заниматься этим снова.

## **Укрепляйте самодисциплину**

Большинство людей принимают правильные решения, как только узнают, в чем заключаются проблемы. Но то, что происходит после принятия решения, определяют характер и упорство. Чтобы помочь вам благополучно справиться с каждой важной для вас областью, я рекомендовал бы вам укреплять самодисциплину.

По мере продвижения вперед помните, что, хотя решения могут быть приняты легко, претворение их в жизнь будет занимать гораздо больше времени. Если раньше вы жили, не обращая особого внимания на самодисциплину, то вам потребуется больше времени, чтобы этому научиться. Однако, если вы уже высокодисциплинированный человек, то вам будет легко продвигаться вперед. Победа самодисциплины в одной какой-то области поможет вам одержать победу и в других областях.

## **Повторяйте этот процесс до тех пор, пока не овладеете каждым пунктом из «ежедневной дюжины»**

Как только вы определили какое-нибудь важное решение и те дисциплинарные меры, которые оно требует, переходите к следующему решению. Так поступаю я. Должен признаться, что в этом плане я до сих пор продолжаю работать над собой. Например, я не принимал решения постоянно заниматься физическими упражнениями, пока не перешагнул за пятьдесят. И я все еще обучаюсь дисциплине относительно этого решения. Думаете, я сдамся? Нет, я продолжаю бороться, чтобы выиграть это сражение. С течением времени я становлюсь лучше — это и есть прогресс в процессе работы. Стремясь двигаться вперед, я не забываю, что то, что я сделаю в будущем, зависит от того, чем я уже являюсь сейчас, а то, чем я являюсь, есть результат предыдущих лет соблюдения дисциплины.

То, что я сделаю в будущем, зависит от того, чем я уже являюсь сейчас, а то, чем я являюсь, есть результат предыдущих лет соблюдения дисциплины.

## **ЕГО ЖИЗНЬ — ЭТО ШЕДЕВР**

Ранее в этой главе я упоминал, что осуществилась мечта всей моей жизни и я провел полдня с Джоном Вуденом. Это изумительный человек. Он был тренером баскетбольной команды более 40 лет. И за все эти годы его команда проиграла только один сезон (первый его сезон). Четыре сезона подряд он приводил к победе свои команды в играх между колледжами и десять раз побеждал в финальных играх между американскими колледжами, причем семь раз подряд. Неудивительно, что его называют

Чародеем.

Перед тем как отправиться на встречу с ним, я потратил три недели, перечитывая его книги и с жадностью поглощая каждую частичку информации, которую только смог о нем получить. В назначенный день я встретился с ним за ланчем в маленьком ресторанчике, где он обычно питался, недалеко от его дома. Когда мы встретились, ему было 92 года. Но вам никогда не пришло бы в голову, что ему столько лет, если бы вы поговорили с ним, — такой он был живой и остроумный!

Пока мы ели, я задал ему, должно быть, тысячу вопросов, и он благосклонно отвечал на них. Мне хотелось узнать как можно больше о его лидерстве. Мне хотелось узнать, почему он всегда был уверен в том, что может одержать победу, и одерживал ее. Он сказал, что относит это за счет четырех составляющих: 1) анализа игроков, 2) готовности каждого выполнять свою роль, будучи частью команды, 3) направленности внимания на основные принципы и детали, 4) хорошей работы с остальными. Я хотел также узнать, что он больше всего упускал в своей работе тренера. Сначала его ответ удивил меня.

«Практику», — сказал он. И тут я вспомнил выдержку из одной его книги, которую прочел перед нашей встречей. Позднее я снова перечитал ее.

«Меня часто спрашивали, когда я впервые начал мечтать о победе на чемпионате страны. Было ли это, когда мы играли от педагогического колледжа штата Индиана или после моего выхода в финал игр между командами американских колледжей? А может, когда я сам был игроком в команде колледжа? Я никогда не мечтал о победе на чемпионате страны.

О чем я мечтал каждый год, так это попытаться создать лучшую баскетбольную команду, какую только мог. Мои мысли были направлены на подготовку, на поездку, а не на результат наших усилий (победить на чемпионате страны). Лучше не возлагать надежды на что-то такое, что не подвластно контролю. Одни надежды не принесут победы.

Смешайте идеализм с реализмом и добавьте к этому упорный труд. Это часто приносит гораздо большие результаты, чем надежда».

Мы еще немного поговорили о практике, и Джон сказал: «То, что вы делаете в процессе практики, и будет определять уровень вашего успеха. Я всегда говорил своим игрокам: вы должны каждый день давать 100%. То, чего вы не сделаете сейчас, не наверстаете завтра. Если вы сегодня даете 75%, то завтра не сможете дать 125%, чтобы восполнить упущенное».

Когда я слушал его, что-то внутри меня крепло. Если перед моей встречей с тренером Вуденом я хотел написать книгу «Важно только сегодня», то после встречи с ним я почувствовал, что должен написать ее. Все, что он говорил мне, казалось, подтверждало то, во что я верил, то есть что завтрашний успех может быть обусловлен тем, что ты делаешь сегодня.

После ланча Вуден пригласил меня к себе домой. Я чувствовал сильное волнение, когда он повел меня в свой кабинет. Там была, возможно, тысяча наград и памятных сувениров, развешанных по стенам, — так много вы вряд ли видели в своей жизни. Всякий раз, когда я спрашивал о той или иной награде, он отводил почести от своей персоны и рассказывал о команде. Между делом он читал мне вслух что-нибудь из поэзии. Ему нравились стихи, и это было очевидно, так как каждое он читал с большим вдохновением. Спустя примерно час Джон сказал: «А вот еще одно» — и прочел стихотворение Свена Надера, одного из его бывших баскетболистов:

Однажды я видел любовь, так ясно увидел ее.

В ней не было страха, ни лжи, ни коварства.

Она отдавала себя без раздумий и чванства,

Не оставляя себе про запас ничего.

Она казалась свободной, как птица,

Что в небе симфонией чистой искрится,

Питает мелодией души уставших

И поднимает всех духом упавших.

Цель у нее — окружить всех заботой,

Чтоб поддержать за тяжелой работой.  
А сколько тепла в ней ко всем и вниманья!  
Она исцеляет чужие страданья.  
В течение дня покоя не знает,  
Но радостью светлую всех окружает.  
И не уходит, пока благословенье  
Не даст как награду за труд и терпенье.  
Однажды я видел любовь...  
Непритворной она мне представилась вдруг.  
То тренер мой был. Мой подлинный друг.

Это стихотворение тронуло меня до глубины души, и я сказал, что знал Свена, поскольку наши дочери вместе ходили в школу. «Он хороший человек и был хорошим баскетболистом, — заметил Вуден. — А знаете, многие из моих игроков все еще навещают меня».

Мы проговорили еще около полутора часов, и я начал подумывать, что пора и честь знать. Но прежде чем уйти, я сказал: «Я читал, что вы носите с собой что-то такое, в чем содержится ваша философия. Можно мне на это взглянуть?»

Джон улыбнулся и сказал: «Я дам вам одну такую штуку».

Он вытащил карточку, дубликат той, что всегда носит с собой, и подписал ее для меня. Там было следующее изречение: «Успех — это спокойствие духа, которое является прямым результатом чувства удовлетворения, когда знаешь, что сделал все возможное, чтобы стать лучшим из лучших».

Я поблагодарил его за то, что он уделил мне время, и ушел, благодарный судьбе за редкую возможность побывать и поучиться у человека, которого я высоко почитал как тренера, лидера и личность. Направляясь к своему автомобилю, я снова посмотрел на карточку. И там, наряду с другими моими любимыми высказываниями Джона Вудена, было это: «Сделай каждый свой день шедевром».

*Успех — это спокойствие духа, которое является прямым результатом удовлетворения, когда знаешь, что сделал все возможное, чтобы стать лучшим из лучших. Джон Вуден*

### **Задайте себе вопросы**

Так как у меня нет возможности провести день с вами лично, я хочу поделиться с вами вопросами, которые задал бы вам, если бы провел с вами целый день.

1. Вашу позицию сегодня можно определить как плюс или минус?
2. Вы придерживаетесь сегодня своих приоритетов?
3. Ваше здоровье дает вам возможность сегодня успешно справляться с вашими делами?
4. Ситуация в вашей семье обеспечивает вам сегодня поддержку?
5. Ваше мышление сегодня можно назвать продуктивным?
6. Вы сегодня выполнили свои обязательства?
7. Ваши решения относительно финансов сегодня выполнены?
8. Ваша вера сегодня была активной?
9. Ваши отношения с людьми сегодня укрепляются?
10. Ваша щедрость сегодня внесла свой вклад в ценности других людей?
11. Ваши ценности дают вам сегодня правильное направление?

## 12. Ваш рост делает вас сегодня лучше?

Уделите какое-то время на то, чтобы задать себе эти вопросы, и будьте предельно честны в своих ответах. У вас будет больше времени обдумать их по мере того, как вы будете читать следующие главы. Я хочу, чтобы вы увидели весь процесс, изучая каждую область по очереди. Каждая глава содержит приложение, которое поможет вам улучшить положение в данной области. В конце книги я даю вам также своего рода план, которым обеспечил бы вас, если бы лично провел день вместе с вами.

## 3

### **Сегодняшняя ПОЗИЦИЯ даст мне возможности**

А возможно ли, чтобы человек добился успеха, не имея позитивной жизненной позиции? Ответом будет «да», но его позиция будет определять, насколько он будет радоваться этому успеху. Как-то я читал отчет, в котором Кларенс Дарроу, выступая перед аудиторией в городе Линкольне, штат Небраска, сказал: «Если бы я был молодым человеком двадцати с небольшим лет и понимал то, что делаю сейчас, я покончил бы с собой». Дарроу был преуспевающим юристом и автором ряда книг, но на основании его заявления можно сказать, что его позиция была весьма мрачной.

Зигмунд Фрейд является еще одним примером человека с негативной жизненной позицией, тем не менее он добился огромных достижений. Он был отцом современной психотерапии, на которого сыпались градом похвалы. В течение всей жизни его считали потрясающим гением, он написал множество книг и оказал влияние на несколько поколений физиков, художников и мыслителей, его называли одним из влиятельнейших людей XX столетия. И тем не менее, начиная с подросткового возраста, это был пессимист, скептик, который часто впадал в депрессию.

В течение тридцати лет Арманд М. Николи-младший, адъюнкт-профессор клинической психиатрии в Гарвардской медицинской школе, преподавал свой предмет по Зигмунду Фрейду. Кроме того, он написал книгу о Фрейде, в которой описывал хронический «пессимизм, мрачное состояние духа и общее состояние несчастливца», отраженные в письмах и автобиографии Фрейда. Фрейд, с 28-летнего возраста делавший попытки избавиться от своих душевных мучений с помощью кокаина, считал, что чувство счастья трудно испытать и что постоянное состояние «несчастливости» — удел большинства людей. Он писал:

«Страдания угрожают нам с трех сторон: со стороны нашего собственного тела, которое обречено на гниение и распад и которое не может даже существовать без боли и тревоги как предупреждающих сигналов; со стороны внешнего мира, который может с яростью обрушиться на нас в виде непреодолимых и безжалостных сил разрушения; и, наконец, со стороны наших отношений с другими людьми. Страдание, которое приходит от этого последнего источника, мы переносим, пожалуй, более болезненно, чем любое другое».

В своей книге «Неудовлетворенность в культуре» Фрейд писал: «Что хорошего для нас в долгой жизни, если она тяжела и лишена радостей и если в ней так много несчастий, что мы можем только приветствовать смерть как избавительницу?» Несомненно, его позиция, а не его достижения, оказывала влияние на его взгляд на жизнь. Он был глубоко несчастным человеком, который за всю свою жизнь так и не смог выйти из этого состояния. Но что самое печальное — он сам выбрал это состояние недовольства.

### **ПОЧЕМУ ПОЗИЦИЯ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕННО СЕГОДНЯ**

И хотя вполне возможно, что люди с огромным талантом или сильным побуждением к действию приходят к большим достижениям, имея негативную позицию, это случается не так уж часто, и для этого требуется приложить невероятные усилия. Но даже если такие люди на каком-то этапе и достигают успеха, они не испытывают чувства радости. Ко всему прочему, они делают окружающих тоже несчастными. Чаще же всего люди с негативной позицией немногого достигают в жизни.

И наоборот, человек, имеющий «средние» способности, может совершить прекрасные дела, если имеет оптимистическую позицию. В своей книге «Преимущество победителя» Денис Уэйтли замечает:

«Преимущество победителя не в каком-то прирожденном даре, высоком уровне интеллекта или в таланте. Преимущество — в позиции, а не в одаренности. Позиция — вот критерий успеха. Но позицию нельзя купить и за миллион долларов. Позиции не выставляются на продажу». Ниже я объясняю, почему позиция имеет такое значение, когда дело касается вашего сегодняшнего дня.

### **Ваша позиция в начале выполнения задачи влияет на ее результат больше, чем что-либо другое**

Вы, вероятно, слышали выражение: «Все хорошо, что хорошо кончается». А вот другое, тоже, как я считаю, правильное: все хорошо, что хорошо начинается! Посмотрите на преуспевающих людей, и вы увидите, что они используют эту истину — будь то хирург за операционным столом, тренер, подготавливающий свою команду к выступлению, пастор, составляющий проповедь, или бизнесмен, ведущий переговоры перед заключением крупной сделки. Уверенный в себе человек повышает свои шансы на успех. Пессимист же притягивает негативный результат, которого он ожидает.

Все хорошо, что хорошо начинается!

А какая у вас позиция в начале какого-нибудь нового дела? Вы чувствуете приятное волнение, проявляете осторожность или настроены негативно? Негативную реакцию вызывают именно эти конкретные дела? Если эти дела являются важными для вашего успеха, то вам нужно откорректировать свою позицию. Чарли Уэтзел, который работает вместе со мной над моими книгами, недавно изменил свою позицию относительно вопроса, касающегося процесса редактирования. Чарли считает, что большинство людей, занимающихся писательской и издательской деятельностью, естественно погружаются либо в процесс написания, либо в процесс редактирования. Он же — писатель, и процесс редактирования никогда не доставлял ему особого удовольствия. Это напоминало ему те времена, когда он, будучи учителем, ставил ученикам оценки за их сочинения по английскому языку.

Недавно, когда мы работали над моей книгой «Нет такого понятия, как "деловая" этика», Чарли получил от издателя отредактированную рукопись, где тот просил пересмотреть ее, внести правки, проверить факты и прочее. Этот процесс Чарли обычно ненавидел, потому что считал, что это отнимает время от его писательской работы, которую он должен был делать. Но на сей раз он решил изменить свою позицию относительно подхода к этой задаче. Вместо того чтобы выполнять эту работу урывками (обычно в полдень, поскольку утро было основным временем для творчества), он выделил целую неделю полностью на редактирование и постарался отнестись к этому заданию как к благоприятной возможности повысить качество рукописи. В результате работа начала доставлять ему удовольствие и стала более эффективной.

Когда вы выбираете подход к той или иной задаче — особенно к важной, но не доставляющей вам удовольствия, — сосредоточьтесь на фактах, а не на чувствах, на возможностях, а не на проблемах. Это направит вашу позицию на правильный путь. А если вы начнете с правильного пути, то с большей вероятностью закончите в нужном месте назначения.

### **Ваша позиция относительно других часто определяет их позицию по отношению к вам**

Однажды мать и ее взрослая дочь отправились за покупками, горя желанием сделать большую часть покупок на распродажах в конце недели перед Рождеством. По мере того как они переходили с одного этажа на другой в огромном универсальном магазине, мать, не переставая, жаловалась на все: на толпы людей, на низкое качество товаров, на цены и на свои опухшие от ходьбы ноги. После долгой перепалки с продавщицей в одном из отделов магазина она обернулась к дочери и сказала: «Я никогда больше не приду в этот магазин. Ты заметила, каким отвратительным взглядом она меня одарила?»

«Ей не нужно было тебя им одаривать, мама, — ответила дочь. — Он был у тебя, когда ты только входила!»

Когда мы вступаем во взаимодействие с другими, наши позиции часто задают тон тому, как мы будем обращаться друг с другом. Улыбайтесь людям при встрече, и они, скорее всего, ответят вам тем же. Настройтесь воинственно — и люди ответят вам тем же. Если вы хотите в течение дня получать удовольствие от общения с людьми, относитесь к ним хорошо. Это чаще всего срабатывает



положительно.

### **Ваша позиция может дать вам взгляд победителя**

28 июня 1939 года Джо Луис выиграл в поединке тяжеловесов по боксу, выступив против Тони Галенто, по прозвищу «Две тонны», на Yankee Stadium. Галенто не был наделен особым талантом, но он умел делать мастерский удар кулаком, и у него была «тяжелая рука». Во втором раунде Луис сбил Галенто с ног и, казалось, взял поединок под контроль. Но в третьем раунде Галенто нокаутировал чемпиона.

Луис тут же вскочил на ноги и бросился к своему противнику. Когда Луис вернулся в свой угол, его тренер набросился на него с упреками: «Ведь ты же знаешь, что нужно выждать полный счет, когда окажешься на полу. Почему ты не остался лежать до счета 9?»

«Еще чего! — ответил Луис. — И дать ему возможность отдохнуть?» И Луис так «отделал» Галенто в четвертом раунде, что судья остановил борьбу.

В сегодняшнем мире жестокой конкуренции каждый ищет возможности одержать верх. Все выдающиеся спортсмены и преуспевающие бизнесмены знают это — все может быть на равных, но побеждает более сильная позиция. Но и следующее утверждение тоже правильное: не все может быть на равных, и тем не менее иногда все же побеждает позиция. Иметь правильную позицию — это все равно что иметь секретное оружие.

Все может быть на равных, но побеждает более сильная позиция.

Не все может быть на равных, и тем не менее иногда все же побеждает позиция.

### **Ваша позиция, а не ваши достижения приносит счастье**

Сэмюэл Джонсон, поэт и критик XVIII века, утверждал: «Тот, у кого так мало знаний о человеческой природе, что в поисках счастья он пытается изменить все, кроме собственного характера, понапрасну растрчивает свою жизнь, прилагая тщетные усилия и лишь умножая горести, от которых хотел избавиться». Джонсон понимал, что чувство удовлетворения исходит изнутри и основано на правильной позиции.

Мысли, порождаемые вашим разумом, всегда будут более важными, чем вещи в вашей жизни. Слава и богатство преходящи. Удовлетворение, которое приходит вследствие достижений, — явление временное. Нельзя купить или выиграть счастье. Вы должны сделать выбор.

Мысли, порождаемые вашим разумом, всегда будут более важными, чем вещи в вашей жизни.

### **Ваша позиция заразительна**

Хотя правда то, что вы сами выбираете свою позицию, вам следует также иметь в виду, что любой ваш выбор оказывает влияние на других людей из вашего окружения. В законе «плохого яблока», который я рассматривал в своей книге «17 неопровержимых законов работы в команде», я объяснял:

«Есть несколько вещей относительно команды, которые не являются заразительными. Талант. Опыт. Готовность практиковать. Но вы можете быть уверены в одном: позиция — это нечто захватывающее. Когда кто-то в команде поддается обучению и его смирение вознаграждается, другие члены команды с большей вероятностью будут проявлять подобные же черты характера. Когда лидер не сдается перед лицом неблагоприятных обстоятельств, другие восхищаются этим качеством и хотят быть похожими на него. Когда какой-нибудь член команды показывает пример твердой рабочей этики и начинает оказывать позитивное воздействие, другие подражают ему... Люди имеют свойство перенимать позиции тех, с кем они проводят время, усваивая их мыслительные установки, убеждения и подход к проблемам».

Как-то один из моих наставников, Фред Смит, сказал мне, что в любой организации есть два типа людей: «загрязнители» и «очистители». «Загрязнители» подобны дымовым трубам, все время извергающим черные клубы дыма. Они ненавидят чистое небо, и, как бы хорошо ни складывались дела, они обязательно найдут способ все омрачить. Когда окружающие их люди — служащие этой

организации — «вдыхают» их токсины, они начинают чувствовать себя все хуже и хуже. «Очистители» же, наоборот, все вокруг себя оздоравливают. Неважно, насколько отвратительна атмосфера, в которую они попадают. Они впитывают «токсичные» слова «загрязнителей» так же, как и всякий другой человек в организации, но, прежде чем «выпустить эти слова в атмосферу», они как бы пропускают их через фильтр. То, что было мрачным и негативным, выходит наружу свежим и чистым.

Когда вы проводите время с другими людьми, они уходят, чувствуя себя лучше или хуже? Вы «очищаете воздух», передавая им свежий взгляд и позитивное ободрение? Или они уходят от вас мрачными и недовольными? Понаблюдайте, как люди реагируют на вас, и вы узнаете, что вы за человек.

Основное относительно позиции заключается в том, что оптимистическая установка помогает повысить ваши возможности. Пессимисты же обычно получают то, чего ожидают. Поэтому будьте оптимистами. Вера в себя повышает ваши шансы на успех. Поиск позитивного в каждой ситуации помогает вам увидеть благоприятные возможности, которые вы, в противном случае, упускаете. Ваше хорошее обращение с людьми побуждает и их хорошо относиться к вам. Лица, которые умело поддерживают доброжелательные отношения с другими, тем самым оказывают поддержку и себе. Я не считаю, что относиться к людям критически — даже когда это кажется оправданным, — является позитивной мыслительной установкой. Будьте всегда доброжелательны.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ВЫБРАТЬ И ЕЖЕДНЕВНО ПОДТВЕРЖДАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ**

Я открыл важность позиции в 1964 году, когда мне было семнадцать лет. Мой тренер по баскетболу в средней школе Дон Нефф отозвал меня в сторонку в самом начале сезона игр между старшеклассниками и сказал, что хочет сделать меня капитаном команды. Я почувствовал радостное волнение, но вместе с тем удивился, зная, что мой товарищ по команде Джон Томас был лучшим игроком, чем я. Но вслед за тем тренер Нефф сказал нечто такое, что объяснило его решение. «Джон, — сказал он, — у тебя самая лучшая позиция, и она оказывает воздействие на других членов команды».

А спустя всего несколько недель я получил в школе прозвище «Гражданин месяца». Почему? Опять-таки благодаря моей позиции. Учителя говорили мне, что им нравится моя позиция. Это убеждение прочно вошло в меня и изменило не только мою жизнь. Оно также оказывало влияние на людей, которые меня окружали. Вот тогда-то я и принял решение относительно моей позиции: **я буду всегда поддерживать свою позитивную установку и использовать ее, чтобы оказывать благотворное влияние на других людей.**

Многие люди в этом мире ошибочно считают, что их позиция определилась раз и навсегда. Она становится для них настолько привычной, что им кажется: изменить ее невозможно. Они смотрят на нее как на «карты» в жизненной игре, все ходы которой уже заранее определены. Например, они считают, что не могут быть счастливы из-за маленького роста или обречены на раннюю смерть, так как в их семье был случай заболевания раком.

Многие люди в этом мире ошибочно считают, что их позиция определилась раз и навсегда.

Но это не так. Ваша позиция — это ваш выбор. Если вы горите желанием сделать свой день своего рода шедевром, то и позиция у вас должна быть соответствующей — твердой и вдохновенной. Если она недостаточно хороша сейчас, вам нужно ее изменить. Примите решение. Вот рекомендации, как это сделать.

### **Возьмите на себя ответственность за свою позицию**

Спустя четыре или пять лет после того, как мы с Маргарет поженились, мы поехали на конференцию для пасторов, где я в числе других должен был выступить с речью. Маргарет тоже попросили провести занятия с женами пасторов. Выступление перед аудиторией не было ее страстью, как в случае со мной. Она проделала хорошую работу, но не очень была ею довольна. Я хотел поддержать жену, поэтому посетил эти занятия. Во время небольшого перерыва одна женщина встала и спросила: «Джон дает вам счастье?»

Должен признаться, я с нетерпением ждал ответа Маргарет. Я внимательный муж и очень люблю свою жену. Какие же дифирамбы она изольет на меня?

«Дает ли мне Джон счастье? — задумчиво повторила Маргарет. — Нет, не дает».

Я огляделся в поисках ближайшего выхода.

«В течение первых двух или трех лет нашего брака, — продолжала моя жена, — я думала, что это задача Джона — сделать меня счастливой. Но он не выполнял ее. Он не был скаредным со мной или недобрый. Он хороший муж. Но никто не может сделать другого человека счастливым. Это была моя задача».

Будучи еще молодой новобрачной, которой было немногим за двадцать, Маргарет поняла нечто такое, чему многие люди не могут научиться за всю жизнь. Каждый из нас должен взять на себя ответственность за собственную позицию. Если вы хотите, чтобы сегодняшний день был хорошим, то должны взять под контроль свое поведение.

### **Примите решение изменить те области, в которых у вас плохие позиции**

На протяжении многих лет я постоянно читал рассказы в картинках «Peanuts» и всегда получал от этого огромное удовольствие. Помню один рассказик, где Люси говорит брату: «Дорогуша, я чувствую внутри ужасное раздражение».

Ее маленький братишка Линус, вечно обеспокоенный желанием снять напряжение в доме, отвечает: «Может, я смогу чем-то помочь? Почему бы тебе не занять мое место перед телевизором, пока я схожу и приготовлю тебе что-нибудь вкусенькое? Иногда бывает необходимо, чтобы нас немножко побаловали, чтобы почувствовать себя лучше». После чего Линус приносит сэндвич, шоколадное печенье и стакан молока.

«Не могу ли я сделать для тебя что-нибудь еще? — спрашивает он. — Может, я о чем-то не подумал?»

«Да, ты не подумал об одной вещи, — отвечает Люси. И неожиданно разражается воплем: — Я не хочу, чтобы мне стало лучше!»

На протяжении многих лет ныне покойный Чарльз Шульц рисовал эту забавную серию картинок под названием «Peanuts», где у Люси, казалось, всегда преобладала одна проблема. Она не хотела изменяться в тех областях, где у нее была негативная позиция, а таких у нее было множество!

Многие люди похожи на нее. Я уже упоминал ранее о том, что в вашей жизни есть и такое, что вы не можете выбирать: например, родителей, место, где вы родились, или расу, к которой принадлежите. Но позиция — это как раз то, что вы можете изменить. И точно так же, как почти каждый человек может изменить образ своего мышления, так можно изменить и позицию. Если вы хотите, чтобы у вас лучше сложился день, постарайтесь смотреть на все под другим углом зрения.

### **Мыслите, действуйте, говорите и ведите себя так, как поступал бы тот человек, которым вы хотите стать**

Если бы вы оказались на традиционном вечере через десять или более лет после окончания школы, то, вероятно, удивились бы изменению, которое произошло с одним из ваших одноклассников — когда-то неудачником, который стал известным адвокатом, или невзрачной Джейн, которая чудесным образом расцвела и стала кинозвездой, или с тем, кого все считали простаком, а он основал крупную корпорацию. Как происходит подобная трансформация? Просто эти люди изменили мнение о себе. Вы представляли их такими, какими они были раньше (или какими вы считали их). А они видели себя такими, какими они могли бы быть. А затем они научились действовать так, как действовали люди, на которых они равнялись, и приобретать навыки тех людей, какими им хотелось стать. Подобное преобразование обычно требует времени. Часто это бывает почти незаметно для тех, кто видит их каждый день (как, например, родители не замечают изменений в своих маленьких детях, в то время как другие родители отмечают каждое новое движение чужого ребенка). Ну, а для тех, кто не видел своих одноклассников много лет, подобная трансформация кажется чудодейственной — чем-то вроде превращения гусеницы в бабочку. Если вы хотите измениться, тогда начните с собственного разума. Поверьте в то, что вы можете стать лучше, что можете стать тем человеком, привлекательный образ которого рисует ваше воображение. Уолт Эмерсон сказал: «То, что лежит позади нас, и то, что лежит впереди нас, — лишь ничтожная малость по сравнению с тем, что лежит внутри нас». Если изменится

ваше мышление, то изменится и все остальное.

*То, что лежит позади нас, и то, что лежит впереди нас, — лишь ничтожная малость по сравнению с тем, что лежит внутри нас. Уолт Эмерсон*

### **Высоко цените людей**

Одним из секретов поддержания хорошей позиции является умение ценить людей. Нельзя ненавидеть людей и в то же время иметь доброжелательную позицию. Подумайте: вы когда-нибудь встречали человека, который всегда плохо обращался с другими и имел доброжелательную позицию? Подобным же образом вы не можете иметь негативную позицию и в то же время подбадривать других. Подбадривать других — значит помогать им найти в себе лучшее, что есть, и стараться вытащить на поверхность их положительные качества. Такой процесс как бы стирает негативные мысли.

Вы не можете иметь негативную позицию и в то же время подбадривать других.

Ваше взаимодействие с другими людьми задает тон всему дню. Это подобно музыке. Когда ваши отношения с другими людьми складываются плохо, то это все равно что быть вынужденным слушать какофонию звуков. Но если вы высоко цените людей и хорошо обращаетесь с ними, то это похоже на приятную мелодию, которая сопровождает вас в течение дня.

### **Выработайте в себе высокую оценку жизни**

Вам встречались когда-нибудь люди, которые жалуются решительно на все? Суп для них слишком горячий. Постель слишком холодная. Отпуск слишком короткий. Зарплата слишком низкая. А когда вы сидите рядом с ними на каком-нибудь восхитительном банкете и получаете удовольствие от каждого вкусного блюда, они возмущенно бубнят вам на ухо, выискивая недостатки во всем, что подают на стол. Такие люди не ценят жизнь, независимо от того, насколько хорошо она складывается.

Один мой друг прислал мне по электронной почте историю о 92-летней даме, перебравшейся в дом для престарелых. После того как она практически ослепла, а ее муж, 70-летний мужчина, умер, у нее не оставалось иного выбора. Она долго ожидала в холле этого заведения, прежде чем ей сказали, что комната для нее готова. Сопровождавшая слепую даму служащая вела ее по коридору и на ходу подробно описывала комнату, вплоть до занавесок на окнах.

«Мне она нравится», — с восторгом сказала старая леди.

«Но ведь вы даже ее не видели!» — ответила служащая.

«Это не важно, — сказала старая дама. — Радость — это нечто такое, что позволяет принимать решение заблаговременно. Понравится мне эта комната или нет, не зависит от того, как расставлена мебель. Это зависит от того, как я настрою свой разум».

Оценка не имеет ничего общего со вкусом или утонченностью. Она касается внутреннего взгляда человека. Джон Вуден сказал: «Все оборачивается наилучшим образом для тех, кто выбирает для этого наилучший способ». Начинать нужно с малого. Если вы сможете научиться ценить малое и быть благодарными за это, тогда вы оцените и большое наряду со всем тем, что находится в промежутке.

*Все оборачивается наилучшим образом для тех, кто выбирает для этого наилучший способ. Джон Вуден*

### **ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ПРАВИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ**

Если вы хотите извлечь пользу из возможностей позитивной установки, то вам необходимо будет сделать нечто большее, чем просто принять решение быть позитивно настроенным человеком. Вам нужно также научиться справляться с этим решением. Что касается меня, то относительно позиции это означает одно: **каждый день я буду делать корректировки, необходимые для того, чтобы поддерживать правильную позицию.** Если это для вас неизведанная территория, то вы, возможно,

заинтересуетесь тем, как это сделать. Вот несколько ведущих принципов вам в помощь.

### **Признайте, что ваша позиция нуждается в ежедневной корректировке**

Я обнаружил, что позиция человека не становится позитивной сама по себе. Например, длительное время моей слабой позицией было проявление нетерпимости по отношению к людям. Это было моей проблемой еще в молодые годы. В школе, когда учитель оставлял день для повторения перед заключительным экзаменом, на меня смотрели весьма неприязненно, когда я спрашивал: «Если мы это уже проходили, то неужели нужно зубрить снова?» Я и до сих пор все еще борюсь с этой чертой своего характера. Каждый день я задаю себе вопрос: «Не проявил ли я к кому-нибудь нетерпимости?» Если оказывается, что это так, я извиняюсь перед этим человеком. И мне приходится делать это гораздо чаще, чем хотелось бы.

Ваша позиция не выработается сама по себе. Вам необходимо заниматься этим ежедневно. Чем сильнее ваша природная склонность к пессимизму или критическому отношению ко всему и ко всем, тем больше нужно приложить усилий. Каждый день начинайте с проверки своей позиции. И следите за «красными флажками», сигнализирующими о том, что ваша позиция «дала сбой».

Ваша позиция не позаботится сама о себе. Вам необходимо следить за ней ежедневно.

### **Находите во всем что-нибудь позитивное**

Не так давно я натолкнулся на одну молитву, которая показалась мне восхитительной. Вот она:

Милостивый Господь!

Что касается сегодняшнего дня, то я все делаю правильно. Я не сплетничаю, не выхожу из себя, не проявляю жадности, раздражительности, злобы, эгоизма и не потакаю своим слабостям. Я не хнычу, не кощунствую и не ем шоколада.

Однако мне нужно научиться быстрее подниматься с постели, а после этого мне нужно много всякой помощи. Аминь.

Это не всегда может быть легким, но если вы как следует постараетесь, то сможете найти что-то хорошее даже в трудных ситуациях. В своей книге «Засмейся опять» мой друг Чак Свиндолл приводит пример: когда Мать Терезу спрашивали о том, как она выбирает себе помощников для работы с обездоленными людьми, она выделяла две вещи: горячее желание усердно трудиться и позицию радости. А уж если находятся такие, кто может сохранить радостное состояние духа среди умирающих и самых бедных слоев населения, то, несомненно, мы тоже можем выработать в себе подобную позицию в нашей, далеко не такой ужасной, ситуации.

### **Находите кого-нибудь позитивно настроенного в каждой ситуации**

Ничто так не помогает человеку сохранять позитивное настроение, как присутствие союзника. Мир наполнен негативно настроенными людьми, которые часто держатся вместе. Но и позитивно настроенные люди есть повсюду. Вы видите, как они, подобно орлам, высоко парят над своими угрюмыми собратьями. Выделите их из общей толпы негативно настроенных. Если у вас тяжелый период в жизни, подойдите к ним поближе и старайтесь следовать за ними, подобно тому, как участники скачек следуют за лидером. Если у них возникнут трудности и они начнут «отставать», вы сможете выйти вперед и помочь им подтянуться. Двум позитивно настроенным людям гораздо легче справиться с трудностями, чем в одиночку.

### **Каждый раз, разговаривая с людьми, обязательно скажите что-нибудь позитивное**

Я старался сделать своей привычкой включать в каждый разговор с другими людьми какие-нибудь позитивные замечания. Это начинается с самых близких мне людей. Когда моя жена выглядит прекрасно (что бывает часто!), я обязательно говорю ей об этом. Каждый раз, когда я вижу своих детей, я говорю им комплименты. А при встрече с внуками буквально изливаю на них потоки похвал. Но я не останавливаюсь на этом. При любой возможности я искренне расточаю похвалы, говорю

комплименты, отмечаю, приободряю, оказываю моральную поддержку и отдаю должное всем людям. Это доставляет удовольствие мне, а также и другим. И я настоятельно рекомендую вам поступать точно так же, и уверен, что вы сможете легко этому научиться.

### **Вычеркните из своего лексикона негативные слова**

Мой отец вышел на пенсию в 65 лет. Всю свою жизнь он посвятил публичным выступлениям. Он родом из семьи со скромным достатком, поэтому всегда много трудился, чтобы учиться и расти как личность. Когда я был мальчишкой, он имел обыкновение платить моему брату Ларри и мне по десять центов за каждую грамматическую ошибку, которую мы находили в его речи во время молитвы. Это один из примеров того, как он постоянно старался улучшить свои знания. Но я подозреваю, что он делал это еще и ради нашей собственной пользы: чтобы мы лучше усваивали грамматику.

Вы тоже можете делать нечто подобное относительно своей позиции. Вы сами или кто-то, чьей поддержкой вы заручились, можете отмечать негативные слова в своем лексиконе с тем, чтобы постараться от них избавиться. Вот вам для начала список таких слов.

#### **Избавьтесь от этих слов:**

##### **Вместо этого говорите:**

Я не могу

Я могу

Если бы только

Я сделаю

Не думаю

Я знаю

У меня нет времени

Я найду время

Может быть

Точно

Боюсь

Я убежден

Я не верю

Я уверен

Если вы постоянно будете искать и включать в свой словарный запас позитивные слова и устранять негативные, то тем самым поможете себе начать мыслить более позитивно.

### **Каждый день выражайте другим свою благодарность**

Из всех добродетелей благодарность, похоже, занимает одно из последних мест. Как часто люди отвлекаются от своих дел, чтобы вас поблагодарить? Как часто вам говорят спасибо, замечая, что вы им что-то даете? И, что еще важнее, как часто вы выражаете благодарность другим? В нашем обществе изобилия мы имеем тенденцию принимать все как должное.

Несколько лет тому назад миллионную телеаудиторию агитировали завести журнал благодарности, чтобы помочь им научиться ценить жизнь. Эми Вондербилт, журналистка и автор книги по этикету, сказала так: «Когда мы научимся благодарить, мы научимся концентрировать внимание не на плохом, а на том хорошем, что есть в нашей жизни». Мысли о хорошем помогают нам быть благодарными. Поддерживая в себе состояние благодарности, мы помогаем себе выработать более позитивное отношение к жизни. А это, в свою очередь, побуждает нас думать о хорошем, а не о плохом. Это позитивный цикл, который помогает нам «воспламенить» себя.

## **ПОРАЗМЫШЛЯЙТЕ НАД СВОЕЙ ПОЗИЦИЕЙ**

В семнадцатилетнем возрасте я принял решение поддерживать в себе позитивное отношение к жизни, потому что это давало мне немедленные позитивные результаты. А ведь именно это побуждает нас принимать решения. Но по мере того как вы становитесь старше и больше размышляете, вы начинаете все видеть яснее.

Оглядываясь назад, я вижу, какое воздействие моя позиция оказала на мою жизнь, начиная с 1964 года.

Когда я был подростком...

Моя позиция сделала меня капитаном баскетбольной команды.

После двадцати...

Моя позиция помогла мне убедить Маргарет выйти за меня замуж.

После тридцати...

Моя позиция помогла мне отказаться от комфорта, уйти из моей прежней организации и занять новую должность в Калифорнии.

После сорока...

Моя позиция помогла мне делать в течение восьми лет магнитофонные записи и оказывать противодействие, добиваясь выделения новой территории для моей церкви.

После пятидесяти...

Моя позиция позволила мне встать на ноги после сердечного приступа.

И я могу со всей искренностью сказать, что в течение сорока лет моя позиция была моим величайшим активом в деле оказания позитивного влияния на других людей. По мере того как мой возраст приближается к шестидесяти, эта позиция по-прежнему побуждает меня прилагать усилия, чтобы обучать и снабжать знаниями лидеров по всему миру, число которых уже составило один миллион. Я хочу и дальше, до конца моих дней, оказывать позитивное влияние на людей.

## **ВОПРЕКИ ВСЕМ СЛУЧАЙНОСТЯМ**

Когда вы принимаете решение развить в себе позитивную установку, а затем строго придерживаетесь этого решения, для вас почти не будет невозможного в плане достижений. В 1999 году Лэнс Армстронг стал вторым американским велосипедистом, одержавшим победу в велогонке Тур де Франс — самой престижной велогонке для профессиональных спортсменов (велосипедисты должны крутить педали в изнурительном трехнедельном заезде протяженностью более 4000 километров). Когда Армстронг вышел победителем, один журналист спросил у его матери, Линды, ожидавшей его на финише в Париже, были ли у него шансы на победу в неравной борьбе. Линда с жаром ответила: «Вся его жизнь построена на неравной борьбе».

В жизни Лэнса Армстронга было несколько крупных препятствий. Он родился, когда его матери было всего семнадцать лет, и большую часть времени она растила его, будучи матерью-одиночкой. Они часто испытывали большие финансовые затруднения. В детские годы Лэнс чувствовал себя изгоем. В Техасе, где он рос, большим спортом был футбол. Армстронг говорит, что у него не было хорошей координации движений, что необходимо для любого вида игры с мячом, поэтому его привлекал такой спорт, где требовалась выносливость. В пятом классе он выиграл в забеге на большую дистанцию, затем занялся командным плаванием. В течение года он от оздоровительного курса поднялся до четвертого места в плавании на дистанцию 1500 метров вольным стилем. Ежедневно до начала занятий в школе он должен был проплыть 4000 метров, а потом, после уроков, — еще дополнительно 6000 метров. Вскоре он начал тренироваться в езде на велосипеде — по 20 миль за одну поездку.

В тринадцатилетнем возрасте он принял участие в соревновании под названием «Железные ребята». Это было троеборье для юниоров, включавшее три вида спорта: плавание, велогонку и бег. Лэнс Армстронг с легкостью выиграл его. Когда ему было пятнадцать, он начал выступать в соревнованиях

для мужчин. В первой гонке он пришел тридцать вторым. После выступления он сказал репортеру: «Я думаю, через несколько лет приближусь к первой тройке, а через десять лет буду лучшим среди всех». На Армстронга всегда смотрели как на неудачника, плохо приспособленного к жизни. Над ним насмехались и подтрунивали его приятели. На следующий год, когда он пришел пятым в такой же велогонке, так называемые дружки перестали смеяться над ним. К шестнадцати годам он уже зарабатывал 20.000 долларов в год, принимая участие и побеждая в триатлоне и велосипедных гонках национального уровня. Тогда он впервые почувствовал вкус к велогонкам. И у него это шло так хорошо, что он быстро «перескочил» в самую высокую категорию и начал тренироваться с самыми лучшими местными велосипедистами.

С течением времени Армстронг полностью сосредоточился на велосипедном спорте. Он успешно выступал в Соединенных Штатах, но хотел принять участие в европейских велогонках, в которых соревновались лучшие спортсмены в этом виде спорта. Памятной была его первая профессиональная гонка в Сан-Себастьяне. Был очень холодный день, шел проливной дождь. Армстронг закончил заезд безнадежно последним — через двадцать семь минут после финалиста. Ужасный финиш! Толпа испанских зрителей, стоявшая вдоль трассы, отпускала в его адрес язвительные замечания. Спортсмен так вспоминает о своем унижении: «Спустя несколько часов я сидел в Мадридском аэропорту, бессильно расположившись в кресле. Я хотел покончить со спортом вообще. Это была самая ужасная велогонка в моей жизни. По пути в Сан-Себастьян я думал, что у меня есть шанс на победу, а сейчас сомневался, могу ли я вообще принимать участие в соревнованиях. Они смеялись надо мной... Я вытащил из кармана пачку неиспользованных авиабилетов. Среди них были билеты обратно в Штаты. Я сидел и раздумывал: может, мне просто вернуться домой и найти себе какое-нибудь занятие, что-нибудь такое, что я мог бы делать хорошо».

Что ему тогда помогло, так это его яростное желание соревноваться и невероятно оптимистичная позиция.

Он всегда помнил слова матери: «Преврати препятствие в благоприятную возможность. Сделай негативное позитивным. Если сам не отдашь 100%, то ты их не получишь. Никогда не сдавайся!»

### **Крутой поворот на дороге**

В 1996 году в возрасте двадцати пяти лет Армстронг был уже в числе лучших велогонщиков мира. Казалось бы, наконец-то он достиг вершины. Жизнь наладилась. Он был в прекрасной спортивной форме и одерживал победы над лучшими профессионалами Европы. Но вдруг он начал испытывать сильные боли в паху, а затем харкать кровью. Врачи обнаружили у него рак яичка, а затем и нечто худшее: рак уже распространился, проник в легкие, и прогнозы были самые мрачные. Несмотря на все это, Армстронг сохранял позитивную мыслительную установку и дух борца. Однако вскоре у него обнаружили и рак мозга.

«Я уперся в стену, — говорит Армстронг. — Хотя я старался сохранять бодрость духа и не поддаваться страху, я знал: когда у людей образуются опухоли на мозге, они обречены».

Ему сделали операцию на мозге и удалили пораженное раком яичко, после чего он подвергся мучительной процедуре химиотерапии. Врачи сказали Армстронгу, что у него всего 50% шансов выжить. После окончания курса лечения, когда, казалось, началось определенное выздоровление, один врач высказал предположение, что его случай наихудший из всех известных во врачебной практике, и дал лишь 3% реального шанса выжить.

Несмотря на все это, Армстронг по-прежнему сохранял позицию оптимистически настроенного человека. Он считал: «единственное противоядие против страха — это надежда». Когда у него спросили, не вызвал ли у него тяжелый процесс лечения рака депрессивного состояния, Армстронг ответил отрицательно и пояснил: «Я считал, что депрессивное состояние было бы пагубным для меня... Должен заметить, что этот период был очень позитивным в моей жизни».

*Единственное противоядие против страха — это надежда. Лэнс Армстронг*



## **Возвращение в спорт**

Выжить, победив рак благодаря непоколебимой позиции оптимиста, — уже огромное достижение. Но Армстронг хотел большего — снова начать участвовать в велогонках. В тот период у него было несколько трудных моментов. Один раз он, фактически, чуть не выбыл из соревнований — никогда прежде с ним такого не бывало. «На стартовой зоне я сидел в автомобиле, стараясь сохранить в теле тепло, и думал о том, как мне не хочется туда идти, — говорит Армстронг. — А когда появляются такие мысли, ничего хорошего ждать не приходится. Как только я вышел на холодный воздух, моя мыслительная установка стала еще хуже». Но он сумел отделаться от этих мыслей и выиграл не только эту велогонку, а пять велогонок одну за другой!

Армстронг знает, каким прекрасным активом является позитивная установка. Он прокомментировал это так:

«Без веры каждый день казался бы нам невероятно утомительным, мы чувствовали бы себя обреченными. Такое состояние может сломить вас. Пока у меня не обнаружили рак, я по-настоящему не видел, какую борьбу мы ежедневно ведем против наползающего со всех сторон негатива, как мы ежедневно сражаемся с обволакивающим нас цинизмом. Бездуховность и разочарование — вот что было подлинной опасностью для жизни, а не какая-то внезапная болезнь или катаклизмы столетия».

После победы в велогонке в 1999 году Армстронг, давая интервью репортерам, посоветовал читателям: «Я хотел бы сказать одну вещь. Если вам когда-либо в жизни представится дополнительная возможность сделать что-то еще — воспользуйтесь ею». И я хочу дать вам тот же совет. Если ваша позиция не была позитивной в прошлом, то у вас есть еще один шанс. Вы можете изменить свою позицию. Вы можете выбрать позитивную позицию и каждый день жить в соответствии с ней. Когда вы это сделаете, перед вами откроется целый новый мир возможностей.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПОЗИЦИИ. ЕЖЕДНЕВНО ВЫБИРАЙТЕ И ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРАВИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ**

Ваше сегодняшнее решение относительно позиции

Как у вас сегодня обстоят дела относительно позиции? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно выбирать и использовать правильную позицию?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

### **Ваши ежедневные планы относительно позиции**

Основываясь на решении, принятом вами относительно позиции, определите, что вы должны сделать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

Коррекция вчерашнего дня

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполняйте следующие упражнения: 1. Вспомните все факторы, которые оказывали влияние на вашу позицию. Запишите.

А сейчас забудьте о них. То, что происходит с вами, в основном находится вне вашего контроля. Но то, что происходит внутри вас, — это всецело ваш выбор. Здесь важна ваша реакция. Возьмите на себя обязательство, что примете всю ответственность за вашу нынешнюю позицию на себя и сделаете выбор — поддерживать позитивную настроенность относительно чего бы то ни было. 2. Начинайте работать над теми областями, относительно которых у вас негативная позиция. Составьте список негативных мыслей или привычек.

Теперь по каждому пункту напишите позитивный ответ или противоположную характеристику данной мысли. Например, если вы написали, что считаете, что люди хотят взять над вами верх, напишите после этого слово «доверяю». Вы можете использовать этот список, чтобы помочь себе преодолеть упадническое настроение. 3. Каждый день выбирайте одну характеристику позитивной установки из одного из ваших списков (из списка негативных позиций или из списка позитивных характеристик). По мере того как проходит ваш день, сделайте своей целью проявлять то или иное позитивное качество.

Возможно, вы даже захотите поставить перед собой цель делать это несколько раз. Повторяйте этот процесс до тех пор, пока ваша позиция не станет такой, как вы хотите.

4. Одним из наилучших способов сохранить позитивную настроенность является выражение благодарности и одобрения. Каждый день находите по крайней мере одну благоприятную возможность, чтобы сказать кому-нибудь, как вы ему благодарны.

5. Каждую неделю прикрепляйте к стене или к столу (на виду) цитату относительно позиции или какое-нибудь позитивное высказывание.

6. Задайте позитивную тональность этому дню, обращаясь с людьми лучше, чем они, по вашим предположениям, будут обращаться с вами. Улыбайтесь первыми. Выражайте людям свое одобрение. Ожидайте от них самого лучшего. Если вы будете поступать так первыми, то тем самым настроите себя на успех.

7. Если вы обнаружите, что опять возвращаетесь в прежнее негативное состояние, то в середине дня произведите проверку своей позиции. Произведите оценку и, если ваша позиция не соответствует нормальному состоянию, откорректируйте ее. Чем скорее вы это сделаете, тем лучше.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей принятое решение.

## **4**

### **Сегодняшние ПРИОРИТЕТЫ дают мне возможность сосредоточиться**

Что бы вы сделали, если бы неожиданно узнали, что богаты и независимы и являетесь владельцем процветающего бизнеса, приносящего прибыль в миллионы долларов? Именно этот вопрос задал себе Говард Хьюз, когда ему было всего восемнадцать лет. Мать Говарда умерла во время хирургической операции в 1922 году, когда ему было шестнадцать. Спустя неполных два года от сердечного приступа умер его отец, и юноша унаследовал «Hughes Tool Company».

Отец Хьюза, Говард Хьюз-старший, создал свою компанию из ничего. Он родился в 1869 году, работал в компании «Missouri zinc» и в 1890-х уже управлял индустрией рудниковых разработок. Когда в 1901 году он услышал о том, что близ Бемонта, штат Техас, обнаружены большие залежи нефти, он понял, что зарождается новая индустрия, предоставляющая огромные благоприятные возможности (за один день выработки первая скважина дала половину всего объема добычи нефти в Соединенных Штатах). Хьюз-старший вскоре перебрался в Техас, где и занялся бурением скважин вместе со своим партнером Уолтом Б. Шарпом.

В течение семи лет их дела шли успешно, однако позже они были не в состоянии справиться с работой, включавшей бурение на двух разных скважинах, так как не имели оборудования, которое могло бы бурить скальные породы. Чтобы решить эту проблему, Хьюз отошел от дел и изобрел (и запатентовал) бур, оснащенный алмазными коронками, чтобы выполнять работу на трудных участках. Этот инструмент произвел переворот в нефтяной индустрии. Не прошло и пяти лет, как его бур уже использовался в одиннадцати штатах США и тринадцати странах. В период между 1908 и 1924 годами Хьюз-старший, став обладателем семидесяти трех патентов, разбогател. В прессе писали, что он так говорил о своем буре: «У нас нет на это монополии. Люди, которые хотят бурить скважины, чтобы добывать нефть, не используя бур Хьюза, могут обходиться киркой и лопатой».

### **КТО ХОЧЕТ БЫТЬ МИЛЛИОНЕРОМ?**

Когда Хьюз-старший умер, его сын стал миллионером. Он нанял компанию по управлению, которая вела бы дела «Hughes Tool Company», а сам стал раздумывать, как поинтереснее устроить свою

жизнь. В юношеские годы он увлекался всякого рода техникой. Еще будучи подростком, он собрал радиоприемник и мог переговариваться с капитанами кораблей, находящихся в море. У него были небольшие актерские способности: он небезуспешно разыгрывал учителей, чтобы удирать с уроков, когда ему было пятнадцать лет. Это был смысленный малый, и вот случилось так, что перед ним оказался открытым весь мир.

Хьюз решил войти в бизнес кинопромышленности. После женитьбы на женщине, занимавшей видное положение в обществе, он сразу же перебрался в Лос-Анджелес. Автор книги «Биография» Майкл Сотер пишет: «Внезапность перемещения стала обычной для Хьюза, который раз за разом бросался в чрезвычайно рискованные предприятия, подобно мальчишке, одержимому новым хобби». Вскоре Хьюз уже ставил фильмы и покупал кинотеатры для их проката. Его работа не слишком привлекала внимание публики, пока он не создал фильм про авиацию под названием «Ангелы ада», где он был также и директором. Позднее он выпустил фильмы «Первая страница» и «Человек со шрамом», имевшие огромный успех. Он уже приобрел некоторую силу в Голливуде и собирался построить основательную студию, но к тому времени утратил прежнюю сосредоточенность. Казалось, его гораздо больше занимало ухаживание за очаровательными голливудскими актрисами, чем постановка фильмов. Его жена подала на развод, и в 1929 году их развели.

В конце 1920-х годов Хьюз переключил внимание на авиацию. В 1928 году он получил лицензию пилота и вскоре уже проводил эксперименты, конструируя самолеты. В 1932 году он начал создавать собственную авиакомпанию «Hughes Aviation». Он покупал самолет, разбирал его по частям и собирал заново, создавая более скоростную модель. Потом он работал пилотом-испытателем в собственной компании. За несколько лет он поставил много мировых рекордов по скорости полетов. В течение десяти лет он по-прежнему занимался реконструированием самолетов, проводя лично испытания на предельных скоростях.

Затем, в 1940 году, когда компания «Trans World Airlines» (TWA) стала остро нуждаться в наличных, Хьюзу предложили вкладывать инвестиции в эту компанию. Затем он купил контрольный пакет акций этой компании. В это время у него возникло желание сделать воздушный транспорт более общедоступным, поэтому он заказал компании «Lockheed» сделать несколько самолетов для TWA по его проекту. В следующем году Хьюз открыл свой собственный огромный завод по производству самолетов в Лос-Анджелесе. Между делом он продолжал понемногу заниматься бизнесом в сфере развлечений — был продюсером, а иногда и директором кинофильмов.

В сентябре 1942 года Хьюз начал заниматься еще одним важным видом деятельности. Правительство обратилось к нему с предложением заключить контракт на конструирование прототипа летающих лодок. Он согласился изготовить такие самолеты за 18 миллионов долларов за каждый к 1944 году. В течение следующих нескольких лет он занимался разработкой этих машин. Но к 1945 он все еще не сделал ни одного самолета по правительственному заказу, хотя потратил более 800 миллионов долларов, включая постройку огромного ангара стоимостью 175 миллионов. Отсутствие сосредоточенности не только мешало ему добиться успеха в этом рискованном предприятии, но также привело к психическому расстройству (одному из уже перенесенных им ранее).

## **ВСЕ ПРЕХОДЯЩЕ**

Говарда Хьюза охватила мания приобретения: он купил «RKO Pictures», несколько небольших авиалиний, телевизионные станции и многочисленные отели и казино в Лас-Вегасе. Как только что-то привлекало его внимание, он тут же мог удовлетворить свое желание благодаря «Hughes Tool Company», которая финансировала его покупки. Но его внимание ни на чем не задерживалось надолго, и, казалось, ничто не приносило ему удовлетворения. В 1957 году он снова женился, но они с женой жили врозь. В 1966 году Говард переехал в Лас-Вегас, не поставив об этом в известность жену, и, несмотря на многочисленные попытки с его стороны помириться, она не хотела больше его видеть. Спустя несколько лет он покинул страну. К тому времени он становился все более эксцентричным. По слухам, он жил как отшельник, у него развилась фобия боязни микробов, что привело его к наркотической зависимости. В 1976 году Хьюз умер, возвращаясь самолетом обратно в Соединенные Штаты, чтобы пройти курс лечения в клинике.

Есть люди, которые, имея в виду его богатство, называли бы Хьюза преуспевающим человеком. Он был первым в стране миллиардером и одно время самым богатым человеком в мире. Но когда я читаю о Хьюзе, я вижу разбитую жизнь и нереализованные потенциальные возможности. Он не был способен

поддерживать какие бы то ни было длительные отношения с людьми. Его браки были недолгими. У него не было детей. И теми компаниями, которыми он владел и которые процветали, он либо никогда не управлял, либо в конце концов передавал в чужие руки. В 1955 году он превратил «Hughes Aircraft» в нерентабельный Медицинский институт Говарда Хьюза, в 1958 году привел «RKO Pictures» к банкротству, а в 1960-м передал управление TWA другим людям, когда компания была уже на грани разорения. В 1971 году он подписал отказ от управления оставшейся частью своей империи. И умер, отстранившись от всех, больным и одиноким.

## **ПОЧЕМУ ПРИОРИТЕТЫ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕННО СЕГОДНЯ**

Консультант в области бизнеса и автор ряда книг Майкл Лебоеф говорит: «Заниматься понемногу всем — значит растратить большую часть себя впустую». Кстати, так можно сказать о жизни Говарда Хьюза.

*Заниматься понемногу всем — значит растратить большую часть себя впустую. Майкл Лебоеф*

Направленная сосредоточенность — вот один из ключей к успеху. А для того чтобы сосредоточиться, вы должны определить свои приоритеты. Вот каким образом это делается.

### **Время — наш самый дорогой товар**

Если бы вам предстояло сделать выбор, то что вы старались бы спасти — время или деньги? Большинство людей сосредоточивают внимание на деньгах. Но то, как вы расходуете свое время, гораздо важнее, чем то, как вы тратите свои деньги. Ошибки, которые вы допускаете с деньгами, часто можно исправить, но когда вы теряете время, оно уходит навсегда.

Ваши приоритеты определяют, как вы расходуете свое время, а время — дорогой товар. Следующие установки могут помочь вам правильно распределять свое время на будущее.

Чтобы узнать ценность одного года... спросите студента, провалившего последний экзамен.

Чтобы узнать ценность одного месяца... спросите мать, у которой произошли преждевременные роды.

Чтобы узнать ценность одной недели... спросите редактора еженедельного журнала.

Чтобы узнать ценность одного дня... спросите того, кто сидит на одной зарплате и имеет шестерых детей.

Чтобы узнать ценность одного часа... спросите у любовников, с трепетом ожидающих встречи.

Чтобы узнать ценность одной минуты... спросите у человека, опоздавшего на самолет.

Чтобы узнать ценность одной секунды... спросите у человека, который пережил аварию.

Чтобы узнать ценность одной миллисекунды... спросите участника Олимпийских игр, завоевавшего серебряную медаль.

Ваше время бесценно. Как советовал Ралф Уол-до Эмерсон, «берегите свободные моменты. Они подобны необработанным алмазам. Выбросьте их, и об их ценности никто никогда не узнает. Отшлифуйте их, и они станут сверкающими драгоценными камнями и пригодятся вам в жизни».

### **Мы не можем изменить время. Мы можем изменить только наши приоритеты**

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли: мне нужно больше времени? Так вот, вы его не получите! Никто не может получить больше времени. В одном дне 1440 минут. Что бы вы ни делали, вы не получите больше этого.

Консультант по продажам и автор книг Майерс Барнес говорит: «Управление временем не имеет ничего общего с часами, но все организуется и контролируется с помощью часов. Эйнштейн считал,

что понятия "управление" и "время" несовместимы. Временем нельзя управлять. Вы не можете сэкономить время, потерять время, повернуть время вспять или завтра иметь больше времени, чем сегодня. На время нельзя воздействовать эмоциями, им нельзя управлять, им нельзя быть обремененным. Оно идет вперед независимо от обстоятельств и для каждого определяет правила его жизненной игры». А так как вы не можете изменить время, измените свой подход к нему.

Так как вы не можете изменить время, измените свой подход к нему.

### **Мы не можем сделать все**

В моей жизни было время, когда я думал, что могу сделать все, но я был тогда очень молод, наивен и полон энергии. Китайский писатель и философ Лин Ютан сказал: «Помимо истинного мастерства завершения дел есть истинное мастерство оставить что-то несделанным. Мудрость жизни состоит в том, чтобы отметить несущественное».

Вы можете иметь кое-что из того, что хотите, но не можете иметь всего, чего хотите. Истинное мастерство приходит от правильного выполнения того, что нужно. А остальное — оставьте в покое. Если вы не уверены в том, что для вас является правильным, представьте, что вам осталось жить всего полгода. И то, что вы сделали бы в этот короткий промежуток времени, и будет правильным.

### **Жизнь, которую мы выбираем, определяется тем, на что мы тратим свое время**

Все, что вы сейчас делаете, вы сначала должны были выбрать. Некоторые люди не хотят в это верить. Но если вам уже больше двадцати одного года, ваша жизнь — это то, что вы из нее делаете. И чтобы изменить свою жизнь, вам необходимо изменить приоритеты.

Как-то у Джека Уэллпота, который на протяжении многих лет преподавал искусство фотографии в Государственном университете в Сан-Франциско, спросили, как ему удалось обучать так эффективно и работать так плодотворно. Он ответил: «С того самого дня, как я устроился работать на факультет прикладных искусств, я старался поддерживать репутацию человека со странностями. Я "забывал" отвечать на докладные записки, не являлся на собрания на факультете, и приблизительно через год или около того меня просто перестали просить об этом». Уэллпот поставил более высоким приоритетом создание этого вида искусства и учил других поступать точно так же в отношении политики и бюрократии университетской жизни. Вам не обязательно поддерживать метод, который он использовал для достижения своих приоритетов, но вы не можете не согласиться, что он знал в этом толк.

### **Приоритеты помогают нам делать выбор мудро**

Автор ряда книг Роберт Дж. Маккейн говорит: «Причиной, по которой большинство людей не достигают своих целей, является то, что мы тратим свое время в первую очередь на выполнение второстепенных дел». Давайте посмотрим правде в глаза: есть масса вещей, которые буквально «соперничают», чтобы завладеть вашим вниманием. На него претендуют многие люди, включая вас в «повестку» своего дня. Тысячи производителей хотят, чтобы вы потратили свои деньги на их продукцию. Даже ваши собственные желания могут быть такими разнообразными, а ваше внимание таким рассеянным, что вы часто пребываете в растерянности, чему отдать предпочтение. Вот почему вам необходимо фокусировать внимание на чем-то одном. Чтобы преуспевать, недостаточно просто вырваться на скоростную дорожку. Нужно выйти на свою беговую дорожку. Люди, которые раскрывают свой потенциал и реализуют свои мечты, ежедневно определяют приоритеты и действуют в соответствии с ними.

Чтобы преуспевать, недостаточно просто вырваться на скоростную дорожку. Нужно выйти на свою беговую дорожку.

## **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНО ОПРЕДЕЛЯТЬ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ВАС ПРИОРИТЕТЫ И ДЕЙСТВОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С НИМИ**

Когда я только закончил колледж и начинал свою карьеру, я работал, не согласуясь со своей собственной повесткой дня. Оглядываясь назад, на 60-е годы прошлого столетия, когда я учился на пастыря, я понимаю, что большая часть моей обычной работы была направлена на подготовку к тому, чтобы выполнять функции консультанта и администратора. Но не было ничего дальше от

моих природных дарований и наклонностей, чем \*зги виды деятельности! Помимо того что мне приходилось вкладывать в это много упорного труда, эту работу нельзя было назвать ни эффективной, ни приносящей удовлетворение.

Но так как я стремился к самосовершенствованию и обретению навыков, которым меня не учили в колледже, в 1971 году я начал изучать бизнес, чтобы получить соответствующее образование. Читая литературу во время подготовки к одному из занятий, я натолкнулся на заметку об итальянском экономисте Вильфредо Парето. В ней содержалась информация о расстановке приоритетов, названная принципом Парето. Там говорилось, что, сосредоточивая внимание на основных 20% всех ваших приоритетов, вы получаете 80% отдачи от приложенных вами усилий. Это был для меня момент настоящего откровения! Тогда-то я и принял решение: **я расставляю свои жизненные приоритеты, сосредоточусь на них и направлю всю энергию на те дела, которые обеспечат мне наивысшую отдачу.**

После этого я уже никогда не смотрел на себя или на свою работу под прежним углом зрения. Я понял, что необходимо направить 80% своего времени, энергии и ресурсов на самые сильные области своей деятельности, а не на раздачу советов и возню с административными делами. Конечно, эти виды деятельности нельзя назвать плохими, но они были плохими для меня. С того момента, как я принял это решение, я стал активно практиковать принцип Парето и обучал ему других в течение тридцати трех лет. Если вы хотите прочесть об этом принципе больше и глубже вникнуть в него, прочтите мою книгу «Воспитаю в себе лидера».

В большинстве случаев это помогало мне поддерживать направленную сосредоточенность, несмотря на то что в самом начале применения этого принципа результаты иногда получались не те, каких я ожидал. Мы с Маргарет и сейчас еще смеемся, вспоминая то время, когда она просила меня помогать ей косить траву на лужайке перед домом. «Маргарет, — сказал я тогда, только-только ознакомившись с принципом Парето, — я не хочу зря тратить время на нечто подобное. Я стараюсь поддерживать сосредоточенность на важных для меня вещах. Мы можем заплатить кому-нибудь, кто сделает эту работу».

Маргарет посмотрела на меня и спросила: «Заплатить — чем?» Каким-то образом мы справились с этой проблемой, но это был для нас определяющий момент. С того времени я старался сосредоточиваться на тех делах, которые были важными и не отвлекали от цели.

Если вы хотите изменить свое отношение к себе и к тому, что делаете, приняв решение относительно приоритетов, сделайте следующее:

### **Не отдавайте другим свой сегодняшний день**

Вы когда-нибудь замечали, что люди, которым нечего делать, обычно хотят проводить свое время с вами? Поэт Карл Сэндберг сказал: «Время — самая ценная монета в вашей жизни. Вы, и только вы сами должны определить, как будет потрачена эта монета. Будьте бдительны, чтобы не позволить другим людям потратить ее вместо вас».

Вашей величайшей собственностью являются те 24 часа, которые имеются в вашем непосредственном распоряжении. Как вы их потратите? Поддадитесь давлению извне или сосредоточитесь на своих приоритетах? Позвольте бессмысленным сообщениям по электронной почте, маловажным задачам, агитаторам от маркетинга по телевизору, постороннему, совершенно ненужному вам вмешательству или другим каким-нибудь отвлекающим моментам расточать ваш день? Или возьмете под полную ответственность свое время и его распределение, возьмете все возможное под свой контроль и сделаете сегодняшний день полностью своим? Если вы не примете решения относительно того, на что потратить свой день, то им распорядится кто-нибудь другой.

## Задайте себе три вопроса

Гораздо больше, чем «ежедневная дюжина», к моему успеху добавил принцип относительно приоритетов. Когда я понял, что мне необходимо изменить подход к распорядку дня и карьере, я начал с того, что задал себе три вопроса, имеющих решающее значение:

1. **Что требуется от меня?** Любая реалистическая оценка приоритетов в любой области жизни должна начинаться с реалистической оценки того, что человек должен делать. Что требуется от вас, чтобы быть хорошим супругом (супругой) или родителем? Что вы должны сделать, чтобы удовлетворить вашего работодателя? Если вы являетесь лидером для других, тогда вопрос будет стоять так: что должны делать именно вы и чего нельзя перепоручить никому другому? Расставляя приоритеты, всегда начинайте с вопроса относительно того или иного требования и тщательно его обдумывайте, прежде чем перейти к следующему вопросу.

2. **Что дает мне наибольшую отдачу!** По мере того как продвигается ваша карьера, вы начинаете замечать, что одни виды деятельности обеспечивают гораздо большую отдачу от приложенных усилий, чем другие. Тот, кто этого не замечает, вероятно, не растет в смысле карьеры! Вам следует сосредоточить внимание на тех видах деятельности, которые обеспечивают наибольшую отдачу.

3. **Что дает мне наибольшее вознаграждение?** Если вы делаете только то, что должны и что является эффективным, то у вас будет высокая продуктивность, но, возможно, этого будет недостаточно, чтобы испытывать чувство удовлетворения. Я считаю, что важно также учитывать то, что приносит удовлетворение. Однако я замечаю, что некоторые люди имеют привычку начинать с вопроса о вознаграждении и дальше этого не идут.

Ни один человек не может преуспеть, если не обладает дисциплиной настолько, чтобы позаботиться о первых двух вопросах, прежде чем добавить к ним третий.

Философ Уильям Джеймс сказал: «Искусство быть мудрым состоит в том, чтобы знать, на что не следует обращать внимания». Если вы сосредоточитесь на своих приоритетах, отвечая на эти три вопроса, то у вас будет лучшее представление о том, чем следует пренебречь.

Искусство быть мудрым состоит в том, чтобы знать, на что не следует обращать внимания. Уильям Джеймс

## Оставайтесь в своей сильной зоне

Люди не хотят платить за посредственный товар. Люди не ищут посредственный ресторан и не выбирают второсортный фильм, когда отправляются вечером хорошо провести время. Работодатели не подписывают контракта с посредственным коммивояжером. Никто не говорит: «Давайте заключим контракт с компанией, которая просто делает работу, похожую на нашу».

Для меня был знаменательным день, когда я перестал давать советы людям и погружаться с головой в мелочи, связанные с административной работой в церкви. Но для того чтобы найти свою сильную зону, мне потребовалось некоторое время и своего рода исследование. Если у вас еще не было удобного случая проверить свои сильные стороны, то вы, возможно, захотите последовать рекомендациям, которые я привожу ниже. Они основаны на тех шагах, которые предпринял я, чтобы выявить свои сильные стороны.

- **Метод проб и ошибок.** Ничто не преподаст вам лучших уроков, чем собственные успехи и неудачи. Всякий раз, когда кажется, что это все только «пробы», и вы допускаете массу ошибок, вероятно, пришло время двигаться дальше. Но вы подвергаете себя риску потерпеть неудачу в поисках успеха.
- **Советы со стороны других людей.** Просить других оценить вашу эффективность не всегда приятно, зато всегда действенно. Выбирайте таких людей, у которых есть желание помочь вам.
- **Тесты на выявление личных качеств.** В этом деле очень могут помочь всякого рода программы по оценкам личности. Они помогут выявить ваши естественные наклонности и раскрыть сильные и слабые стороны, о которых вы не знали.
- **Личный опыт.** У вас действительно появится чувство, что вы делаете что-то хорошо, если будете это постоянно повторять. Но запомните: опыт не всегда является самым лучшим учителем, а вот умение оценить этот опыт — да!

Английский политик Уильям Гладстоун как-то сказал: «Мудрый человек тот, кто не тратит попусту свою энергию, изо всех сил стараясь делать то, что ему не годится, но еще мудрее тот, кто среди дел, которые он выполняет хорошо, выбирает и решительно берется за те, которые делает лучше всего». Чем дольше вы остаетесь в своей сильной зоне, тем выше ваша продуктивность и способность реализовать свой потенциал».

Опыт не всегда является самым лучшим учителем, а вот умение оценить этот опыт — да!

## **КАК ОПРЕДЕЛЯТЬ ПРИОРИТЕТЫ**

После того как я принял решение относительно приоритетов, я очень скоро заметил одну вещь: приоритеты легко смещаются. По этой причине им необходимо постоянно давать оценку и оберегать. Моей памяткой относительно приоритетов является следующая: каждый день своей жизни я буду жить согласно своим приоритетам. Что это значит? Это значит, что нужно следовать пяти основным пунктам:

### **1. Ежедневно оценивайте свои приоритеты**

...Мужчина, приехавший посмотреть игру на суперкубок, пробиравшись в верхний ряд последнего сектора стадиона, чтобы занять свое место. Игра уже началась, когда он наткнулся на свободное место в 50-м ряду. Пробравшись к этому месту, он спросил у мужчины, сидевшего рядом: «Простите, на этом месте кто-нибудь сидит?»

«Нет, — ответил сосед. — В сущности, это место принадлежит мне. Я предполагал, что приду со своей женой, но она умерла. Это первый суперкубок, на котором мы не можем быть вместе с тех пор, как поженились в 1967 году».

«Это очень печально. Но все же, разве вы не могли найти кого-нибудь на это место — какого-нибудь из родственников или близких друзей?»

«Нет, — ответил мужчина. — Они все сейчас на похоронах».

Приоритеты не остаются неизменными, вам следует пересматривать их каждый день. Почему? Потому что обстоятельства постоянно меняются. Как и методы, с помощью которых вы решаете свои дела. Ваши ценности же, будучи однажды определены, остаются неизменными. Вы можете положиться на них. Но методы, с помощью которых вы проводите их в жизнь, должны быть гибкими.

### **2. Тщательно планируйте свое время**

Как-то я читал, что в самом начале XX столетия Чарльз Швоб, президент компании «Bethlehem Steel», встретился с консультантом в области общественных отношений и управления Ивом Ли, так как хотел улучшить продуктивность своей компании. «Мы знаем, что нам следовало бы сделать, — объяснил Швоб, — но если вы можете показать нам лучший способ достижения этого, то я вас с удовольствием выслушаю и заплачу любую сумму в пределах разумного».

Ли сказал, что может помочь и что это займет всего 20 минут. Он протянул Швобу чистый лист бумаги и сказал: «Напишите шесть самых важных дел, которые вы должны сделать завтра». Швоб сделал, как ему было сказано.

«Теперь пронумеруйте их в соответствии с их важностью для вас и для компании». Когда Швоб закончил, Ли продолжил: «А теперь положите эту бумагу в карман, и первое, что вы должны сделать завтра утром, это вытащить этот лист бумаги и посмотреть на пункт номер 1. Не смотрите на другие пункты — только на первый, и начинайте работать согласно ему и до тех пор, пока он не будет полностью выполнен. Затем приступайте таким же образом к пункту 2, потом к пункту 3 и т. д., пока ваш рабочий день не подойдет к концу. Не беспокойтесь, если успеете справиться только с одним или двумя пунктами. Зато вы будете работать над самыми важными. Без них вы все равно не выполнили бы остальные. А не имея четко составленной системы, вы, вероятно, потратили бы в десять раз больше времени на их завершение — и, возможно, выполняли бы их не в порядке важности».

Делайте так каждый рабочий день, — сказал Ли. — После того как вы убедитесь в ценности этой системы, посоветуйте и вашим служащим попробовать делать то же самое. Испытайте этот метод



столько времени, сколько захотите, а потом пришлите мне чек на такую сумму, которую, по вашему мнению, заслуживает эта идея».

Через несколько недель Швоб прислал Ли чек на 25.000 долларов вместе с письмом, где говорилось, что это самый полезный урок, который он когда-либо получал. И очень скоро после этого компания «Bethlehem Steel» стала самым крупным независимым производителем стали своего времени.

Согласно обзору, сделанному «Day-Timers, Inc.», лишь одна треть американского работающего населения составляет планы на каждый день.

И только 9% следуют запланированному и выполняют то, что наметили. Если вы хотите эффективно работать, то должны перейти к составлению своего рабочего графика. Лично я составляю календарный план на сорок дней, а когда готовлюсь начать рабочий день, то распределяю все детально, час за часом. В редких случаях, поднимаясь утром с постели, я не знаю, что буду делать в этот день, — даже во время отпуска.

### **3. Следуйте своему плану**

Я не хочу оскорбить вас, принижая ваши интеллектуальные способности предложением следовать четко составленному плану, но это необходимо сказать. Согласно мнению эксперта по управлению временем Алеку Маккензи, обзоры показывают, что большинство руководителей не принимают за свои самые важные задачи раньше полудня. Почему? Большинство стараются выполнить дела второстепенные, с тем чтобы создать в себе чувство достижения хоть каких-то результатов.

Немецкий романист Иоганн Вольфганг Гете сказал: «Дела, имеющие наибольшее значение, никогда не должны находиться в зависимости у тех дел, которые имеют наименьшее значение». Если вы расставляете приоритеты и планируете свой день, но не придерживаетесь этого, то ваши результаты будут такими же, как у тех людей, которые вообще не распределяют свои дела по приоритетам.

### **4. По возможности передавайте дела другим работникам**

Я провел наблюдение и сделал вывод, что большинство людей, когда дело касается передачи полномочий другим, относятся к одной из двух категорий: они либо все хотят делать сами, либо сваливают все на других. Тот, кто хочет все делать сам, отказывается передавать другим что бы то ни было, так как считает все одинаково важным — независимо от того, является данный человек самым подходящим исполнителем для этого задания или нет. Цель людей этой категории — добиться в любом деле совершенства. Тот же, кто склонен сваливать все дела на других, с готовностью избавляется от любых заданий, не беспокоясь о том, насколько успешными будут результаты передачи своих полномочий. Его цель — освободить свой рабочий день от всех дел.

Как же найти правильный стандарт для передачи полномочий? Когда правильным было бы что-то передать другим, а когда — сделать все самому? Вот руководство, которым пользуюсь я: если есть человек, способный выполнить работу, которую делаю я, на 80% так же хорошо, как и я, тогда я передаю эту работу ему. Кроме того, если я хорошо выполняю работу, связанную с поднятием стимула, ободрением людей и их вознаграждением, то они делают порученную им работу еще лучше. Я распределял обязанности, используя этот стандарт, и через какое-то время человек, которому было поручено данное задание, справлялся с ним гораздо лучше, чем я сам. Когда это случается, мы все бываем сполна вознаграждены за свой труд.

Сегодня люди из моей команды делают многое лучше меня. Они лучше справляются с решением вопросов в тех областях, где у меня есть слабые места, и еще больше укрепляют мою уверенность, что я могу положиться на других. С их помощью я поднимаюсь на более высокий уровень, что позволяет мне жить согласно моим приоритетам. Правильный совет относительно управления дает эксперт Питер Друкер: «Ни один руководитель еще никогда не страдал от того, что его подчиненные быстро и эффективно справляются со своей работой».

*Ни один руководитель еще никогда не страдал от того, что его подчиненные быстро и эффективно справляются со своей работой. Питер Друкер*

## **5. Ежедневно «инвестируйте» в правильных людей**

Есть еще одна область, которую я хочу рассмотреть относительно приоритетов, а именно необходимость определить, как мы проводим время с людьми. Мой друг Уэйлон Мур сделал вывод, что часто «мы тратим приоритетное время на людей с проблемами, тогда как нам следовало бы тратить его на людей с потенциалом». Думаю, это правильная мысль.

Так как же определить, на кого тратить время? Разумеется, вы хотите обращаться с каждым человеком уважительно и стараетесь завязывать хорошие, позитивные отношения с каждым. Но вы не должны тратить свое время на каждого одинаково. Вот какой схемой я пользуюсь, чтобы определить, на что тратить свое время:

- Оценка команды.
- Природные способности.
- Ответственность.
- Расчет времени.
- Потенциальные возможности.
- Соответствие статусу наставника.

Человека, который меня в последнее время особенно радует, зовут Кевин Смолл. Он является президентом INJOY, одной из моих компаний. У него огромный талант и безграничный потенциал. Ни один человек не оказывает такого влияния на команду, как он. В свои тридцать два года он уже является одним из самых замечательных молодых руководителей в стране. Я не могу дождаться, когда увижу, как разовьются его способности в течение следующего десятилетия.

## **ПОДУМАЙТЕ НАД СВОИМИ ПРИОРИТЕТАМИ**

Я благодарен за то, что научился расставлять в своей жизни приоритеты на раннем этапе своей карьеры. Ни одно принятое решение не оказало такого огромного воздействия на мою жизнь и карьеру. Вот как это выглядело:

После двадцати лет...

Мои приоритеты устранили чувство вины, что я не все могу сделать.

После тридцати...

Приоритеты помогли мне отделить мои сильные стороны от слабых.

После сорока лет...

Приоритеты обеспечили мне высокую отдачу от работы.

После пятидесяти...

Приоритеты позволяют мне набирать кадры с учетом моих слабых сторон.

Если вы хотите усилить сосредоточенность и поднять эффективность работы на небывалый уровень, примите решение определить свои приоритеты в жизни и каждый день действовать в соответствии с ними.

## **ЕЕ ПРИОРИТЕТОМ ЯВЛЯЮТСЯ ДЕТИ**

Всякий раз, когда люди достигают наивысших достижений в своей профессии, можете быть уверены, что для них очень важное значение имели приоритеты. Это же можно сказать и о Бетси

Роджерс, учительнице из города Лидс, штат Алабама, которая в 2003 году стала Народной учительницей года. Роджерс не помнит такого времени, когда бы она не хотела стать учительницей. Это было ее семейной традицией. Ее бабушка учительствовала в сельской местности штата Алабама, когда ей было всего 16 лет. Обе бабушкины сестры тоже последовали по ее стопам. А мать Бетси на протяжении пятидесяти лет преподавала в воскресной школе. Поэтому после окончания колледжа

Бетси, естественно, стала тоже готовиться стать учительницей.

«Я хотела изменить мир для этих детей, — говорит Роджерс. — Но мне потребовалось несколько лет, чтобы понять, что я не могу изменить мир, в котором живут мои ученики. Зато я поняла, что для некоторых детей школа — самая подходящая среда. И я приняла решение сделать мой класс тем местом, где ученики могут чувствовать себя в безопасности, а также создать такую атмосферу, которая вселяла бы радость в души тех детей, у которых невыносимые условия дома».

Роджерс начала учительствовать в 1974 году, сразу же после получения диплома. Когда у нее появились свои дети, она не работала шесть лет — растила сыновей до достижения школьного возраста, но всегда знала, что, когда они подрастут, она вернется в школу. Ее главным приоритетом было установление связи с общиной, в которой она должна была учительствовать. Поэтому в начале 1980-х годов они с мужем купили заброшенную ферму неподалеку от местной школы.

«Когда 21 год тому назад, — рассказывает Роджерс, — мы всей семьей переехали сюда из более богатого района, нашей целью было растить детей в такой обстановке, где проживало сельское население совсем иного типа... Многие мои коллеги не считали выгодным и полезным проживание в той общине, где работаешь учительницей, но я вскоре поняла, что отношения с общиной Лидса были делом стоящим и продуктивным. Проживая и работая в Лидсе, я стала настоящим посредником между людьми моего круга и деревенской общиной».

Определив своим приоритетом установление тесной связи с местной общиной, Бетси могла с большим успехом оказывать помощь своим ученикам. Она навещала родителей школьников, приглашала их к себе домой и присутствовала при выполнении ими общественных работ. «Нам следует гордиться своей профессией, — говорит она. — И нужно стараться быть примерами для подражания. Не следует упускать из виду и тот факт, что мы можем оказывать необычайно полезное влияние».

## **СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА УЛУЧШЕНИИ**

Поскольку Роджерс была сосредоточена на своей основной цели, она старалась постоянно повышать профессиональные навыки и работала в направлении развития своих потенциальных возможностей в рамках данной профессии. Она считала, что учитель должен всю жизнь самоотверженно учиться сам, чтобы служить образцом для своих учеников. Когда оба ее сына уже учились в колледже, она сама пошла учиться и получила три диплома об окончании высших учебных заведений — в 1998, 2000 и 2002 годах.

Как Народный учитель года, Бетси могла целый год инспектировать школы и работать в качестве международного лектора в области образования. По окончании этой практики она могла использовать завоеванное ею признание как трамплин к получению самого выгодного места работы учительницей или более высокооплачиваемой административной должности. Но она стремилась не к этому. Роджерс наводила справки о возможности возвращения обратно на работу в сельскую школу, где требовались улучшения в системе обучения, что подтверждали низкие баллы при прохождении учащимися вступительных тестов. Да и какой смысл в том, чтобы повышать собственные знания, если их нельзя использовать, чтобы помочь другим? Бетси Роджерс — одна из тех необычайных натур, для которых учительство является не только призванием, но и радостью, а также ежедневным открытием и удовольствием в часы досуга. Вот что говорит Бетси: «Меня учили тому, что мы находимся здесь, на этой земле, чтобы служить людям». Это и есть ее приоритет, и она каждый день живет в соответствии с ним!

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРИОРИТЕТОВ.**

### **ЕЖЕДНЕВНО ОПРЕДЕЛЯЙТЕ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ВАС ПРИОРИТЕТЫ И ДЕЙСТВУЙТЕ В СООТВЕТСТВИИ С НИМИ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно приоритетов**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно приоритетов? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно определять важные для меня приоритеты и действовать в соответствии с ними?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

Ваши ежедневные планы относительно приоритетов

Основываясь на решении, принятом вами относительно приоритетов, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день для того, чтобы добиться успеха. Запишите.

### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполняйте следующие упражнения:

1. Как вы воспринимали время в прошлом? Вы смотрели на него как на ценный товар или относились к нему совершенно равнодушно? Как ваш подход ко времени формировал до сих пор вашу жизнь?
2. В свободный от работы день основательно обдумайте следующие вопросы:

Что требуется от вас?

Что обеспечивает вам самую высокую отдачу?

Что приносит вам наибольшее вознаграждение?

Как ваша оценка этих трех областей будет побуждать вас изменить вашу жизнь?

3. Используйте метод приоритетов для достижения главной цели своей повестки дня. Предлагаю следующий образец:

- Определение приоритетов: выясните, что является наиболее важным.
- Организационный процесс: решите, как это должно быть сделано.
- План: примите решение, когда вы это сделаете.
- Поддерживайте связь: поделитесь своими приоритетами с вашей командой.
- Выполнение: следуйте пунктам плана. X
- Оценка: проверьте себя и свои результаты в свете приоритетов.

Взгляд в завтрашний день

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **5**

### **Сегодняшнее ЗДОРОВЬЕ дает мне физическую силу**

Я вынужден начать эту главу с признания. Обычно, когда люди выбирают какую-нибудь книгу, содержащую советы, они надеются, что автор является экспертом в тех областях, о которых пишет. Но о себе я не могу этого сказать, когда дело касается здоровья.

В этой области большую часть своей жизни я, что называется, пропускал мячи. Но это было скорее следствием небрежности, чем чего-либо другого. Я всегда был здоровым. Единственное, что меня регулярно беспокоило, это сезонная аллергия — сейчас я как раз занимаюсь этой проблемой. В сущности, за тридцать лет публичных выступлений на конференциях и семинарах, сначала как пастора, затем как лидера, я никогда не пропускал назначенных встреч и мероприятий из-за болезни. Ни разу! Просто я не болел и у меня всегда энергия была через край. Даже когда мне приходилось

выматываться до предела, во мне все еще оставалось много энергии.

Я всегда шагал по жизни стремительным шагом. В течение почти десяти лет я работал на двух ответственных должностях. Я руководил церковью, где было более 3000 прихожан, штат служащих состоял из 50 человек, а ежегодный бюджет насчитывал 5 миллионов долларов. В то же время я руководил работой по организации развития лидерства, которая требовала от меня частых поездок, — в общей сложности мне приходилось выступать более 100 дней в году. Когда я оставил пасторат, чтобы посвятить все свое время своей организации, поездок стало вдвое больше. Кроме того, я создал компанию, число служащих в которой быстро увеличилось с 18 до 175 человек.

Постоянно поддерживая образ жизни в таком темпе, я лишь в редких случаях находил время для физических упражнений, питался кое-как и имел избыточный вес. Но это ничуть не беспокоило меня. Каждый год я навещался к физиотерапевту и получал медицинскую карту, свидетельствующую о прекрасном состоянии здоровья. Так что, попросту говоря, я принимал свое здоровье как должное.

## **ДРУЖЕСКАЯ ВЕЧЕРИНКА**

И вот 18 декабря 1998 года все вдруг изменилось. Был торжественный вечер, который мы ежегодно устраивали по случаю наступающего Рождества для моих служащих и их жен. Мы наслаждались превосходным обедом в одном из клубов, слушали музыку или танцевали. В конце вечера я почувствовал сильное недомогание. Один из моих служащих, прощаясь, обнял меня за шею и ощутил под рукой холодный пот. Затем я неожиданно почувствовал мучительную боль в груди, которая вынудила меня опуститься на колени. Никогда прежде я не испытывал ничего подобного. Когда я лежал на полу в ожидании, пока приедут медики, у меня было такое ощущение, как будто на моей груди сидит слон. К счастью, Маргарет, наши дети и многие мои самые близкие друзья были на том вечере со мной, иначе, как мне казалось, я бы этого не вынес.

Когда меня доставили в больницу, врачи сказали, что у меня серьезный сердечный приступ. В течение нескольких часов врачи пробовали всевозможные способы лечения, из которых ни один, как казалось, не оказывал никакого действия. Мой ассистент Линда Эггерс позвонила кардиологу из Нашвилла по имени Джон Брайт Кейдж, с которым полгода назад мы встретились за ланчем, и, помнится, он тогда выразил озабоченность состоянием моего здоровья. При расставании он сказал, что если мне когда-нибудь понадобится его помощь, я могу позвонить ему в любое время суток. Он дал мне номера своих телефонов — рабочего и домашнего. Так что, хотя было уже 2 часа ночи, Линда позвонила ему. Доктор Кейдж связался с одним из самых замечательных кардиологов Атланты и попросил его оказать мне помощь. Менее чем через час приехал доктор Джефф Маршалл и несколько его коллег, так называемая «команда А».

Доктор Маршалл произвел операцию по удалению тромба, который продвигался к моему сердцу. Он спас мне жизнь. Впоследствии он объяснил, что применил новую, только недавно разработанную процедуру. Если бы этот сердечный приступ случился годом-двумя раньше, то ничего нельзя было бы сделать. Тромб убил бы меня!

## **ПОЧЕМУ ЗДОРОВЬЕ ТАК ВАЖНО СЕГОДНЯ**

Это так очевидно, что иметь здоровье важно сегодня. Тем не менее я должен это сказать, так как многие люди обращаются со своим телом так же небрежно, как это делал и я на протяжении более пятидесяти лет. Итак, вот вам памятка о том, что поставлено на карту, когда дело касается здоровья.

### **Ваше здоровье оказывает на вас воздействие в эмоциональном, интеллектуальном и духовном плане**

Можно избавиться от многого, что причиняет вред вашему здоровью. Вы можете бросить опасную работу. Можете поменять район проживания, выбрав другой, с более подходящим для вас климатом. Можете держаться подальше от человека, который всегда готов причинить вам какие-нибудь неприятности. Но вы не можете избавиться от своего тела. Вы связаны с ним на всю жизнь. Если вы выбираете то, что постоянно ранит вас или пагубно отражается на здоровье, то это будет воздействовать на каждую область вашего существа — на ваше сердце, разум и душу. Вы прекрасно знаете, как трудно быть позитивно настроенным, сосредоточенным или молиться, когда у вас болит

зуб. А более серьезные нарушения состояния здоровья могут в еще большей степени вывести вас из равновесия.

### **Здоровье часто определяет уровень вашей жизни — как качественный, так и количественный**

Мой друг Зиг Зиглар задает такой вопрос: «Если бы у вас была скаковая лошадь, которая стоит миллион долларов, вы позволили бы ей курить сигареты, пить виски и всю ночь напролет оставаться на холоде? А как насчет собаки, которая стоит тысячу долларов?» Разумеется, вы не стали бы этого делать. Породистая лошадь, о которой никто не заботится, никогда не смогла бы выиграть на скачках. Собака, на здоровье которой никто не обращает внимания, не будет ни хорошо выполнять команды, ни хорошо выглядеть. Тогда возникает главный вопрос: если вы не позволили бы себе так поступать со своими животными, то почему позволяете подобным образом обращаться со своим собственным телом?

Вы когда-нибудь были знакомы с людьми, употреблявшими чрезмерное количество спиртного, наркотиков или табачных изделий? Иногда такого рода злоупотребления приводят к ранней смерти. Такие люди старятся раньше времени и страдают от серьезных заболеваний.

### **Легче постоянно поддерживать здоровье, чем его восстанавливать**

Люди — забавные существа. Пока молоды, они расточают свое здоровье на то, чтобы разбогатеть. А потом готовы заплатить любые деньги, отдать все, что так старались приобрести, чтобы только вернуть здоровье. Я попался в ту же западню, хотя и не старался накапливать богатства. Меня увлекло другое — важность моей миссии и сильное желание добиться успеха. Это привело к тому, что я сделал ряд ошибок, которые дорого мне обошлись:

- Я был слишком самонадеян относительно своего здоровья.
- Я думал, что, если чувствую себя хорошо, значит, я здоров.
- Я слишком налегал на работу.
- Я недостаточно внимания уделял физическим упражнениям.
- Я не прислушивался к голосу любящих друзей, которые пытались предостеречь меня, указывая на мой неправильный образ жизни.

Всегда легче поддерживать здоровье, чем пытаться его восстановить. Вспомните, какие у вас бывали ощущения, когда вы пытались вернуть прежнюю физическую форму, чтобы принять участие в какой-нибудь спортивной игре, после одного лишь сезона бездействия? К сожалению, некоторые прегрешения относительно здоровья допускаются постоянно и вы не можете вернуть того, что потеряли.

Люди — забавные существа. Пока молоды, они расточают свое здоровье на то, чтобы разбогатеть. А потом готовы заплатить любые деньги, отдать все, что так старались приобрести, чтобы только вернуть здоровье.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ, ЧТОБЫ ОСОЗНАВАТЬ И ЕЖЕДНЕВНО СЛЕДОВАТЬ РУКОВОДЯЩИМ УКАЗАНИЯМ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗДОРОВЬЯ**

Когда я лежал в больнице, выздоравливая после сердечного приступа, я чувствовал себя счастливым оттого, что остался жив. Сердечно-сосудистые заболевания — причина номер один высокой смертности в Соединенных Штатах и Европе. Но пока доктор Маршалл не сказал мне, что мое сердце не пострадало, я не знал, какое мне даровано благословение. Это означало, что у меня есть потенциальные возможности полностью выздороветь.

Доктор Маршалл сказал мне, что мужчины, перенесшие сердечный приступ на раннем этапе жизни (но получившие благодаря этому хороший урок), часто живут дольше и бывают более здоровыми, чем те, которые никогда не переносили подобных приступов. Он сказал, что ключом к моему будущему здоровью будет готовность принять решение изменить прежний образ жизни и в дальнейшем придерживаться взятого курса. Если более конкретно, он попросил меня есть пищу с низким

содержанием жиров и каждый день делать физические упражнения. Конечно же, я и раньше пытался «сесть» то на одну, то на другую диету, но часто она выглядела так:

### **Завтрак**

1/2 грейпфрута

1 тонкий гренок из непросеянной пшеничной муки

1 стакан сливок

### **Ланч**

120 г вареной куриной грудки без кожи

1 чашка капусты брокколи, приготовленной на пару

1 печенье Чай без сахара

### **Обед**

2 ломтика чесночного хлеба

Большая порция пиццы с зеленым перцем

Банка кока-колы

3 небольшие шоколадки

Замороженный сырный пирог

### **Полдник**

Остальная часть пакета печенья Литровый пакет обезжиренного мороженого 1 банка молочных ирисок

И ничего больше! И вот в возрасте пятидесяти одного года я принял такое решение относительно здоровья: **я буду как следует заботиться о своем теле с помощью физических упражнений и правильного питания.**

Даже если вы знаете цену хорошему здоровью, у вас будут трудности относительно обязательств, поэтому далее я даю несколько рекомендаций, чтобы помочь вам действовать в соответствии с ними и направить внимание, куда следует.

### **Поставьте перед собой какую-нибудь стоящую цель и живите в соответствии с ней**

Ничего нет лучше заманчивой перспективы, чтобы человек захотел делать то, что правильно. Когда у вас есть что-то, ради чего стоит жить, то это не только вызовет у вас желание прожить долгую жизнь, но также поможет вам увидеть важность каждого шага на этом пути. Видение картины в целом дает нам возможность справляться с мелкими проблемами.

Трудно найти стимул что-либо делать в тот момент, когда нет надежды на будущее. Значимость цели помогает человеку принять решение измениться, а затем поддерживать дисциплину, необходимую для того, чтобы измениться. Я понял это только после перенесенного мною сердечного приступа. Один друг, который провел со мной много времени, пока я выздоравливал, и видел, как я раз за разом пропускаю десерт— явление, для меня нехарактерное, — наконец не выдержал и спросил: «Ты потерял вкус к десерту?»

«Нет, — ответил я, — но мой вкус к жизни теперь гораздо сильнее».

Трудно найти стимул что-либо делать в тот момент, когда нет надежды на будущее.

### **Делайте ту работу, которая доставляет вам удовольствие**

Одной из самых главных причин для подрывающего силы стресса в жизни многих людей является то, что они выполняют работу, которая не доставляет им никакого удовольствия. Это похоже на то, что сказала комедийная актриса Лили Томлин: «Проблема с крысиными бегами заключается в том, что даже если и выигрываешь, то все равно остаешься крысой». Я считаю, что стрессу способствуют две

основные причины. Первая: выполнение работы, которую вы не считаете важной. Если вы делаете работу, которая, по вашему мнению, ничего не дает ни вам самим, ни другим людям, то вы быстро теряете присущую вам организованность. А если вы работаете в этом состоянии в течение длительного времени, то в конце концов такая работа выматывает все силы. Чтобы оставаться здоровыми, ваша работа должна соответствовать вашим ценностям.

Другой причиной является то, что в ходе этой работы проявляются преимущественно слабые стороны личности. Никто не может преуспеть, длительное время занимаясь работой, которая не приносит удовлетворения. Например, большинству людей ненавистна даже мысль о том, чтобы выступить на публичном собрании. А как вам понравилось бы выступать перед аудиторией каждый день? Для некоторых людей это страх номер один. А для меня это — одно из величайших удовольствий. После выступления перед публикой в течение 6—7 часов на какой-нибудь конференции я не чувствую усталости. Наоборот, я чувствую себя воодушевленным! Выступление перед аудиторией заряжает меня энергией.

Один из способов определения, что вы работаете в зоне своих сильных сторон, это ощущение того, что работа дает вам энергию. Если вы находитесь на ранних этапах построения своей карьеры или начинаете какое-то новое предприятие и не очень хорошо справляетесь с чем-то, вы все-таки можете сказать, что это сильная зона, судя по тому, как реагируете на свои неудачи.

### **Определите свой темп**

Микки Мантль неоднократно говорил: «Если бы я знал, что буду жить так долго, я бы лучше позаботился о себе». Я думаю, это высказывание можно было бы применить ко многим людям, достигшим пожилого возраста. Часть заботы о себе включает умение найти и поддерживать правильный для вас темп жизни. Если вы живете более замедленным темпом, чем тот, который позволяет ваш энергетический уровень, то вы можете стать ленивыми. Если же вы все время несетесь более быстрым темпом, чем тот, на который способен ваш организм, то можете быстро истощить свои силы. Вам нужно найти свою точку равновесия.

Если бы я знал, что буду жить так долго, я бы лучше позаботился о себе. Микки Мантль

Как я уже упоминал ранее, я всегда был человеком с высоким энергетическим уровнем и считал, что нет ничего такого, чего я не мог бы сделать. Но в 1995 году, когда мне было 47 лет, я так устал от работы в двух организациях (ведение дел церкви и руководство собственной организацией), что почувствовал себя совершенно из-

мотанным. Я любил заниматься и тем и другим, но одновременная работа в двух организациях на протяжении более десяти лет в конце концов вымотала меня.

Однажды я сказал Маргарет: «Я не могу продолжать этим заниматься. Мне придется бросить или то, или другое». Маргарет уже несколько лет советовала мне сократить рабочий график, тем не менее ее очень удивило мое заявление.

«Джон, — сказала она, — впервые за те годы, что я тебя знаю, я слышу о том, что ты выдохся».

И даже сегодня, в возрасте 57 лет, у меня все еще сохранилась тенденция брать на себя слишком много и идти более быстрым темпом, чем это полезно для моего здоровья. А ведь кругом еще так много благоприятных возможностей, которые я хочу использовать, книг, которые хочу написать, и людей, которым хочу помочь. Я стараюсь постоянно соблюдать равновесие между желанием поддерживать здоровый темп жизни и мечтой реализовать все, что я могу, в течение своей жизни.

### **Определите, чего вы сами стоите**

В течение многих месяцев после нападения террористов на Всемирный торговый центр в Нью-Йорке песня «Бог, благослови Америку» пользовалась огромной популярностью, ее постоянно исполняли во время спортивных игр с мячом и прочих торжественных событий. Эта песня была написана Ирвингом Берлином, создателем многочисленных популярных, исполняемых на Бродвее хитов, таких как: «Белое Рождество», «Восточный парад», «Пустить по Ритце» и «Нет бизнеса, подобного шоу-бизнесу». Когда я жил еще в Сан-Диего, помнится, я читал интервью с Берлином, в котором у него спросили, есть ли такой вопрос, который он хотел бы услышать от кого-нибудь из слушателей. Берлин



ответил: «Есть один: что вы думаете о тех многочисленных песнях, которые вы написали и которые не стали хитами? Мой ответ был бы таким: я все равно считаю их восхитительными!»

У Берлина было здоровое чувство самооценки и уверенности в себе, он высоко ценил свою работу, независимо от того, принимают ее другие или нет. К сожалению, не каждому человеку присущи такие качества. В сущности, низкая или искаженная самооценка является причиной многих угрожающих здоровью состояний и изнуряющего поведения, начиная с употребления наркотиков и алкоголизма и кончая беспорядочным питанием и ожорством.

Психолог Джойс Бразерс говорит: «Самовосприятие человека оказывает воздействие на каждый аспект его поведения: способность учиться, возможность расти и изменяться, выбор друзей, построение карьеры. Не будет преувеличением сказать, что сильная позитивная самооценка является самой лучшей из всех возможных подготовок к успеху в жизни». Если ваша самооценка побуждает вас делать что-то такое, что оказывает негативное воздействие на ваше здоровье, взывайте о помощи.

*Сильная позитивная самооценка является самой лучшей из всех возможных подготовок к успеху в жизни. Джойс Бразерс*

### **Смейтесь**

Врач-терапевт Берни С.Сигел писал в книге «Мир, любовь и исцеление»: «Я провел исследование, и хотя мне крайне неприятно вам это говорить, но умирают все — и те, которые любят, и те, которые бегают трусцой, и вегетарианцы, и некурящие. Я говорю это для того, что те из вас, кто бегает в 5 часов утра и ест одни овощи, могут время от времени позволить себе поздно лечь спать и съесть вафельный стаканчик мороженого на ночь».

Нам не следует воспринимать жизнь и нас самих слишком серьезно. У каждого из нас есть свои отличительные черты характера, которые заставляют нас впадать в отчаяние или смеяться. Например, когда дело касается чего-то связанного с инструментами или техникой, я совершенно беспомощен. Но я не позволяю этому обстоятельству расстраивать себя. Умение смеяться над собой вслух и громко — вот вам средство, которое может смягчить любую ситуацию. Нет лучшего способа предотвратить стресс из-за того, что вы расстроились.

### **ВАШЕ ЕЖЕДНЕВНОЕ ВЛИЯНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗДОРОВЬЯ**

Для некоторых людей дисциплины, связанные со здоровьем, кажутся очень легкими. Мой друг, Билл Хибелс, похоже, прекрасно справляется с ними. Он придерживается правильного режима питания, регулярно бегает и поддерживает нормальный вес. На протяжении многих лет, до того, как у меня случился сердечный приступ, он постоянно побуждал меня начать заботиться о своем здоровье. В кругу друзей он имел обыкновение подшучивать надо мной, говоря, что в то время как он клюет, как птичка, зернышки, я уплетаю за обе щеки бифштексы и обильные десерты. И он был прав, устраивая мне нагоняй. Хотя эта проблема в основном носила наследственный характер, мой образ жизни еще больше усугублял ее.

После моего выздоровления и посещения доктора Маршалла мне предстояло принять новое для меня решение: **каждый день есть пищу с низким содержанием жиров и делать физические упражнения по крайней мере в течение 35 минут.**

Мы с Маргарет изучили все, что можно было, относительно проблем, связанных с сердцем, низкокалорийных диет и физических упражнений. И я стал образцом дисциплинированного человека. В мае 2001 года, когда я заехал с визитом к доктору Маршаллу, он поздравил меня. «Джон, — сказал он, — вы все делаете правильно. Вы уже можете не считать себя моим пациентом».

Я хотел бы никогда не слышать этих слов. Понимаете, я большой любитель поесть, и теперь, услышав эти хорошие новости от доктора Маршалла, я начал время от времени немножко хитрить с моей диетой — делать то, чего я не делал ни разу за эти два с половиной года. Спустя несколько недель мы с Маргарет и несколькими друзьями отправились развлекаться в Лондон, где я ел пищу, к которой не прикасался все это время. Я наслаждался каждым блюдом, особенно рыбой и жареной картошкой.

Суть в том, что я перестал жить согласно принятому мною решению, когда я попал в беду. Мне нужно было делать физические упражнения и следовать диете каждый день, а я начал потихоньку скатываться на прежнюю колею. Я стал игнорировать свое собственное заключение, что важен именно сегодняшний день. А если вы позволите себе пренебречь несколькими сегодня, то наступит «один прекрасный день», которого вы себе не пожелали бы!

Если вы позволите себе пренебречь несколькими сегодня, то наступит «один прекрасный день», которого вы себе не пожелали бы!

Хорошо то, что я уже не был ужасным обжорой. И теперь возвращаюсь к своему обязательству относительно поддержания ежедневной дисциплины. Плохо то, что я выполнял всего 80% из того, что делал прежде. Доктор Маршалл старался мне помочь. Он хороший врач и хороший друг и понимает, что иногда самым лучшим лекарством является щелчок по лбу. Область здоровья — все еще поле битвы, но я принял решение одержать на нем победу. Я надеюсь, что и вы присоединитесь ко мне, каждый день следуя правилам, приведенным ниже.

## **Правильное питание**

Есть такая легенда...

Одна престарелая супружеская пара погибла в автомобильной катастрофе. Они были женаты 60 лет и сохранили прекрасное здоровье благодаря настойчивому требованию жены — постоянно заниматься физическими упражнениями и придерживаться здорового режима питания. На небесах святой Петр встретил их у ворот в рай и проводил в отведенный для них особняк. Там была огромная кухня, уставленная всевозможной посудой, изящно отделанные апартаменты и джакузи.

«Великолепно, — сказал муж. — Но сколько это будет нам стоить?»

«Разумеется, нисколько, — ответил святой Петр. — Ведь вы в раю». Затем он вывел супругов наружу и показал им лужайку для игры в гольф.

«Вы можете сколько угодно играть в гольф», — сказал святой Петр.

«Невероятно! — воскликнул мужчина. — А каков вступительный взнос за лужайку?»

«В раю нет вступительных взносов. Это бесплатно», — ответил святой Петр.

Затем они посетили клуб, где был буфет, какого они никогда не видывали. Там были омары на пару, икра, первоклассные ребра, экзотическая дичь, мастерски приготовленные всевозможные виды овощей, свежеспеченный хлеб и стол с десертными блюдами, от вида которых у супружеской пары перехватило дыхание.

«Сколько нужно заплатить, чтобы поесть?» — спросил муж.

«Вы что, не понимаете? — уже раздраженно спросил святой Петр. — Это рай! Пища бесплатная. Все бесплатно!»

«Прекрасно, — кивнул мужчина. — Но где здесь столики с низкокалорийной и обезжиренной пищей?»

«Ну наконец-то! Мы переходим к самой интересной части нашей программы, — отозвался святой Петр. — Вы можете есть, сколько угодно,

и все, что угодно, и никогда не растолстеете и не заболаете».

Старик вскочил. Он швырнул на пол свою шляпу, растер ее каблуком и с радостными воплями стал носиться по комнате. Когда святому Петру и супруге старика наконец удалось его немного успокоить, он посмотрел на свою жену и сказал: «Это все твоя вина! Если бы не твои проклятые оладьи из отрубей, мы могли бы очутиться здесь десять лет назад!»

Марк Твен в свое время отмечал, что «единственный способ сохранить здоровье — это есть то, что вы не хотите есть, пить то, что вам не нравится, и делать то, что вам не хотелось бы делать». Твен выразился несколько цинично, но в его словах много правды. Если бы мы сами для себя написали правила относительно здорового питания, то, я думаю, они выглядели бы приблизительно так:

1. Если никто не делает вам замечаний относительно того, что вы это едите, значит, там нет калорий.

2. Если вы пьете диетический напиток, заедая его конфетой, то калории нейтрализуются.
3. Если вы обедаете с другом и съедаете одинаковое с ним количество пищи, то калории не будут иметь для вас никакого значения.
4. Пища, принимаемая в «оздоровительных» целях, не считается (например, шоколад, бранди и печенье с сыром).
5. Секрет того, как выглядеть более стройным(ой), состоит в том, чтобы заставлять окружающих вас людей набирать вес.

Ключом к здоровому питанию является умеренность и умение следить за тем, что вы едите каждый день. Не полагайтесь на диеты с ускоренной программой похудения. Не переживайте из-за того, что вы съели вчера, и не откладывайте начало правильного питания на завтра. Просто старайтесь есть то, что для вас полезнее всего на данный момент. Сосредоточьтесь на том, что важно сейчас.

Единственный способ сохранить здоровье — это есть то, что вы не хотите есть, пить то, что вам не нравится, и делать то, что вам не хотелось бы делать. Марк Твен

Если вы не уверены в том, что правильно питаетесь, посоветуйтесь с врачом-диетологом.

### **Выполнение физических упражнений**

Большинство моих знакомых либо любят делать физические упражнения и увлекаются этим чрезмерно, либо терпеть их не могут и полностью игнорируют. Доктор Ральф Паффенбергер-младший, исследователь-эпидемиолог и врач-терапевт, работающий в Калифорнийском университете в Беркли, провел совершенно новый вид исследований, в результате которых выявилось влияние физических упражнений на здоровье. Паффенбергер утверждает:

«Мы знаем, что поддержание хорошей физической формы является средством защиты от заболеваний сердца, гипертонии, инсульта, депрессии, а также приобретенных с возрастом диабета, ожирения, остеопороза, рака прямой кишки и, возможно, других видов онкологических заболеваний. Физические упражнения оказывают невероятно полезное воздействие на качественный уровень жизни».

Паффенбергер, который за свою жизнь 151 раз участвовал в марафонских забегах, заявляет, что физические упражнения полезны для людей любого возраста.

Одним из недостатков, связанных с выполнением физических упражнений, является то, что немедленная отдача кажется уж очень незначительной. После упражнений вы становитесь на весы. Никаких изменений. На следующий день вы опять выполняете упражнения. Никаких изменений. И так еще день, и еще. По-прежнему никаких сдвигов. И вдруг, после пятого дня упражнений, возможно, вы заметите, что сбросили 200 граммов. Если на протяжении нескольких дней не видишь никаких результатов, впасть в отчаяние легко. Но если вы будете четыре дня подряд строго придерживаться дисциплины, то на пятый вполне сможете заметить прогресс.

Ключом к успеху в этой области является постоянство. Я делаю физические упражнения минимум 5 дней в неделю, занимаясь на «беговой дорожке» по меньшей мере 35 минут в день. Это мне порекомендовал мой врач. Если у вас еще не вошло в привычку ежедневное выполнение физических упражнений, то найдите время, чтобы начать. В сущности, не имеет значения, какие именно упражнения вы делаете, главное — делать их. При необходимости посоветуйтесь с врачом. Приложите усилия, чтобы начать, и следуйте той программе упражнений, которая вам подходит.

### **Эффективное снятие стресса**

Если сотни лет тому назад причинами большинства недугов и болезней были инфекционные заболевания, то сегодня они связаны со стрессами. Как-то мне встретился список вопросов из области психического здоровья, с помощью которого можно проверить, не становится ли стресс серьезной проблемой.

Вот эти вопросы:

- Не беспокоят ли вас незначительные проблемы и огорчения больше, чем они того стоят?
- Не замечаете ли вы, что ладить с людьми вам (или им с вами) становится трудно?
- Не замечаете ли вы, что перестали получать удовольствие от тех вещей или дел, которые раньше вызывали это чувство?
- Часто ли у вас появляется чувство беспокойства?
- Вы стали бояться каких-либо ситуаций или людей, которые прежде вас не смущали?
- Вы стали подозрительны по отношению к людям, даже к вашим друзьям?
- У вас возникает чувство, что вы попали в западню?
- Вы испытываете чувство несоответствия?

Если на большинство вопросов ответом будет «да», то, возможно, стресс уже стал вашей проблемой. Каждый человек сталкивается с проблемами и время от времени испытывает напряжение. Станет это напряжение стрессом или нет — зависит от того, как вы с ним справляетесь. Ниже я привожу список того, как я справляюсь с проблемами, чтобы они не стали причинами стресса.

- Проблемы в семье: общение, безоговорочная любовь, возможность побыть всем вместе.
- Ограниченный выбор: творческое мышление, советы со стороны других людей, стойкость.
- Проблемы, связанные с продуктивностью работы моих служащих: немедленная «очная ставка» и обсуждение конкретной проблемы.
- Негативная позиция одного из лидеров моих сотрудников: отстранение от должности.

Я обнаружил, что наихудшее, что можно сделать, когда дело касается какой-либо ситуации, несущей в себе потенциальное напряжение, — это отложить прояснение всего, связанного с этим, «на потом». Если вы беретесь за решение проблем, связанных с людьми, сразу же и не даете им превратиться в нарастающий снежный ком, то тем самым в значительной степени снижаете вероятность появления стресса.

## **ПОДУМАЙТЕ О СВОЕМ ЗДОРОВЬЕ**

Преуспевающие люди стараются принимать важные решения в своей жизни как можно раньше и ежедневно придерживаются этих решений. В следующих главах этой книги я попытаюсь показать, как принятые мною решения и неукоснительное их соблюдение в совокупности оказали позитивное влияние на мою жизнь. К сожалению, я не могу сказать того же относительно решений, связанных с моим здоровьем. В этом плане я расскажу вам и о том, какое воздействие оказали на мою жизнь плохие решения.

Когда я был подростком...

Я развил в себе много пагубных привычек, касающихся питания.

После двадцати лет...

Еда стала «избавителем» от стрессов, когда я работал особенно много.

После тридцати...

Я наконец-то начал делать физические упражнения, но обычно они занимали в моей повестке дня последнее место.

После сорока...

Я понял, что мне нужно обратить внимание на свое здоровье, и решил измениться, но не смог следовать принятому решению.

После пятидесяти...

Я наконец-то принял решение определить, а затем ежедневно следовать руководству относительно моего здоровья.

Возможно, вы еще не достигли цели в одной или более областях, обсуждаемых в этой книге. Возможно, вы испытываете от этого чувство дискомфорта и хотите как-то улучшить положение дел. Пожалуйста, не отчаивайтесь. И не бросайте начатого! Я привожу ниже слова, написанные для вас и для меня, когда случаются моменты, подобные этим.

Хотя и нельзя вернуться назад и сделать «с иголочки» новый старт, Дружище, ты можешь начать сейчас, наконец, И сделать «с иголочки» новый конец.

Преуспевающие люди стараются принимать важные решения в своей жизни как можно раньше и ежедневно придерживаются этих решений.

## **ВОЗРАСТ НИЧЕГО НЕ ЗНАЧИТ**

Всякий раз, когда я чувствовал, что могу поддаться унынию из-за того, что поздно начал заботиться о своем здоровье, я вспоминал кого-нибудь, кто никогда не позволял возрасту взять верх над желанием изучить, а затем ежедневно следовать указаниям относительно здоровья. Вы только взгляните на ряд подвигов одного человека, на его достижения во второй половине жизни.

- В возрасте 41 года совершил заплыв в наручниках от острова Алькатрас до Рыбачьей пристани в Сан-Франциско.
- В возрасте 45 лет делал 1000 отжиманий и 1000 подтягиваний за 1 час 22 минуты.
- В возрасте 61 года совершил заплыв под водой (с аквалангом) в наручниках, кандалах и лодкой весом в одну тонну позади.
- В возрасте 70 лет тащил 70 лодок с семьюдесятью пассажирами целых полторы мили, будучи в наручниках и кандалах.

Человеку, о котором я пишу, 88 лет, он является экспертом в области физической культуры. Его программу упражнений показывали по телевидению.

Лаленн — человек, принявший решение добиться идеального здоровья, когда ему было всего 15 лет. Тогда он прослушал лекцию о здоровом питании и пользе физических упражнений. Он изменил свои привычки, связанные с питанием, и начал работать над своим телом, используя гантели. «Я сделал из себя атлета, — говорит Ла-ленн. — Я был "кожа да кости", неуклюжим мальчишкой, который затем стал капитаном школьной футбольной команды».

Лаленн хотел стать врачом, но затем решил сосредоточить внимание на профилактике болезней (он окончил колледж по специальности хиромантия). Впоследствии он открыл гимнастический зал. Лаленн вспоминает: «Со стороны докторов я слышал много критики — они считали, что тренировки с тяжестями опасны, и называли меня шарлатаном. Я всегда говорил, что если бы эксперты по здоровью не вынуждали меня бороться с ними столько лет, я не был бы таким высоким и стройным, а был бы маленьким и толстым. И теперь все медицинское сообщество на моей стороне».

Это было в Окланде, штат Калифорния, в 1936 году, когда ему было всего 21 год. Лаленн продолжал разрабатывать всевозможные спортивные снаряды, которые сегодня используются в гимнастических залах. Он начал заниматься бодибилдингом. Но главной его целью всегда было оказание помощи людям. Даже сейчас, когда он приближается к своему 90-летию, он разъезжает по Соединенным Штатам и по всему миру, читая лекции о здоровье и физическом совершенстве. И, само собой разумеется, он по-прежнему ежедневно заботится о своем здоровье. Он ежедневно тренируется по два часа в день. Но он называет себя «крепким орешком» и не рекомендует такого рода программу каждому. Он говорит: «Для обычного человека не требуется больше 20—30 минут три-четыре раза в неделю, но нужно тренироваться энергично. Начинать же следует постепенно, и если вы собираетесь тренироваться в полную силу, то сначала посетите специалиста по лечебной физкультуре».

Лаленн считает, что любой человек в любом возрасте и в любом физическом состоянии может стать более здоровым. Его совет прост:

«Если у вас избыточный вес, приведите его в норму. Перестаньте есть больше, чем необходимо. А главное — физические упражнения! Я не спрашиваю, что с вами не так, вы ведь можете хоть что-нибудь делать, верно? Может, и есть 10 упражнений, которых вы не можете делать, но зато есть 100, которые вы делать можете».

Лаленн по-прежнему остается физически сильным. Он говорит, что есть еще один «подвиг», который он хотел бы совершить: доплыть под водой от острова Каталина до Лос-Анджелеса, а это 26 миль. «Я никогда не думаю о возрасте, — говорит он. — Я думаю только о сегодняшнем дне — не о завтрашнем. Я думаю о данном моменте и о том, что собираюсь делать сейчас». Этому совету следовало бы последовать каждому из нас.

## **УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ЗДОРОВЬЯ.**

### **ОПРЕДЕЛИТЕ И ЕЖЕДНЕВНО СЛЕДУЙТЕ УКАЗАНИЯМ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗДОРОВЬЯ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно здоровья**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно здоровья? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Я уже принял(а) решение определить и ежедневно следовать указаниям относительно здоровья ?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваше ежедневное решение относительно здоровья**

Основываясь на решении, принятом вами относительно вашего здоровья, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день для того, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Корректировка вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполняйте следующие упражнения:

1. Найдите немного времени, чтобы составить список всех дел (и людей), ради которых вы должны жить. Затем запишите все блага, которые вы получите от долгой жизни при хорошем здоровье.
2. Оцените вашу ситуацию относительно работы. Вы выполняете работу, которую любите? Вы наилучшим образом используете природные способности, навыки и интересы в создании своей карьеры? Согласуется ли ваша работа с вашей жизненной целью? Чем старше вы становитесь, тем выше должна быть степень этой согласованности. Если вам за сорок и вы все еще ждете, чтобы «попасть в свою колею», или все еще пытаетесь выяснить, чего же вы хотите, то вам необходимо произвести некоторые изменения.
3. Чтобы укрепить здоровье, сделайте основные шаги, следуя десяти направляющим указаниям, которые предлагает главный хирург Соединенных Штатов доктор Ричард Кармона:
  1. Не курите.
  2. Придерживайтесь сбалансированного питания.
  3. Делайте физические упражнения.
  4. Если употребляете спиртное, то употребляйте его в умеренном количестве и никогда-никогда не садитесь за руль после того, как приняли спиртное.
  5. Не откладывайте «на потом» медицинское обследование и флюорографию.
  6. Не злоупотребляйте лекарствами.
  7. Пользуйтесь предохранительными приспособлениями (ремнями безопасности в автомобилях,

защитными очками, шлемами со специальной прокладкой и т. д.).

8. Рассказывайте о своем самочувствии.

9. Будьте в курсе ваших семейных наследственных болезней.

10. Побольше отдыхайте.

4. Обсудите с врачом состояние вашего здоровья и уровень физической подготовки. Попросите врача разработать для вас план здорового образа жизни. Примечание: по сравнению с женщинами мужчины реже посещают врача, реже проходят профилактические осмотры и не всегда обращаются к врачу при появлении тех или иных симптомов болезни. Поэтому мужчинам нужно быть особенно прилежными и не пренебрегать этим пунктом.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **6**

### **Сегодняшняя СЕМЬЯ дает мне стабильность**

Какую роль играет семья? Какое влияние она оказывает на жизнь человека? Такой вопрос задал себе Ричард Л. Дагдейл в 1874 году. Как член исполнительного комитета Тюремной ассоциации Нью-Йорка, он должен был инспектировать тринадцать окружных тюрем штата. Прибыв в один из округов, он был очень удивлен, обнаружив, что в одной и той же тюрьме сидят шесть родственников. Они содержались там по разным обвинениям, включая ночную кражу со взломом, попытку к изнасилованию и покушение на убийство. Выяснилось, что заключенная в тюрьму семья проживала в этом районе с момента основания штата и пользовалась дурной славой вследствие своего преступного поведения.

Это очень заинтересовало Дагдейла и он решил узнать историю этой семьи, а затем опубликовать собранный материал, используя для описания семьи вымышленную фамилию Джюкс. Расследование увело его на полтора столетия назад и привело к человеку по имени Макс, родившемуся между 1720 и 1740 годами. У него было шесть дочерей и два сына. Некоторые из этих детей были внебрачными. Макс был запойным пьяницей, который никогда нигде не работал.

Дагдейл насчитал в этом роду около 1200 человек, но смог изучить только 709. В 1877 году он опубликовал собранный материал в виде книги «Джюксы: исследование причин преступлений, нищеты, болезней и дурной наследственности». Его исследования показали, что эти люди были законченными образцами преступности, распутства и нищеты, которые не укладывались в средние статистические показатели:

- 180 человек были нищими (25%);
- 140— преступниками (20%);
- 60— ворами (8,5%);
- 50 — уличными проститутками (7%).

Семейная репутация была настолько неприглядной, что их фамилия со временем стала именем нарицательным, синонимом срама и позора. Владелец фабрики того округа держал в своем кабинете список имен членов семейки Джюксов, чтобы быть уверенным, что ни один из них не попадет к нему на работу по найму.

Дагдейл и многие последующие исследователи хотели выявить и доказать роль наследственности, которая сказывалась на поведении членов семейства Джюксов. Сегодня ученые приходят к общему мнению, что нет такого «преступного» гена, которым можно было бы объяснить поведение человека.

Но ясно одно: пребывание в семье Джюксов оказало негативное, пагубное влияние на жизнь многих людей.

## **СЕМЬЯ ДРУГОГО ТИПА**

А были ли в семействе Джюксов люди, которым удалось избежать разрушительного замкнутого круга, типичными представителями которого являлись самые худшие ее члены? Разумеется. Но плохой пример увидеть легче, особенно если он многократно повторяется.

А теперь давайте посмотрим на другую семью, проживавшую в том же регионе и в то же самое время, и вы увидите семью совсем другого типа.

Это семейство Джонатана Эдвардса, теолога, пастора и президента Принстонского университета, родившегося в 1703 году. Эдварде был человеком, преданным своей семье. У них с женой Сарой было одиннадцать детей — три сына и восемь дочерей. Их брак длился 31 год, пока Джонатан не умер от лихорадки.

В 1900 году А. И. Уиншип исследовал 1400 потомков Джонатана и Сары Эдварде. Среди них Уиншип обнаружил:

- 13 президентов колледжей;
- 65 профессоров;
- 100 юристов, один из которых был деканом юридического факультета;
- 30 судей;
- 66 врачей, один из которых был деканом медицинского факультета;
- 80 чиновников, находящихся на государственной службе (из них — 3 сенатора США, 3 мэра больших городов, 3 губернатора, инспектор министерства финансов США и вице-президент США).

Трудно представить большой контраст. А теперь зададим такой вопрос: но все ли потомки Эдвардсов были преуспевающими людьми? Разумеется, нет. Но этот пример ясно показывает, что достойная семья является величайшим благом в жизни человека.

## **ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ СЕМЬЯ ИМЕЕТ ТАКОЕ БОЛЬШОЕ ЗНАЧЕНИЕ**

Возможно, вы думаете: все это мило и хорошо, но моя семья не похожа на Эдвардсов. Где и что я упустил? Давайте посмотрим правде в глаза. Некоторые люди не строят семью — они ее разрушают. Великий американский романист Марк Твен говорил, что потратил огромную сумму денег на то, чтобы проследить развитие своего рода, а потом потратил вдвое больше, стараясь сохранить тайну своей родословной! Что-то подобное произошло с одной семьей, члены которой хотели, чтобы их родословная стала известна миру, и с этой целью наняли профессионального биографа. Однако они очень беспокоились, как бы документ не вынес на свет Божий их семейного вырожденка. Дядя Джордж был казнен на электрическом стуле за убийство. «Нет проблем, — сказал биограф. — Я напишу, что дядя Джордж, находясь в одном важном правительственном учреждении, сел на стул, к которому был подключен электрический ток, и смерть последовала в результате болевого шока».

Вы не можете изменить свою родословную или происхождение. Вы не можете проконтролировать то, что делали ваши родители или прародители, или исправить то, как они обращались с вами. И хотя вы ничего не можете поделать со своими предками, зато можете оказать огромное влияние на своих потомков. Определите, как вы будете обращаться со своей семьей. Вы — тот человек, который принимает решение оставаться рядом и хорошо выполнять взятые на себя обязательства или оставить семью, когда случится беда, как это часто бывает. Вам решать, сколько времени проводить с родными, которые способствуют «возведению вашего здания», в отличие от тех, кто его разрушает. Даже в самых разрушительных семьях есть хорошие люди, твердо стоящие на ногах. Так было и в семействе Джюксов. Вам решать, как обращаться с другими.

И хотя вы ничего не можете поделать со своими предками, зато можете оказать огромное влияние на своих потомков.

Ваш подход к семейной жизни оказывает глубокое воздействие на то, как вы живете (и на наследие,



которое оставляете своим потомкам). Если вы готовы поработать над этим, — а я знаю, что для людей, у которых особенно трудные семьи, это может быть невероятно большой работой, — то ваша семья станет источником стабильности и силы. Здоровая, способная оказывать поддержку всем ее членам семья подобна...

### **Безопасным небесам во время бури**

В наше время людям приходится постоянно испытывать основательное давление со всех сторон. Работа требует большой ответственности. В школах часто наблюдается недружелюбная атмосфера. Темпом жизни невозможно управлять. В больших городах даже поездка на автомобиле из одного места в другое может вызвать стрессовое состояние. Где же человеку найти спокойное и надежное укрытие в такой обстановке? Если не дома, то, вероятно, нигде.

Один репортер спросил однажды президента Теодора Рузвельта, с кем он проводит время с наибольшим удовольствием? Президент ответил, что с гораздо большим удовольствием проводил бы время с семьей, чем с любой мировой знаменитостью. Для него — и для его семьи — дом был чем-то вроде безопасных небес среди разбушевавшейся грозы.

### **Фотоальбом с памятными снимками**

...Новобрачные возвратились из свадебного путешествия и начали жить в своем доме. В первое утро совместного пребывания в их новом доме жена решила приготовить мужу завтрак, чтобы показать, как она к нему внимательна. Она приготовила яичницу из нескольких яиц, поджарила гренки и налила большую чашку кофе. В своей жизни она мало занималась стряпней и надеялась, что ему понравится ее рвение. Но, едва отведав приготовленное, муж сказал: «Не совсем так, как готовила мамочка».

Жена постаралась принять его замечание как можно спокойнее, а поскольку она хотела, чтобы их совместная жизнь началась на позитивной ноте, она решила на следующее утро попробовать еще раз. Встав пораньше, она приготовила еду и поставила перед мужем. И снова услышала то же замечание: «Не совсем так, как готовила мамочка».

Еще два раза молодая супруга готовила мужу завтрак и оба раза получала тот же упрек. Наконец ей это надоело. Придя на кухню в очередной раз, она жарила яичницу до тех пор, пока та не стала твердой, как резиновая подошва. Бекон держала на огне, пока он не превратился в горсть углей. Гренки держала в тостере до тех пор, пока он не почернел, а кофе довела до кондиции вязкой грязи.

Когда муж подошел к столу, она поставила перед ним завтрак и стала ждать его реакции. Муж потянул носом, приняв к кофе, бросил взгляд на тарелку и сказал: «Ого! Как раз так, как готовила мамочка!»

Люди, у которых было довольно трудное детство, с любовью хранят воспоминания об отчем доме и семье. Вспомните свое детство. Какие у вас самые милые сердцу воспоминания? Какие положительные образы все еще вызывают у вас улыбку? Если у вас есть дети, то что, по-вашему, будут вспоминать они? Вы можете спросить у них. Чем более позитивную и теплую обстановку вы стремитесь создать в доме, тем более приятные воспоминания они сохранят, чтобы заложить фундамент для создания собственной семьи.

### **Формирование характера**

В годы формирования личности характер человека складывается (более чем какой-либо другой отдельно взятый фактор) во время жизни в семье. Перри Ф. Вебб говорит: «Дом — это увеличительное стекло, через которое мы бросаем первый взгляд на брак и гражданский долг. Это клиника, где с помощью общения и традиционно установившихся позиций формируются впечатления, построенные на уважении к трезвости и умеренности, это школа, где дают уроки правды или лжи, честности или бесчестья, это сплав, в конечном счете определяющий структуру общества».

Ваша семейная жизнь не только помогает формировать характер ребенка, живущего в доме, — она продолжает также создавать ваш характер как взрослого человека. Ваш характер — это нечто большее, чем ежедневная возможность выбора, который вы делаете, и набор привычек, которые вы приобретаете. Так как семья является первичным окружением, она оказывает влияние на ваш выбор

и привычки. Сильные, здоровые семьи побуждают своих отпрысков делать конструктивный выбор, развивать позитивное мышление и платить сегодня за завтрашний успех.

### **Познать себя**

Чтобы расти как личность, нужно познать себя. Нужно узнать свои слабые и сильные стороны. Нужно быть самим собой, видеть себя в реальном свете и знать, в чем вы должны измениться. Где же лучше всего можно развить эту способность? Дома. Если вы сможете создать безопасную обстановку дома, где можно спокойно сказать правду о себе и о других, то ваш дом станет надежной средой обучения.

Именно такого типа дом наполнен безусловной любовью. Он позволяет членам семьи открыто признавать свои ошибки и недостатки. Это надежное место, где можно найти утешение и поддержку, когда случаются неудачи. Дом создает такую обстановку, где внимательно слушают, обстановку, которая наполнена пониманием и сочувствием. Я имел счастье расти в доме такого типа. Я был достаточно дисциплинированным, но когда я делал что-нибудь неправильно, мои родители все равно выражали мне свою любовь. Это давало мне чувство надежно защищенного человека, которому была предоставлена возможность постепенно и всесторонне познавать себя.

### **Хорошие взаимоотношения в семье — это сундук с сокровищами**

Психолог из Гарварда Сэмюел Осхерсон занимался изучением взаимоотношений в семьях, с которыми он сталкивался в своей практике, кроме того, он в течение двадцати лет проводил дополнительные исследования с участием 370 выпускников Гарвардского университета. И вот его заключение: если вы не придете к согласию во взаимоотношениях с родственниками, особенно с родителями, то со временем можете обнаружить, что повторяете их модель отношений. И можете стать в точности такими же родителями, какими поклялись никогда не быть.

Нет сомнений, что взаимоотношения, которые у вас установились с вашей супругой(ом) и вашими детьми, являются самыми важными в вашей жизни. Ближайшие к вам люди формируют вас, а вы формируете их. И это более чем достаточная причина, чтобы их ценить.

Если вы не придете к согласию во взаимоотношениях с родственниками, особенно с родителями, то со временем можете обнаружить, что повторяете их модель отношений.

Когда Мать Тереза получила Нобелевскую премию мира, у нее спросили: «А что мы можем сделать, чтобы содействовать миру во всем мире?» Она ответила: «Идите домой и любите свою семью». Если вы хотите оказать позитивное влияние — неважно, насколько оно далеко пойдет, — начинайте со своего дома. Обращайтесь с членами своей семьи как с бесценным сокровищем.

Много лет тому назад я откуда-то вырезал цитату Ника Стиннета, который так подытожил важность семьи: «Когда у вас здоровая семейная жизнь, вы как бы получаете сообщение, что вас любят, о вас заботятся, вы важны. Позитивное влияние любви, нежности и уважения дает вам силы более успешно преодолевать жизненные трудности». Иными словами, семья дает вам стабильность.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНО ОБЩАТЬСЯ И ПРОЯВЛЯТЬ ЗАБОТУ О СВОЕЙ СЕМЬЕ**

В 1986 году, когда мне было 39 лет, я начал замечать одну ужасную тенденцию. Браки некоторых моих коллег, приятелей по колледжу и друзей разваливались и заканчивались разводами. Это очень обеспокоило меня, потому что разрушались даже те браки, которые мы с Маргарет считали очень надежными. Я не думал, что и наши отношения находятся в опасности, но заметил любопытную вещь: незадолго до того, как начинали разваливаться эти браки, некоторые супружеские пары даже не допускали мысли, что нечто подобное может когда-нибудь с ними случиться.

Все это происходило приблизительно в то время, когда пошатнулась моя карьера. Я все еще хотел стать преуспевающим человеком, но не хотел в процессе построения карьеры потерять свою семью. Это побудило меня принять одно из ключевых решений, и я заново переписал мое определение успеха. С этого момента успех стал означать любовь и уважение самых близких мне людей.

Принятое тогда решение поставило мою жену Маргарет и моих детей Элизабет и Джозла в центр моего определения успеха. Успех был бы невозможен, если бы я чего-то достиг в жизни, но не смог,

скажем, взять с собой в путешествие семью. Похвалы чужих людей никогда не заменили бы мне одобрения со стороны моей семьи. Уважение других имеет небольшое значение, если не заслуживаешь уважения близких. И я выделил заботу о семье и общение с ней как один из своих жизненно важных приоритетов.

Я не знаю, как у вас обстоят дела с вашей семьей, — у всех взаимоотношения складываются по-разному. Может быть, у вас прекрасная семейная жизнь. Или, наоборот, вы сделали несколько серьезных ошибок, которые, боитесь, никогда не сумеете исправить. Может, у вас нет детей, поэтому все, что вам нужно сделать, это расширить свою семью. Но я должен сказать вам следующее: независимо от вашей конкретной ситуации вы можете только выиграть благодаря стабильности, которая приходит от ежедневного общения и проявления заботы о своей семье. Вот с чего можно начать.

### **Определите свои приоритеты**

Хорошим советом может служить русская пословица:

«Перед тем как идти на войну, помолись один раз. Перед тем как выйти в море, помолись два раза. Перед тем как жениться, помолись три раза».

Иными словами, всякий раз, когда вы собираетесь взяться за какое-нибудь большое и рискованное дело, сначала рассмотрите его и обдумайте со всей серьезностью.

Мне нелегко дался этот урок. В 1969 году я в течение одного месяца окончил колледж, женился на Маргарет и приступил к своей первой в жизни работе. Как только мы вернулись из свадебного путешествия, мы сразу же переехали в другой город, и я начал работать. Я был тогда младшим пастором в маленькой деревенской церквушке и решительно настроился на то, чтобы добиться в жизни успеха. Я со всем рвением взялся за работу, отдавая ей все, чем располагал. Когда я говорю «все», я имею в виду «абсолютно все». Весь день я работал в церкви, а по вечерам встречался с людьми из общины. У меня была шестидневная рабочая неделя, но я посвящал работе и седьмой день недели. Между тем Маргарет работала на двух работах, чтобы поддержать нашу семью в финансовом отношении, поскольку моя зарплата была очень маленькой. Проблема была в том, что я пренебрегал своей женой и нашим браком.

Мы с Маргарет знаем друг друга со школьной поры, а потом еще шесть лет встречались, прежде чем пожениться, поэтому у нас много общих тем для разговора, особенно если учесть, что мы были тогда молодой супружеской парой. Оглядываясь назад, я понимаю, что именно наши общие воспоминания помогли нам выстоять в те трудные времена, когда я всецело посвятил себя своей карьере. Но брак не может выжить, опираясь только на приятные воспоминания, связанные с прошлым. Его необходимо постоянно чем-то подпитывать, иначе он в конце концов «умрет с голоду».

Брак не может выжить, опираясь только на приятные воспоминания, связанные с прошлым.

А ведь многие люди позволяют своим семьям «умирать с голоду». Согласно выводам психолога Рональда Л. Клингера, в наше время родители тратят на 40% меньше времени на своих детей, чем родители предыдущих поколений. Сейчас семьи разваливаются с чудовищной быстротой. В течение пяти лет совместной жизни 20% всех первых браков кончаются разводами. В течение десяти лет это число возрастает до 33%. Более чем четвертая часть всех семей в Соединенных Штатах (в 2000 году — 28%) формируются родителями-одиночками. Почти 3/4 детей, воспитывающихся родителями-одиночками, до одиннадцатилетнего возраста растут в нищете. Каждый год от 20 до 30 миллиардов долларов из денег налогоплательщиков идет на поддержку детей, чьи родители лишены родительских прав и не поддерживают своих детей в финансовом отношении.

Создание прочной семьи не происходит само собой. Вам нужно для этого потрудиться. После того как я получил сигнал о том, что пренебрегаю Маргарет, я тут же изменил свой подход к карьере.

Я стал «выкраивать» время для жены. Я стал оберегать свой выходной день от чужого посягательства. Кроме того, мы выделяли деньги из нашего бюджета на то, чтобы время от времени вместе проводить вечер где-нибудь вне дома. Я все еще стремился к успеху, но не ценой пренебрежения семьей! Я и сейчас все еще работаю над тем, чтобы семья стала моим главным приоритетом. Каждый, кто пренебрегает своей семьей или покидает ее ради славы, статуса или финансовой выгоды, в действительности не добивается успеха.

## **Выработайте свою философию**

Как только вы твердо решили, что семья станет главным приоритетом, вам нужно определить, какие принципы будут поддерживаться в вашей семье. Они должны опираться на ваши ценности. В первые десять лет нашей супружеской жизни мы с Маргарет приняли решение относительно нашей личной семейной философии. Во-первых, мы постараемся прожить всю жизнь вместе. Затем, когда у нас появились дети, мы работали над тем, чтобы наш брак стал фундаментом для их воспитания. Основным относительно семьи было для нас развитие и поддержка следующего:

- **Обязательства перед Богом.** Вера первой вошла в нашу жизнь. Если мы будем пренебрегать ею или идти на компромиссы с ней, то ничто другое не будет иметь ценности.
- **Постоянный рост.** Развитие нашего личного потенциала и оказание помощи детям в том же направлении является одной из величайших ценностей. Когда наша жизнь подойдет к концу, нам захочется оглянуться назад, зная, что мы прожили полноценную жизнь.
- **Совместный опыт.** Наиболее тесная связь между людьми устанавливается в результате их совместного опыта, как хорошего, так и плохого. Мы стараемся, чтобы в нашей жизни как можно больше было позитивного, и вместе переживаем негативное.
- **Доверие** — к Богу, к себе и другим. Ваша вера определяет, как вы проживете свою жизнь, а также воздействует на результат всего, что вы делаете.
- **Вклады в жизнь.** Людям следует стараться сделать этот мир лучше. Мы хотим улучшить жизнь не только членов своей семьи, но и других людей, с которыми соприкасаемся.

Как я уже сказал, таков наш список. Я не предлагаю вам перенимать нашу философию относительно семьи. Я знаю, что вы захотите создать свою собственную. Вот мой совет: пусть она будет простой. Если вы составите список, к примеру, из семнадцати наименований, по которым хотите жить, то попросту не сможете сделать этого. Вы не сможете даже запомнить его! Пусть этот список будет как можно короче.

## **Разработайте свою стратегию решения проблем**

Я думаю, очень многие люди, вступая в брак, ожидают, что все будет легко и просто. Возможно, они посмотрелись красивых фильмов со счастливым концом. Но брак — дело нешуточное. Семья — дело нешуточное. Жизнь — дело нешуточное. Будьте готовы к тому, что будут проблемы, оставайтесь верны взятым на себя обязательствам и выработайте стратегию, которая поможет вам пережить трудные периоды.

Одни люди устраивают семейные собрания, чтобы обсудить возникшие проблемы, другие создают системы или правила. Мои друзья Кевин и Марсия Майерс спустя несколько лет после того, как поженились, разработали систему правил «справедливой борьбы». Кевин очень общительный, энергичный и многословный человек, в то время как Марсия более спокойная и сдержанная натура. На раннем этапе их брака Кевин имел обыкновение буквально сокрушать жену своим словоизвержением. И начинался горячий спор. Наконец супруги пришли к выводу, что необходимо выработать ряд правил, которым они должны следовать всякий раз при возникновении разногласий. Одно правило было таким: вместо того чтобы придираться друг к другу, они назначали время для обсуждения той или иной проблемы. Другим правилом было такое: Марсия всегда должна высказываться первой. Они женаты уже более двадцати лет — их система сыграла свою позитивную роль.

Подумайте над тем, как вы могли бы улучшить свою стратегию относительно решения возникающих проблем. Поговорите об этом с членами вашей семьи (только не во время конфликта). Используйте любую стратегию для решения проблем, которая только подходит лично вам. Убедитесь, что она благоприятствует вам и стимулирует три вещи: лучшее понимание; позитивное изменение; более крепкие взаимоотношения.

## **ОПРЕДЕЛИТЕ ПРИОРИТЕТЫ ОТНОСИТЕЛЬНО СЕМЬИ**

Желание определить свою семью приоритетом — это одно, и совсем другое — придерживаться этого. Я заметил, что часто легче получить одобрение от совершенно незнакомых людей и коллег, чем заслужить уважение тех, кто знает вас лучше всех. Поэтому я каждый день усиленно работаю над тем, чтобы заслужить любовь и уважение самых близких для меня людей.

Много лет тому назад каким-нибудь волнующим событием или интересной новостью я делился с коллегами по работе и друзьями. А к тому времени, когда приходил домой, у меня уже почти не оставалось энтузиазма, чтобы поделиться новостью с Маргарет. Я намеренно начал хранить это в себе до тех пор, пока не расскажу все Маргарет. Таким образом, она никогда не оставалась обойденной моим вниманием. Я заметил, что наилучший способ ставить мою семью на первое место — это уделить им немного моей энергии и внимания.

Если вы горите желанием укрепить свою семейную жизнь, сделать ее источником стабильности, попробуйте применять следующее:

### **Ставьте семью на первое место в своей повестке дня**

Я понял, что работа будет «пожирать» все мое время без остатка, если я это допущу. До того как я принял решение сделать семью одним из главных моих приоритетов, я не уделял ей того времени, которое следовало бы. Я считал, что так обстоят дела у большинства людей, которые получают удовольствие от своей работы. У некоторых людей есть хобби, какие-то интересные занятия, которые занимают все их свободное время. Если вы не определите границ своим делам, то ваша семья всегда будет чувствовать себя заброшенной. Даже сегодня, если я перестану следить за расстановкой своих приоритетов, я позволяю работе полностью занять мой график.

Я борюсь с этой тенденцией, помещая семью на первое место в своей повестке дня. Я выкраиваю несколько недель для семейного отпуска. Я подчеркиваю это, потому что в первые несколько лет нашей супружеской жизни мы принимали решение, где провести отпуск, с учетом того, чтобы я мог встречаться с людьми и посещать места, которые принесли бы пользу моей работе. Я включаю в свою повестку дня время для нас с Маргарет не только для того, чтобы посмотреть какой-нибудь фильм или шоу, но просто чтобы побыть вместе. Часть своего времени я посвящаю внукам. А когда наши дети были еще маленькими, я выкраивал немного времени, чтобы поиграть с ними в мяч, устроить домашний концерт и пр.

Кто-то сказал, что, проводя время с семьей, нельзя думать, что вы тратите его впустую, а следовало бы заниматься работой; и нельзя думать, что вы должны быть с семьей, когда находитесь на работе. Это прекрасная мысль. Если вы и ваша семья все обсудите и придете к соглашению относительно того, сколько времени вам следует проводить вместе, и будете на это время откладывать остальные дела, то сможете быстро усвоить эту мыслительную установку.

Создавайте и поддерживайте семейные традиции Я хочу, чтобы вы попробовали провести эксперимент. Возьмите лист бумаги и составьте список подарков, которые получили на Рождество и дни рождения, начиная с детского возраста и до того, когда покинули родительский дом. Уделите этому столько времени, сколько потребуется.

Сколько подарков вы в состоянии вспомнить? Возможно, таких, о которых стоило бы помнить, совсем немного, но большинству людей очень трудно вспомнить большую часть подарков. А теперь попробуйте проделать следующее: перечислите все каникулы, которые вы провели со своей семьей в течение тех же лет. Уделите этому столько времени, сколько сочтете необходимым.

Я готов биться об заклад, что вы вспомните больше каникул, чем подарков, которые получили. Почему? Потому что то, что доставляет семье радость (в данном случае это совместно проведенное время), не имеет ничего общего с получением вещей. Вот почему я рекомендую создавать и поддерживать свои семейные традиции.

Традиции формируют общую, разделяемую всеми историю и сильное чувство единства. Разве вы не помните, как ваша семья праздновала Рождество, когда вы были еще ребенком? И разве, создав свою семью, вы не считали, что именно ваши традиции правильные, а не традиции вашей супруги, которая захотела внести в вашу семью что-то свое? Традиции, которые вы поддерживаете, помогают определить, кем были вы и чем была для вас ваша семья.

Подумайте над тем, как вы хотели бы проводить отпуск, отмечать жизненные вехи, праздновать

семейные торжества. Начните с закладывания фундамента традиций, основанных на ваших ценностях. Добавьте другие, которые доставляли вам удовольствие еще со времен детства. Если вы женаты (замужем), включите также и те, которые подскажет ваша супруга (супруг). Включите сюда, если хотите, элементы, связанные с культурными традициями своей страны. Некоторые постройте на интересах ваших детей. Придайте этим традициям особое значение и сделайте их своими собственными.

### **Найдите возможность вместе проводить время**

Был такой период, когда модным выражением было «качественное время». Но суть в том, что качество времени не может заменить его количества. Как говорит психиатр Арманд Ничоли, «время подобно кислороду: чтобы человек мог жить, нужен лишь минимальный его объем. А чтобы создать взаимоотношения на основе теплоты и заботы, требуется как достаточное его количество, так и определенный уровень качества».

*Время подобно кислороду: чтобы человек мог жить, нужен лишь минимальный его объем. А чтобы создать взаимоотношения на основе теплоты и заботы, требуется как достаточное его количество, так и определенный уровень качества. Арманд Ничоли*

Семьям, где работают и отец, и мать, и особенно, где воспитанием детей занимается только кто-то один из родителей, приходится изыскивать способы, чтобы вместе проводить время.

На протяжении почти шести лет, пока мои дети были подростками, я не играл в гольф, чтобы больше времени проводить с ними. Мы с женой всегда находили время, чтобы побыть всем вместе, особенно в таких случаях, как...

- **Знаменательные события.** Мы сделали важными событиями дни рождения, спортивные соревнования, домашние концерты и т. д.
- **Важные случаи.** Те случаи, когда кто-то из членов семьи попал в кризисную ситуацию и нуждается в помощи.
- **Время для развлечений.** Мы обнаружили, что каждый в большей степени расслабляется и бывает откровенен во время развлечений.
- **Время «один на один».** Ничто в большей степени не дает человеку понять, что вы искренне о нем заботитесь, чем ваше безраздельное внимание.

Составьте свой список способов, как найти время, чтобы побыть с семьей.

### **В первую очередь сохраняйте здоровым свой брак**

Прочным фундаментом любой семьи являются позитивные отношения супружеской пары. Это создает фон дружественной атмосферы в семье и является моделью взаимоотношений для ваших детей. Вот почему бывший президент «Notre Dame» Теодор Хезберг утверждал: «Самое важное, что может сделать отец для своих детей, — это любить их мать».

Нет такого брака, который было бы легко сохранить. Кто-то сказал, что удачный брак — это такой брак, который, преодолевая один кризис за другим, становится лишь крепче и ответственнее. Именно на этом и держится брак — на ответственности, на обязательствах. Ответственность помогает вам преодолевать трудности. Брак тех супружеских пар, которые используют в качестве барометра для измерения его прочности только свои чувства, обречен на развал. Если вы намерены оставаться в браке только до тех пор, пока испытываете чувство любви, то можете сразу же бросить эту затею. Как и все остальное, за что стоит бороться, брак требует ежедневной работы и выполнения взятых на каждого обязательств.

*Самое важное, что может сделать отец для своих детей, — это любить их мать. Теодор Хезберг*

## **Выражайте друг другу одобрение**

Психолог Уильям Джеймс сказал: «Каждый человек — от колыбели до могилы — испытывает глубокую и сильную потребность в одобрении». Если люди не получают заверений в том, что они важны, и одобрений за свои дела дома, то вполне вероятно, что они не получают этого нигде, потому что, в общем-то, окружающий нас внешний мир не слишком щедр на такие вещи. Одним из самых позитивных побуждений по отношению к вашей второй «половине» и вашим детям является искреннее стремление понять их и любить просто за то, что они самые близкие вам люди, а не за их дела.

## **Устраняйте конфликт как можно быстрее**

Я уже упоминал, насколько важно разработать определенную стратегию для разрешения конфликтов, но это такой важный момент, что я хочу напомнить о нем еще раз. В каждой семье возникают конфликты, но не все семьи решают их позитивно. Реакция членов семьи на проблемы будет либо укреплять их связь, либо разрушать ее. Делайте это быстро и эффективно, и вы окажете целительное действие. Но стоит лишь проигнорировать конфликт, и вы можете обнаружить, что у вас происходит то же самое, о чем сказал новеллист Ф. Скотт Фицджеральд: «Семейные ссоры оставляют горечь. Они не подчиняются каким-либо правилам. Они не похожи на боль или раны, они скорее напоминают незаживающие порезы на коже. Так быть не должно».

## **ПОДУМАЙТЕ О СЕМЬЕ**

Раздумывая над моим решением, касающимся семьи, и оглядываясь назад, я испытываю огромное чувство благодарности к Маргарет и моим детям. И понимаю, что...

На протяжении 18 лет моя семья и я сам лишь выигрывали в результате принятого мною решения жить, по-новому определяя понятие успеха. И я не представляю, на что была бы похожа моя жизнь, если бы семья не обеспечивала ей стабильность.

## **ВЕРШИНА МИРА**

Общение с семьей и забота о ней не всегда дело легкое. Обычно это требует каких-то жертв. Вам когда-нибудь приходила в голову мысль: от чего вы с готовностью отказались бы ради своей семьи? Я почти уверен, что вы положили бы за это свою жизнь, если бы, скажем, ваш дом оказался охвачен огнем, а внутри находились ваши дети. Вы вошли бы в горящий дом, чтобы спасти детей. А как насчет чего-то менее драматического — например, работы, о которой вы мечтали? Карен Хагес, поразмыслив над этим, поняла, что для нее ответом на этот вопрос было бы «да».

Карен Хагес называли самой сильной женщиной в Америке. Считается, что она «стала женщиной самого высокого ранга в Белом доме — что действительно было исключительным случаем в американской истории». За день до инаугурации Джордж Буш указал на нее и сказал: «Я не хочу, чтобы какое-либо важное решение принималось без ее присутствия». Она регулярно выполняла задания, которые обычно были в ведомстве вице-президента и государственного секретаря. Президент Буш регулярно передавал ей двадцать из сотни своих ежедневных решений. Эндрю Кард, глава персонала Буша, так выражал свое изумление: «Это действительно странно, что она не только оказалась самым доверенным лицом, но и самой одаренной от природы талантами и волевой, блестящей личностью в Белом доме... Это счастливая случайность! И это поразительно».

Вот как началась карьера Карен Хагес: с середины 1980-х она работала в Техасе; с 1994 года начала сотрудничать с Джорджем Бушем, когда он выставил свою кандидатуру на должность губернатора. Она играла важную роль в его предвыборной кампании на пост президента. Трудно представить более высокое положение для бывшей журналистки с телевидения, которая никогда прежде не занималась политикой. Она оказывала влияние на человека, который оказывал влияние на весь мир. Единственное, что ей оставалось, так это выставить свою кандидатуру на пост президента.

Но в 2002 году Карен Хагес ушла со своей должности, потому что у нее были другие приоритеты. По правде говоря, она осталась советником президента, но отказалась от той постоянной власти и влияния, которое имеет «правая рука» лидера свободного мира.

На одной из пресс-конференций Карен объяснила это так: «Мы с мужем приняли трудное, но, как мы считаем, правильное решение — переехать в наш родовой дом в Техасе. Как вы знаете, там наши корни. У меня в Остине дочь и внучка, а сыну осталось три года до окончания средней школы, после чего он поедет учиться в колледж, и мы хотим, чтобы и его корни тоже оставались в Техасе».

Вскоре после того, как Карен приняла это решение, президент Буш сказал, что она ушла со своей должности, «потому что ее муж и сын будут счастливее в Техасе, и что она поставила важность своей семьи выше службы моему правительству. И я чрезвычайно одобряю этот подход и этот приоритет».

Счастье занять положение, которое имела Карен Хагес, выпадает один раз в жизни. Для такого человека, как она, диапазон благоприятных возможностей невелик и может продолжаться всего четыре или восемь лет. Ей, вероятно, не представится еще один такой шанс, подобный тому, какой выпал благодаря ее необычной связи с Бушем. Перспективы для ее сына Роберта относительно образования также очень невелики. Но она выбрала семью, отдав ей предпочтение в ущерб карьере. Очень немногие люди в ее положении поступили бы так, как поступила она.

Младший пастор церкви Остина, Доу Флет-чер, где Карен Хагес является церковным старостой, объясняет, как могла Хагес совершить такой поступок: «Карен никогда не получала удовольствия от того, что обладала определенной долей власти. И ее муж Джерри тоже. Карен выполняла свои служебные обязанности, чтобы выразить свою преданность и стойкость, а теперь она предана себе и своей семье». Это то, к чему все мы должны стремиться. Для Карен Хагес стабильность сегодня обеспечивает семья.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО СЕМЬИ.**

### **ЕЖЕДНЕВНО ОБЩАЙТЕСЬ СО СВОЕЙ СЕМЬЕЙ, ЗАБОТЬТЕСЬ О НЕЙ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно семьи**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно семьи? Задайте себе три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение постоянно общаться и заботиться о своей семье?
2. Если так, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно семьи**

Основываясь на решении, принятом вами относительно семьи, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

Коррекция вчерашнего дня

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполняйте следующие упражнения: 1. Сколько времени вы посвящаете своей семье утром? Это обычно важное для вас время, или это то, что остается от важных дел? Запишите.

А теперь поговорите об этом с членами вашей семьи. Попросите их дать вам правдивую оценку. Если окажется, что она ужасна, попросите у них прощения.

1. Посвятите немного времени формулировке вашей философии семейной жизни. Постарайтесь найти немного свободного времени, чтобы обсудить это с вашей супругой(ом). Не ждите, что, потратив на это несколько часов или даже весь выходной, вы получите окончательный, отшлифованный вариант семейной философии. Она выработается с течением времени, и, возможно, для ее законченного вида потребуется несколько лет.

3. Если вы женаты (замужем), придумайте несколько правил «справедливой борьбы», основанных на особенностях ваших личных качеств, с учетом ценностей и совместно прожитой жизни.

4. Научитесь составлять эффективный распорядок дня, для того чтобы уделять какое-то время семье.



Отведите несколько часов, чтобы посмотреть в перспективу предстоящих тридцати дней. Отметьте в календаре важные события в вашей семейной жизни и поищите дополнительные способы приятного проведения времени вместе. Например, вы могли бы брать с собой в деловые поездки жену (мужа) или ребенка; вы могли бы предложить им принять участие в вашем хобби или присоединиться к одному из их занятий. Распределите свои дела таким образом, чтобы не посягать на дни, предназначенные семье. Отметьте время отпусков и другие дни, которые могут предоставить ту или иную благоприятную возможность для начала какой-нибудь семейной традиции, доставляющей всем удовольствие или имеющей большое значение для всей семьи.

5. Если вы женаты(замужем), то вспомните, когда вам или вашей «половине» в последний раз пришлось какое-то время провести в одиночестве? Если более полугода назад (или вы не помните, когда это было), то запланируйте это.

6. Найдите в течение дня время, чтобы вспомнить что-нибудь такое, за что вы можете поблагодарить членов вашей семьи (учтите, что каждый этап жизни ваших детей имеет как позитивные, так и негативные стороны; сосредоточьтесь на хорошем). А теперь найдите способ выразить это сегодня, по крайней мере одному из них.

### **Взгляд в завтрашний день**

**Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.**

Сохраняйте эти записи как **памятку, которая** будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей **решение, принятое вчера.**

## **7**

### **Сегодняшнее продуктивное МЫШЛЕНИЕ дает преимущество**

Я постоянно читаю книги по теме лидерства и общения с людьми. Каждый месяц я стараюсь прочесть хотя бы одну хорошую книгу полностью и бегло просмотреть еще одну (не обязательно с таким же глубоким содержанием). В 2001 году одной из таких замечательных книг была «От хорошего до великого», написанная экспертом в сфере бизнеса Джимом Коллинзом. В книге содержится интересная история о компании бакалейных товаров A&P, которая может служить прекрасным примером того, что может случиться, если людям не удастся принять решение применять на практике и ежедневно развивать позитивное мышление.

Компания стартовала очень хорошо. В 1859 году Джордж Хантингтон Хартфорд убедил своего работодателя Джорджа П. Гилмана, владельца компании по выделке шкур и кожи, расположенной в Нью-Йорке, заняться бизнесом, связанным с чаем. Таким образом родилась компания «Great American Tea Company». Идея заключалась в том, чтобы покупать чай оптом (целиком весь груз быстроходного парусного судна) и продавать его непосредственно потребителям, не прибегая к помощи посредников. Это было очень продуктивное решение. Их продукция была на треть дешевле продукции конкурентов, и компания начала процветать. Спустя четыре года она расширилась от одного магазина до шести и начала продавать параллельно с чаем бакалейные товары.

### **НОВОВВЕДЕНИЯ И РАСШИРЕНИЕ**

В 1869 году Гилман продал свои акции Хартфорду и отошел от дел. В том же году Хартфорд изменил название компании для того, чтобы построить бизнес на открытии трансконтинентальной железной дороги. С тех пор компания стала называться «Great Atlantic and Pacific Tea Company» (A&P). Хартфорд решил создать еще одну компанию — по продаже кофе, которую назвал «Eight O'Clock Breakfast Coffee». Она начала пользоваться огромным успехом, и кривая прибыли резко взлетела вверх. Продуктивное мышление Хартфорда и его тонкое чутье относительно бизнеса способствовали процветанию компании. К 1880 году у нее было уже более 95 магазинов.

Джордж Хантингтон Хартфорд был рационалистом, но его сыновья Джордж и Джон превзошли его.

Младший, Джордж, подсчитал, что компания может поддерживать низкие цены и увеличить прибыль, производя свою собственную продукцию. Между тем Джон более внимательно присматривался к нуждам потребителей. В то время большинство бакалейщиков сами доставляли свои товары потребителям и позволяли людям покупать их в кредит. Джон хотел попробовать что-нибудь новое и необычное. Он убедил отца и брата открыть дешевый магазин, работающий по принципу «плати наличные и забирай товар». Такой магазин был открыт в 1912 году, и через каких-то шесть месяцев он вытеснил из бизнеса соседнюю традиционную компанию. Через два года компания открыла 1600 магазинов нового типа. В 1916 году старший Хартфорд передал бизнес своим сыновьям. К тому времени продажи увеличились с 31 миллиона долларов до 76 миллионов. Девятью годами позже у компании уже было около 14 тысяч магазинов, которые производили ежегодно продаж на 437 миллионов долларов. Плюс ко всему к 1929 году A&P была уже самой крупной в мире компанией по розничной продаже кофе.

В начале 30-х годов индустрия бакалейных товаров находилась на грани очередного большого изменения. Конкуренты вводили «супермаркеты». Братья Хартфорды изменили свое мышление и приняли вызов. Они начали закрывать свои «дешевые» магазины и открывать супермаркеты. И хотя им приходилось закрывать почти по шесть старых магазинов, для того чтобы открыть один новый, они процветали. Объемы продаж были высокими, и такими же были прибыли. К 1950 году ежегодные продажи A&P поднялись до 3,2 миллиарда долларов. Это была самая крупная частная компания и самая большая организация розничной торговли в мире. Единственной компанией в мире с большим объемом продаж была «General Motors».

## **ЕЩЕ ОДНО ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЕТРА**

В 60-х и 70-х годах потребительский спрос снова изменился. Цены были уже не так важны, как большой выбор товаров. Людей больше не удовлетворяли магазины, где продавались только продукты питания, им нужны были такие магазины, где продавалось бы абсолютно все. Им нужны были огромные, роскошные торговые центры с разнообразными товарами. Им не хотелось тратить время на посещение разных магазинов в поисках необходимых вещей. Вместо того чтобы ехать в аптеку за лекарствами, в булочную — за свежеспеченным хлебом, в магазин здоровых продуктов — за витаминами, в фотоателье — чтобы проявить пленку, в цветочную лавку — за цветами и в банк, чтобы обналичить чек, люди хотели делать все это в одном торговом центре. Это изменение в психологии человека было того же рода, которое в свое время смог увидеть и на которое вовремя прореагировал Джон Хартфорд, вследствие чего компания пришла к процветанию еще в 30-е годы. Единственной проблемой было то, что Хартфорд уже больше не управлял A&P. Его место занял Ральф Бергер, который в 1950 году стал президентом этой компании, а в 1958 году был назначен председателем совета директоров.

Согласно выводам Коллинза, Бергер не смог справиться с этой проблемой. Там, где Хартфорд пускал в ход свое мышление, чтобы обеспечить преимущество в данной индустрии, Бергер «изыскивал способы сохранить две вещи: дивиденды в наличных для фундамента семьи Хартфордов и былую славу братьев Хартфордов». Коллинз цитирует слова директора A&P, который сказал, что Бергер «старался делать, невзирая на противодействие членов совета, то, что, по его мнению, могло бы понравиться мистеру Джону Хартфорду».

Далее Коллинз говорит: «Бергер придерживался такого подхода к принятию решений: "А что сделал бы мистер Харфорд?", приводя в качестве девиза такой довод: "Нельзя не согласиться с таким фактом, как сто лет успеха компании"».

Возможно, этот девиз покажется вам убедительным, но на самом деле он не срабатывает. Никто не знает, что сделал бы великий лидер, если бы оказался перед лицом совершенно новых обстоятельств. Нет такой формулы успеха — «про-верена-и-безошибочна», — которую можно было бы передавать из поколения в поколение. Чтобы преуспеть, вы должны научиться мыслить самостоятельно. Бергер усиленно старался повторять прошлые действия Хартфорда, вместо того чтобы попытаться подойти к проблемам, используя его новаторский образ мышления.

## **КЛЮЧ, КОТОРЫЙ НЕ НАШЕЛ ПРИМЕНЕНИЯ**

Наихудшим примером неправильного мышления, которое приводит Коллинз относительно A&P, был

эксперимент с новым магазином под названием «Золотой ключик», заключавшийся в том, чтобы выяснить, почему компания стала быстро терять свои позиции на рынке. В этом новом магазине было введено независимое управление, и его руководители получили право свободно испытывать разные новаторские подходы к организации торговли, создавая новые отделы по своему усмотрению. Потребителям это нравилось, и магазин процветал, превращаясь в современный торговый центр. Все данные этого эксперимента указывали на то, что A&P необходимо закрыть свои традиционные магазины и начать создавать сеть современных торговых центров. Но какова же была реакция владельцев компании? Так как им не нравилась информация, которую они получали от «Золотого ключика», они попросту закрыли его.

Закрывая глаза на результаты произведенного эксперимента, они продолжали думать, что старые стратегии решат все их проблемы. И упорно действовали все в том же духе. Уволили руководителей высшего состава. Попытались даже использовать радикальную стратегию снижения цен, но это привело к снижению доходов, не добавив их магазинам популярности, так как из-за недостатка средств там стало значительно хуже обслуживание.

Так как обороты A&P сокращались, руководство решило искать выход в расширении сети магазинов. Они приобрели множество провинциальных продуктовых магазинов, связанных единой сетью, но даже благодаря этому им не удалось вернуть былую славу. (В своей книге Коллинз провел анализ эффективности приобретений самых крупных компаний, основываясь на оценке с точки зрения финансов и качества работы, выразив результат в баллах. Самым высоким из возможных баллов был +3, а самым низким –3. A&P, вместе с тремя другими компаниями, получила самые низкие баллы — –3.)

Сегодня в ведомстве A&P находится 667 магазинов в 12 штатах, в округе Колумбия и в провинции Онтарио, в Канаде; они действуют под следующими товарными марками: A&P, «Wald-baum's», «Food Emporium», «Super Foodmart», «Super Fresh», «Farmer Jack», «Kohl's», «Sav-A-Center», «Dominion», «Barn Markets», «Food Basics» и «Ultra Food & Drug». Анализ состояния финансов данной компании не вызывает энтузиазма, и 1 августа 2003 года служба рейтинга «Standard & Poog» объявила, что рейтинг компании снизился. Кажется маловероятным, что эта компания когда-нибудь восстановит статус или прибыльность, которые имела прежде.

## **ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНО СЕГОДНЯШНЕЕ ПРОДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Клод М. Бристол, автор книги «Магия веры», сказал: «Мысль — это первоисточник любого успеха, всех богатств, всех материальных благ, всех великих открытий и изобретений и всех достижений». Это смелое утверждение! А к какого рода ценности вы отнесете продуктивное мышление? Полагаю, вы считаете его важным, иначе не читали бы сейчас книгу о том, как улучшить мыслительный процесс. Но считаете ли вы, что продуктивно мыслить следует ежедневно? Вот несколько причин, по которым продуктивное мышление должно стать ежедневным приоритетом в вашей жизни.

*Мысль — это первоисточник любого успеха, всех богатств, всех материальных благ, всех великих открытий и изобретений и всех достижений. Клод М. Бристол*

### **Продуктивное мышление предшествует хорошим результатам**

Один мой друг прислал мне несколько забавных вопросов, которые показывают, как иногда могут мыслить люди. Вот некоторые из них:

- Обратился бы человек к хирургу, занимающемуся пластической хирургией, если бы офис, где работает этот человек, был увешан его портретами кисти Пикассо?
- Насколько глубже были бы океаны, если бы часть воды не впитали в себя живущие там губки?
- Если старые люди больше времени проводят за чтением Библии, то это объясняется тем, что они хотят зазубрить правила поведения перед уходом на тот свет?
- Если автобусная остановка — это место, где останавливается автобус, трамвайная остановка — место, где останавливается трамвай, то мое рабочее место — это место, где останавливается работа?

Ясно, что эти вопросы не относятся к категории серьезных, но они наглядно показывают, как иногда могут мыслить люди. Неважно, какая у человека профессия, — продуктивное мышление всегда предшествует достижению. Успех не приходит случайно. Люди ничего не достигают, повторяя все время одни и те же ошибки. Будь вы врачом, бизнесменом, плотником, учителем или родителем, ваш уровень успеха существенно повысится, если вы будете считать продуктивное мышление одной из самых высоких ценностей. Чем масштабнее ваше мышление, тем выше ваш потенциал. Виктор Гюго как-то сказал: «Маленький человек сделан из маленьких мыслей».

### **Продуктивное мышление повышает вашу ценность**

Кто в вашей организации имеет наибольшую ценность? Ответ: человек, у которого есть идеи. Промышленник Харви Файерстоун сказал: «Капитал не так уж важен в бизнесе. И не так уж важен опыт. Вы можете получить и то и другое. Что важно — так это идеи. Если у вас есть идеи, значит, у вас есть главный необходимый актив, и тогда у вас нет никаких ограничений и вы можете сделать со своим бизнесом и своей жизнью все, что хотите».

Идеи — это то, на чем основаны Соединенные Штаты. Идеи помогли создать крупные компании и привести в движение величайшую в мире экономику. Идеи являются фундаментом всего, что мы строим. Если человек — хороший мыслитель и в его голове масса идей, то он становится очень ценным членом общества. Если вы являетесь хорошим мыслителем, то у вас огромное преимущество. Геральд Надлер, автор книги «Мозговой штурм», говорит: «Только от 10 до 12% всех менеджеров являются достаточно эффективными работниками, чтобы остаться на скоростной дороге».

*Что важно — так это идеи. Если у вас есть идеи, значит, у вас есть главный необходимый актив, и тогда у вас нет никаких ограничений и вы можете сделать со своим бизнесом и своей жизнью все, что хотите. Харви Файерстоун*

### **Плохие мыслители — рабы своего окружения**

Люди, которые не развивают свое мышление, часто оказываются в плену обстоятельств. Они не способны решать проблемы и снова и снова оказываются перед лицом одних и тех же препятствий. А поскольку они не мыслят наперед, то живут по привычке. Старая немецкая пословица гласит: «Лучше пустой кошелек, чем пустая голова». Плодотворные мыслители способны преодолевать трудности, включая такие, как недостаток ресурсов. Плохие мыслители часто оказываются во власти плодотворных мыслителей.

Старая немецкая пословица гласит: «Лучше пустой кошелек, чем пустая голова».

### **ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ЕЖЕДНЕВНОГО РАЗВИТИЯ И ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ**

Мне очень повезло: я узнал о силе продуктивного мышления на самом раннем этапе своей жизни. Мой отец требовал, чтобы все мы — трое его детей — по 30 минут ежедневно уделяли чтению. Иногда мы сами выбирали, что нам читать, но в основном литературу для чтения выбирал для нас отец. Две книги из тех, которые он порекомендовал мне прочесть, произвели на меня глубокое впечатление. Первой была «Сила позитивного мышления» Нормана Винсента Пила, которую я прочел, будучи учеником седьмого класса. В тот год отец взял меня с собой на встречу с доктором Пилом. Это и сформировало мою дальнейшую жизнь.

Еще более впечатляющим событием было знакомство с книгой Джеймса Аллена «Когда человек мыслит». Я прочел эту книгу в 1961 году в четырнадцатилетнем возрасте. Она произвела на меня такое сильное впечатление, что я принял одно из решений, относящихся к «ежедневной дюжине». Эта книга до сих пор со мной. Вот одно из утверждений Аллена: «Все, чего человек достигает, и все, чего ему не удастся достичь, является прямым результатом его мыслей». На меня произвела сильное впечатление вся книга, но это утверждение заставило меня понять, что именно мое мышление может либо поднять меня, либо сокрушить. Поэтому я принял решение: я буду думать над тем, что может

добавить ценности мне самому или другим людям.

Если вы горите желанием сделать плодотворное мышление частью вашей повседневной жизни, то вам нужно учесть следующее:

### **Продуктивное мышление приходит в результате интенсивного мышления**

Я расскажу вам одну историю... Как-то в книжном магазине покупатель спросил у продавца: «У вас есть какие-нибудь простенькие книжки по Microsoft DOS — что-нибудь типа DOS для дурачков?» Это был мимолетный эпизод, прозвучавший как шутка, но Джон Килкаллен, присутствовавший при разговоре, извлек из этого пользу — начал писать серию книг «Дурачки».

Вот как вышло: у неизвестного покупателя была хорошая идея, но он не смог найти ей применение. В сущности, этот человек даже не знал, что его идея была хорошей. В руках же мыслителя эта хорошая идея стала эффективной, а затем превратилась в целый ряд эффективных идей. В серию «Дурачки» вошли книги 370 наименований, они переведены на многие иностранные языки и имеют объем продаж, превышающий 60 миллионов экземпляров.

Если вы хотите стать великим мыслителем, вам нужно сначала стать хорошим мыслителем. А прежде чем стать хорошим мыслителем, нужно стать просто мыслителем. А чтобы стать просто мыслителем, вам нужно быть готовым сначала выдать массу посредственных и откровенно плохих идей. Только ежедневно развивая мышление, вы сможете постепенно улучшить свои идеи. Чтобы стать плодотворным мыслителем, старайтесь больше размышлять. Как только идеи «потекут рекой», они будут становиться все лучше и лучше.

### **Уясните, что есть много форм мышления**

До сих пор я говорил о мышлении как об отдельном навыке. Но суть в том, что в действительности это целый комплекс навыков. Это подобно десятиборью, когда спортсмены соревнуются по десяти видам спорта. Мышление многогранно.

Я считаю, что, когда дело касается плодотворного мышления, бывают задействованы 11 разных мыслительных навыков. Я подробно описал их в своей книге «Мыслить, чтобы измениться». Вот перечень этих навыков:

1. **Масштабное мышление:** способность мыслить, выходя за рамки собственного ограниченного мира, с тем чтобы порождать идеи с более широкой перспективой.
2. **Сосредоточенное мышление:** способность мыслить, ясно обозначая проблемы и устраняя из своих мыслей всякого рода сумятицу.
3. **Творческое мышление:** способность не ограничивать себя и исследовать разные идеи и варианты, чтобы сделать настоящее открытие.
4. **Реалистическое мышление:** способность построить прочный фундамент на фактах.
5. **Стратегическое мышление:** способность использовать планы, которые дают направление на сегодня и повышают ваш потенциал на завтра.
6. **Мышление о невозможном:** способность давать волю своему энтузиазму и надеяться на разрешение даже тех ситуаций, которые кажутся безнадежными.
7. **Рефлективное мышление:** способность пересмотреть прошлое, с тем чтобы получить объективную картину перспективы и мыслить с пониманием.
8. **Умение подвергать сомнению общепринятое мнение:** способность отвергать ограничения общепринятого мнения и добиваться небывалых результатов.
9. **Разделенное мышление:** способность «подключать чужие мозги», чтобы помочь собственному мышлению выйти за привычные рамки и достичь невероятных результатов.
10. **Бескорыстное мышление:** способность рассматривать мнение других и их образ мышления для сотрудничества.
11. **Мышление, ориентированное на основную цель:** способность сосредоточиться на результатах и

максимальной отдаче, чтобы в полной мере раскрыть потенциал своего мышления.

Было бы ошибкой считать, что есть только одна форма мышления. Такой ограниченный взгляд может явиться причиной того, что человек начнет ценить только тот образ мышления, благодаря которому он будет выделяться из толпы, и отбрасывать все другие формы мышления. Я с грустью должен заметить, что даже некоторые академики попадают в эту ловушку.

### **Максимально используйте свои сильные стороны и игнорируйте слабые**

Большинство людей, как правило, оперируют лишь двумя-тремя мыслительными навыками, не используя остальные. Редко можно найти спортсмена, который был бы достаточно силен во всех видах десятиборья; то же можно сказать и о мыслителях— редко кто из них обладает всеми одиннадцатью мыслительными навыками. Поэтому, зная, что есть много разных мыслительных навыков, что вам следует сделать? Попытаться овладеть всеми? Нет, я считаю, что это было бы ошибкой.

Приведем такой пример. Допустим, что вы очень хороший творческий мыслитель, но очень слабый мыслитель, ориентированный на основную цель. Тем не менее вы хотите овладеть обоими навыками. С чего вам следовало бы начать? На чем сосредоточить внимание? Вероятно, вы могли бы поработать над тем, чтобы подняться до среднего уровня, ориентированного на основную цель, но это потребовало бы огромных затрат времени, энергии и ресурсов. А что потребовалось бы, чтобы продвинуться к просто хорошему уровню мышления? Еще большие усилия. Чем выше вы старались бы взобраться, тем больше потребовалось бы энергии для достижения меньшего прогресса. Неважно, насколько усердно вы стараетесь, не исключена возможность, что вы никогда не сделаете ориентированное на основную цель мышление своей сильной стороной.

А что, если вместо этого вы уделите то же количество времени улучшению своего творческого мышления? Поскольку вы уже являетесь хорошим мыслителем, то умеренное количество времени и энергии могло бы сделать вас превосходным мыслителем. А если бы вы действительно отдали развитию этого навыка все свои силы, то вполне возможно, что вы могли бы стать первоклассным творческим мыслителем. Это дало бы вам возможность генерировать идеи и внести такой вклад в жизнь общества, какой способны внести лишь очень немногие. Это сделало бы вас гораздо более ценным гражданином своей страны и дало бы вам реальное преимущество в жизни и карьере.

А что же делать с вашими слабыми сторонами? Собирайте вокруг себя людей, достаточно сильных в данных областях. Это как раз то, что делал я сам в течение многих лет. В настоящее время я, к примеру, нанимаю в свой штат служащих, обладающих сильными сторонами в тех областях, в которых у меня есть «слабинка». Но даже до того, как я стал «боссом», я практиковал этот принцип. На протяжении 35 лет мы с женой работали как одна команда, чтобы компенсировать слабые стороны друг друга. Еще я часто опирался на моего брата Ларри, который помогал мне в области реалистического мышления. И я ввел в свою практику — делать партнерами своих друзей, которые демонстрируют мышление более высокого уровня, чем у меня, в той или иной конкретной области, — а я выполняю такую же роль для них. Правило — не полагаться полностью на себя, когда дело касается мышления, — стало для меня реальным преимуществом.

### **КАК РАЗВИВАТЬ МЫШЛЕНИЕ**

Это очень легко — позволить той или иной ситуации или другим людям оказывать негативное влияние на ваше мышление, равно как и по-

зитивное. Есть некоторая ненадежность в поисках идей и перспектив у других. Некоторые люди стараются извлечь из этого пользу для себя, вместо того чтобы оказать помощь вам. Вот почему важно развивать собственное мышление. В возрасте между двадцатью и тридцатью годами я начал такую практику: **каждый день я буду оставлять немного времени на размышления и стараться думать о нужных вещах.** Если и вы хотите последовать моему примеру, тогда сделайте вот что:

#### **Найдите место для размышлений**

Начиная с моего первого места работы я всегда находил какое-нибудь укромное местечко для

ежедневных размышлений. В Хиллхэме, штат Индиана, этим местом служил небольшой родник, находившийся возле нашего дома. А в Ланкастере, штат Огайо, я имел обыкновение размышлять, сидя на большом камне. В Сан-Диего это была изолированная комнатка в церкви. В Атланте — особое кресло в моем офисе. Я садился в него только в тех случаях, когда мне нужно было предаться размышлениям.

Конечно же, эти места не были единственными, где я размышлял, но они служили определенной цели. В сущности, я мог использовать почти любое место для размышлений, но при одном условии: чтобы никто и ничто не прерывало течения моих мыслей. Вот и сейчас, когда я пишу эти строки, я сижу в кресле на балконе круизного парохода. Моя семья разбрелась по всему судну; каждый делает, что хочет, а я тайком сбежал от них на несколько минут, чтобы побыть наедине с собой и обдумать тему этой книги и записать кое-какие идеи.

Я хочу и вам посоветовать найти себе местечко для размышлений. Когда речь заходит о том, какое место выбрать, то хочу заметить, что тут уж дело вкуса каждого. Одни люди любят уединяться на лоне природы, другие хотят находиться в среде своей деятельности, но на этот момент отстраняюсь от нее. Мой друг Энди Стэнли любит сидеть один в ресторане и думать. Он говорит, что для этого ему нужно полностью отвлечься от привычной обстановки. Дж. К. Роулинг, автор серии книг «Гарри Поттер», написала свои первые книги, сидя в кафе. Не имеет значения, куда вы пойдете и где будете сидеть, лишь бы это стимулировало ваше мышление.

### **Каждый день уделяйте немного времени на размышления**

Таким же важным, как найти подходящее место для размышлений, является умение выкроить это время. Для меня самое подходящее время для плодотворного мышления — раннее утро, за исключением тех случаев, когда мне нужно заняться рефлексивным мышлением, для которого наилучшее время — вечер перед отходом ко сну. Это время, когда я мысленным взором охватываю прожитый день и пытаюсь определить, насколько я справился со своей «ежедневной дюжиной». Но все другие типы мышления лучше всего удаются утром. Я часто просыпаюсь на рассвете, сажусь в свое кресло для размышлений и провожу какое-то время, делая беглые наброски идей в своей записной книжке. Вам я тоже рекомендую постараться определить для размышлений такое время дня, когда ваш разум работает с особой остротой, а затем каждый день выделять немного времени, чтобы попрактиковать тот или иной вид мышления. И я уверен, что скоро вы заметите, что повысилась продуктивность вашего труда и сосредоточенность на работе.

### **Найдите наиболее подходящий для вас стимул**

У каждого человека свой подход к процессу мышления. Поэт Редьярд Киплинг перед тем, как начать писать, должен был разводить черные чернила для своей ручки. Философ Иммануил Кант имел обыкновение во время размышлений смотреть из окна на каменную башню, а когда деревья под окном выросли настолько, что могли заслонить от него этот вид, он распорядился их срубить. Композитор Людвиг ван Бетховен, чтобы освежить и стимулировать мыслительный процесс, лил себе на голову холодную воду. Поэт Иоганн Фридрих Шиллер возбуждал мышление запахом гниющих яблок и постоянно держал пару штук на своем письменном столе. Критик и лексикограф Сэмюэл Джонсон как-то признался, что для того чтобы писать, ему нужен мурлыкающий кот, кожура апельсина и чашка чая. Композитору Джоаккино Россини лучше всего работалось в постели под одеялами.

Одним для этого нужна музыка. Другим лучше думается за компьютером. Некоторые должны писать письма. Делайте то, что больше всего стимулирует ваш мыслительный процесс. Лично мне не требуется ничего особенного для того, чтобы привести в действие мышление.

### **Схватывайте мысли «на лету»**

Если вы не записываете свои идеи, то есть опасение, что вы их потеряете. В своей книге «Птица около птицы» Энн Ламонт объясняет, какие меры предосторожности она использует, чтобы не упустить свои лучшие идеи:

«У меня по всему дому лежат каталожные карточки и карандаши — возле кровати, в ванной комнате, на кухне, около телефонных аппаратов и в отделении для перчаток в моем автомобиле. Один

комплект всегда лежит в моем заднем кармане джинсов, когда я выхожу с собакой на прогулку... Раньше я думала, что, если мне придет в голову что-нибудь стоящее, я буду держать это в памяти, пока не приду домой, где и запишу эту ценную мысль в блокнот. Потом я поняла, что не могу вспомнить... Чтобы записать сразу какую-нибудь идею, не требуется много времени. И нет ничего плохого или смешного, если вы беспокоитесь, что этим выставяете себя в невыгодном свете».

Я всегда записываю свои идеи. Когда нахожусь в укромном местечке для размышлений, я пользуюсь записной книжкой. В течение всего остального дня я держу при себе маленький блокнот в кожаном переплете. У меня даже возле кровати всегда лежит что-нибудь для записи в вечернее время. Вы тоже придумайте для себя какую-нибудь систему и используйте ее.

### **Претворяйте свои идеи в жизнь**

Если у вас есть какая-нибудь прекрасная идея, но вы ничего с ней не делаете, то не сможете извлечь пользу, которую она способна принести. Основатель компании «CustomZines.com» Дейв Гоец говорит: «Что касается меня, то когда мне в голову приходит какая-нибудь идея, это похоже на ослепительную вспышку, подобную на глас Господа. Я понимаю, что это смахивает на богохульство, но так оно и есть. Чем больше времени проходит с того момента, как родилась идея, тем меньше она излучает тепла. Я забываю отдельные ее части, и она уже не кажется такой превосходной. У идей короткий "период полураспада"».

С вами случалось когда-нибудь такое, что у вас рождалась идея относительно какой-нибудь продукции или вида обслуживания, а спустя несколько месяцев или лет вы вдруг обнаруживали, что с этой идеей вышел на рынок кто-то другой? Писатель Альфред Монтаперт сказал так: «Всякий раз, когда один человек выдает какую-нибудь идею, оказывается, что уже десять других думали об этом до того, как это пришло в голову ему, — но они лишь думали об этом». Пользу приносят только те идеи, которые претворяются в жизнь.

Всякий раз, когда один человек выдает какую-нибудь идею, оказывается, что уже десять других думали об этом до того, как это пришло в голову ему, — но они лишь думали об этом. Альфред Монтаперт

### **Старайтесь постоянно совершенствовать свое мышление**

Чем больше вы размышляете, тем легче у вас идет мыслительный процесс. Но вы можете быстро усовершенствовать свое мышление, если каждый день будете делать следующее:

- **Сосредоточиваться на позитивном.** Мышление об абстрактном не гарантирует успеха. Необходимо думать о нужных вещах. Негативное же мышление и беспокойство мешают мыслительному процессу, а не улучшают его. Я настолько поверил в это, что первая книга, которую я написал, представляла собой собрание коротких подбадривающих и поучительных глав.
- **Собирайте хорошую информацию.** Я всегда был собирателем идей. Я много читаю и постоянно записываю идеи и цитаты, которые нахожу. И вот что я обнаружил: чем больше хороших идей я раскрываю, тем совершеннее становится мое мышление.
- **Старайтесь проводить время с хорошими мыслителями.** Если бы вам пришлось брать интервью у группы руководителей высшего состава в любой профессии, то вы обнаружили бы, что их большая часть в какой-то период своей карьеры извлекала пользу из поучений наставников. И я считаю, что самой большой пользой, которую получает человек в такого рода взаимоотношениях, является изучение того, как мыслит наставник. Если вы будете проводить время с хорошими мыслителями, то скоро обнаружите, что ваше мышление обострилось.

Я считаю, что многие люди принимают мышление как должное. Они смотрят на него как на естественную функцию. Но суть в том, что направленное мышление отнюдь не общепринятое явление. То, что вы делаете каждый день в области мышления, очень важно, потому что является основой для всех ваших действий и принесет вам либо неудачу, либо пользу.

### **БОЛЬШЕ РАЗМЫШЛЯЙТЕ**



Когда я был молодым и очень энергичным, я ставил на первый план действие. Но чем дольше я живу, тем больше ценю время, отведенное на размышления. Возможно, это потому, что я ощутил пользу, которую получил от этого.

Когда я был подростком...

Мое мышление начало сосредоточиваться на позитивном.

После двадцати...

Мое мышление отделило меня от ровесников.

После тридцати...

Мое мышление дало мне слушателей и последователей.

После сорока...

Мое мышление подняло мою работу на гораздо более высокий уровень.

После пятидесяти...

Мое мышление подняло меня на гораздо более высокий уровень.

Но самое лучшее — это то, чего я еще не сделал. Мне 57 лет, но я верю, что мое мышление будет совершенствоваться и дальше. Я всегда стараюсь повысить количественный и качественный уровень своего мышления, потому что самую большую отдачу можно получить от хороших идей. Когда человек плодотворно мыслит, многие решения приходят к нему как бы сами собой.

## **МАЛЬЧИК В СЕМЕЙНОМ РАБСТВЕ**

Я уже упоминал ранее, что люди, которые не применяют плодотворное мышление, становятся рабами своего окружения. Недавно я смотрел кинофильм, являющийся иллюстрацией этой истины и показателем того, как люди, изменив направление своего мышления, могут освободиться от кабалы и изменить свою жизнь. Фильм назывался «Антвоун Фишер» и был поставлен на основе жизни реально существующего человека, Антвоуна Фишера, который был к тому же и сценаристом этого фильма.

В этом фильме очень подробно показана жизнь главного действующего лица. Фишер родился в исправительной колонии у матери-заключенной. Отец мальчика умер за два месяца до этого. Почти 13 лет мальчик рос под опекой приемной семьи, которая чудовищно издевалась над ним. Его ежедневно избивали и всячески унижали. От своих приемных родителей он никогда не получал подарков к Рождеству, ни гроша не получал на карманные расходы. На протяжении ряда лет он был жертвой сексуальных надругательств. Его часто привязывали к столбу в подвале и избивали. Как-то приемная мать похвасталась тем, что однажды била мальчика до тех пор, пока он не потерял сознание. В одном интервью на вопрос о том, насколько точно передано портретное сходство его приемных родителей, Фишер ответил: «Я был очень снисходителен к ним как в фильме, так и в книге... Они были намного хуже».

По фильму жизнь Фишера изменилась к лучшему, когда он служил в военно-морском флоте США. Именно тогда им заинтересовался врач-психиатр (прототип Денсел Вашингтон), который старался помочь ему избавиться от последствий прошлого. В реальной жизни Фишер действительно встретился с психиатром, который помог ему, но еще задолго до этого другой человек посеял в его душе семена надежды...

К тому времени, когда Фишер пошел в третий класс, он уже потерял естественную тягу ребенка к знаниям. К тому же постоянное внушение со стороны его приемной матери, что он самый отвратительный ребенок в мире, убедило его в том, что он не способен учиться и у него нет будущего. В четвертом классе он был оставлен на второй год. Но затем произошло нечто удивительное. Приемная семья Фишера переехала, и ему пришлось пойти в другую школу в районе его нового места жительства. Его новой учительницей была миссис Профит. «Если и может быть такое, что человеческое существо ведет себя подобно ангелу в нашей земной жизни, то таким существом была для меня Бренда Профит».

Согретый заботой миссис Профит, Фишер начал менять свое представление о себе. «Если самоуважение, — анализирует он, — это то, чем человек наполняет себя, подобно тому, как в бак

заливают бензин, то Пикеттсы (его приемная семья) сделали все, чтобы полностью опорожнить меня. А миссис Профит помогла мне выйти из этого состояния опустошенности». Несмотря на все усилия, к концу года успехи Фишера в школе все же были еще очень незначительными. Над ним опять нависла угроза провала на экзаменах за четвертый класс, и тогда ему пришлось бы снова повторять тот же курс. На учительском совете было решено, что миссис Профит останется со своими учениками и будет продолжать учить их в пятом и шестом классах. Как только она узнала об этом, она тут же перевела Фишера в пятый класс. Тогда-то и произошло одно событие, которое навсегда изменило мышление мальчика.

Это случилось во время чтения. Фишера, который был очень застенчивым ребенком и иногда даже заикался от страха, учительница попросила читать вслух, и он почему-то не запаниковал, как это обычно с ним случалось, а наоборот, читал очень хорошо, отчетливо выговаривая даже трудные для произношения слова. После чего миссис

Профит похвалила его: «Я горжусь тобой, — сказала она. — И хочу, чтобы ты знал, что я изо всех сил боролась за то, чтобы тебя перевели в следующий класс. Я очень рада, что сделала это. В этом году ты учишься очень хорошо». И тут словно что-то перевернулось в голове у Фишера. Он описывает это так:

«Ее искренние, полные заботы слова были равносильны вспышкам молнии и раскатам грома. Внешне я смущенно принял ее похвалу, но внутри у меня все пело, и я летал, словно обрел крылья от этого откровения. Впервые в жизни я понял, что есть что-то такое, что я могу сделать сам, чтобы изменить положение вещей. И не только относительно себя, но и относительно других. Неважно, как часто тебе твердят, что ты не способен чего-то сделать, нужно просто продолжать усердно трудиться и делать новые и новые попытки преодолеть трудности, и тогда ты сможешь доказать людям, что они были не правы, и действительно изменить свое положение. Я ценю этот урок на вес золота и буду хранить его, как драгоценность, глубоко в своем сердце всю оставшуюся жизнь».

В тот момент Фишер изменил свое мышление — и оно изменило его жизнь. Потом у него было еще много взлетов и падений, но он знал, что небеззащитен и что для него возможно лучшее будущее. Он не пошел по стопам своего старшего брата из этой приемной семьи и дружков из среды наркоманов и преступников.

Сегодня мысли Антвоуна Фишера направлены на созидание. Он — преуспевающий сценарист в Голливуде. Он обучился этому ремеслу, написав сорок один небольшой сценарий, в которых рассказывается его собственная история. Он стал уважаемым гражданином и ответственным семьянином, каким всегда хотел быть, — у него есть жена и юная дочь. Когда у него спрашивают, что он хотел сказать своей историей, он отвечает так: «Я хотел сказать, что всегда есть надежда на лучшее, даже когда у вас самое тяжелое начало, и что в мире есть добрые люди».

Я не знаю, какая родословная у вас; я не знаю, в каких обстоятельствах вы находитесь сейчас, но я знаю, что всегда есть место надежде. Неважно, какого рода у вас цели или какие препятствия вам необходимо преодолеть, продуктивное мышление всегда предоставляет вам то или иное преимущество. А преимущество дает ход потенциальным возможностям изменить вашу жизнь к лучшему — также, как это произошло с Антвоуном Фишером.

## **УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ МЫШЛЕНИЯ.**

### **РАЗВИВАЙТЕ И ЕЖЕДНЕВНО ПРИМЕНЯЙТЕ ПРОДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно мышления**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно мышления? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно развивать и применять продуктивное мышление?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

## Ваши ежедневные планы относительно мышления

Основываясь на решении, принятом вами относительно мышления, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

## Коррекция вчерашнего дня

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Начните с самооценки по каждому из одиннадцати мыслительных навыков. По 10-балльной шкале (от 1 до 10, где 10— наивысшее мастерство) определите ваши способности, используя вопросы, приведенные ниже.

- **Обретение навыка масштабного мышления.** Способен ли я мыслить, выходя за рамки собственного ограниченного мира, с тем чтобы породить идеи более широкой перспективы?
- **Обретение навыка сосредоточенного мышления.** Способен ли я мыслить, ясно обозначая проблемы и устраняя из своих мыслей всякого рода сумятицу?
- **Открытие радости творческого мышления.** Способен ли я выйти из своей «скорлупы» и ограничений и исследовать идеи и варианты, чтобы сделать настоящее открытие?
- **Познание важности реалистического мышления.** Могу ли я выстроить прочный фундамент на фактах, чтобы мыслить четко?
- **Обретение навыка стратегического мышления.** Использую ли я планы, которые дают направление на сегодня и повышают мой потенциал на завтра?
- **Ощущение энергии мышления о невозможном.**

Даю ли я волю своему энтузиазму, надеясь найти решение даже для тех ситуаций, которые кажутся безнадежными?

- **Применение уроков рефлексивного мышления.** Регулярно ли я пересматриваю прошлое, с тем чтобы получить истинную картину перспективы и мыслить с учетом данного момента?
- **Умение подвергать сомнению общепринятое мышление.** Сознательно ли я отвергаю ограничения, свойственные общепринятому мышлению, чтобы добиваться небывалых результатов?
- **Поощрение совместного мышления.** Подключаю ли я «чужие мозги», чтобы помочь собственному мышлению выйти за привычные рамки и достичь небывалых результатов?
- **Получение удовлетворения от бескорыстного мышления.** Присматриваюсь ли я к другим людям и их образу мысли в процессе сотрудничества с ними?
- **Получение вознаграждения благодаря мышлению, ориентированному на основную цель.** Сохраняю ли я сосредоточенность на результатах и максимальной отдаче, чтобы в полной мере раскрыть свой потенциал мышления?

Два или три навыка, которые вы определили по самому высокому баллу, вероятно, и есть ваши сильные мыслительные стороны. Пусть это подтвердят ваши друзья, коллеги, супруга (супруг) или начальник. Затем сосредоточьте внимание на развитии своих способностей в этих областях. Навыки, которые вы оценили самыми низкими баллами, — это те, относительно которых вам нужна помощь. Привлеките к этому своих друзей, коллег по работе или своих родных, чтобы они помогли вам сбалансировать эти навыки.

2. Уделите время в течение следующих двух-трех недель на поиски наиболее подходящего местечка для размышлений. Когда определите, какое место является для вас наилучшим, используйте его постоянно.

3. Как только вы нашли самое лучшее место, найдите и самое лучшее время для размышлений. Проведите эксперимент в разное время дня. Идеальным временем будет такое, когда у вас наблюдается наибольшая острота мышления, однако самое важное — выкроить время, которое хорошо вписывается в ваш ежедневный рабочий график.

4. Для стимулирования мышления попробуйте использовать разные приемы. Например, включите музыку или попробуйте размышлять во время какого-нибудь вида физической деятельности —

прогулки, упражнений. Вам нужно «очистить» свой разум и в то же время стимулировать мышление. Это способствует ясности мышления. Джазовый музыкант Чарльз Мингас сказал: «Сделать простое сложным — обычная тенденция в поведении людей; сделать сложное простым, потрясающе простым — это уже творчество». Это как раз то, к чему должны стремиться и вы.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **8**

### **Сегодняшнее ОБЯЗАТЕЛЬСТВО дает мне твердость духа**

Вероятно, он был самым одаренным от природы бейсболистом всех времен. 18 июня 1956 года в очередном номере «Sports Illustrated» журналист Роберт У. Криммер назвал его «новым Расом». Уже в начале своей карьеры в бейсболе он был самым быстрым игроком.

Быстрота передвижения этого человека по площадке была ничто в сравнении с силой его удара. Многие делали предположения, что он приобрел такую силу, когда во время летних каникул подрабатывал на свинцовом руднике. Его работа заключалась в том, чтобы дробить кузнечным молотом огромные камни. Работая в паре, один человек дробил камни до тех пор, пока был в состоянии держать в руках молот, после чего на его место становился напарник. Говорили, что и до того в бейсбольной команде были игроки, способные хорошо ударить по мячу, но с появлением этого человека все поняли, что у него совсем другой уровень. В Книгу рекордов Гиннеса он занесен как бейсболист, способный послать мяч на самое большое расстояние. Кроме того, он мог с одинаковой легкостью отбивать мяч из любого положения.

### **РОЖДЕННЫЙ ДЛЯ БЕЙСБОЛА**

Игрок, которого я описываю, это, конечно же, Микки Мантл из команды «New York Yankees». Об удали Мантла на бейсбольном поле ходили легенды. Казалось, он родился, чтобы играть в бейсбол. Его отец (бывший полупрофессиональный игрок в мяч) и дед начали учить малыша бить по мячу, когда ему было четыре года. Каждый день они занимались тем, что тренировали мальчика, бросая ему мяч. А так как его отец был правой, а дед — левой, Микки научился отбивать мяч с обеих сторон.

К шестнадцати годам Мантл уже участвовал в играх полупрофессионалов. В 1948 году Том Грин-вейд из команды «Yankees» поехал в Оклахому, чтобы посмотреть игру одного из товарищей Мантла по команде, Билли Джонсона. В тот день Мантл сделал две длинные пробежки: одну — на удар с правой стороны, другую — с левой. Грин-вейд заявил, что Мантл — лучший перспективный игрок, которого он когда-либо видел, и был готов на месте подписать с ним контракт, но тут выяснилось, что парнишке всего шестнадцать и он еще учится в средней школе. Гринвейд пообещал вернуться, когда Мантл окончит школу, и сдержал слово. Мантл подписал контракт с «Yankees» в 1949 году, сразу после окончания средней школы.

### **КАКОЙ РЕКОРД!**

В то лето Микки Мантл играл в классе «Д» в организации «Yankees». На следующий год его послали играть в команде класса «С» в Джоуплин, штат Миссури. В 1951 году его пригласили на весенний сезон в спортивный лагерь для тренировок, и он так хорошо там себя зарекомендовал, что сразу «перескочил» из класса «С» в команду «Yankees» — это был первый такой случай в истории организации. Микки было тогда 19 лет. В тот год стремительного взлета он начал участвовать в играх Мировой серии и возвратился домой в звании чемпиона. В течение спортивной карьеры Микки его команда выиграла приз Американской лиги и 12 раз принимала участие в Мировой серии, 7 раз

выхода победительницей.

В 1956 году он заслужил то, что называется тройной короной бейсбола: закончил сезон с наилучшим средним показателем.

До ухода на пенсию (в 1969 году) Мантл сделал невероятно успешную карьеру. В организации «Yankees» он сыграл больше игр (2401), чем какой-либо другой игрок.

Несмотря на головокружительную карьеру Мантл а, которой не было аналога в истории этого вида спорта, эксперты считают, что он все же полностью не реализовал свои потенциальные возможности. Большинство людей считают, что это произошло из-за травм. Микки перенес несколько ужасных травм, преимущественно коленей, но, даже испытывая сильнейшую боль, он продолжал играть. Спортивный журналист Левис Ерли писал: «Одним из вопросов, над которым размышляют знатоки бейсбола, является следующий: чего мог бы достичь Микки, если бы на протяжении всей своей спортивной карьеры был совершенно здоров? Да, действительно, он страдал от перенесенных травм, но не это было корнем его проблемы. Большинство его поклонников не знали, что Мантл был запойным алкоголиком».

## РЕКОРДЫ ИНОГО РОДА

Близкие Мантлу люди знали об этой его проблеме, но широкая публика не знала — до тех пор, пока в 1994 году он не рассказал свою историю в журнале «Sports Illustrated» после того, как попал в клинику Бетти Форд, чтобы вылечиться от алкоголизма. Мантл начал пить во время своего второго сезона работы в «Yankees» — после того, как его отец умер от рака в возрасте 39 лет. По мере того как он ставил рекорды на бейсбольном поле, казалось, он старается устанавливать иного рода рекорды, пьянствуя с собутыльниками. Он рассказывал, что на раннем этапе своей карьеры прекращал пить, пока длился сезон весенних тренировок, и за это время входил в форму; а как только начинался новый сезон игр, снова начинал пьянствовать. А в межсезонье вообще даже не вспоминал о бейсболе.

После выхода на пенсию Мантл запил еще сильнее. Часто он начинал пить рано утром и продолжал до самого вечера, тем не менее каким-то образом он умудрялся выполнять свои профессиональные обязанности. Он говорил об этом так:

«Я всегда испытывал чувство гордости от того, что считался человеком надежным, когда выполнял работу, связанную с общественными отношениями, оказанием поддержки и явкой на соревнования. Я всегда старался делать все, что в моих силах. И только в те периоды, когда у меня не было никаких обязательств, нечего было делать или некуда идти, я впадал в длительные периоды запоя».

Он часто не мог вспомнить на следующий день того, что происходило вчера. И приходил в ужас, когда кто-нибудь рассказывал ему о его поведении накануне вечером. Например, поклонники спрашивали его о тех днях, когда он играл, и о том, какой он любил делать бросок, — и он не мог этого вспомнить.

В конце концов, в возрасте шестидесяти двух лет Мантл «докатился до ручки». Его семья была в отчаянии, он полностью разрушил свое здоровье. Наступил момент, когда он захотел вернуться к трезвому образу жизни. Вот тогда-то он и решил обследоваться в клинике Бетти Форд. Он говорил, что тогда впервые серьезно задумался над своей жизнью. С позиции трезвости Мантл оценивал себя и свою карьеру так:

«Последние четыре или пять лет моего пребывания с "Yankees" я не понимал, что разрушаю себя пьянством. Я думал, что это всего лишь одно из удовольствий... Но сегодня я могу признаться, что пьянство сократило срок моей спортивной карьеры. Когда весной 1969 года я вышел на пенсию, мне было 37 лет. Я так никогда и не осуществил заветной мечты моего папы — стать величайшим игроком в истории спорта, а ведь я мог бы им стать. Бог дал мне прекрасное тело, чтобы участвовать в спортивных состязаниях, а я не заботился о нем. И во многом в случившемся я виню алкоголь».

Когда бы это ни случилось, это всегда трагедия, если человек пренебрегает своим потенциалом и упускает многие возможности, которые предоставляет ему жизнь. Если бы не алкоголизм, Мантл мог бы достичь гораздо больших результатов. Несмотря на свой огромный природный талант, Микки Мантл никогда не брал на себя обязательств помимо игрового поля, на котором их и демонстрировал.

## **ЗАПОЗДАЛОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО**

Лишь после того, как Мантл бросил пить и пересмотрел свою жизнь, он взял на себя своего рода обязательство, которое могло бы сослужить ему хорошую службу прежде. После трех месяцев трезвой жизни он сказал: «Я скорее приставлю пистолет к виску, чем еще хоть раз приложусь к спиртному». Но к тому времени, когда он готов был измениться, было уже слишком поздно. От постоянного в течение всей жизни употребления алкоголя у него уже была разрушена печень. Ему сделали пересадку этого органа, но вскоре врачи обнаружили у него неоперабельную форму рака.

В последние месяцы жизни Мантл обратился к вере, мужественно боролся за свою жизнь и в какой-то степени вновь обрел чувство собственного достоинства, которое утратил в годы пьянства. Он умер 8 июня 1995 года. А 15 августа вся его бывшая команда собралась вместе, чтобы почтить память своего товарища. Один из спортивных обозревателей сказал: «Вся Америка смотрела на него с восхищением. А врачи говорили, что он был во многих отношениях самым удивительным пациентом, какого они когда-либо видели. Его мужество было таким непреклонным и подлинным, что даже те, кто был в крайне тяжелом состоянии, окрепли духом, видя перед глазами пример его стойкости».

## **ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНО ОБЯЗАТЕЛЬСТВО, ВЗЯТОЕ СЕГОДНЯ**

А для какого дела родились вы! Как вы думаете, что вас ожидает в будущем? Вы верите в то, что у вас есть какая-то определенная миссия или судьба? Если так, то сможете ли вы ее осуществить? Чтобы реализовать заложенные в вас потенциальные возможности и стать тем человеком, каким вы должны стать, нужна большая стойкость. А это качество характера определяется способностью брать на себя обязательства. Взгляните на нижеприведенные истины, касающиеся обязательств.

### **Обязательство может изменить вашу жизнь**

Фредерик Ф. Флэч в своей работе «Возможность выбора» пишет: «Большинство людей, оглянувшись назад, на прожитые годы, могут определить время и место, когда в их жизни произошли существенные изменения. Случайны эти моменты или запланированы, но это именно те моменты, когда в силу некой внутренней готовности и совокупности событий, происходящих вокруг нас, мы вынуждены произвести серьезную переоценку своей личности и условий, в которых живем, и сделать определенный выбор, который окажет влияние на всю оставшуюся жизнь».

Припомните то время в своей жизни, когда вы взяли на себя реальное обязательство сделать что-то важное и необычное. Разве ваша жизнь в результате этого не изменилась? Возможно, она не изменилась в точности так, как вы ожидали, но, несомненно, направила вас на новый путь. Если вы хотите измениться, то должны взять на себя какое-нибудь обязательство.

### **Обязательство помогает вам преодолевать многие жизненные трудности**

У вас есть проблемы, у меня есть проблемы, у всех есть проблемы. Вопрос вот в чем: как вы собираетесь с ними справиться? Священник и автор ряда книг Молтби Д. Бэбкок сказал:

«Одной из самых общераспространенных и одной из самых дорогостоящих ошибок является следующая: думать, что успех — удел немногих гениев, нечто магическое, чем мы, простые смертные, не обладаем. Но на самом деле успех зависит от упорства и нежелания пустить все на самотек. Например, вы принимаете решение изучить иностранный язык, научиться играть на музыкальном инструменте, пройти курс ораторства, натренировать себя физически. Кончится это успехом или неудачей? Это зависит от того, сколько мужества и непреклонности содержат в себе слова "принять решение". Решение, от которого ничто не сможет вас отклонить, хватка, которую ничто не может ослабить, но которое непременно принесет вам успех».

Когда перед Микки Мантлом встала проблема, связанная со смертью его отца, он, вместо того чтобы взять на себя обязательство стать лицом к лицу с тяжелой утратой и справиться с ней, погрузился в пьянство. И это явилось началом его пути к саморазрушению.

**Каждый день проверяйте, насколько выполняются ваши обязательства**

Я думаю, что многие люди смотрят на обязательство как на какое-то событие, что-то такое, что делается в одно мгновение. Они говорят «обещаю» во время свадебной церемонии. Они обмениваются рукопожатием, совершив сделку. Они покупают тренажеры, чтобы делать физзарядку. Но обязательство не заканчивается этим. Этим оно только начинается. Всякий раз, когда вы берете на себя какое-либо обязательство, нужно проверять, насколько оно выполняется. Это может происходить несколькими путями:

- **Переживание неудачи.** Пожалуй, самым огромным вызовом обязательству является неудача. Обладательница золотой олимпийской медали Мэри Лоу Реттон говорит: «Взойдя на пьедестал, испытываешь замечательное чувство, но, чтобы попасть туда, приходится также пройти и через неудачи. И нужно суметь собраться и продолжать».

Всякий раз, когда вы берете на себя , какое-либо обязательство, нужно проверять, насколько оно выполняется.

- **Необходимость остаться одному.** Когда вы захотите чего-то достичь, люди будут иногда отвлекать вас, ставить вам препоны. Возможно, они даже попытаются заставить вас пойти на компромисс с вашими ценностями. Это может быть и ненамеренно. Может быть, это потому, что они боятся, что, если вы начнете расти, они почувствуют, что плетутся в хвосте. В такие моменты вам необходимо задать себе вопрос: «Кого я стараюсь ублажить?» Если вы хотите сделать хорошо себе, следуя взятым на себя обязательствам, то будут такие периоды, когда вам необходимо остаться одному.

- **Столкнуться с глубоким разочарованием.** Давайте будем искренними — в жизни многое идет не так, как надо. Что вы собираетесь делать, оказавшись перед лицом разочарований?

Когда все идет не так, когда жизнь складывается тяжело, когда боль становится сильной, вы будете способны продолжать свое дело? Если вы приняли решение взять на себя соответствующие обязательства и ежедневно их поддерживать, то тем самым существенно повысите свои шансы относительно способности выполнить то, за что взялись. Авраам Линкольн сказал: «Всегда помните, что самое важное — это ваша решимость в достижении успеха».

*Всегда помните, что самое важное — это ваша решимость в достижении успеха. Авраам Линкольн*

## **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНО СЛЕДОВАТЬ ВЗЯТЫМ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ**

Я не понимал подлинной ценности обязательств до 1976 года. Я был старшим пастором одной из быстро растущих церквей в Огайо.

Успех, который пришел к нам, повлек за собой расширение наших фондов, составивших 1 миллион долларов. Но вот в чем была проблема: мне тогда было всего 29 лет и мне не приходилось заниматься крупными строительными программами. Скажу честно: эта задача казалась мне невыполнимой. Но в то же время я понимал, что будущее церкви целиком и полностью зависит от того, как она будет преуспевать сегодня. Вот тогда-то я и принял жизненно важное решение относительно своих обязательств: **если я хочу сделать что-то стоящее, то должен взять на себя обязательство выполнить это.** И я решил: что бы там ни случилось, я выполню свою программу строительства.

Но я не имел представления о том, какому испытанию подвергнется мое обязательство. Каждый раз, когда мы принимаем какое-то решение, возникает еще больше проблем. Вот некоторые из проблем, возникших у меня тогда:

1. Чтобы приспособиться к постоянному росту церкви, мне нужно было поднять качественный уровень служебного штата. А это означало расстаться с некоторыми людьми, которые были очень популярны среди паствы.

2. Более 200 человек (почти 15%) покинули церковь, так как не были согласны с новым видением ее задач.

3. Наш банк согласился дать нам денежную ссуду только при условии, если мы сначала соберем 300.000 долларов среди прихожан. Но мне никогда ранее не приходилось возглавлять такую масштабную финансовую кампанию, и самая большая сумма, которую я когда-либо собирал на тот

или иной проект, составляла не более 25.000 долларов.

4. Церковный совет принял решение не заключать контракт с владельцем одной строительной компании, после чего он покинул церковь, а именно его взносы на нужды церкви были самыми щедрыми.

5. Наш архитектор беспечно относился к оплате подрядчикам, что обошлось проекту на 125.000 долларов больше, чем предполагалось.

Вы, вероятно, знаете, что движение вызывает трение? Так вот, в течение всего этого процесса трения было достаточно, чтобы вызвать настоящий пожар. Каждый день у меня было такое чувство, как будто я сижу на горячих углях. Если бы я не взял на себя обязательство относительно строительства на раннем этапе этого процесса, то никогда не довел бы дело до благополучного завершения.

Если вы горите желанием проявить больше упорства, чтобы реализовать задуманное, то всем сердцем примите решение включить в свою жизнь определенные обязательства. Начните с выполнения следующих этапов:

### **Примите решение платить**

Как только вы подсчитали, чего вам это будет стоить, вы должны решить, действительно ли вы готовы сделать то, что для этого потребуется. Сенатор США Сэм Нанн сказал: «Вам придется заплатить. Вы знаете, что за все в жизни приходится платить, и вам решать, будет ли эта цена стоить награды».

После окончания колледжа я принял решение оставаться верным своему решению и сосредоточиться на подготовке к выполнению обязанностей священника. Но я знал, что за это я должен буду платить. Многие мои друзья по колледжу женились еще во время учебы, и у некоторых уже были дети, а мы с Маргарет все еще выжидали, несмотря на обоюдное желание начать совместную жизнь. Это было нелегко. И поэтому я не рекомендую другим так долго быть помолвленными, как это было у нас. К счастью, наше обязательство оплатил ось с лихвой. Через несколько недель после окончания колледжа мы поженились. Однако еще несколько лет мы не позволяли себе иметь детей, зато я смог подготовиться к пастырской деятельности и сосредоточиться на закладывании фундамента своей карьеры в течение этих важных первых лет самостоятельной жизни.

*Вам придется заплатить. Вы знаете, что за все в жизни приходится платить, и вам решать, будет ли эта цена стоить награды. Сэм Нанн*

### **Всегда стремитесь к совершенству**

Говард У. Ньютон сказал: «Люди забывают, насколько быстро вы сделали работу, но помнят, насколько хорошо вы ее сделали». Очень немногие вещи так разжигают желание человека взять на себя обязательство, как стремление добиться совершенства. Именно это стремление к совершенству заставило великого Микеланджело преодолеть все трудности и завершить работу над Сикстинской капеллой. Стремление к совершенству побудило Эдисона продолжать свои опыты до тех пор, пока он не нашел формулу создания электрической лампочки, которая бы не лопалась. Это же стремление подвигло Джима Коллинза написать книги «Построенное на века» и «От хорошего до великого».

Люди забывают, насколько быстро вы сделали работу, но помнят, насколько хорошо вы ее сделали. Говард У. Ньютон

Каждый, кто горит желанием чего-то достичь и стать преуспевающим человеком, должен быть подобен искусному мастеру: взять на себя обязательство добиться совершенства. Великий мастер хочет, чтобы вы проверили его работу, внимательно присмотрелись к тончайшим ее деталям. И наоборот, люди, небрежно относящиеся к своей работе, прячут ее, а если кто-нибудь найдет в ней погрешность, они тут же свалят вину на свои инструменты. Так какие люди вам больше нравятся? Совершенство означает стремление вкладывать все силы в любое дело. Такого рода обязательство приведет вас туда, куда люди, не проявляющие энтузиазма, никогда не придут.

### **КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ В СЕБЕ ВЕРНОСТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВУ**



После того как я принял решение взять на себя обязательство относительно программы строительства моей церкви, я понял, что мне нужно будет найти способ поддерживать в себе верность данному обязательству. Поэтому я решил жить соответственно этой дисциплине: **каждый день я буду оживлять в памяти свое обязательство и думать о тех преимуществах, которые оно мне даст.** Для этого я постоянно на протяжении полутора лет носил с собой покрытую пластиком карточку, на которой было написано:

«В тот момент, когда человек определенно принимает обязательство, то и провидение делает шаг ему навстречу. Кажется, что все складывается так, чтобы помочь этому человеку, чего, в противном случае, никогда бы не случилось. Благодаря этому решению целый поток событий складывается во благо ему; к нему устремляются все непредвиденные случайности, встречи и материальная помощь, о которых нельзя было и мечтать».

Уильям Х. Муррей

Я перечитывал эти строки каждый день, пока мы «проталкивали» наш строительный проект. В особо тяжелые дни, когда я чувствовал, что готов сдаться, я перечитывал их по два-три раза в течение дня. Карточка помогала мне оставаться сосредоточенным на данной задаче и придавала бодрости. Я думал так: «Если я останусь верным своему обязательству и сделаю все, что в моих силах, а затем попрошу Бога поддержать меня, то мы сможем добиться успеха». И мы добились его!

Когда достигаешь чего-то такого, что сначала считал невозможным, ты и сам становишься другим человеком. Начинаешь иначе смотреть на себя и на весь мир. Мое мышление поднялось на новый уровень, и изменился взгляд на мою деятельность как лидера. Я никогда не достиг бы этого, не взяв на себя обязательств. Мое личное обязательство, а также обязательства многих других людей явились ключом к нашему успеху.

Если вы горите желанием ежедневно следовать своим обязательствам, не забывайте следующее:

### **Ожидайте, что обязательство окажется борьбой**

Когда наши дети были маленькими, мы с Маргарет как-то летом решили взять их с собой в отпуск, сосредоточив внимание на том, чтобы показать детям, как были созданы Соединенные Штаты как нация. Мы начали с Нью-Йорка. Поехали на остров Эллис, длительное время служивший воротами в страну, чтобы испытать чувство, которое охватывало миллионы иммигрантов, приезжавших в Америку с одной мечтой — построить здесь лучшую жизнь. Мы посетили Филадельфию. Осмотрели помещение, где была подписана Декларация независимости. Осмотрели Колокол свободы. Побывали на могилах тех храбрых мужчин, которые подписали эту Декларацию.

После этого мы поехали на юг, к Уильямсбургу, штат Виргиния, на родину Патрика Генри, который в свое время изрек сакраментальную фразу: «Дайте мне свободу или смерть!» Наше путешествие окончилось в Вашингтоне. Огромный памятник Вашингтону напомнил нам о борьбе Соединенных

Штатов за то, чтобы стать свободной нацией. Обозревая памятник Линкольну, воздвигнутый в память об этом человеке, мы вспомнили борьбу, которую перенес наш народ, чтобы остаться нацией.

Куда бы ни приезжали, мы всюду чувствовали, какие огромные обязательства брали на себя мужчины и женщины, чтобы основать и сохранить нашу страну. Мы узнали о риске, на который они сознательно шли, битвах, которые вели, жертвах, которые приносили, и величайших почестях, сохранившихся в память о них. Ставки были высокими, но не менее высокой была и награда. Мы до сих пор наслаждаемся свободой, которую они завоевали для нас.

Та поездка преподала нашей семье прекрасный урок. Все, что имеет цену, бывает завоевано в борьбе. И обязательство дается нелегко, но если борешься за то, во что веришь, тогда борьба стоит того.

### **Не полагайтесь только на талант**

Когда читаешь о человеке типа Микки Мантла, то понимаешь, что слишком большой талант может

иногда работать против человека, обладающего им. Если бы обязательство Мантла, направленное на то, чтобы позаботиться о своем здоровье в периоды межсезонья, и на то, чтобы улучшить приемы в спортивной игре, шло в соответствии с его природным талантом, то результаты были бы совершенно другими.

Если вы хотите достичь своего потенциала, то вам необходимо добавить к своему таланту труд. Поэт Генри Уодсуорт Лонгфелло поделился своим взглядом на это, когда писал:

Великие люди не просто вдруг

Высот своих достигали —

Трудились и ночью, не покладая рук,

Пока все другие спали.

Если вы хотите что-то получить от своего дня, то должны что-то вложить в него. Ваш талант — это то, что вложил в вас Господь еще до вашего рождения. Ваши навыки — это то, что вы вложили во вчерашний день. А обязательство — это то, что вы должны вложить в сегодняшний день для того, чтобы сделать этот день шедевром, а завтрашний — успехом.

Если вы хотите что-то получить от своего дня, то должны что-то вложить в него.

### **Сосредоточьтесь на выборе, а не на условиях**

Люди подходят к принятию ежедневных обязательств с помощью одного из двух способов. Они сосредотачивают внимание либо на внешнем, либо на внутреннем. Те, которые сосредотачиваются на внешнем, ждут, что внешние условия будут определять, смогут ли они остаться верными своим обязательствам. А поскольку внешние условия преходящи, то и уровень их обязательств изменяется.

И наоборот, люди, внимание которых основано на внутреннем, обычно сосредотачиваются на своем выборе. Каждый выбор либо укрепляет, либо подвергает риску их обязательства.

Когда, к примеру, вы находитесь на распутье, то узнаете об этом, потому что...

- требуется какое-то личное решение;
- это решение будет вам чего-то стоить;
- возможно, оно окажет влияние на других.

Ваш выбор — это единственное, что вы можете контролировать. Вы не можете управлять внешними обстоятельствами, как не можете управлять и другими людьми. Фокусируя внимание на своем выборе, а затем следуя ему со всей прямоотой, вы управляете своим обязательством. И это как раз то, что часто отделяет успех от неудачи.

### **Будьте целеустремленными**

Ничто так не поддерживает «пламя» обязательства, как целенаправленное усилие, которое в результате заканчивается тем или иным достижением. Прекрасный пример для подтверждения этой истины можно найти в истории английского миссионера Уильяма Кэри. Несмотря на то что у Кэри было всего лишь начальное образование, к подростковому возрасту он уже мог читать Библию на шести языках. Благодаря необычайной способности к языкам уже в тридцатилетнем возрасте он был послан миссионером в Индию. Спустя шесть лет, в 1799 году, он основал Серампур-скую миссию. А еще через несколько лет стал преподавателем восточных языков. Кроме того, Кэри использовал свой талант к языкам в издательском деле: напечатал Библию на 40 языках и диалектах для более чем 300 миллионов человек. Итак, в чем успех Кэри? Как он смог добиться того, чего добился? Сам он говорил, что все дело в том, что он «работяга». «Трудолюбие — вот все, что у меня было, — говорил Кэри. — Просто я могу терпеливо корпеть над любой задачей. В этом мой единственный гений. Главное, чтобы эта задача имела определенную цель. Этим все и объясняется».

**Делайте то, что правильно, даже если кажется, что вам это не нравится**

Томас А. Бакнер сказал: «Чтобы привести свой разум в соответствующее состояние и возбудить необходимую энергию для выполнения того, что требует постоянного упорного труда, каждому человеку приходится вести борьбу с самим собой. Когда вы каждую минуту одерживаете победу в этой борьбе, все становится легким». Одним из свойств, которое есть у великих спортсменов и которым я восхищаюсь, является понимание этой истины. В этом одна из причин, почему я так люблю смотреть Олимпийские игры. Во время церемонии открытия и подготовки к выступлению спортсмены повторяют, как заученный урок, следующее:

Я подготовился.

Я следую правилам.

Я не отступлю.

Чтобы привести свой разум в соответствующее состояние и возбудить необходимую энергию для выполнения того, что требует постоянного упорного труда, каждому человеку приходится вести борьбу с самим собой. Когда вы каждую минуту одерживаете победу в этой борьбе, все становится легким. Томас А. Бакнер

Каждый, кто может это сказать, может гордиться собой, независимо от того, что произойдет потом. Как сказал Артур Гордон, автор книги «Прикосновение чуда»: «Ничего нет легче, чем произносить слова. Ничего нет труднее, чем жить в соответствии с ними день за днем. То, что вы обещаете сегодня, вы должны подтвердить завтра и каждый последующий день».

*Ничего нет легче, чем произносить слова. Ничего нет труднее, чем жить в соответствии с ними день за днем. Артур Гордон*

Если вы делаете то, что следует, только когда действительно чувствуете, что вам это нравится, то вам не нужно будет постоянно поддерживать свои обязательства. Мой друг Кен Бланшар говорит: «Когда вы в чем-то заинтересованы, вы делаете это, только если вам это удобно. Когда же берете на себя какое-то обязательство, вы не принимаете никаких оправданий — только результаты». Если вы перестанете искать оправдания — неважно, насколько хорошо они могут звучать или какие приятные чувства могут вызывать у вас в данный момент, — то у вас есть потенциальные возможности идти дальше.

## **НАЙДИТЕ ВРЕМЯ ПОРАЗМЫШЛЯТЬ НАД ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ**

Я считаю, что мои обязательства по-прежнему остаются ключевыми в моей жизни. Это было в том, что касается и моей женитьбы, и моей карьеры, и моей духовной жизни, — одним словом, нет ни одной области, которой бы это не коснулось. Прошло 28 лет с того времени, как я включил в свою жизнь обязательства, и, оглядываясь назад, я осознаю важность этого решения.

После двадцати лет...

Мое обязательство компенсировало мою неопытность.

После тридцати...

Мое обязательство помогло мне улучшать свои лидерские навыки.

После сорока...

Мое обязательство помогало мне работать в самые тяжелые годы моего лидерства.

После пятидесяти...

Мое обязательство «вытолкнуло» меня из моей комфортной зоны и направило в зону продуктивности. Когда у вас есть обязательства, нет почти ничего, с чем вы не могли бы справиться.

## **УЖАСНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

Недавно я прочел одну историю, которая может служить хорошим примером пользы от принятых обязательств. В 1999 году «New York Times» начала присуждать награды в виде стипендий выпускникам средних школ Нью-Йорка для их последующей учебы в колледже. Целью этой программы было «поддержать стремление учащихся, которые хотели продвинуться в учебе и внести существенный вклад в жизнь общества». Организаторы этой программы особенно хотели помочь тем ученикам, которые добились успехов, невзирая на исключительно неблагоприятные условия жизни. В этой программе говорилось: «Кандидаты на стипендию должны продемонстрировать достижения в учебе, служении своей общине и взять на себя какое-нибудь обязательство относительно учебы, особенно при наличии финансовых и других препятствий».

Когда были объявлены имена и обнародованы автобиографические данные первых кандидатур, стало известно множество историй поистине блестящих успехов. Но одна особенно выделялась из этого числа. Это была история Лиз Маррей. Сказать, что она продемонстрировала верность своему обязательству перед лицом многочисленных препятствий, значило бы сказать слишком мягко.

Лиз выросла в Бронксе, печально известной криминогенной части Нью-Йорка. Ее родители были алкоголиками и наркоманами. Она говорит, что родители всегда любили ее, но совершенно не заботились о ней, будучи озабочены только одним — добыванием наркотиков. Однажды она обнаружила, что родители продали зимнее пальто ее сестры, чтобы раздобыть денег для покупки зелья. Чтобы прокормить себя и сестру, Лиз с девятилетнего возраста уже начала работать. Она предлагала свои услуги на автозаправке, носила сумки покупателей в бакалейных магазинах за небольшую плату.

Это продолжалось до тех пор, пока Лиз не узнала, что у большинства учеников младших классов средней школы родители не впрыскивают в себя кокаин прямо в общей комнате. Примерно в то же время у ее матери, которой несколько лет тому назад поставили диагноз СПИД, началась острая стадия болезни. Из-за этого Лиз часто пропускала уроки в школе. Большую часть времени она уделяла уходу за матерью, которая ко всему прочему страдала шизофренией. Большую часть времени мать проводила на улице со своими приятелями. Когда Лиз исполнилось 15 лет, ее мать умерла, и девочка стала бездомной.

## **ПЕРВОЕ БОЛЬШОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО**

По иронии судьбы этот печальный опыт оказал на Лиз Маррей положительное влияние. Когда девочка увидела, как ее мать хоронят в могиле для нищих, к ней пришло осознание действительности. И это побудило ее принять решение. Вот что она говорит: «Я сравнила тот образ жизни, свидетелем которого была каждый день, с тем, чем кончила моя мать. И единственное, что я могла сделать, так это постараться, чтобы такого же не случилось и со мной. Поэтому я захотела вернуться в школу. Но, напомню вам, я была бездомной». Ее обстоятельства были ужасны, но она взяла обязательство справиться.

Лиз нашла работу на летнее время. Работодатель и товарищи по работе так никогда и не узнали, что она была бездомной. Ее жалование полностью основывалось на комиссионных — этим Лиз сумела выделиться среди других. Скоро она наскребла немного денег, чтобы выжить. Затем, основательно потрудившись, поступила в Подготовительную академию гуманитарных наук — публичное среднее учебное заведение на Манхэттене.

Чтобы наверстать упущенное время, она прошла четырехгодичный курс за два года, посещая по десять уроков в день. Едва начинался день, она шла на уроки, по ночам занималась на лестничных площадках и часто до утра ездила в метро, чтобы согреться.

Лиз всячески развивала свой кругозор, посетила Гарвард во время школьной поездки. Про себя Лиз решила, что попробует попасть туда и получить стипендию от «New York Times». С тех пор, как умерла ее мать, Лиз обрела упорство и сосредоточенность на главном. «Ее смерть показала мне, как коротка жизнь, — говорит Лиз. — Именно об этом я напоминаю себе десятки раз в день. Размышляя

над этим, легко расставить приоритеты в любой трудной ситуации. Это всегда люди, которые мне дороги, а также работа, которая выносит на поверхность весь мой внутренний потенциал, что тоже является проявлением любви к близким мне людям — делать лучшее, что я могу».

Ее твердая решимость подвергалась ежедневному испытанию в школе и за ее пределами. Собеседование в Гарварде и собеседование на получение стипендии от газеты выпали на один и тот же день. Кроме того, в тот же день ей была назначена встреча в офисе от Комитета благотворительности, чтобы подтвердить и сохранить поступление скудного пособия. Там была большая очередь, и Лиз поняла, что может пропустить собеседования. В отчаянии она спросила, нельзя ли ей пройти без очереди, так как ей нужно попасть на собеседование в Гарвард. Сидевшие там бедолаги с издевкой ответили: «Хорошо, дорогуща, но у леди перед тобой — собеседование в Йеле. Садись на свое место». И Лиз ушла, зная, что лишается своего скудного пособия. Она предпочла отправиться на собеседования.

### **«ПРЫЖОК» В ГАРВАРД**

В итоге она блестяще прошла оба собеседования. Ей была выделена в качестве награды ежегодная студенческая стипендия в размере 12000 долларов, и она была принята в Гарвардский университет. В газете «New York Times» так было описано это событие: «Немалым подвигом было получить 95 баллов в Подготовительной академии гуманитарных наук и окончить одной из лучших среди 156 учащихся. Это почти неслыханно — добиться таких результатов за два года».

С тех пор Маррей перебралась в федеральный округ Колумбия. Она говорит, что это больше ей подходит и она сможет быть ближе к отцу. Ее историю тут же подхватили программы новостей. На материале ее судьбы даже был поставлен фильм, а сама Лиз в настоящее время работает над тем, чтобы написать книгу на основе своих биографических данных. Она старается поддержать каждого, с кем встречается. Ее отец покончил с наркоманией и сейчас живет нормальной жизнью, с гордостью заявляя, что его Лиз — героиня. Но Маррей относится к этому спокойно. Она просто смотрит на это как на часть своего путешествия и надеется когда-нибудь стать постановщиком документальных фильмов.

Когда ее спрашивают, какова ее жизненная философия, Маррей подводит всему такой итог: «Всегда есть выход из любой ситуации, если достаточно упорно трудишься и внимательно присматриваешься к жизни. Все зависит от уровня твоей решительности».

*Всегда есть выход из любой ситуации, если достаточно упорно трудишься и внимательно присматриваешься к жизни. Все зависит от уровня твоей решительности. Лиз Маррей*

### **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.**

#### **ЕЖЕДНЕВНО БЕРИТЕ НА СЕБЯ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ВЫПОЛНЯЙТЕ ИХ**

##### **Ваше сегодняшнее решение относительно обязательств**

Как сегодня у вас обстоят дела относительно обязательств? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно брать на себя и выполнять соответствующие обязательства ?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

Ваши ежедневные планы относительно обязательств

Основываясь на решении, принятом вами относительно обязательств, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

## **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Как характеризуют вас другие люди? Вы могли бы сказать о себе, что вы обязательный человек, или вы выполняете обязательства от случая к случаю? А как обстоят дела, когда дело касается чего-то очень важного для вас? Если в вашей жизни нет таких людей или убеждений, относительно которых вы проявляете абсолютную обязательность, то вам необходимо выяснить почему.

Является ли данное качество одной из ваших ценностей? Вы четко знаете, во что верите? Если нет, то вам будет трудно развить в себе обязательность. Если ваша ситуация именно такова, то вам, возможно, захочется «перескочить» к главе, в которой говорится о ценностях. Является ли эта проблема той ценой, которую вы должны заплатить, чтобы стать обязательным человеком? Если так, то вам необходимо осознать, что за отсутствие этого качества также нужно платить. Если вы не сможете развить в себе должную обязательность, то подумайте, чего вам это будет стоить.

2. Сделайте обязательство своим приоритетом. Начните со своей работы, проекта или задания, которое вы обязались выполнить. Какой у вас был к этому подход? Вкладываете ли вы в свое обязательство время, внимание и ресурсы? Заново оцените свой подход к этому вопросу.

3. Обязательство — это всегда борьба. Какая у вас стратегия для того, чтобы победить в этой «битве» и остаться обязательным человеком? Вам необходимо вдохновение (как и мне, когда я выполнял программу, связанную со строительством церкви)? Может быть, вам нужна подотчетность? Или необходимо напоминание, чтобы оставаться сосредоточенным? Используйте любые средства.

## **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **9**

### **Сегодняшние ДОХОДЫ дают мне право выбора**

Какие две самые большие причины стресса в жизни большинства работающих людей? Согласно некоторым данным, это проблемы, связанные с умением управлять своим временем и деньгами. Это не удивительно, если учесть, в каком финансовом положении находятся в наше время люди. В 2002 году список официально зарегистрированных банкротств среди потребителей достиг рекордной цифры — 1,5 миллиона, что на 6% выше по сравнению с предыдущим годом. Есть еще многие и многие другие, официально не зарегистрированные, которые находятся на грани финансового краха. По некоторым оценкам, 43,7 миллиона семей в Соединенных Штатах имеют менее 1000 долларов в ликвидных активах, а 16,3 миллиона семей вообще не имеют собственного капитала или даже глубоко погрязли в долгах.

Как же люди реагируют на подобные ситуации? Они занимают еще больше денег. Долг потребителей вырос до 1,7 триллиона долларов и продолжает расти. Люди берут в долг больше, чем могут выплатить. Увеличивается также и число нарушений относительно выплат по залоговым. Согласно исследованиям, случаи лишения права выкупа заложенного имущества достигли самого высокого уровня за последние тридцать лет.

В недавно проведенном исследовании 27% людей определяют состояние своих личных финансовых дел как «шаткое», а 40% признались, что им трудно выплачивать взносы по страховке, по кредитам за автомобили и другие ежемесячные расходы. Финансовое давление оказывает огромное воздействие на общее состояние людей. Оно пагубно отражается даже на производительности труда. Работники, испытывающие стресс в связи с финансовыми трудностями, впустую тратят 13% рабочего времени, пытаясь утрясти свои денежные дела на рабочем месте, а это больше часа в день, или 250 часов в год!

## ПОЧЕМУ ДОХОДЫ ТАК ВАЖНЫ СЕГОДНЯ

О. Дональд Олсон остроумно заметил, что «средний американец занят тем, что покупает то, что ему не нужно, за деньги, которых у него нет, чтобы произвести впечатление на людей, которые ему не нравятся». Нет такого аспекта в жизни, которого не коснулись бы финансовые дела. Невозможность изо дня в день толком справиться со своими финансами создает огромные проблемы.

*Средний американец занят тем, что покупает то, что ему не нужно, за деньги, которых у него нет, чтобы произвести впечатление на людей, которые ему не нравятся. О'Дональд Олсон*

Рассмотрим три простые истины, касающиеся финансов.

### 1. Деньги не сделают вас счастливыми

Несмотря даже на то, что большинство людей сказали бы, что согласны с пословицей «За деньги счастья не купишь», иногда они ведут себя так, как будто верят в обратное. Иначе почему они делают деньги таким высоким приоритетом или поступаются своими принципами, чтобы их получить? Несколько лет тому назад были опубликованы результаты национального обзора морального состояния населения страны. За 10 миллионов долларов люди готовы были бы сделать следующее (по их собственному признанию):

- Без сожаления и навсегда оставили бы свои семьи (25%).
- Стали бы проститутками на неделю или больше (23%).
- Отказались бы от американского гражданства (16%).
- Бросили бы свою супругу (супруга) (16%).
- Отказались бы от свидетельских показаний, позволив убийце остаться безнаказанным (10%).
- Убили бы незнакомого человека (7%).
- Отдали бы своих детей приемным родителям (3%).

Разве эти откровения не говорят о том, что некоторые люди верят в то, что деньги могут принести ни с чем не сравнимое счастье?!

Журналист Билл Воган шутил, говоря, что за деньги не купишь счастья, но их можно выплатить в виде зарплаты огромному штату исследователей, занимающихся данной проблемой. Это оказалось гораздо ближе к истине, чем он думал. Исследования показали, что наличие большого количества денег в действительности не приносит счастья. Согласно данным, приведенным в журнале «Fast Company», в период между 1970 и 1999 годами средняя американская семья получала 16% прибавки в зарплате (с учетом инфляции), в то время как количество людей, характеризующих себя «очень счастливыми», упало с 36% до 29%. Сейчас нам лучше платят за работу, мы лучше питаемся и лучше образованы, чем когда-либо прежде. Тем не менее число разводов увеличилось в два раза, число самоубийств среди подростков возросло в три раза, а кривая роста депрессии у людей за последние 30 лет стремительно взлетела вверх. Современные исследования всего лишь подтверждают то, что почти две тысячи лет тому назад сказал римский философ Сенека: «Деньги еще никого не сделали богатым».

Когда я был еще молодым человеком, я тоже, возможно, полагал, что люди с деньгами счастливее тех, у кого денег нет. Но когда я начал давать консультации людям, имевшим доходы выше среднего уровня, то обнаружил, что у них не было никаких преимуществ перед теми, у кого были низкие доходы. Автопромышленник Генри Форд сказал: «Деньги не изменяют людей — они просто срывают с них маску. Если человек от природы эгоистичен, или высокомерен, или жаден, то деньги выведут все это наружу — только и всего». Вы — то, что вы есть, независимо от того, много у вас денег или мало.

*Деньги не изменяют людей — они просто срывают с них маску. Если человек от природы*

*эгоистичен, или высокомерен, или жаден, то деньги выведут все это наружу — только и всего.  
Генри Форд*

## **2. Долг делает вас несчастными**

Наличие денег — это еще не гарантия, что люди будут счастливы, но если они задолжали деньги, то это уж точно делает их несчастными. Как-то мне попалась шутливая «разбивка» долгов по категориям:

Если вы задолжали 1000 долларов, то вы — скряга.

Если вы задолжали 100.000 долларов, то вы — бизнесмен.

Если вы задолжали 1 миллион долларов, то вы — промышленный магнат.

Если вы задолжали 1 миллиард долларов, то вы — финансовый король.

Если вы задолжали 100 миллиардов долларов, то вы — правительство.

Новеллист Сэмюэл Батлер, который высмеивал жизнь в Англии в викторианскую эпоху, писал: «Весь прогресс основан на всеобщем прирожденном желании, заложенном в какой-то части каждого живого организма: жить не по средствам». Все же суть в том, что если ваши расходы превышают ваш доход, то ваше содержание будет и вашим разорением.

*Весь прогресс основан на всеобщем прирожденном желании, заложенном в какой-то части каждого живого существа: жить не по средствам. Семюэл Батлер*

Мудрый царь древнего Израиля Соломон сказал так о состоянии человека, находящегося в долгу: «Богатый господствует над бедным, а должник делается рабом заимодавца». Кто же захочет быть рабом, которого контролирует другой человек?

## **3. Наличие финансового запаса предоставляет вам право выбора**

Главное же в том, что деньги — не что иное, как средство. Они хороши для того, чтобы помочь человеку достичь своей цели, но если цель в том, чтобы приобретать деньги ради денег, то она в конечном счете оказывается пустой. Если у вас очень мало денег, то у вас и возможность выбора меньше. Если вы хотите жить недалеко от вашей работы, то вы, возможно, не сможете переехать, если испытываете недостаток в деньгах. Кроме того, вы не сможете послать своих детей в ту школу, в которую хотели бы. Вы не сможете позволить себе купить более дорогой автомобиль. Не сможете брать на работе свободное время, чтобы посмотреть, как ваши дети выступают в спортивных играх или участвуют в самодеятельных спектаклях. Вы не сможете отказаться от своей карьеры ради более приятной для вас работы. Вы сможете жить каждый месяц только на одну зарплату, едва дотягивая до следующей. И возможно, не сможете оставить работу, когда вам исполнится 65, 70 или даже больше лет.

**n style='font-family:Arial'>ПРИМИТЕn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>РЕШЕНИЕn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>ЗАРАБАТЫВАТЬn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>Иn style='font-family:Arial'> ЕЖЕДНЕВНО n style='font-family:Arial'>ПРАВИЛЬНОn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>РАСПОРЯЖАТЬСЯn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>СВОИМИn style='font-family:Arial'> n style='font-family:Arial'>ДЕНЬГАМИ**

Уже на раннем этапе жизни, когда я начал подрастать, стало ясно, что у меня и моего брата Ларри совершенно разное отношение к деньгам. В этом плане он был моей абсолютной прогивоположностью. Будучи еще мальчишкой, Ларри хотел только работать и зарабатывать деньги. Я же хотел только играть с моими друзьями. Он каждое лето усердно трудился. Я проводил лето, валяя дурака. Он копил деньги. Мне нечего было копить. Когда Ларри исполнилось шестнадцать, он на собственные деньги купил себе красивый автомобиль «форд», выпущенный четыре года тому назад. У меня же не было автомобиля до тех пор, пока я не окончил колледж. Но это был старый,



подержанный автомобиль. Ну-ка, отгадайте, у кого я занял деньги, чтобы купить его? У Ларри и моей младшей сестры Триш.

Когда я учился на пастыря, я понимал, что выбираю профессию, которая не даст мне возможности заработать много денег. Для меня это не имело значения, потому что я делал то, к чему, по моему глубокому убеждению, у меня было призвание и что способствовало моей реализации как личности. Но я понимал также, что человек, у которого нет денег, имеет ограниченные возможности выбора. В 1985 году мы с Маргарет приняли решение: **мы пожертвуем чем-то сегодня, с тем чтобы иметь более широкий диапазон выбора завтра**. С того момента мы решили жить в соответствии с такой финансовой формулой:

- 10% — на церковь/благотворительность;
- 10% — на инвестиции;
- 80% — расходы на жизнь.

Приблизительно в то же время наш друг Том Филлиппе предложил нам великолепную благоприятную возможность инвестировать деньги в один из его пенсионных центров. Мы с радостью согласились. И на протяжении нескольких лет мы не только продолжали вкладывать 10% нашего дохода в инвестиции, но, когда это начало приносить деньги, мы, вместо того чтобы их тратить, стали инвестировать их в другие организации. С течением времени наши доходы стали расти. И чем старше мы с Маргарет становились, тем большим становился наш диапазон выбора.

Если вы хотите иметь возможность выбора, но не нашли себе хорошей работы, где могли бы зарабатывать достаточно денег и уметь ежедневно должным образом управлять своими финансами, тогда попробуйте принять какое-нибудь хорошее решение относительно финансов, проделав следующее:

### **Поставьте ценноаь вещей на перспективу**

...Супружеская пара приехала на деревенскую ярмарку, где бывалый пилот предлагал желающим прогулку на старомодном биплане за 50 долларов с каждого. Им хотелось совершить полет, но не за такую высокую цену. Супруги попытались договориться с ним, уговаривая снизить цену и предлагая 50 долларов за обоих, но он не уступал. В конце концов пилот предложил следующее:

«Вы заплатите мне 100 долларов, и я подниму вас вверх. Но если вы за весь полет не скажете мне ни единого слова, я верну вам все ваши деньги».

На том они и порешили. Когда биплан поднялся вверх, пилот стал проделывать в воздухе разные «штучки»: пикирование, «мертвые» петли, бортовую качку и «горки». После того как биплан приземлился, пилот сказал мужчине:

«Поздравляю, дружище! Вот ваши 100 долларов. Вы не произнесли ни слова».

«Да, — ответил мужчина, — но едва не сказал, когда моя жена выпала из биплана».

Это, конечно, анекдот, но он направляет нас к истине, касающейся нашей культуры. Люди имеют тенденцию дорожить деньгами и вещами больше, чем тем, что является действительно важным в жизни — их близкими. Французский историк и политик Алексис де Токвиль заметил относительно Соединенных Штатов, что он «не знает другой страны, где любовь к деньгам имела бы такую власть над сердцами людей». Удивительно, что он писал это более 100 лет тому назад! Любопытно, что бы он сказал, если бы жил в наше время!

Для того чтобы узнать, такое ли у вас отношение к деньгам и собственности, каким оно должно быть, задайте себе следующие пять вопросов:

1. Не слишком ли я озабочен вещами?
2. Не завидую ли я другим?
3. Не считаю ли я ценностью собственность?
4. Не считаю ли я, что деньги сделают меня счастливым?
5. Не испытываю ли я постоянного желания иметь все больше и больше?

Если вы ответили «да» на один или более вопросов, то вам необходимо проделать «исследование» своей души. Билли Грэхем справедливо указывает на то, что «если человек ровно относится к деньгам, то это может упорядочить почти все другие области его жизни». Нет ничего плохого в том, чтобы иметь деньги или красивые вещи. И нет ничего плохого в том, чтобы жить скромно.

*Если человек ровно относится к деньгам, то это может упорядочить почти все другие области его жизни. Билли Грэхэм*

### **Определите фазу вашей жизни**

Каждая фаза жизни отличается от другой, поэтому постарайтесь приноровиться к той фазе, которую вы сейчас переживаете. В идеале жизнь человека должна складываться так, чтобы вначале она была направлена на обучение, затем — на заработок и, наконец, на вознаграждение. Вот что я имею в виду под каждой фазой:

- **Обучение.** Когда вы молоды, вам надо сосредоточиваться на исследовании собственных талантов, определении цели и на обучении ремеслу. Для многих людей эта фаза приходится на годы отрочества и юности, хотя у некоторых людей, особенно способных, это происходит раньше. Бывают люди с более поздним развитием, так называемые «увальни», которые не могут «раскачаться» до тридцатилетнего возраста (а то и позже). Точный расчет времени не так уж важен. Важно понять, что есть фаза жизни, в которой обучение является первостепенной задачей, и что не следует укорачивать этот период ради наращивания доходов и упускать перспективный, масштабный план развития жизни в целом.

- **Заработок.** Если вы четко придерживались своей цели, хорошо освоили ремесло и оттачиваете его до совершенства, то есть надежда, что вы сможете зарабатывать достаточно для комфортного образа жизни. Ясно, что выбор профессии оказывает большое влияние на ваши заработки в будущем. Для многих людей период, когда они с наибольшей эффективностью способны зарабатывать деньги, наступает после тридцати, сорока и пятидесяти лет. В течение этой фазы жизни вы должны приложить все усилия, чтобы позаботиться о своей семье и подготовиться к будущему.

- **Вознаграждение.** Мы должны стараться, независимо от возраста, всегда быть щедрыми. Если вы усердно трудитесь и хорошо планируете, то, возможно, вступите в фазу жизни, которая приносит наибольшее вознаграждение, а вы сможете сосредоточить внимание на том, чтобы отдать что-то другим. Чаще всего это происходит, когда люди уже переходят пятидесяти-, шестидесяти-, семидесятилетний рубеж и даже позже. Мы с Маргарет планируем и надеемся, что сможем сделать это в ближайшие годы.

Ясно, что эти фазы представлены в обобщенном виде, но они являются образцом, к которому можно стремиться. Если вы молоды, то, возможно, проявляете нетерпение и хотите пренебречь фазой обучения. Будьте терпеливы, так как чем прилежнее вы пройдете первую фазу, тем выше будут ваши потенциальные возможности. Если вы постарше, но еще не создали для себя хороший фундамент, не отчаивайтесь. Продолжайте учиться и расти. У вас еще есть шанс прийти к финишу с хорошими показателями. Но если вы бросите сейчас, то уже никогда не подниметесь.

### **Постарайтесь уменьшить свой долг**

Майкл Кидвелл и Стив Роуд, авторы книги «Избавьтесь от долгов: разумные решения ваших денежных проблем», считают: «Каждый человек, имеющий долг, страдает от своего рода депрессии. Долги — одна из основных причин разводов, бессонницы и низкой производительности труда. Это поистине одна из глубоких мрачных тайн человека. Она отнимает у него чувство самоуважения и не дает осуществить мечты».

Взять в долг ради приобретения вещей, которые имеют действительную ценность, может быть хорошей идеей. Покупка дома, страхование жизни, расходы на повышение уровня образования и инвестирование в какой-нибудь бизнес — все это хорошо, если вы в состоянии с этим справиться. Но многие люди «влезают» в долги ради нестоящих вещей. Когда вам приходится все время расплачиваться за вещь, которой вы больше не пользуетесь или которой у вас уже нет, это значит, что вы попали в неоправданную кабалу.

Кидвелл и Роуд предлагают сделать пять шагов для решения этой проблемы:

1. Перестать «залезать» в долги.
2. Контролировать свои наличные.
3. Планировать на будущее.
4. Не ждать мгновенных чудес.
5. Обратиться за советом к профессионалу.

Не позволяйте имуществу или вашему образу жизни закабалить вас. Если вы попали в долговое рабство, поищите способы, чтобы освободиться.

### **Используйте какую-нибудь финансовую формулу**

Кто-то как-то подметил, что разница между богатым и бедным состоит в том, что богатый инвестирует свои деньги и тратит то, что останется, в то время как бедный тратит свои деньги и инвестирует то, что остается. Если вы еще не приняли решение правильно распоряжаться своими финансами, то тем самым готовите себя к неприятностям. Составьте финансовую смету. Создайте какую-нибудь финансовую формулу, которая будет срабатывать лично для вас. Может быть, вы захотите попробовать наш метод «10-10-80». Во всяком случае, делайте хоть что-нибудь! Старая поговорка гласит: неудача в планировании — это все равно что планирование неудачи.

Разница между богатым и бедным состоит в том, что богатый инвестирует свои деньги и тратит то, что останется, в то время как бедный тратит свои деньги и инвестирует то, что остается.

### **КАК СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ФИНАНСАХ**

Я вынужден признать, что в моей жизни деньги никогда не были побудительным мотивом номер один. Если уж говорить правду, то финансы занимали в моем списке приоритетов такое низкое место, что временами я вообще пренебрегал ими, что, вероятно, и явилось причиной того, что я почти до сорокалетнего возраста не принимал решений относительно улучшения условий жизни — решения, связанного с финансами. Но всем нам доводилось видеть, что может сделать с людьми, находящимися на закате жизни, недостаток правильного управления финансами.

Недавно мы с зятем Стивом, находясь во Флориде, пошли пообедать в ресторан. Там нас обслуживала официантка примерно семидесяти пяти лет. Ну что ж, никогда не знаешь, в какой ситуации может оказаться человек. Некоторые работают и в восемьдесят просто потому, что получают от этого удовольствие или хотят находиться среди людей. Но я знаю, что большинство людей, которые продолжают работать на таких местах, где требуется физический труд, находясь в преклонном возрасте, поступают так, потому что у них нет иного выбора. Мой друг Рон Блю, эксперт в области финансов, говорит, что среднегодовой доход у людей, перешагнувших за шестьдесят пять, составляет 6300 долларов. В случае с официанткой я понял, что она работала, потому что у нее не было иного выхода. Мы со Стивом оставили ей огромные чаевые. Если вы заметите, что вас обслуживают пожилые граждане, знайте, что вам предоставляется возможность сделать что-нибудь для них.

Я все еще нахожусь в процессе роста относительно сосредоточивания на своих финансах. Свою личную финансовую проблему я уладил много лет назад с помощью метода «10-10-80», но только в последнее десятилетие я по-настоящему научился лучше распоряжаться финансами в бизнесе. Я привык сосредоточиваться на выгоде для организации, нанимать самых хороших лидеров, каких только мог найти. Я старался раскрыть лучшие свои способности. Что касалось финансов, связанных с бизнесом, то по большей части я предоставлял право принимать решения другим. Но мой брат Ларри устроил мне выволочку за такое отношение. Он сказал, что я не имею права пренебрегать финансами, связанными с бизнесом, хотя бы потому, что эта область не была ни моей сильной стороной, ни страстью. Поэтому сейчас (как в домашнем хозяйстве, так и в бизнесе) я придерживаюсь такого правила: я буду сосредоточиваться на своем плане финансовой игры с тем, чтобы каждый день у меня было не меньше, а больше вариантов выбора. Чем раньше вы примете такое решение и будете разумно управлять финансами, тем больше у вас будет вариантов выбора.

Чтобы помочь вам ежедневно управлять финансами и поддерживать правильное к ним отношение, сделайте следующее:

### **Научитесь зарабатывать деньги**

Чтобы стать хорошим менеджером по финансам, вам нужно сначала иметь то, чем вы могли бы управлять. Вот почему я считаю, что первым правилом относительно финансов является максимальное повышение ваших потенциальных возможностей заработка. Я не имею в виду, что нужно пренебрегать другими важными областями жизни ради того, чтобы «заколачивать бабки». Я также не предлагаю всегда сосредотачиваться только на деньгах. Просто твердо придерживайтесь этических норм в своей работе и учитесь зарабатывать деньги и разумно распоряжаться ими. Развивайте взаимоотношения с людьми, которые успешно справляются с этими делами, и учитесь у них. Кроме того, есть много хороших книг на тему управления личными финансами и финансами в бизнесе.

Этика труда, наоборот, в большей степени касается желаний, чем знаний. Это то, что идет изнутри. Пламя этого желания может разжечь все что угодно: страстное желание служить другим людям; данное себе слово выбраться из тех условий жизни, в которых родился; стремление продвинуться вперед; страсть личного характера.

Если вы поймаете себя на мысли, что вам особенно тяжело дается работа или карьера, то вам, возможно, необходимо посмотреть на все в перспективе. Любопытно взглянуть на правила, которых требовали придерживаться наемных рабочих в компаниях «Mt. Cory Carriage» и «Iron Works» в 1872 году.

1. Наемные рабочие должны каждый день подметать полы, вытирать пыль с мебели, полок и витрин.
2. Каждый день рабочие должны заправлять керосином лампы, чистить каминные трубы и подрезать фитили, раз в неделю — мыть окна.
3. Каждый служащий должен приносить ведро воды и ведро угля на один рабочий день.
4. Тщательно приводить в порядок писчие перья.
5. Этот офис должен открываться в 7 часов утра и закрываться 8 часов вечера ежедневно, за исключением священного дня отдохновения<sup>1</sup>.
6. Наемным рабочим-мужчинам каждую неделю будет предоставляться один свободный вечер для личных целей, или два вечера, если они регулярно ходят в церковь.
7. Каждый наемный работник должен откладывать с каждой зарплаты приличную сумму от заработка для того, чтобы в преклонные годы не быть обузой для своих близких.
8. Любой наемный работник, который курит испанские сигары, употребляет в любом виде ликеры, бреется у парикмахера или часто посещает публичные дома, дает основания подвергнуть сомнению его ценность как работника, благонадежность намерений, целостность как личности и его представление о чести. 9. Наемный работник, выполняющий свою работу честно и без ошибок в течение пяти лет на моей службе, добросовестно относящийся к своим религиозным обязанностям и заботящийся о товарищах по работе, каждый день будет получать 5 центов прибавки к зарплате, так как это всего лишь вознаграждение за ту прибыль, которую он приносит моему бизнесу.

Сегодня у нас масса преимуществ, которых не имели люди предыдущих поколений. Одно из них состоит в том, что нам не нужно удовлетворять подобные требования. Имея правильную позицию, почти каждый может использовать благоприятную возможность и реализовать свои цели.

### **Каждый день выражайте благодарность**

Одно из самых важных дел, которые вы можете сделать для себя, — это сохранить цельность своей натуры и быть благодарными за все, что имеете. Поэт Редьярд Киплинг, как-то выступая перед аудиторией на церемонии, посвященной окончанию учебного заведения, сказал: «Не уделяйте слишком большого внимания ни славе, ни власти, ни деньгам. Однажды вам встретится человек, который не заботится ни о чем таком, и тогда вы поймете, как вы бедны». Если вы будете упорно

трудиться и поддерживать позицию благодарности, то обнаружите, что вам уже легче управлять финансами на ежедневной основе.

### **Не сравнивайте себя с другими**

Как только люди начинают сравнивать себя с другими, у них начинаются неприятности. Особенно вредное воздействие оказывает сравнение денежного достатка и имущества. Желание выглядеть в глазах соседей состоятельными побуждает многих людей залезать в чудовищные долги. Журналист Джеймс Саровики, который пишет статьи по финансовым вопросам, говорит: «Американцы всегда были подвержены болезни, которую кто-то называл лихорадкой роскоши или воспалением изобилия. Даже если мы еще не разбогатели, нам хочется выглядеть так, как будто это уже случилось».

Вы видите, например, что ваши соседи покупают новую мебель, или отправляются в отпуск, позволяя себе всякие изысканные штучки, или каждый год садятся за руль нового автомобиля, и у вас внутри как будто что-то щекочет, подталкивая сделать то же самое. А то, что есть и такие, которые оказались в подобных вашим обстоятельствах, для вас не имеет значения. Ваши соседи, может быть, зарабатывают в два раза больше, чем зарабатываете вы. А может, они по уши в долгах и находятся на пути к банкротству. Не делайте никаких предположений и не старайтесь быть похожими на других.

### **Отдавайте, сколько можете**

Брюс Ларсон говорит: «Деньги — это еще одна пара рук, чтобы исцелять, кормить и благословлять доведенные до отчаяния семьи на земле... Другими словами, деньги — это мое второе "я". Деньги могут пойти туда, куда я сам не могу пойти. Деньги могут вместо меня исцелить, благословить, помочь и накормить. Деньги в руках человека — это продолжение его самого». Но это касается ваших денег только в том случае, если вы готовы поделиться ими или придать им больше колорита. Основатель компании «Hanna Andersson Clothing» Дан Денхарт говорил: «Деньги подобны навозу. Если вы оставите его накапливаться в виде кучи, он будет просто издавать неприятный запах. Но если вы разбросаете его вокруг, то можете взрастить на этом богатый урожай».

*Деньги — это еще одна пара рук, чтобы исцелять, кормить и благословлять доведенные до отчаяния семьи на земле... Деньги в руках человека — это продолжение его самого. Брюс Ларсон*

Недавно мой брат Ларри дал мне прочесть цитату из Библии: «Я люблю бедность, потому что Иисус любил ее. Я люблю богатство, потому что оно предоставляет мне средства для оказания помощи нуждающимся. Я сохраняю веру в то и в другое». В этой главе я уже много говорил о возможности выбора. Вам это может показаться чем-то сродни эгоизму. Но должен вам сказать, что для меня возможность выбора связана со служением. Филантроп Эндрю Карнеги говорил, что его цель в том, чтобы первую половину жизни накапливать богатства, а вторую половину — раздавать их. Какая прекрасная идея! Мое желание — провести предстоящие годы, отдавая что-то другим. Я не смогу отдавать в таком масштабе, как это делал Карнеги, но не это важно. Важно, что я делаю то, что могу.

### **ПОДУМАЙТЕ О ДЕНЬГАХ**

Оглядываясь назад на свою жизнь в свете отношения к деньгам, я понимаю, что мое мышление по мере того, как я становился более зрелым и более реалистически начинал смотреть на жизнь, с годами изменялось.

После двадцати лет...

Я понял, что жизнь состоит из чего-то большего, чем деньги.

После тридцати...

Я понял, что деньги могли бы дать мне возможность выбора.

После сорока...

Я понял, что нужно платить сейчас, чтобы играть потом.

После пятидесяти...

Я понимаю, что величайшей радостью в зарабатывании денег является привилегия их отдавать.

Вероятно, самым лучшим руководством по финансам, которое я когда-либо читал, был совет священника Джона Уэсли: «Заработай все, что можешь; скопи, сколько сможешь; отдай все, что можешь». Эту философию вы можете применять независимо от той фазы жизни, в которой сейчас находитесь, и независимо от того, сколько денег зарабатываете.

Заработай все, что можешь; скопи, сколько сможешь; отдай все, что можешь. Джон Уэсли

## **КАК ОСУЩЕСТВЛЯЛАСЬ ЕЕ МЕЧТА**

Если вы следите за списком бестселлеров по рейтингу «New York Times», то знаете ее имя. Если вы смотрите программу Опры Уинфри, тогда вы, вероятно, ее видели. А если вы изучаете ведомости по продажам, то знаете, что на одном из шоу она продала за 12 минут 10.000 книг. Я говорю о Сьюз Орман, финансовом гуру, которая написала книги-бестселлеры «9 шагов к финансовой свободе» и «Законы денег, уроки жизни». Чего вы, возможно, не знаете, так это того, что она родилась в небогатой семье и в финансовом отношении очень часто терпела крах.

Орман родилась в Чикаго в семье обыкновенных тружеников в 1951 году. Ее отец управлял маленьким рестораником и пребывал в вечной борьбе с трудностями. Когда семья начала испытывать финансовые затруднения, мать Сьюз пошла работать секретаршей в юридическую контору. Став взрослой, Сьюз тоже начала работать в семейном ресторане. В колледже она изучала предметы по социальному труду. В 1973 году она получила диплом об окончании и вскоре переехала в Беркли, штат Калифорния, где устроилась работать официанткой в кафе, и проработала там 7 лет. Но Сьюз все время мечтала заниматься чем-то более важным. Она хотела открыть свой собственный ресторан. Взяв в долг 50.000 долларов в качестве начального капитала для открытия собственного ресторана, она понимала, что этого недостаточно, поэтому решила инвестировать эти деньги. А так как она тогда мало знала о том, как нужно «пускать в рост» деньги, то передала свои фонды брокеру. Через четыре месяца денег не стало.

## **ПОЛУЧИЛОСЬ!**

Орман говорит, что ее брокер был бесчестным человеком и выманил у нее деньги обманным путем. Но как бы там ни было, она потеряла эти деньги. Вот тогда-то она и приняла решение относительно финансов, которое впоследствии изменило ее жизнь. Она решила изучить все, что касается финансов, и сама стала брокером. Потребовалось совсем немного времени, чтобы добиться большого успеха. Один из ее наставников, Клиф Ситрано, бывший брокер Меррилл Линч, говорит: «За свою жизнь я встречал гораздо лучших инвесторов, но ни один из них не мог инвестировать лучше».

В 1987 году она открыла собственную фирму и стала делать еще больше денег. Но затем она попала в беду. Орман говорит: «После того как была основана моя фирма, меня чуть не погубило одно из самых огромных несчастий, которое когда-либо случилось в моей жизни». Один из ее наемных служащих обокрал ее и пытался сокрушить в профессиональном плане. И хотя Орман в конце концов подала на этого человека в суд и выиграла дело, направленное против нее, этот опыт оказал на нее другого рода негативное влияние. Она перестала встречаться со своими клиентами и пустила свой бизнес на самотек, продолжая вести жизнь богатой женщины. Она не зарабатывала денег и должным образом не управляла своими финансами — и это чуть не сокрушило ее в финансовом отношении.

## **ВОЗВРАЩЕНИЕ**

В чувство Сьюз Орман привел штраф за нарушение дорожного движения. Орман вспоминает, о чем она подумала в следующий момент после того, как получила штрафной талон:

«Помню, что по этому талону мне нужно было заплатить всего 40 долларов. Но у меня не было 40 долларов — у меня не было даже 20 или 10 долларов, разве что я должна была еще глубже залезть в долг по одной из моих кредитных карточек. Когда я ехала в своем шикарном, но взятом в аренду

автомобиле, имея на руке часы стоимостью в 8000 долларов, купленные опять-таки в долг по кредитной карточке, а на плечах — кожаную куртку стоимостью в 2000 долларов, я вдруг впервые осознала, в какой я погрязла фальши, и картина всей моей нынешней жизни предстала передо мной в истинном свете. Я на огромной скорости неслась по автострате к полному финансовому краху».

После этого Орман приняла твердое решение измениться. Она объективно оценила ситуацию, в которой находилась, и стала выбираться из финансовых проблем, проявив усердие в работе. Кроме того, она решила, что будет помогать другим сделать то, что сделала она: принимать решение изменить подход к финансам.

С тех пор она продала миллионы экземпляров книг, но ее стимулом были не финансы. «Я больше не делаю это ради денег, — говорит она. — Деньги не пленяют меня. Вероятно, все думают, что смысл всей моей жизни — это деньги. Размер моих апартаментов около 100 кв. метров. Я могла бы купить себе жилье на Парк-авеню стоимостью 10 миллионов долларов, но зачем?»

Есть такие, кто критикует Орман. Одни говорят, что у нее слишком упрощенный подход к деньгам, другие не одобряют ее нешаблонное мышление. Но ясно одно: она справилась со своей финансовой проблемой. Она зарабатывает и правильно распоряжается своими финансами на ежедневной основе. Ей неважно, сколько у нее денег. Живет она скромно, ездит на довольно старом автомобиле. Помимо квартиры в Нью-Йорке, у нее есть маленький скромный домик в Ок-ланде, который она купила перед тем, как стать семейным человеком. Но у нее есть широкий выбор. И это хорошее мерило успеха, когда дело касается финансов.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИНАНСОВ.**

### **ЗАРАБАТЫВАЙТЕ И ПРАВИЛЬНО РАСПОРЯЖАЙТЕСЬ ФИНАНСАМИ НА ЕЖЕДНЕВНОЙ ОСНОВЕ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно финансов**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно финансов? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение зарабатывать и правильно распоряжаться своими финансами на ежедневной основе?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно финансов**

Основываясь на решении, принятом вами относительно финансов, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения: 1. Боксер Джо Лоис как-то сказал: «В сущности, я не люблю деньги, но они успокаивают мои нервы». А какая у вас философия относительно денег? Что могут сделать деньги для вас? А чего не могут? Где вступает в действие заработок? Каким образом вы будете максимально поднимать свои потенциальные возможности заработка и все-таки поддерживать правильную позицию по отношению к деньгам? Занесите эти мысли на бумагу.

2. В какой фазе жизни вы находитесь в настоящий момент: учитесь, зарабатываете деньги или получаете вознаграждение? Что вы должны сделать, чтобы максимально использовать фазу, в которой живете? Если вы находитесь в фазе обучения, то, возможно, вам следует вернуться к учебе, начать персональную программу роста или найти наставника. Если вы находитесь в фазе зарабатывания денег, то вам следует выяснить, как применить свои таланты, навыки и опыт. Если вы находитесь в фазе получения вознаграждения, то должны создавать богатство и в то же время

поддерживать других. Это может помочь вам с надеждой ожидать наступления следующей фазы и выяснить, что вы могли бы сделать лучше сейчас, чтобы подготовиться к будущему.

3. Если у вас нет никакого руководства для ежедневного управления финансами, то вам необходимо немедленно произвести изменение. Выясните, сколько вы тратите и на что тратите деньги, а затем составьте своего рода бюджет.

4. Если вы глубоко погрязли в долгах, «вылезайте» из них. Ограничьте свои долги. В зависимости от вашего прошлого это может занять какое-то время, но отдача будет огромной. Если вы «выйдете» из долгов и возьмете свои финансы под контроль, то это принесет вам не только финансовую выгоду. Это восстановит ваше эмоциональное и душевное состояние.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **10**

### **Сегодняшняя ВЕРА даст мне спокойствие**

Примерно тридцать лет тому назад, когда я впервые начал выступать на конференциях и вести семинары по теме лидерства, моя аудитория полностью состояла из пастырей. Но с течением времени все большее и большее количество бизнесменов стали понимать, что и для них очень полезны принципы лидерства, которым я учил людей. И сегодня приблизительно 70% моих слушателей составляют лидеры бизнеса, а за последние 7—8 лет резко возросло число приглашений, полученных мною, с просьбой выступить в крупных корпорациях, бизнесе предпринимательского типа и ассоциациях, в которых необходима интенсивная программа развития лидерских навыков. Одним из основных моментов 2003 года для меня было приглашение выступить по данной теме перед курсантами военного училища и членами профессорско-преподавательского состава в Военной академии.

Когда я выступаю перед бизнесменами, я часто делюсь с ними своей пасторской философией. Вера — самое важное, что есть в моей жизни, но я с пониманием отношусь к тому факту, что другие люди могут иметь иную точку зрения, и поэтому никогда никому не навязываю свою веру. Недавно, когда я выступал перед группой руководителей корпораций, один из них спросил меня: «А где вы обучались принципам, касающимся лидерства?»

«Не думаю, что вы хотите это знать», — ответил я.

«Нет, я хочу это знать», — сказал он.

«Тогда, возможно, вам не понравится мой ответ, — заметил я. — Все, что я знаю о лидерстве, я почерпнул из Библии».

Он очень удивился, но отнесся к этому с уважением.

Я знаю, что кое-кто из тех, кто читает эту книгу, почувствует некоторое недоумение относительно моих взглядов, касающихся веры. А иные могут даже обидеться. Если и вы относитесь к их числу, то я заранее прошу прощения. И пожалуйста, пропустите эту главу, если она задевает ваши чувства. Однако, зная мое происхождение, вы не должны удивляться, что вера является одним из правил моей «ежедневной дюжины». У меня есть две причины, по которым я включил главу на эту тему в данную книгу. Во-первых, ради сохранения цельности своей натуры. Всю жизнь я старался повышать уровень своей веры и побуждал других развивать в себе веру. Во-вторых, я хочу с уважением отнестись к вашим взглядам относительно этого предмета. Поэтому я поделюсь с вами своим собственным духовным путешествием с надеждой, что оно вдохновит вас. Я убежден в том, что вера содержит в себе ключ к смыслу жизни.



Я убежден в том, что вера содержит в себе, ключ к смыслу жизни.

## СКЕПТИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ К ВЕРЕ

Интересно смотреть на реакцию людей, когда кто-то обучает их такому предмету, как вера. Наблюдая это на протяжении многих лет, я обнаружил, что вера вызывает обычно одну из шести следующих реакций. Люди...

**1. Игнорируют ее.** Что делают люди, когда что-то для них неприемлемо? Обычно они это игнорируют. Некоторые люди считают веру неуместной. Она кажется им чем-то «эксцентричным» или старомодным, чем-то из другого века.

**2. Неправильно ее понимают.** Другие считают, что обрести веру — это все равно что водить рукой вокруг дыма. Они считают ее чем-то слишком мистическим и иллюзорным и никогда не обсуждают ее.

**3. Не принимают ее.** Есть люди, которые считают, что вера «больше подходит» кому-то другому, но не им. Возможно, это чуждая им концепция. Если ни их семьи, ни их ближайшие друзья не приняли веру, то они допускают, что и для них было бы неправильным вступить на этот путь.

**4. Борются с ней.** Вам случалось попадать в такую ситуацию, когда кто-то вступал с вами в спор по вопросам веры? Именно так поступают некоторые люди. Из-за того, что они сами не ценят веру, они начинают выдвигать аргументы против ее ценности для кого-то другого.

**5. Откладывают «на потом».** Некоторые люди инстинктивно чувствуют, что вера важна, но не готовы принять ее сейчас. Я думаю, некоторые боятся, что, заглянув в суть веры, им придется оставить то, что для них важно. Поэтому они говорят, что подумают об этом когда-нибудь потом, когда состарятся.

**6. Исследуют ее.** Есть и такие люди, которые реагируют на вопрос о вере так: они готовы дать ей шанс. Надеюсь, такой будет и ваша реакция.

## ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ ТАК ВАЖНА ВЕРА

Иоганн Вольфганг Гете сказал: «Я совершенно убежден, что душа нетленна и что ее деятельность будет продолжаться вечно». Даже скептики допускают, что люди имеют некий духовный аспект.

Как отметил философ Теилхард де Чардин, «считается, что мы — человеческие существа, имеющие духовный опыт. Но мы — духовные существа, имеющие человеческий опыт». У человека есть желания, которые можно удовлетворить только с помощью духовного опыта, хотя люди тщетно стараются удовлетворить их с помощью материальных благ.

*Считается, что мы — человеческие существа, имеющие духовный опыт. Но мы — духовные существа, имеющие человеческий опыт. Тейяр де Шарден*

Взгляните хотя бы на небольшое из того, что способна сделать вера.

## Сегодня вера дает мне божественную перспективу

В жизни есть много такого, что трудно понять. Вера же позволяет душе выйти за пределы того, что могут увидеть глаза. Можно сказать об этом иначе, словами Филиппа Янси: «Вера — это доверие авансом, которое обретет смысл потом».

Если вы родители, то поняли, что это значит. Когда дети еще маленькие, они задают массу вопросов. В большинстве случаев мы можем должным образом и вполне конкретно на них ответить и удовлетворить детское любопытство. Но иногда, хотя мы что-то и говорим, жизненный опыт малыша не позволяет ему уловить суть. Это все равно что пытаться объяснить трехлетнему ребенку что он может утонуть, если он упадет в плавательный бассейн.

«Но почему? — спросит ребенок. — Откуда ты знаешь?» Вы пытаетесь это объяснить, но в какой-то момент оставляете все свои доводы и говорите: «Ты просто должен довериться мне в этом».

Пожалуй, самые трудные вопросы, перед которыми оказывается любой человек, связаны со смертью. Недавно я проводил церемонию похорон Джейн Чэпман, жены моего хорошего друга Тома Чэпмана. Во время службы было прочитано стихотворение, в котором раскрывалась сила веры и перспектива, которую она дает. Вот это стихотворение.

Я стою на морском берегу.  
И вдруг появляется лодка,  
Белые разворачивая паруса  
Под утренним солнцем,  
И направляется в океан...  
Как прекрасна она!  
Я стою, наблюдая за ней,  
Пока она не исчезает за горизонтом.  
И кто-то рядом со мной тихо так говорит:  
«Она ушла». Но куда же она ушла?  
Из моего поля зрения — и только;  
Она такая же, как и была,  
Когда я видел ее перед уходом.  
А что стала крошечной точкой она —  
Так это во мне, но не с ней.  
И в этот момент,  
когда кто-то мне шепчет: «Ушла...»,  
Есть другие, которые видят  
Ее приближение, и их голоса  
Восклицают в восторге: «Она пришла!»

Люди, у которых есть вера, понимают, что можно увидеть жизнь с позиции более возвышенной, неземной. Путь к вере может оказаться нелегким, особенно если вы скептик от природы. Но я считаю, что если вы искренне готовы искать и найти путь к вере, чтобы увидеть мир с позиции веры, то будете за это вознаграждены сполна.

### **Сегодня вера дает мне здоровье**

Много лет тому назад я читал об одном исследовании, проведенном в университете в Пурдье, которое обнаружило, что верующие люди имеют наполовину меньше проблем со здоровьем, чем неверующие. Исследователи сделали заключение, что вера снижает уровень стресса, повышает ощущение хорошего самочувствия в силу того, что она привносит в жизнь смысл и перспективу, создает ценные социальные связи. Недавно группа врачей подтвердила эти выводы:

«Недавно мы завершили систематический обзор 1200 исследований по теме "Взаимосвязь здоровья и религии". Эти исследования проводились разными исследователями, были проверены в разных институтах и клиниках Соединенных Штатов и других стран за период в одно столетие. Большая часть этих исследований подтверждает взаимосвязь веры и более крепкого здоровья, лучшего физического состояния и более низкого количества обращений за медицинской помощью».

Если вы горите желанием улучшить свое физическое самочувствие и эмоциональную реакцию на происходящее, то вам поможет следующее: укрепите свою веру.

### **Сегодня вера дает мне силу**

Непоколебимая вера любого рода дает человеку силу. Ничто не может так помочь человеку, переживающему какое-либо несчастье, как вера. С. Г. Холланд, бывший премьер-министр Новой Зеландии, утверждал, что «вера вытаскивает человека из любых невзгод и горя, смягчает горечь утраты и гасит огонь невыносимой боли». Вера дает человеку силу.

Безверие же отнимает энергию. Там, где нет веры в будущее, там нет силы в настоящем.

Много лет тому назад в Мейне была запланирована постройка плотины для гидроэлектростанции. Предполагалось, что эта плотина вызовет образование озера, воды которого затопят находившийся там маленький городок. Вскоре жителям этого городка было объявлено, что им придется перебраться в другое место. По мере того как приближалась дата затопления, жители городка перестали что-либо делать для поддержания своего существования. Они перестали красить и ремонтировать дома, чистить тротуары. Ухудшилось состояние дорог. Город приобрел такой запущенный вид, что выглядел так, как будто жители давно покинули его.

Там, где нет веры в будущее, там нет силы в настоящем.

### **Сегодня вера дает мне радость жизни**

Но вера не только дает человеку силу, она делает его более жизнерадостным. Вскоре после того, как киноактер Кристофер Рив упал с лошади и сломал позвоночник, он уже готов был сдаться. Но Рив нашел в себе силы вернуться к жизни, потому что его жена Дана верила в него. И теперь он известен своей непреклонной решимостью и верой, которая, как он считает, является частью того, чем связаны все американцы как нация. Актер говорит:

«У американцев есть традиционная черта, которой завидуют, вероятно, все народы. Мы часто достигаем невозможного. Это часть нашего национального характера. Это то, что доставляет нас с одного берега на другой. Это то, что сделало нашу экономику величайшей в мире. Это то, что помогло нам подняться на Луну. Когда я восстанавливал здоровье после травмы, на стене в моей комнате висела фотография стартующего космического корабля с автографами всех астронавтов. В верхней части фотографии было написано: "Мы поняли, что нет ничего невозможного". Так вот, это следовало бы сделать и нашим девизом... Многие из того, о чем мы мечтаем, многие сокровенные мечты вначале кажутся невозможными, даже неправдоподобными. Но когда мы собираем в кулак всю силу воли, наши мечты начинают казаться нам осуществимыми. Поэтому если мы смогли завоевать внешнее пространство, то должны быть способны завоевать также и внутреннее пространство. Именно здесь проходит граница между нашим мозгом, центральной нервной системой и всеми физическими недостатками и болезнями тела, которые разрушают столь многие жизни и обкрадывают нашу страну, отнимая у нее огромные потенциальные возможности».

Когда вы во что-то верите, у вас есть что-то такое, ради чего стоит жить. И это помогает вам идти дальше — даже когда вы находитесь в чрезвычайно тяжелых обстоятельствах. Пожалуй, Мать Тереза очень точно выразила это одной короткой фразой: «Вера хранит человека, который хранит веру».

*Вера хранит человека, который хранит веру. Мать Тереза*

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ УГЛУБЛЯТЬ СВОЮ ВЕРУ И КАЖДЫЙ ДЕНЬ ЖИТЬ С ВЕРОЙ В ДУШЕ**

Я рос в семье священника в обстановке глубокой веры. Мой отец Мелвин стал пастором, еще будучи молодым человеком, и до сего дня в возрасте 83 лет продолжает свою деятельность в церкви. Подрастая, я каждый день слышал слова веры из уст своей матери Лауры. Но вы не можете жить верой другого человека. Нет такого понятия — духовные внуки. Каждый человек должен принять собственное решение и действовать в соответствии с ним. В 17 лет я принял решение относительно веры: **я буду принимать Бога как своего Спасителя.**

Это решение в большей степени, чем какое-либо другое, сформировало мою жизнь. Оно выковало мой взгляд на мир. Любовь Бога оказала влияние на то, как я смотрю на других людей. Золотое

правило научило меня тому, как нужно относиться к людям. Любовь Бога дала мне чувство самоуважения, а Библия научила руководить людьми. Когда меня просят подписать экземпляр книги «Библия лидерства по Максвеллу», в которой содержатся заметки на тему лидерства, собранные мною за тридцать лет изучения лидерства по Священному писанию, я пишу: «Все, что я знаю о лидерстве, я почерпнул из этой книги».

Для меня большая честь быть членом национального совета центра «Лидерство на пути к вере». Эта организация, основанная моим другом Кеном Бланшаром, занимается вопросами стимулирования лидерских навыков в работе по самым высоким стандартам. Я привожу здесь слова Кена:

«Это не значит, что вы будете высоко котируются на Уолл-стрит или что на вас будут изливать похвалы ровесники. Это касается не получения кредита, или продвижений, или надбавок. Это касается работы с теми, кем вы руководите с Богом в сердце. Это касается отношений с людьми, вашей работы и ее результатов. Это новый способ руководства, основанный на учениях Иисуса, величайшего лидера всех времен. Он дал своим последователям видение чего-то большего, чем они могли постигнуть сами. Он постоянно напоминал им о долговременном влиянии их деятельности. Он допускал, что те, которые окружали Его, будут терпеть неудачи, потому что главное заключалось в том, чтобы научить их брать на себя ответственность. Он направлял их на иной путь. Он прощал их ошибки и вдохновлял на то, чтобы они делали добро другим людям. И каков же результат? Он положил начало движению, которое продолжает шириться на протяжении уже более 2000 лет».

Подлинное лидерство начинается с характера человека. Главный смысл послания Бога не в том, чтобы научиться действовать как-то по-другому, а в том, чтобы самому стать другим. Не просто стараться честно поступать, а стать честным человеком. И тогда честность будет стержнем вашего лидерского стиля. Она будет в эпицентре вашей жизни. Моя вера не только дала мне спокойствие и выдержку, но и прекрасную модель для лидерства и образа жизни.

Подлинное лидерство начинается с характера человека.

Если вы горите желанием найти возможности честно использовать веру, тогда вам нужно знать следующее:

### **У нас уже есть вера... теперь нужно выбрать для нее место**

Писатель Джон Бисаньо сказал: «Вера — в сердце жизни. Вы идете к врачу, имени которого не можете произнести. Он дает вам рецепт, который вы не можете прочесть. Затем вы отдаете его фармацевту, которого никогда не видели. Он дает вам лекарство, о котором вы ничего не знаете, — и тем не менее принимаете его».

У каждого из нас есть вера. Каждый день мы производим те или иные действия, следуя убеждениям, имеющим очень мало или вообще не имеющим никаких подтверждений того, что их следует поддерживать. Это же относится и к сфере духовного. Точно так же, как один человек верит в то, что Бог реально существует, атеист верит в то, что Бога нет. И тот и другой твердо убеждены, но ни один из них не может представить какого-либо свидетельства, чтобы с абсолютной точностью подтвердить свою точку зрения. Вот и в данный момент у вас есть вера во что-то. Но вашей целью должно быть следующее: уметь согласовывать свои убеждения с истиной. Искать истину и верить в то, что вы ее найдете.

### **Нужно понять, что вера часто рождается из трудностей**

Я уже делился с вами своими наблюдениями относительно того, что некоторые скептически настроенные люди воспринимают веру как что-то негативное, почти как признак слабости. Если для вас вера — это что-то новое, и вы толком не знаете, как к ней подойти, тогда я посоветовал бы вам посмотреть на нее как на благоприятную возможность внести коррекцию в маршрут вашего жизненного путешествия. В пьесе Т. С. Элиота, одного из самых влиятельных поэтов XX столетия, один из персонажей описывает веру, которая приходит от крайней степени разочарования. Он называет это «своего рода верой, зарождающейся вследствие отчаяния. Конечный пункт назначения нельзя описать; вы будете мало знать о нем, пока не придете туда; вы будете совершать свое путешествие вслепую, но этот путь направляет вас к той цели, которую раньше вы искали не в том месте».

Если вы испытываете трудности, то позвольте себе исследовать веру. Генри Ноуэн говорил, что «это прекрасный подход к нашей жизни: понять и поверить в то, что многие неожиданные события являются не просто нарушающими спокойствие вторжениями в наши проекты, а средством, с помощью которого Бог выковывает и закаляет наши сердца». Вера не только помогает вам пережить какую-нибудь кризисную ситуацию, но и принять жизнь, увидеть новую перспективу. Вера может помочь вам взглянуть на проблему с позиции надежды и мужества.

*Это прекрасный подход к нашей жизни: понять и поверить в то, что многие неожиданные события являются не просто нарушающими спокойствие вторжениями в наши проекты, а средством, с помощью которого Бог выковывает и закаляет наши сердца. Генри Ноуэн*

### **Нельзя доверять вере, которую нельзя подвергнуть испытаниям**

Недостаточно просто принять решение относительно веры. Если вы хотите жить с верой в душе, то вам придется поработать над тем, чтобы постоянно ее углублять. Вера дает спокойствие и силу только в том случае, если она не является поверхностной. Чем глубже вера, тем выше потенциальные возможности преодолеть тяжелые испытания. Как сказал раввин Абрахам Хершель: «Веру нельзя поколебать, потому что она — результат пережитых колебаний».

Вероятно, ничто в новейшей истории не подвергало веру многих людей более суровым испытаниям, чем Холокост. Венский психиатр Виктор Франкль был одним из тех, кто пережил зверства нацистов. Он провел в концентрационных лагерях Освенцим и Дасау с 1942 по 1945 год. Как-то Франкль сказал: «Слабую веру ослабляют затруднения и катастрофы, в то время как сильную веру они лишь укрепляют еще больше». Несмотря на ужасы, свидетелем которых он был, и нечеловеческое обращение, от которого он страдал, его вера не стала слабее — она стала лишь глубже.

### **КАК ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ВЕРЫ**

Как жить, придерживаясь веры, написаны тысячи книг. Вероятно, потому, что сделать это очень трудно. Что касается меня, то мою концепцию можно выразить одной простой фразой: каждый **день живи и веди себя так, как это делал Иисус. И** хотя это простые слова, следовать им не так-то просто. Жить, придерживаясь веры, — это самый прекрасный вызов, который значит в моей «ежедневной дюжине». Проблема в том, что вместо того чтобы быть похожим на Иисуса, мне часто хотелось оставаться Джоном Максвеллом. Я сбивался с пути. Но с помощью Бога в качестве моего помощника я продолжал расти как личность. Но теперь, когда я иду по Его стопам и живу в соответствии с Его принципами, я помогаю людям и могу наиболее полно выразить себя. Ниже я привожу четыре рекомендации относительно веры:

#### **1. Примите ценность веры**

Я уже приводил ряд причин, почему считаю веру полезной. Но позвольте мне кое-что добавить. В жизни есть некоторые вещи, к которым вы можете прийти только через веру. В прошлом многие люди надеялись, что наука даст ответы на все жизненно важные вопросы. Но наука не может этого сделать. Как ни смешно, но то, что считается научным фактом, изменяется от поколения к поколению. Вы только посмотрите, как ученые в течение столетий представляли Солнечную систему. Птолемей считал, что ее центром является Земля. Коперник утверждал, что это Солнце, а все планеты по своим орбитам движутся вокруг него. Кеплер доказывал, что орбиты имеют форму эллипса. Сегодня ученые уже больше не спорят о структуре Солнечной системы, но мнение относительно того, как она образовалась, постоянно изменяется. Вот и совсем недавно ученые обнаружили то, что они называют старейшей из известных планет в шаровидном звездном скоплении М4. Они говорят, что это «"ошеломляющее открытие", которое заставит ученых пересмотреть свое представление о Солнечной системе».

Противопоставьте науке веру. За тысячи лет коренные убеждения иудаизма и христианства ничуть не изменились. Есть духовный аспект человеческой жизни, который нельзя отрицать. Духовные потребности должны удовлетворяться с помощью духовности. Ничто другое не заполнит эту пустоту.

## 2. Дайте Богу приблизиться к вам

Существует история о человеке, который ехал на автомобиле с откидным верхом по горной дороге и слишком резко крутанул руль на неожиданном повороте. В результате машина не удержалась на краю и сорвалась в пропасть. Когда автомобиль падал вниз, мужчина ухватился за дерево, росшее прямо из отвесной скалы.

«Помогите! — закричал он. — Эй, кто-нибудь! Вы слышите меня?!»

Но ответом было только эхо.

«Слышишь ли ты меня, Господи?!» — в отчаянии воскликнул бедняга.

Неожиданно облака разверзлись, и голос, подобный раскатам грома, произнес: «Да, я слышу тебя».

«Ты сможешь мне?»

«Да, я помогу тебе. Ты веришь в меня?»

«Да, я верю в тебя».

«Ты доверяешь мне?»

«Да, да, я тебе доверяю. Пожалуйста, поторопись».

«Если ты мне доверяешь, тогда отцепись от дерева», — прогрохотал голос.

После продолжительного молчания человек закричал снова: «Эй, кто-нибудь, вы меня слышите?!»

Если вы хотите вступить на путь веры, то должны впустить в свою жизнь Бога. Никто другой не стоит нашего абсолютного и безусловного доверия. Теолог Ф. Б. Мейер сказал: «Неверие ставит между нами и Богом обстоятельства. Вера же ставит Бога между нами и нашими обстоятельствами». Кто не хотел бы, чтобы Создатель помогал ему? Иаков, один из отцов церкви, советовал: «Приблизьтесь к Богу, и Он приблизится к вам».

*Неверие ставит между нами и Богом обстоятельства. Вера же ставит Бога между нами и нашими обстоятельствами. Ф.Б.Мейер*

## 3. Поддерживайте связь с верующими людьми

Однажды комедийный актер Боб Хоуп отправился в аэропорт встречать свою жену Долорес, которая занималась благотворительной деятельностью для католической церкви. Когда ее частный самолет приземлился, первыми, кто спустился по трапу, были два католических священника. Затем спустилась Долорес, а за ней — еще четыре священника. Хоуп повернулся к приятелю, стоявшему около него, и воскликнул: «Не понимаю, почему она не застрахует свою жизнь, как все остальные люди!»

Это известный факт, что вы уподобляетесь тем людям, с которыми проводите время. Если вы горите желанием укрепить свою веру, тогда проводите время с людьми, которые верят. Учитесь у них. Узнавайте, как они мыслят.

## 4. Исследуйте и углубляйте свою веру

Процесс развития веры очень похож на процесс физического развития. Возможно, именно поэтому в Библии содержится так много метафор, связанных с физическими упражнениями для духовного роста. Если вы хотите быть в хорошем физическом состоянии, то вам необходимо регулярно тренировать свое тело. Если же вы не будете этого делать, то не только не приобретете силу и физическую закалку, но начнете терять и то, что у вас прежде было.

Д. Л. Муди, мирской проповедник, который жил в XIX столетии, так объяснял, как развивалась его вера: «Я молился о вере и думал, что вера снизойдет на меня и озарит, подобно вспышке молнии. Но казалось, вера и не думала приходить. Однажды я прочел в десятой главе Послания к римлянам: "Вера от слышания, а слышание от слова Божия". И я закрыл Библию и помолился о вере. А теперь я

открыл свою Библию и начал учиться, и с тех пор вера все время растет и крепнет во мне».

## **РАЗМЫШЛЯЙТЕ О ВЕРЕ**

Святой Августин из Гиппона говорил: «Верить — значит признать истинным то, чего мы не видим, а награда за эту веру — увидеть то, во что мы верим». Когда в 1964 году я принял решение относительно веры, я в то время понимал, что поступил правильно в плане моей духовности. Но я не знал, что «увиджу то, во что верю», что и сыграло в моей жизни такую впечатляющую роль.

Когда я был подростком...

Моя вера давала мне гарантию вечного спасения.

После двадцати лет...

Моя вера давала мне смысл и наполненность.

После тридцати...

Моя вера давала мне платформу, чтобы помогать другим.

После сорока...

Моя вера давала мне фундамент для работы как лидера.

После пятидесяти...

Моя вера дает мне мир и спокойствие, которых не могут дать другие и которых они не могут отнять.

*Я не могу представить, как сложилась бы моя жизнь без веры, занимающей в ней центральное место. Верить — значит признать истинным то, чего мы не видим, а награда за эту веру — увидеть то, во что мы верим. Святой Августин из Гиппона*

## **МЕЧТАЙТЕ О НЕБЕСАХ**

Еще будучи маленьким мальчиком, Рик Хаз-бэнд мечтал стать астронавтом. Он вспоминал свои впечатления, когда в возрасте четырех лет увидел по телевизору первые полеты американских астронавтов на кораблях «Джемини» и «Аполлон». Пэтти Рэган, его приятель, семья которого находилась в дружеских отношениях с Хаз-бэндами на протяжении трех поколений, рассказывал: «Рик хотел стать астронавтом еще с четвертого класса и сделал все необходимое, чтобы этого добиться».

Поступив в Техасский технологический институт, Хазбэнд изучал прикладную механику. Кроме этого он вступил в резерв Военно-воздушных сил. Еще будучи студентом, он прошел подготовку как пилот, а затем начал свою карьеру как летчик-истребитель на самолете F-4. Через какое-то время он стал летчиком-инструктором, а затем — летчиком-испытателем. Он участвовал в программе испытаний нового мощного авиационного двигателя, стал летчиком экстракласса. В общем он налетал более 3800 часов на более чем 40 различных типах самолетов. Он был лучшим из лучших. В то же время он получил степень бакалавра по прикладной механике в Калифорнийском университете, женился и имел двоих детей. Его уважали не только за навыки в своем деле, но также и за его веру и преданность семье.

## **ПРАВИЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

В декабре 1994 года Хазбэнд наконец-то реализовал свою мечту стать астронавтом, а спустя несколько месяцев начал тренироваться. В 1999 году он впервые отправился в космос в качестве пилота космического корабля «Дискавери», и ему это очень понравилось. «Одной из самых восхитительных вещей относительно полета в космос является возможность увидеть творение Бога совсем под другим ракурсом, — рассказывал Хазбэнд. — Там так много прекрасных видов, вызывающих вдохновение и благоговейный трепет, в какую бы сторону вы ни посмотрели».

Следующее путешествие в космос Хазбэнд совершил на борту корабля «Колумбия», на сей раз в качестве капитана. Его семья, как обычно, следила за полетом с космодрома во Флориде. Для них это

было самое напряженное время. Жена Рика, Эвелин, описывая это состояние, отметила, что самыми нервными являются первые минуты, когда корабль взлетает, потому что именно на взлете взорвался космический корабль «Чел-ленджер». «Когда я увидела, как от корабля отделились ракетные ускорители, — сказала Эвелин, — у меня сразу отлегло от сердца и ко мне вернулось спокойствие, как будто все мы снова дома и вместе».

Тогда никому не приходило в голову, что настоящая опасность может подстергать космический корабль при спуске на Землю. 1 февраля 2003 года приблизительно в 9.00 «Колумбия» развалилась на части, пролетая над районом между городами Даллас и Форт-Уорт, всего за несколько сотен миль от той местности, где рос Рик Хазбэнд. Погибла вся команда корабля из семи человек...

Спустя всего два дня после этой трагедии Эвелин Хазбэнд давала интервью. Эвелин была удивительно спокойна. Она рассказывала о том, как семьи всех астронавтов «Колумбии» собрались вместе, чтобы успокоить друг друга, о том, как они вместе горевали. Она выразила желание, чтобы космические исследования продолжались. Кроме того, она поделилась тем, что помогло ей пройти через это тяжелое испытание:

«Когда Рик ставил свой автограф на фотографиях, которые давали ему разные люди, он всегда использовал цитату из Библии, где говорится: "Надейся на Господа всем сердцем твоим и не полагайся на разум твой. Во всех путях твоих познавай Его, и Он направит стези твои". И этот стих тогда был благословением для меня и Рика, а сейчас он является невероятным благословением для меня, потому что, хотя я и не понимаю, как это все могло случиться, я верю Господу, и это служит мне огромным утешением».

Если вы горите желанием обрести мир и душевный покой, примите решение и учитесь ежедневно углублять свою веру и жить в соответствии с ней.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЕРЫ.**

### **ЕЖЕДНЕВНО УГЛУБЛЯЙТЕ СВОЮ ВЕРУ И ЖИВИТЕ В СООТВЕТСТВИИ С НЕЙ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно веры**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно веры? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно углублять свою веру и жить в соответствии с ней?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно веры**

Основываясь на решении, принятом вами относительно веры, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Какова была ваша позиция относительно веры до настоящего времени? Каким был ваш подход: игнорирование, непонимание, недоверие, противодействие или откладывание «на потом»? Постарайтесь понять, в чем ваши препятствия на пути к вере. Что вы должны сделать, чтобы их устранить?
2. Иногда люди, находясь в поисках духовной истины, могут оглянуться назад на свою жизнь и увидеть на всем руку Господа. Вспомните, возможно, в вашей жизни были случаи, когда Бог пытался привлечь ваше внимание? Бывали такие случаи, когда казалось, что вас кто-то защищает от беды, несмотря на ваши собственные действия? Попросите Бога открыть перед вами Его волю в вашей жизни.



3. Если вы однажды уже вступили на путь веры, но потом позволили ей «свалиться у обочины», то, возможно, это произошло потому, что вы не углубили ее до момента испытаний. Вернитесь к своим духовным корням и исследуйте их. Подойдите к вере со свежим взглядом. Изучайте Библию и узнайте сейчас то, чем вы пренебрегали тогда. Введите в свою жизнь Бога.

4. Найдите людей, которые веруют и которых вы уважаете. Поговорите с ними о своих убеждениях. Попросите их порекомендовать книги и кассеты для вашего роста. Выясните, на чем основано их духовное единение, с тем, чтобы вы могли найти общину верующих людей, с которыми вам было бы приятно поддерживать контакт.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей решение, принятое вчера.

## **11**

### **Сегодняшние ВЗАИМООТНОШЕНИЯ дают мне наполненность**

Глава компании «Occidental Petroleum» Арманд Хаммер, который умер в 1990 году, был своего рода легендой. За свои девяносто два года он достиг таких высот, о которых люди могут только мечтать. Он стал преуспевающим бизнесменом международного масштаба, человеком, к мнению которого прислушивались президенты и государственные деятели. Помимо этого, он был щедрым филантропом и покровителем искусств. «USA Today» назвала его «титаном капитализма и доверенным лицом мировых лидеров», а также «пламенным сторонником борьбы за мир и избавление населения от рака». О Хаммере писали так:

«За время своей разнообразной и плодотворной деятельности этот промышленник-миллиардер оставил яркий след. Эта известная в обществе фигура, которой было одинаково комфортно с членами королевских семей, главами государств, с богатыми и знаменитыми, всегда возбуждала полемику не только среди ревностных поклонников его острого ума и смелых стратегий, но также и среди тех, кто подвергал резкой критике и сомнению его нравственные нормы и чрезмерно властный характер. Этот человек обладал несметными богатствами, обеспечивал постоянным доходом школы, музеи и внес в качестве дара медицинским центрам исследования раковых заболеваний сумму в 10 миллионов долларов».

Во многих отчетах приводятся его многочисленные достижения: первый миллион долларов, заработанный в двадцать один год, когда он обеспечивал гуманитарной помощью и спасал от голода Советскую Россию в 1921 году, налаживал американско-советские отношения; многочисленные престижные награды от более чем десяти стран мира.

Биографы, которые писали о нем перед его смертью, рассыпались в восторженных похвалах, описывая, как он спас фармацевтическую компанию своего отца, когда сам еще учился в медицинской школе; затем в возрасте двадцати с небольшим поехал в Советский Союз, где собрал огромную коллекцию бесценных произведений искусства и драгоценностей царской эпохи и сколотил небывалое состояние, продавая их в Соединенных Штатах. Позднее, продолжая деятельность бизнесмена, Хаммер купил небольшую, погрязшую в долгах «Occidental Petroleum Corporation», превратив ее в организацию с доходом во много миллиардов долларов. Большинство людей считали его гением бизнеса. Но после того, как он умер, вся истина об этом человеке всплыла наружу.

### **ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВЫШЕ ПРОСТО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Имидж Арманда Хаммера был результатом тщательно отработанной кампании по дезинформации, которая продолжалась семьдесят лет. Он сам сфабриковал большую часть своей личной «истории». Он постоянно контролировал информацию о себе, нанимал специальных недобросовестных «писак»,

чтобы они придумывали для него фиктивные автобиографии, и даже создал компанию «Armand Hammer Productions», задачей которой было ставить фильмы, способствующие его прославлению. Все эти усилия были направлены на то, чтобы замаскировать его подлинный образ — образ жадного, бесчестного человека, который использовал людей как неодушевленные предметы, а потом, взяв у них все, отбрасывал их прочь как ненужный хлам.

Ученый и политик Эдвард Джей Эпстейн, получивший образование в Гарварде, опубликовал книгу под названием «Досье: тайная история Арманда Хаммера», в которой раскрывается подлинная история жизни Хаммера. Хаммер в свои двадцать с небольшим никогда не был миллионером. Не был он также и коллекционером произведений искусства. Он хотел сколотить состояние в бизнесе, но постоянно был в долгах и, в сущности, поддерживал себя за счет «отмывания» денег.

В действительности Хаммер никогда не имел больших денег, пока не женился во второй раз. С первой женой, Ольгой, они поженились в России в 1928 году. Когда «аппетиты» Хаммера стали расти и Ольга перестала соответствовать тому образу, который он рисовал в своем воображении, он присмотрел себе другую жену. Хаммер начал обхаживать Анджелу Кэри Зевили, занимавшую видное положение в обществе. Ее семья вращалась в тех же кругах, что и семейство Рузвельтов. В 1943 году, спустя три недели после окончательного развода с Ольгой, Хаммер женился на Анджеле. Он использовал ее деньги и ее политические связи для того, чтобы заняться производством спиртных напитков в то время, когда большинство винокуренных заводов были вынуждены работать на нужды войны. Это рискованное предприятие было очень выгодным, тем не менее Хаммер «залез» в большие долги.

Скоро Анджела «сослужила свою службу», и Хаммер готов был пуститься на поиски очередной жены. Ею оказалась Фрэнсис Толман, вдова, которой муж оставил 8 миллионов долларов. До этого Хаммер уже пообещал своей любовнице Бетти Джейн Мэрфи, что женится на ней, как только разведется с Анджелой, но нарушил свое обещание (несмотря на то, что Бетти ожидала ребенка, которого, как говорил ей Хаммер, он очень хотел). Хаммер отправил Бетти в Мехико, устроил ей фальшивый брак с другим человеком, чтобы его имя не значилось в свидетельстве о рождении ребенка. Тем временем в 1956 году, когда его развод был окончательно оформлен, Хаммер женился на Фрэнсис. Он передал деньги Фрэнсис своим компаниям, чтобы вытащить их из долгов. Кроме того, купил акции в «Occidental Petroleum Corporation».

## **ЕГО НОВАЯ РОЛЬ**

Вскоре Хаммер стал президентом и главой «Occidental». Он уже создал себе репутацию (фальшивую) крупного бизнесмена. Его способность к игре на публику и махинациям помогла ему «вздувать» цену на акции компании, потом он стал использовать эти акции для покупки других компаний. Чтобы сохранить полный контроль над своей компанией (он владел всего лишь 19% ее акций), он заставил членов совета директоров «Occidental» дать ему подписанные, но с непроставленными датами письма с заявлениями об отставке. Таким образом он мог держать их «в узде» — иметь гарантии, что они не будут голосовать против него. Когда Хаммер узнал, что есть потенциальные возможности «сделать деньги» в обширном районе нефтяных месторождений в Ливии, он с помощью подкупа смог протиснуться и туда.

Тем временем он использовал деньги «Occidental» как свой собственный счет в банке. В конце концов у Хаммера остался только 1% акций этой компании. Но, будучи председателем, он использовал ее ресурсы, чтобы субсидировать свою деятельность как филантропа, оплачивать расходы на вечеринки, на личных адвокатов и телохранителей и даже на частный самолет.

## **ВСЕ ТА ЖЕ СТАРАЯ ИСТОРИЯ**

Оказывается, Хаммер «сжег все мосты», поддерживающие родственные отношения, которые у него когда-то были. Не было у него друзей и в «Occidental»; он увольнял руководителей высшего состава своей компании как простых мальчиков на посылках. Хаммер допустил, что его отца посадили в тюрьму (отец, как более опытный врач, взял на себя вину за неумело сделанный Хаммером аборт, что привело к смерти женщины). Он полностью прекратил отношения с сыном и лишь иногда платил ему за то, чтобы тот держался подальше от общественного ока, и требовал даже для телефонного разговора предварительно назначать время. Он прятался от другого своего ребенка —

незаконнорожденной дочери Виктории. Он оставил за собой длинный шлейф разрушенных браков. Его последняя жена, Фрэнсис, перед смертью передала своим родственникам документы, чтобы они могли предъявить иск за то, что он обманным путем выманил у нее 400 миллионов долларов. В течение всех этих лет Хаммер содержал (из фондов «Occidental») своих многочисленных любовниц.

Он навсегда разошелся также и с двумя своими братьями. В 1970 году, когда умерла жена его брата Гарри, ее семья попросила Хаммера отдать им старую усадьбу, принадлежавшую их семейству на протяжении шести поколений. Вместо этого он продал усадьбу за 22.000 долларов. После смерти брата Виктора Хаммер предъявил претензии на 667.000 долларов из 700.000 долларов оставленного братом наследства, вместо того чтобы передать эти деньги детям Виктора и его больной жене. Позже он отказался от своих претензий, чтобы избежать публичной огласки, и то лишь потому, что дочь Виктора пригрозил ему публичным судебным разбирательством.

Неудивительно, что 13 декабря 1990 года на церемонии похорон Хаммера присутствовало очень мало людей. Не пришел даже его сын Джулиан, не было членов семей его братьев. За гробом шли только его шофер, брат милосердия и его личный обслуживающий персонал из наемных работников.

Хаммер более чем о чем-либо другом хлопотал о том, чтобы создать и защитить свою репутацию. Его описывали как «невероятно самолюбивого хвастуна, основной целью которого было добиться присвоения Нобелевской премии мира, что означало бы признание его гением на мировом уровне (к счастью, эту награду он так и не получил). Его карьера как филантропа была громкой, непрочной, основанной на обмане и беззастенчивой показухе».

К концу жизни у Хаммера не осталось ничего. Он не обладал тем огромным личным богатством, о котором ходила молва. После его смерти в течение года более сотни благотворительных обществ, музеев, отдельных лиц подавали в суд иски на его имущество. Он публично обещал огромные суммы многим благотворительным организациям, но большую часть своих обещаний не выполнил. Через несколько дней после смерти Хаммера «Occidental Petroleum» откредитовалась от него, его семья отказалась от него, и весь его образ был полностью развенчан.

## **ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ**

Арманд Хаммер проявлял ненасытную жадность вплоть до самой смерти (он умер в возрасте 92 лет). Сейчас трудно понять, что разжигало такую жадность, но я предполагаю, что одной из причин было отсутствие в его жизни настоящих, полноценных взаимоотношений с людьми. По моему мнению, он упустил некоторые ключевые истины, касающиеся подлинных человеческих взаимоотношений. А именно:

### **В самые большие жизненные испытания вовлечены другие люди**

В моей книге «17 неопровержимых законов работы в команде» есть закон значимости, который гласит: «Один — слишком маленькая цифра, чтобы чего-то добиться». Все существенные достижения в истории человечества являлись результатами действия групп людей. Мы склонны почитать сильных индивидуумов, но в реальной жизни нет таких Рэм-бо, которые без чьей-либо помощи совершали бы великие дела. Большинство крупных изменений совершали группы людей. Очень редко мы проходим через какие-либо испытания в одиночку. Но даже в таких случаях первым нашим побуждением бывает желание поделиться с другими.

Оглянитесь назад, на самые важные события в вашей жизни: высочайшие взлеты, величайшие победы, преодоление самых трудных препятствий. Со сколькими из них вы справились в одиночку? Бьюсь об заклад, что с очень немногими. Поймите, что поддерживать тесную связь с другими людьми является одной из величайших радостей жизни.

### **Вы станете больше радоваться жизни, если будете любить людей**

Подумайте, кто из ваших знакомых доставляет вам наибольшую радость? Вы бы их описали как негативно настроенных, подозрительных, угрюмых и замкнутых? Разумеется, нет! А есть ли среди ваших знакомых кто-нибудь с этими же чертами характера, кто при этом любил бы жизнь и получал от нее массу удовольствий? Конечно, нет! Такие люди жизни не радуются. И наоборот, тот, кто любит

людей, обычно «забывает гол». Если вы любите людей, то где бы вы ни были, вы всегда встретите друга.

### **Вы продвинетесь в жизни, если будете нравиться людям**

Консультант Джон Лазер отмечает: «Природный талант, интеллект, превосходное образование — ни одно из этих показателей не гарантирует успеха. Нужно что-то другое: тонкая чувствительность, чтобы понимать, чего хотят другие люди, и готовность им это предоставить. Успех зависит от умения находить подход к другим. Ни один человек не добьется славы, признания или продвижения, только потому что он или она считают, что заслуживают этого. Ведь и другие тоже так думают».

Есть старая пословица, касающаяся сферы купли-продажи: среди всех одинаковых выигрывает приятный человек. Но даже если и не все одинаковые, все равно выигрывает приятный человек. Умение ладить с людьми, когда дело касается продвижения вперед в любом аспекте жизни, нельзя заменить ничем.

Среди всех одинаковых выигрывает приятный человек. Но даже если и не все одинаковые, все равно выигрывает приятный человек.

У людей, которые держатся обособленно, часто бывают тяжелые времена. И вот почему:

- Если люди вас не любят, они стараются причинить вам боль.
- Если они не могут причинить вам боль, то не станут вам помогать.
- Если они вынуждены вам помочь, они будут надеяться, что вы не добьетесь успеха.
- Если они надеются, что вы не добьетесь успеха, жизненные победы покажутся напрасными.

Авторы книги «Поднимись ввысь на крыльях твоих сильных сторон» Дональд О. Клифтон и Паула Нельсон говорят: «Взаимоотношения помогают нам определить, кто мы есть сейчас и кем можем стать. Большинство из нас могут проследить свои успехи по тому, насколько глубокими были наши взаимоотношения с другими людьми». А много ли у вас было позитивных взаимоотношений с людьми, которые вас не любили?

*Взаимоотношения помогают нам определить, кто мы есть сейчас и кем можем стать. Большинство из нас могут проследить свои успехи по тому, насколько глубокими были наши взаимоотношения с другими людьми. Дональд О. Клифтон, Паула Нельсон*

### **Люди — это самый ценный актив в любой организации**

Есть масса личных причин, которые говорят в пользу развития позитивных взаимоотношений, но есть также и такие, которые носят практический характер. Любая процветающая организация своими успехами обязана людям, которые в ней работают. И неважно, связана ли она с бизнесом, спортом, церковью или общественной деятельностью. Вот почему Джим Коллинз, автор книги «От хорошего до великого», пишет о важности подбора, или, как он это называет, «подсаживания в автобус нужных людей».

Исследуйте любую преуспевающую организацию, и вы увидите, что там ценят своих работников. Цените своих людей как величайшие активы, и они постоянно будут возрастать в цене.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЗАВЯЗЫВАТЬ ПРОЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И ЕЖЕДНЕВНО ВНОСИТЬ В НИХ СВОЙ ВКЛАД**

Когда я учился в колледже, психологию нам преподавал доктор Дэвид Ван Хуз. Однажды, когда он читал лекцию, он сказал что-то такое, что серьезно привлекло мое внимание: «Если у вас в жизни есть один настоящий друг, то вы очень счастливый человек. Если у вас есть два настоящих друга, то это невероятно». Я был ошеломлен. У меня характер сангвиника, и я считал, что у каждого человека масса друзей. И хотя доктор Ван Хуз определил дружбу как взаимоотношения, характеризующиеся безусловной любовью, я все же был шокирован таким заявлением.

Взаимоотношения с людьми были всегда важны для меня, и еще в юности я смог развить хорошие навыки общения с другими. Когда я был еще подростком, мой отец убедил меня прочесть работу Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», и я навсегда запомнил совет, который дает в этой книге знаток в области человеческих отношений: «Для того чтобы завести друзей, нужно, в первую очередь, уметь самому быть другом». Я принял эту рекомендацию, но после того как услышал слова моего преподавателя психологии, решил завязывать отношения с людьми, преднамеренно поднимая их на новый уровень в моей жизни. Вот тогда-то я и принял решение относительно взаимоотношений: **я буду завязывать отношения с другими людьми и вносить в это свой вклад.**

Я думаю, многие люди не несут ответственности за отношения, которые завязывают с людьми. Они просто позволяют этому случиться в силу сложившихся обстоятельств, они не делают это намеренно. Однако для того чтобы создать надежные взаимоотношения, приносящие удовлетворение, вы должны изменить свою мыслительную установку относительно других людей. Вот несколько способов, как это можно сделать.

### **Высоко цените людей**

Давайте открыто посмотрим на эту проблему: если вы не заботитесь о людях, то вам вряд ли удастся построить в своей жизни хорошие взаимоотношения и сделать их одним из приоритетов. Мой друг Кен Бланшар, автор книг «Сделано мастером» и «Неистовые энтузиасты», шутит, что «Motor Vehicles», очевидно, выискивает и нанимает работников, которые ненавидят людей. Отправляясь за получением своих водительских прав, вы уже готовитесь, что с вами будут плохо обращаться. Как правильно сказал известный коммивояжер Лес Гиблин, «вы не можете вызвать у другого человека осознание его важности, если втайне считаете его ничтожеством».

Решение таково: нужно высоко ценить людей. Ожидайте от каждого человека наилучшего. Допускайте, что у людей хорошие побуждения, если только они не начнут доказывать вам обратное. Цените их за те моменты, когда они проявили себя с самой лучшей стороны. Дайте им свою дружбу, вместо того чтобы просить о дружбе у них. Это решение, в конечном счете, остается за ними.

*Вы не можете вызвать у другого человека осознание его важности, если втайне считаете его ничтожеством. Лес Гиблин*

### **Научитесь понимать людей**

Авторы книги «Страсть к совершенству» Том Питере и Нэнси Остин утверждают, что в Америке «проблемой номер один продуктивной работы руководителей (управленческого аппарата) является то, что менеджеры, которые не могут наладить контакт со своими людьми, не могут наладить контакт и со своими потребителями». Я считаю одним из возможных объяснений то, что некоторые менеджеры не ценят людей. Но это не всегда так. Многие люди проявляют заботу о других, но все-таки не способны поддерживать с ними контакт.

*Проблемой номер один продуктивной работы руководителей является то, что менеджеры, которые не могут наладить контакт со своими людьми, не могут наладить контакт и со своими потребителями. Том Питерс и Нэнси Остин*

Если вы горите желанием научиться лучше понимать людей, с тем чтобы создать позитивные взаимоотношения, держите в памяти следующие истины:

- Люди чувствуют себя незащищенными... помогите им обрести уверенность в себе.
- Люди хотят чувствовать себя особенными... искренне хвалите их.
- Люди хотят, чтобы завтрашний день был лучше... дайте им надежду.
- Люди хотят, чтобы их понимали... выслушайте их.

- Люди эгоистичны... поговорите сначала об их потребностях.
- У людей бывает эмоциональный спад... подбодрите их.
- Люди хотят, чтобы их имя связывали с успехом... помогите им одержать победу.

Когда вы начнете понимать людей, постарайтесь не перенимать их недостатков, помогая же им добиться успеха, вы закладываете основу для хороших взаимоотношений.

### **Проявляйте к людям уважение и сами старайтесь заслужить его у них**

Как-то один мужчина, подъезжая к аэропорту, увидел хорошо одетого бизнесмена, который пронзительно кричал на носильщика, указывая, что тот неправильно укладывает его багаж. Чем больше распалялся бизнесмен, тем спокойнее и профессиональнее работал носильщик. Когда бизнесмен удалился, мужчина похвалил носильщика за его выдержку и самообладание. «О, пустяки, — сказал носильщик. — Понимаете, этот человек направляется в Майами, а его сумки... ну, они-то отправятся в Каламазу». Люди, с неуважением относящиеся к другим, всегда в первую очередь причиняют вред себе — и часто собирают урожай негативных последствий.

Я считаю, что каждый человек заслуживает уважительного отношения к себе, поскольку каждый человек ценен. Я заметил также, что выказывать уважение — один из самых эффективных способов взаимодействия с другими. Однако это не значит, что вы должны требовать ответного уважения. Вы должны его заслужить. Если вы относитесь с уважением к себе, уважаете других и показываете свою компетенцию, то и другие, как правило, ответят вам таким же уважением. Если бы каждый человек относился к другим с уважением, то мир в целом был бы намного лучше.

### **Возьмите обязательство добавлять ценности другим**

Английский священник Чарльз Спаргеон, который жил в XIX веке, советовал: «Высекайте свое имя в сердцах, а не на мраморе». Наилучший способ сделать это — добавить значительности другим. Это можно сделать так...

*Стараться увидеть способности у других людей. Помогать другим раскрывать свои способности. Помогать другим развивать свои способности. Высекайте свое имя в сердцах, а не на мраморе. Чарльз Спаргесон*

Некоторые люди подходят к взаимоотношениям с другими как к сделке. Они готовы добавить значимости другим, но только в том случае, если рассчитывают получить то же самое в ответ.

Если вы хотите сделать взаимоотношения одним из приоритетов, то должны проверить свои побуждения, чтобы быть уверенными в том, что не пытаетесь манипулировать другими ради собственной выгоды.

Чтобы убедиться, что ваши побуждения правильны, примите совет от Лео Баскаглиа, написавшего книгу «Любите друг друга». Всегда начинайте те или иные взаимоотношения с вопросов: Нет ли у меня скрытых мотивов, чтобы завязать отношения с этим человеком? Моя забота чем-то обусловлена? Не пытаюсь ли я чего-то избежать? Не строю ли я планов изменить этого человека? Не нуждаюсь ли я в этом человеке как во вспомогательном средстве, чтобы замаскировать какой-нибудь собственный недостаток? Если ваш ответ на любой из этих вопросов будет «да», оставьте этого человека в покое. Ему или ей будет лучше без вас.

### **КАК УЛУЧШИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ**

Я думаю, что в основном мы принимаем взаимоотношения с людьми как должное. Вследствие этого мы не всегда уделяем им нужное или заслуженное внимание. Но хорошие взаимоотношения требуют больших усилий. Чтобы поддерживать уже имеющиеся взаимоотношения и развивать их, я использую следующее: каждый день я делаю сознательное усилие, чтобы внести доброжелательность в мои взаимоотношения с другими.

А это значит, что я отдаю больше, чем надеюсь получить; люблю других бескорыстной любовью; изыскиваю способы добавлять значимости другим и вносить радость в те взаимоотношения, которыми я дорожу. Каждый вечер я даю оценку этой области моей жизни с помощью таких вопросов: «Поступал ли я сегодня с людьми чутко и заботливо? Выражали ли они радость, что провели со мной время?» Если ответом бывает «да», то я сделал все хорошо.

Если вы хотите улучшить свои взаимоотношения с помощью ежедневных действий, тогда делайте следующее:

### **Ставьте на первое место других**

Наилучший способ сделать правильный шаг — это научиться ставить других на первое место. Лучше всего для этого применять Золотое правило: поступайте с другими так, как хотите, чтобы они поступали с вами. Если вы сделаете это правило своей мыслительной установкой во всех ваших взаимосвязях с другими людьми, то вы не ошибетесь. Но есть также и другие способы показать людям, что они представляют для вас ценность и что вы заинтересованы в их благополучии: улыбайтесь каждому и предлагайте свою помощь.

### **Не тащите на себе старый эмоциональный груз**

Старые раны и обиды, которые человек тащит на себе изо дня в день, весят очень много. Если вы хотите наслаждаться временем, которое проводите с другими людьми, то должны избавиться от такого рода хлама. Вы не можете хранить старые счета за прошлые заблуждения и обиды и при этом ожидать, что создадите хорошие взаимоотношения с другими. Если кто-то причинил вам боль, и вам необходимо уладить это дело, принимайтесь за него сразу же. Решите эту проблему и сбросьте со своих плеч. Если проблема не стоит того, чтобы ею заниматься, забудьте о ней и идите дальше.

### **Уделите время самым ценным взаимоотношениям**

Большинство людей отдают свою самую ценную энергию по первому, внезапному побуждению. Тот, кто первым захватывает внимание, тот и поглощает время и энергию. Вот почему «зануды» высасывают из нас так много энергии на работе, требуя к себе повышенного внимания, вместо того чтобы плодотворно трудиться самим; и вот почему у многих людей не остается энергии, которую они могли бы дать своей семье после рабочего дня. Так как вы уже прочли главу, касающуюся семьи, то знаете мое мнение: я считаю, что семья обеспечивает самые ценные взаимоотношения в жизни. В первую очередь это касается того, как лучше распределить свое время. А затем — как создать самые важные для вас взаимоотношения. Это и есть определение ваших приоритетов.

### **С радостью служите другим**

Однажды я слышал, как один руководитель авиалинии объяснял, насколько это трудное дело — нанять и обучить людей для работы в их отрасли. Он сказал, что труднее всего обучать обслуживанию, так как никто не хочет, чтобы его принимали за прислугу.

Хелен Келлер как-то сказала: «Жизнь — это своего рода волнующий бизнес, но он бывает восхитительно волнующим, когда живешь для других». Я считаю, что это верно. Чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь, что добавление значительности другим является величайшим делом, которое мы только можем сделать в жизни. Именно поэтому я стараюсь проводить службу в самом бодром, приподнятом настроении, чтобы она оказывала на людей наиболее сильное воздействие.

*Жизнь — это своего рода волнующий бизнес, но он бывает восхитительно волнующим, когда живешь для других. Хеллен Келлер*

### **Почаще выражайте любовь и признательность**

После того как я перенес сердечный приступ, многие спрашивали меня: «Какая эмоция преобладала у

вас в тот момент? Что это было — страх, паника, растерянность?» И мой ответ у многих вызывал удивление. В сущности, я и сам тогда этому удивился. Это была любовь. Более чем что-либо другое в те моменты боли, когда я не был уверен, буду ли жить, я хотел сказать самым близким мне людям о том, как сильно я их люблю — мою семью, людей, которые работают со мной, друзей, с которыми связан многолетней дружбой. Я понял, какую мы совершаем ошибку, когда не говорим людям, которых любим, о том, как сильно мы их любим.

Я думаю, многие люди считают, что наилучший способ помочь другим — это критиковать их. Я с этим не согласен. Наилучший способ помочь людям — это увидеть то лучшее, что в них есть, а не кичиться перед ними своими преимуществами, своей «мудростью». И я стараюсь так или иначе подбодрить каждого человека, с которым встречаюсь. Я хочу, чтобы и он узнал о том хорошем, что вижу в нем я. Обычно я практикую принцип 101%: выискиваю одно какое-нибудь качество, которое восхищает меня в данном человеке, и даю за него 100% одобрения. Это помогает мне поддерживать симпатию к нему. И это помогает ему сохранять симпатию ко мне. А что другое могло бы сослужить лучшую службу при создании новых отношений?

Наилучший способ помочь людям — это увидеть то лучшее, что в них есть.

## **ПОРАЗМЫШЛЯЙТЕ НАД ВАШИМИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ЛЮДЬМИ**

По мере того как я становился старше, я все больше и больше заботился о своих отношениях с людьми. На протяжении длительного времени я был очень счастлив в этом. В течение двух лет (когда мне было двадцать с небольшим) я был самым счастливым человеком из тех восьми, которые вступили в брак одновременно со мной. Невозможно сосчитать, сколько у меня друзей. Я наслаждаюсь прекрасной супружеской жизнью.

Я построил взаимоотношения, которые продолжались десятилетиями. Каждую неделю моя ассистентка принимает хотя бы один телефонный звонок от какого-нибудь человека, который называет себя моим «лучшим другом». Я ежедневно получаю по электронной почте письма от людей, которых люблю. Оглядываясь назад, я вижу, что...

После двадцати лет...

Мои взаимоотношения наполнили мои дни радостью.

После тридцати...

Мои взаимоотношения дали мне мудрость и проницательность.

После сорока...

Мои взаимоотношения подняли меня на более высокий уровень.

После пятидесяти...

Мои взаимоотношения дают мне чудесные воспоминания.

Самые прекрасные моменты и воспоминания в моей жизни связаны с людьми, которые имеют для меня наибольшую ценность. А иногда я думаю о том, что придет день, когда на моем надгробном камне будет сделана надпись:

### **Джон Максвелл Он был моим другом**

Я сказал это в шутку, имея в виду, что знаком с очень многими людьми. Но если бы я знал, что после моей смерти найдутся люди, которые назовут меня своим другом, я был бы очень доволен. Как-то один человек из руководящего состава заметил: «Наверху так одиноко». На это кто-то другой мог бы сказать: «Внизу тоже так одиноко!» Мой совет: идите туда, где люди, потому что ничто другое в жизни не даст вам такого полного самовыражения, как взаимоотношения, которые мы развиваем, находясь среди людей.

## **МОЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ, МОЙ НАСТАВНИК, МОЙ ДРУГ**

Когда я сел писать эту главу, я начал думать о том, какие взаимоотношения ценю больше всего в жизни. И я спросил себя: «Помимо моей семьи, какие взаимоотношения оказали на меня наибольшее



влияние и способствовали реализации моего потенциала?» И почти сразу же мне вспомнилось одно имя. Человеком, оказавшимся самым лучшим после моего отца наставником в моей жизни, является доктор Билл Брайт, основатель «Лагеря Крестового похода во имя Христа».

Случалось ли в вашей жизни так, что какой-нибудь человек — более важный, более проворный и более способный — проявлял к вам интерес? Это как раз то, что сделал для меня Билл Брайт. В тех кругах, где я вращаюсь, он был легендарной личностью. Он — то, что я называю лидером пятого уровня: личностью масштабной, не укладывающейся в обычные рамки; лидером, за которым идут люди только потому, что он такой, какой есть. В 50-е годы он и его жена Вон-нетт сделали заявление, что посвятят себя служению вере, и они жили согласно этому обязательству. В его организации, широко известной во всем мире, почти 13.000 служащих и более 10.000 обученных добровольцев. Он был награжден призом Темплтона за достижения в области религии. Билли Грэхем говорил, что Брайт был для него «человеком, искренность, целостность и преданность которого Господу была для меня вдохновением и благословением с самых ранних дней моего духовного сана».

Двадцать лет тому назад Билл взял меня «под свое крыло» и стал моим наставником. Он всегда находил для меня время. Когда у меня возникали вопросы относительно лидерства, он благосклонно отвечал на них. Он стал для меня своего рода провидцем с позиции лидерства, который побуждал меня мыслить более масштабно, стремиться тянуться дальше, больше отдавать себя. Но, помимо всего, он был также и моим другом. Он любил меня и отдавал все, что мог, без малейшей мысли получить что-то взамен.

### **НАХОДИТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГОВОРИТЬ «СПАСИБО»**

В 2001 году на одной из моих конференций мне выпала честь вручить Биллу Брайту особую награду за то, что он был «лидером, пионером, наставником и другом лидеров на протяжении пятидесяти лет». Он принял ее снисходительно, поскольку за эти годы уже получил столько всяких наград, что это, вероятно, не имело для него такого уж большого значения. Но для меня это было настоящим событием. Особенно если учесть, что тогда я уже знал, что он умирает.

Во время церемонии я прочел, а затем вручил Биллу письмо, которое сочинил после того, как мне сказали, что у него была неизлечимая болезнь легких. Помню, я писал это письмо в самолете и буквально заливался слезами, так что очень смутился, когда кто-то из обслуживающего персонала спросил, хорошо ли я себя чувствую. Я хотел дать Биллу понять, как много он для меня значил. Здесь я привожу часть этого письма.

«Билл! Величайшим вкладом, который ты внес в мою жизнь, является твой личный интерес ко мне. Ты часто с нежностью в голосе говорил мне: "Мой дорогой Джон". И каждый раз эти слова глубоко трогали мое сердце. Это твоя вера в меня помогла мне попасть в число выступающих на конференции в 1983 году. И когда я сидел рядом с тобой, Ллойдом Оджилви, Рэйем Стедманом, Чаком Свиндоллом, Джоном Стоттом, Чаком Колсоном, я понял, что этот 37-летний малый взвалил на себя слишком большую ношу. Почему ты выбрал именно меня из толпы лидеров в Южной Корее и попросил поехать в твоём автомобиле в том автомобильном кортеже? Ты оказал мне большую честь, когда попросил выступить на своей международной конференции. Ты поднял меня на еще более высокий уровень, когда написал главу в мою книгу-молитвенник. На протяжении многих лет я извлекал пользу из твоих записок, телефонных звонков и личного ободрения. Но величайшим моментом, одним из тех, которые мне посчастливилось провести с тобой, был тот, который мы провели вместе, в конце 1980-х, когда я почувствовал, что лидерство слишком тяжелый для меня груз, а ты попросил меня стать рядом с тобой на колени. В тот день, когда я преклонил колени рядом с тобой, ты возложил на меня свои руки и молился Богу, прося Его укрепить мои силы. Мы обнялись, и Бог ответил на твою молитву».

Замечательно то, что Билл «влил» свою жизнь в сотни и тысячи других точно так же, как «влил» свою жизнь в меня.

В марте 2003 года меня очень удивила записка, которую я получил от Билла. В ней он приглашал меня занять его место председателя «Global Pastors Network», организации, которую он основал, чтобы вооружать знаниями лидеров в масштабах всего мира. Он написал: «Я хотел бы пожаловать тебе эту всемирную мантию лидерства, чтобы ты мог в течение последующих десяти лет прикоснуться к более чем 10 миллионам пасторов и обучить их. Мое горячее желание состоит в том, чтобы Бог подтолкнул тебя пойти еще дальше, чем ты считал для себя возможным». Это была

огромная честь. Он не только предоставлял мне благоприятную возможность преобразить жизни многих и многих людей, но также давал мне шанс воздать за все то, что было дано мне.

19 июля 2003 года Билл Брайт умер. Я благодарен судьбе за то, что смог повидать его за шесть дней до ухода в мир иной, чтобы попрощаться. Мне очень его не хватает. Но его уход вызвал особое чувство, которое переполняло меня тогда, и это не была печаль. Это была наполненность. Отношения, которые были у нас с ним, являются одной из величайших радостей в моей жизни. Я снова возвращаюсь к словам моего преподавателя психологии доктора Ван Хуза, сказанным сорок лет тому назад: «Если у вас есть в жизни один настоящий друг, то вы очень счастливый человек». И я знаю, что я действительно счастливый человек.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.**

### **ЗАВЯЗЫВАЙТЕ ПРОЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И ЕЖЕДНЕВНО ВНОСИТЕ В НИХ СВОЙ ВКЛАД**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно взаимоотношений**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно взаимоотношений? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение завязывать прочные взаимоотношения и ежедневно вносить в них свой вклад?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно взаимоотношений**

Основываясь на решении, принятом вами относительно взаимоотношений, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Какая у вас природная склонность, когда дело касается умения ладить с людьми? Когда вы пытаетесь выполнить какое-нибудь задание или оказываетесь лицом к лицу с той или иной проблемой, что для вас более важно: ситуация или люди, которые в нее вовлечены? Если вы имеете тенденцию ставить свои дела выше людей, то вам необходимо научиться больше ценить людей. Начните с того, что сделайте своей привычкой каждый раз, когда начинаете какой-нибудь новый проект или принимаете важные решения, задавать себе такой вопрос: «Какое воздействие это окажет на других?» Если вы очень сосредоточены на своей задаче, тогда сделайте этот вопрос частью своей повестки дня. А затем мысленно исследуйте человеческий фактор и найдите способы реализовать свои цели, в то же время ставя людей на первое место.
2. Предпримите действие, чтобы лучше понять и установить взаимодействие с важными людьми в своей жизни, основываясь на следующих семи наблюдениях:

#### **Характеристика**

#### **Действие**

- Ненадежность

Дайте им уверенность.

- Желание чувствовать себя особенными

Искренне хвалите их.

- Желание иметь лучшее завтра

Подайте им надежду.

- Необходимость быть понятыми

Выслушайте их.

- Эгоизм

Говорите сначала об их потребностях.

- Эмоциональный спад

Подбодрите их.

- Желание добиться успеха

Помогите им одержать победу.

Каждую неделю выбирайте нового человека, чтобы использовать эту стратегию.

3. Начиная писать записки важным в вашей жизни людям, выражая им свою любовь и одобрение. Когда я был пастором, я имел обыкновение просить членов моего персонала каждый понедельник какое-то время посвящать написанию записок. И многие из них все еще практикуют этот способ выражения благодарности.

4. Начиная целенаправленно добавлять значимости людям. Станьте наставником для какого-нибудь человека, в котором вы видите большие потенциальные возможности. Начните это следующим образом:

- Находите в людях какие-нибудь способности.
- Помогайте им раскрыть способности.
- Помогайте им развивать способности.

5. Компания «Хегох» провела исследования и обнаружила, что «полностью удовлетворенные» потребители делали в шесть раз больше повторных покупок продукции этой компании, чем те потребители, которые назвали себя просто «удовлетворенными». В бизнесе качественное выполнение работы часто оказывается недостаточным условием для процветания. Необходимо еще построить хорошие взаимоотношения. А что вы можете сделать, чтобы улучшить свои взаимоотношения с клиентами, потребителями или работниками по найму? Начиная делать это прямо сегодня.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записки как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей принятое решение.

## **12**

### **Сегодняшняя ЩЕДРОСТЬ придает моей жизни смысл**

Если бы ваш доход неожиданно удвоился, то сколько денег вы могли бы отдать? А что, если бы капитал вашего предприятия неожиданно «перевалил» за 100 миллионов долларов? Что, если бы вы стали самым богатым человеком в мире? Как вы думаете, насколько щедрыми вы были бы в этом случае? Эти вопросы вы могли бы задать промышленному магнату Полу Гетти, который был в свое время богатейшим человеком в мире, но не думаю, что его ответы вызвали бы у вас восхищение.

Гетти родился в штате Миннесота в 1892 году. После окончания в 1913 году Оксфордского университета в Англии он пошел по стопам своего отца, занявшись нефтяным бизнесом. Еще учась в школе, он каждое лето работал на нефтяных промыслах Оклахомы в качестве подсобного рабочего. После окончания высшего учебного заведения, возвратясь на родину, он работал бурильщиком скважин... А к 23 годам Гетти стал миллионером.

Он продолжал строить свою карьеру, приобретал нефтяные компании, а деньги вкладывал в недвижимость. Пол Гетти купил треть в нефтяной компании своего отца, а в конце 1940-х — начале 1950-х годов закрепил за собой права на добычу нефти в Саудовской Аравии. Открытые там огромные месторождения сделали его миллиардером. В 1957 году журнал «Fortune» признал Гетти самым богатым человеком в мире, но он продолжал преумножать свое богатство, особенно в нефтяном бизнесе. Говорили, что он считал себя «одиноким рыцарем в свирепой битве с нефтяными фирмами-гигантами "Seven Sisters"». В 1967 году его многочисленные компании слились воедино и образовали одну — «Getty Oil Company», президентом которой Гетти оставался до самой смерти, то есть до 1976 года.

Гетти не нравилась слава богатейшего человека в мире. Его раздражали постоянные просьбы, связанные с деньгами. Он говорил, что «пассивное принятие денег» развращает людей, поэтому редко отдавал свои деньги.

## **СКУПОЙ МИЛЛИАРДЕР**

Скупость Гетти была так же широко известна, как и его богатства. Он носил потрепанные, мятые костюмы и изношенные свитера. Установил платный телефон для гостей, которым они пользовались, бывая в его доме под Лондоном, английском поместье XVI века, расположенном на 700 акрах земли. Но самый худший пример, подтверждающий его нежелание расставаться с деньгами, иллюстрирует инцидент с его внуком.

В 1973 году какая-то итальянская банда похитила Жана, шестнадцатилетнего внука Гетти. Похитители потребовали у миллиардера 17 миллионов долларов. Старший Гетти упорно отказывался заплатить эти деньги, и лишь когда юноше отрезали правое ухо и его фрагмент послали в итальянскую газету, Гетти уступил. В конце концов он согласился заплатить похитителям, но лишь часть из требуемых денег — 2,7 миллиона долларов, заявив, что это все, что он смог собрать. К счастью, Жана в конце концов нашли живым где-то около Неаполя. Бедному юноше пришлось пробыть в неволе у похитителей пять долгих месяцев!

Когда три года спустя Пол Гетти умер, его дети, к которым он совершенно охладел, и его прежние жены (а он женился и разводился пять раз) затеяли судебную тяжбу за раздел имущества, которое оценивалось в 4 миллиарда долларов. В конечном счете большая часть денег пошла на музей Гетти в Лос-Анджелесе.

## **ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ ТАК ВАЖНА ЩЕДРОСТЬ**

Итак, Пол Гетти цепко держался за свои деньги. Можно ли осуждать его за это? Разве он их не заработал и не имел права их сберечь? Разве вы не имеете права сберечь любые деньги, заработанные вами или полученные по наследству? Разумеется, это ваше право. Но речь не о том, что вы имеете право делать. Речь о том, какой поступок был бы для вас наилучшим. Как ни странно, но один из сыновей Гетти придерживался совсем иной философии, отличной от философии его отца. Он получил лишь малую долю наследства и тем не менее отдал миллионы долларов. Он говорил: «Мне просто повезло оказаться наследником огромного богатства, и я считаю себя лишь хранителем этих денег на благо людям, которые нуждаются в них гораздо больше».

А как обстоят дела у нас с вами? Как мы подходим к акции дарения? Почему нам следует быть щедрыми? Я считаю, что для этого есть много причин, но я привожу всего три.

### **1. Даря, вы переключаете внимание с себя на других**

Никто не любит находиться рядом с людьми, которые думают только о себе. И наоборот, почти каждому человеку нравится находиться среди людей, которые отдают. Биограф и литературный

критик Ван Уик Брукс утверждал:

«Какой восхитительной является компания щедрых людей, которые не обращают внимания на пустяки и инстинктивно направляют свои помыслы только на то, что хорошо и что оказывает позитивное влияние на окружающий мир. Люди мелочные всегда чем-то озабочены. Они склонны при каждом удобном случае выказывать свое превосходство, свои знания, доблесть или хорошие манеры. А для великодушных людей не характерно тщеславие, у них нет ревности, у них нет "задних" мыслей и для них свойственно проявлять искренность и надежность в любой ситуации — и такие ситуации они находят повсюду».

Настроенность человека отдавать что-то другим, естественно, изменяет направление его мыслей, особенно если отдавать — дело для него привычное. В сущности, щедрость можно описать очень просто: перенесение сосредоточенности человека с собственной персоны на других людей. Когда вы заняты тем, что отдаете что-то другим и помогаете им преуспеть, вы тем самым отодвигаете в сторону свой эгоизм. И это не только делает лучше мир вокруг вас, но делает счастливее и самого дарителя. Как сказал римский поэт Сенека, «ни один человек не может жить счастливо, если считается только с самим собой, если все поворачивает только себе на пользу. Если хочешь жить для себя, ты должен жить и для других».

Щедрость — это перенесение сосредоточенности человека с собственной персоны на других людей.

Одно из самых важных дел, которые может сделать человек, пока живет, — это помогать другим людям. Мерилом человека как личности является не число обслуживающих его людей или сумма накопленных им денег, а то, многим ли людям служит он сам. Чем больше вы отдаете, тем прекраснее ваша жизнь.

Президент США Вудро Вильсон выразил эту мысль так: «Вы здесь не просто чтобы прожить жизнь. Вы здесь для того, чтобы дать возможность миру жить в большем изобилии, с большим видением, с теплым чувством отчего дома и самореализации. Вы здесь для того, чтобы обогатить мир. Вы обедните себя, если забудете это поручение». Никто не станет выше, если будет карабкаться вверх к собственному успеху, но поднимется выше, когда наклонится, чтобы кому-то помочь.

Когда вы обогащаете других, вы ничего не отнимаете от себя.

### **3. Даря, вы помогаете сами себе**

Как-то попрошайка подошел к женщине и попросил дать ему денег. Она порылась в сумочке и протянула ему долларовую банкноту. Но при этом она прочла ему нотацию: «Я даю вам доллар не потому, что вы его заслуживаете, а потому, что это доставляет мне удовольствие». «Спасибо, мэм, — ответил нищий. — Но если так, почему бы вам не дать мне 10 долларов и не доставить себе истинную радость!»

Разве у вас не появляется приятное чувство, когда вы делаете что-то для другого человека? Разве вы не чувствуете, что получаете своего рода вознаграждение, когда вам предоставляется шанс оказать помощь другому человеку, у которого в этом острая потребность? Руфь Смелтцер выразила эту мысль так: «Считайте, что вы прожили свой день не лучшим образом — даже если заработали деньги, — если не сделали хоть что-нибудь для человека, который никогда ничем не сможет вам отплатить». Вот почему многие люди бросаются на помощь другим, когда происходит какая-нибудь трагедия. Когда люди страдают вследствие землетрясений, голода, тропических циклонов или войн, на помощь приходят дарители — те, которые никогда не ждут, что получат что-нибудь взамен.

*Считайте, что вы прожили свой день не лучшим образом — даже если заработали деньги, — если не сделали хоть что-нибудь для человека, который никогда ничем не сможет вам отплатить.  
Руфь Смелтцер*

Царь древнего Израиля Соломон когда-то изрек:

«Мир щедрых становится все больше и больше»;

Мир скарденных становится все меньше и меньше.

Тот, кто благословляет других, стократ благословен;

а тот, кто помогает другим, получает помощь».

Когда вы помогаете другим, вы не можете не извлечь из этого пользы и для себя. Вы не можете осветить путь другому человеку, не осветив и свой собственный путь.

Вы не можете осветить путь другому человеку, не осветив и свой собственный путь.

## **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ СДЕЛАТЬ ЩЕДРОСТЬ ЧАСТЬЮ СВОЕЙ ЖИЗНИ**

Спустя несколько недель после нашей свадьбы, когда мы с Маргарет начали совместную жизнь, мы переехали в Хиллхэм, штат Индиана, где я приступил к своей первой работе. Церковь, которая наняла меня, имела очень ограниченные возможности, и мне платили всего 80 долларов в неделю. Маргарет пришлось работать на нескольких работах, чтобы мы могли сводить концы с концами. Те дни были для нас очень тяжелыми в финансовом отношении, но тем не менее они были наполнены огромной радостью.

В то время мой брат Ларри уже почувствовал вкус раннего успеха в мире бизнеса, дела его в финансовом отношении шли прекрасно. Ларри и его жена Анита знали, что у нас денежные затруднения, и в течение первых нескольких лет проявляли к нам большую щедрость. Единственные отпуска, которые мы себе позволяли, это когда они приглашали нас и оплачивали все расходы. Вся моя приличная одежда — это результат их щедрости. Ларри оплачивал мои расходы, и я работал над тем, чтобы получить научную степень в сфере бизнеса. Мы всегда будем благодарны им за это.

Когда я оглядываюсь назад, на то, как мы жили в те дни, у меня возникают три мысли, которые я вижу теперь яснее. Во-первых, мы с Маргарет никогда не завидовали финансовому успеху Ларри и Аниты. Мы радовались за них, но ни разу не позавидовали тому, что имели они. Во-вторых, мы видели, что их духовное стремление к щедрости было для них огромным источником радости и благословения. В-третьих, я начал понимать невероятную ценность такого образа жизни, когда люди проявляют щедрость по отношению к другим. Вот тогда-то я и принял очередное свое жизненно важное решение: **я буду жить, чтобы отдавать**. Мы с Маргарет тогда осознали, что величина определяется не тем, что человек получает, а тем, что он отдает. Истинная щедрость начинается с сердца. Ее суть в том, чтобы служить другим и изыскивать способы помочь им. Это и есть путь обретения смысла жизни.

Величие определяется не тем, что человек получает, а тем, что он отдает.

Если вы горите желанием стать щедрыми и сделать щедрость частью своей жизни, тогда сделайте следующее:

### **Отдавайте свои деньги другим**

То, как люди обращаются со своими деньгами, сказывается и на их позиции относительно многих других аспектов жизни. Куда направляются ваши деньги, туда направлено и ваше внимание. Вы еще не поняли этой истины? Если вы усиленно вкладываете в рынок акций, то вы, вероятно, часто проверяете свои финансовые ведомости или отчеты о денежных поступлениях. Если вы тратите огромную сумму денег на дом, то, вероятно, тратите массу времени и усилий, чтобы поддерживать его в хорошем состоянии. Если отдаете много денег на церковь или наиболее приятную вам благотворительную деятельность, то следите за тем, как используются эти деньги и преуспевает ли данная организация.

Эта истина подтверждается даже в Священном писании. В сущности, в Библии содержится много глубокомысленных высказываний относительно денег. Хотите верить, хотите нет, но в Библии больше поучений, связанных с деньгами, чем с молитвами!

Если вы отдаете деньги — непосредственно людям в руки или через какую-нибудь заслуживающую

вашего внимания благотворительную организацию, — вы проявляете заботу о людях. И это поможет еще больше укрепить в вас дух щедрости. Если вы будете ждать, пока почувствуете желание отдавать, то, очень может быть, что будете ждать вечно. Вы становитесь щедрыми при первой же попытке отдать деньги. Эндрю Карнеги, стальной магнат, который пожертвовал миллионы долларов, сказал: «Ни один человек не может стать богатым, пока не обогатит других».

Ни один человек не может стать богатым, пока не обогатит других. Эндрю Карнеги

### **Отдавайте себя другим**

Что люди ценят больше, чем ваши деньги? Ответ один: время и внимание, которые вы им уделяете. Подумайте об этом. Что требует большего усилия: выписать чек или посвятить кому-то часть своего времени? Что подтверждает более высокий уровень обязательства? Мой друг Ларри Беркетт сказал: «Там, где нет дарения, там нет и обязательств». Я думаю, это верно. Самые близкие люди предпочли бы ваше внимание вашим деньгам. Ничто не может заменить супружескую любовь. Ребенок жаждет получить безраздельное внимание родителей больше чем что-либо другое. Даже очень умные наемные работники, обладающие огромным потенциалом, понимают, что внимание мудрого наставника гораздо более ценно, чем просто денежное вознаграждение. За деньги можно купить всякую всячину, а хороший наставник «покупает» вам лучшее будущее. А когда вы дарите себя, вы проявляете всю свою щедрость, на какую только способны.

Вспомните людей, которые оказали величайшее влияние на вашу жизнь. Возможно, у вас был учитель, который помог вам понять, что вы можете мыслить и учиться. Возможно, у вас был один из родителей, тетя или дядя, кто заставил вас почувствовать, что вас любят и принимают таким, какой вы есть. А может, какой-то тренер или служащий увидел в вас скрытые потенциальные возможности, «нарисовал» позитивную картину вашего будущего, а затем бросил вам вызов и снабдил всем необходимым, чтобы вы потянулись к чему-то лучшему. Он помог вам стать тем человеком, которым вы мечтали стать. Так какой дар мог бы быть прекраснее этого?

Раввин Гарольд Кушнер сказал: «Цель жизни не в том, чтобы выйти из этой битвы победителем. Цель жизни в том, чтобы расти и делиться с другими. Когда придет время оглянуться на все то, что вы сделали за прожитые годы, вы получите больше удовлетворения от той радости, которую внесли в жизнь других людей, чем получили бы от тех моментов, когда выказывали свое превосходство над ними и разрушали их надежды». Когда вы делаете вклад в другого человека только ради того, чтобы увидеть, как он процветает, без малейшей мысли о какой-либо выгоде, которую вы могли бы от этого получить, вы становитесь тем щедрым человеком, каким хотят быть окружающие вас люди. И тогда каждый ваш день станет настоящим шедевром.

Некоторые люди смотрят на дарение другим как на нечто большее, чем просто на полезную акцию или проявление доброты. Они смотрят на это как на свою обязанность. Врач и миссионер сэра Уилфреда Т. Гренфелла сказал: «То, что мы делаем для других, в действительности является рентой, которую мы платим за наше место на этой земле. Ясно, что человек сам по себе — путешественник, что цель его жизни не в том, чтобы "иметь и держать", а чтобы "отдавать и служить". И никакого иного смысла нет».

### **КАК СТАТЬ ЩЕДРЫМ**

Жить только для себя очень легко. В сущности, это то, что свойственно каждому человеку от природы. Я знаю, что это свойственно и мне. Но мы можем ступить на другой путь — стать щедрыми. Лично у меня есть сильное желание стать одним из таких людей, которых я хотел бы видеть вокруг себя. Чтобы помочь себе в этом, я постоянно напоминаю себе: каждый день я буду добавлять значительности другим.

Что же это значит — добавлять значительности другим? Как это сделать? Вот с чего можно начать:

- **Ценить людей.** Это значит относиться к каждому человеку с уважением.
- **Знать, что ценят люди.** Это значит уметь выслушать других и постараться их понять.
- **Сделать себя более ценным человеком.** Это значит расти как личность, чтобы отдавать, потому что нельзя отдать того, чем не обладаешь.

• **Делать то, что ценит Бог.** Так же как Он любит людей безусловной любовью, так должен любить их и я.

Если вы цените людей, то тем самым открываете свою душу для щедрости, и вам становится гораздо легче быть щедрым. Если вы приняли такую мыслительную установку, значит, вы уже готовы быть щедрым с другими.

### **Не ждите, пока начнете процветать, чтобы аать щедрыми**

Поскольку более 25 лет я провел в сфере духовенства, я знаю много примеров того, как дарят люди и как они относятся к деньгам. Я слышал раньше и слышу сейчас, как многие говорят, что если бы у них было много денег, тогда они стали бы щедрыми. Люди, которые так говорят, обычно сами себя обманывают.

Уровень дохода человека и его желание отдавать не имеют между собой ничего общего. Некоторые из самых щедрых людей, которых я знаю, не имеют никаких материальных благ. И я знаю очень многих людей, у которых есть что отдать, но нет сердца, чтобы это сделать. Статистика подтверждает этот факт. Штат Миссисипи занимает второе место от конца в Соединенных Штатах по средним доходам населения, но при этом — шестое место по делам благотворительности. И наоборот, Нью-Гемпшир занимает шестое место по средним доходам населения. А знаете, какое место занимает этот штат по благотворительности? Сорок пятое.

Процветание и высокие доходы сами по себе не могут сделать людей щедрыми. В сущности, Генри Уорд Бичер, отец романистки Гарриет Би-чер Стоув, предупреждал, что как раз это может сделать людей еще менее способными к дарению. Он говорил: «Смотрите, как бы процветание не разрушило щедрость». Соединенные Штаты — процветающая страна, и большинство ее людей тоже процветают. Тем не менее наши люди не так уж много отдают. Сегодня на благотворительные цели идет всего 2,5% доходов. Это меньше, чем было во времена Великой депрессии (2,9%). 80% американцев, зарабатывающих по меньшей мере 1 миллион долларов в год, по завещаниям ничего не оставляют на благотворительность.

Отдавать не значит брать то, что лежит сверху туго набитого кошелька. Это значит брать из глубины своего сердца. Если вы горите желанием стать более щедрым человеком, не ждите, пока станут выше ваши доходы. Пусть станут высокими порывы вашего сердца. Сделайте это, и вы сможете стать тем, кто отдает независимо от доходов или обстоятельств.

Если вы горите желанием стать более щедрым человеком, не ждите, пока станут выше ваши доходы. Пусть станут высокими порывы вашего сердца.

### **Найдите повод отдавать каждый день**

Людям так легко найти причины не отдавать. Но так же легко найти подходящий повод, чтобы отдавать. Нужно просто поискать. В начале этой главы вы узнали кое-что о Поле Гетти, человеке, который очень не любил давать. Тем не менее один из его сыновей оказался полной ему противоположностью. Он отдал людям миллионы долларов из своей части наследства. Станьте такими, как Гетти-младший. Сойдите с колеи и поищите причины, чтобы давать. Найдите достойную причину. Найдите остро нуждающихся. Поищите какую-нибудь группу людей, которые могут вам в этом поспособствовать. Посоветуйтесь с лидерами, которых вы знаете и в которых верите. Отдавайте организациям, которые пользуются уважением и вызывают у вас доверие. Все это есть вокруг вас, вам просто нужно сделать это своим приоритетом.

### **Находите людей, которые могли бы получать от вас помощь каждый день**

Д. Л. Муди, основатель «Moody Bible Institute», сказал: «Делайте все хорошее, что можете, всем тем людям, которым можете, всеми возможными способами и так долго, как только сможете». При этом в первую очередь вы должны думать о людях, даже если направляете свою помощь в какие-нибудь институты или организации. Ведь в конечном счете получатели — это отдельные люди..

*Делайте все хорошее, что можете, всем тем людям, которым можете, всеми возможными способами и так долго, как только сможете. Д.Л.Муди*



Люди, которые нуждаются в помощи, находятся вокруг вас. Вам не нужно пускаться на их поиски по всему миру или посылать чек за границу, чтобы помочь другим, хотя нет ничего плохого и в таких действиях. Но есть множество людей, находящихся гораздо ближе, которым принесет пользу то, что вы им предложите, — людей в вашем городе и даже в вашем доме. Быть щедрым — значит быть открытым для благоприятных возможностей давать каждому и любым способом, скажем посредством обучения одного из своих коллег, обеспечения питанием какого-нибудь бездомного человека, направления на путь веры друга или посвящая часть своего времени собственным детям. Борец за гражданские права Мартин Лютер Кинг сказал: «Самым постоянным и важным вопросом в жизни является такой: а что мы делаем для других?» То, как вы ответите на этот вопрос, и будет мерилем вашей щедрости. И чем вы щедрее, тем больше будет у вас благоприятных возможностей сделать что-нибудь существенное для других.

### **ЗАДУМАЙТЕСЬ НАД ПОНЯТИЕМ «ЩЕДРОСТЬ»**

У меня есть много причин, чтобы быть благодарным. Когда я оглядываюсь назад и раздумываю над понятием «щедрость», перед моим мысленным взором проходят этапы прожитой жизни.

После двадцати лет...

Моделью щедрости для меня был мой брат и многие другие.

После тридцати...

Щедрость стала приоритетом в моей жизни.

После сорока лет...

Щедрость стала радостью в моей жизни.

После пятидесяти лет...

Моя щедрость начала возвращаться ко мне в десятикратном размере.

В главе о финансах я упоминал, что желание иметь выбор не обязательно носит эгоистический характер. И это верно, поскольку вы можете отдать только то, что имеете. Для меня и Маргарет наличие вариантов выбора дает возможность больше отдавать другим. Мы стараемся быть щедрыми в течение последних тридцати с лишним лет. И мы всегда стремились так планировать свою жизнь, чтобы оставаться щедрыми и дальше. То, что мы делаем для себя, умрет вместе с нами, но то, что мы делаем для других и для всего мира в целом, остается — оно бессмертно.

### **УШЕЛ, НО НЕ ЗАБЫТ**

В январе 2002 года по каналам новостей передавали историю одного лидера, который умер от рака печени. Сразу же после его смерти во многих утренних передачах была показана ретроспектива его жизни в виде короткометражных фильмов, подобных тем, которые ставят про государственных деятелей и звезд Голливуда, хотя ни тот ни другой вид деятельности не был его профессией. Вскоре после этого сенат принял единодушное решение воздать ему почести. Один из сенаторов сказал так: «Он был человеком действия, обладавшим дальновидностью и состраданием. Плоды его труда будут и дальше улучшать жизнь многих и многих детей, которые хотят найти постоянный дом и любящую семью». Так кто же был этот человек и что он такое сделал для того, чтобы улучшить условия жизни детей? Это был повар Дейв Томас, выпекавший гамбургеры. Дейв Томас основал сеть ресторанов быстрого питания «Wendy». Он был обычным парнем, но, как оказалось, сделал более 800 коммерческих реклам, прославляющих «Wendy». Он положил начало этому бизнесу и знал его досконально — как его внутреннюю, так и внешнюю сторону. Но если бы умение положить начало преуспевающему бизнесу и стать знаменитостью в сфере средств массовой информации было его единственным достижением, то его смерть опечалила бы немногих. То, что отличало Томаса от других преуспевающих бизнесменов и вызывало к нему любовь, это его щедрость.

## **РЕСТОРАНЫ БЫЛИ ЧАСТЬЮ ЕГО ЖИЗНИ**

Дейв Томас родился у незамужней женщины в 1932 году, а спустя шесть недель был усыновлен Рексом и Олевой Томас. Когда мальчику исполнилось пять лет, умерла его приемная мать. И следующие одиннадцать лет он провел, переезжая с места на место, так как его отец постоянно пребывал в поисках работы. Самыми приятными моментами для мальчика были те, когда он вместе со своим приемным отцом ходил куда-нибудь поесть. «В такие моменты мой папа полностью принадлежал мне, — вспоминал Томас. — Мне нравилось также смотреть, как целые семьи едят вместе, радуясь и получая удовольствие». Томас начал изучать рестораны, постигая тонкости сферы обслуживания и разнообразие меню. Говорят, что к девяти годам он уже приобрел некоторый уровень знаний и опыта, а также понимал, чего хотят потребители.

Томас начал работать, когда ему было 12 лет. Свою первую работу он получил в ресторане семейного типа в Кноксвилле, штат Теннесси. Спустя три года, после очередного переезда, он обосновался в Форт-Уэйне, штат Индиана, и устроился в «Hobby House Restaurant». Там над ним взял шефство владелец ресторана Фил Клосс, который научил Томаса всему, что связано с этим бизнесом. С тех пор мальчик уже точно знал, чего он хочет, — сделать карьеру в ресторанном бизнесе.

В восемнадцатилетнем возрасте, будучи в армии, Томас пошел учиться в школу поваров и пекарей и стал одним из самых молодых солдат, выполнявших обязанности менеджера в клубе для военнослужащих рядового состава. Когда закончилась его стажировка в Германии, он вернулся в Форт-Уэйн и снова начал работать с Филом

Клоссом. В 1964 году Клосс предложил Дейву возглавить четыре ресторана из сети «Kentucky Fried Chicken», которые переживали в то время трудный период. Томас быстро принялся за дело, и вскоре эти рестораны стали приносить большой доход. Впоследствии, купив их у Клосса, он стал миллионером.

В 1969 году осуществилась мечта Томаса — открыть собственный ресторан. Он любил чизбургеры, поэтому вполне естественно, что это был ресторан, где подавали именно это. Первый ресторан из сети «Wendy» — «Old Fashioned Hamburgers» он открыл в деловой части города Колумбус, штат Огайо, и назвал его именем одной из своих дочерей. А вскоре он приобрел в собственность еще четыре ресторана в Колумбусе. Томас быстро становился преуспевающим человеком, а когда смог реорганизовать систему быстрой выдачи порционных блюд, так что она оказалась лучшей в индустрии быстрого питания, его рестораны стали пользоваться необычайным успехом. Он открыл еще ряд магазинов и продолжал внедрять новые идеи. За первые 100 месяцев существования его компании было открыто более 1000 ресторанов, а сегодня их более 6000.

## **ЧТО ЖЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНО?**

Когда Томас уже управлял своей компанией, он как-то случайно упомянул, что является приемным сыном. Сначала он стеснялся говорить об этом, но стал смелее, когда понял, что это может служить стимулом для его работников по найму. Он хотел, чтобы каждый чего-то достиг. Он имел обыкновение говорить: «Поделись своим успехом и помоги преуспеть другим. Дай каждому кусок своего пирога. А если этот пирог недостаточно большой, сделай его побольше». Это было просто частью системы его ценностей. Он всегда верил в необходимость что-то отдавать. В своей книге «Сделано хорошо!» он объяснял:

«Если вы не отдаете себя в такой же мере, как отдаете деньги из своего кошелька, то действительно ли вы в глубине души щедрый человек? Нам следовало бы усердно трудиться, чтобы сделать непрекращающимся и бесконечным Добродетельный Круг Щедрости. Отдавайте свое богатство и себя. Щедрость должна распространяться как эпидемия».

В 1990 году президент США Джордж Буш-старший предложил Томасу заняться важным государственным делом. Он попросил Томаса возглавить инициативу Белого дома по усыновлению детей, чтобы поднять важность этого вопроса в глазах населения. И Томас не только сделал это, но также начал вести борьбу за снижение стоимости усыновления. Но, что более важно, предложение президента побудило его посвятить последние 12 лет жизни этой проблеме.

В 1992 году Томас учредил организацию «Dave Thomas Foundation for Adoption» с целью стимулировать и облегчить процесс усыновления детей. Эта организация тесно сотрудничает с другими организациями, занимающимися проблемами усыновления, что дало возможность

пристроить 125.000 детей на постоянное проживание в семьях. Когда у Томаса спрашивали, почему он основал эту организацию, его ответ был таким: «Просто я знаю, что каждый ребенок заслуживает того, чтобы у него был дом и чтобы он был окружен любовью».

Но для Томаса это было лишь началом. Он продолжал свою деятельность, так как всегда есть дети, которые ждут, чтобы их усыновили. Он пожертвовал прибыль от своей книги «Путь Дейва» на дела по усыновлению. Томас был первым, кто создал программу по отчислению прибыли от «Wendy» на дела, связанные с усыновлением, а затем явился инициатором акции «Adoption in the Workplace», чтобы призвать другие компании в масштабе всей страны сделать то же самое. Он выступил перед Конгрессом, чтобы побудить законодателей учредить налоговые льготы для людей, желающих усыновить ребенка. Он даже обратился в почтовую службу США с предложением выпустить особые почтовые марки на тему усыновления.

Дейв Томас любил что-то делать для детей, особенно для тех, у которых не было родителей.

После смерти Томаса наиболее близким людям его очень не хватало. Джек Шаслер, председатель и руководитель «Wendy's International, Inc.», вспоминая Томаса, отметил: «Он был душой и сердцем нашей компании. У него была поистине страсть к качественно приготовленным гамбургерам, и он посвятил свою жизнь снабжению потребителей пищей самого высокого качества, а также помощи тем людям своей общины, которые были менее удачливы в жизни».

Несмотря на то что Томас добился большого успеха и высокой прибыли, он никогда не упускал из виду более широкую перспективу. Но не это было для него главным. Он говорил: «Дело не в том, как долго ты прожил. Люди вспоминают не о том, сколько денег ты заработал или какие сделки провернул, они будут вспоминать тебя только в том случае, если ты был хорошим парнем». И Томас показал, каким парнем он был, отдавая свое время, способности и ресурсы, чтобы помогать другим. Именно это, а не сеть ресторанов «Wendy», сделало его жизнь полной высокого смысла.

## **УПРАЖНЕНИЯ НА ВОСПИТАНИЕ У СЕБЯ ЩЕДРОСТИ,**

### **ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕЖЕДНЕВНОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ АКЦИЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно щедрости**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно щедрости?

Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение относительно планирования и ежедневного осуществления акций благотворительности?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно щедрости**

Основываясь на решении, принятом вами относительно щедрости, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Так как акция дарения начинается с сердца, то это первое, куда вы должны заглянуть и найти доступ к тому вашему «я», которое хочет быть дарителем. Какую ценность представляют для вас другие люди? Они важны для вас? Считаете ли вы, что каждый человек достоин уважения и внимания? Или вы цените только тех людей, которых уважаете или которые могут оказать вам

помощь? Посмотрите на себя открыто и честно. Если вы человек смелый, то попросите и других дать вам оценку. Вы не сможете оценить важность щедрости, пока не научитесь ценить людей.

2. Чтобы стать более щедрым человеком, начните с самых близких вам людей. Вам необходимо понять, что важно для них. Подумайте немного над этим, а затем напишите, чего стоит каждый человек. В этот список вам следует включить свою супругу(а), детей, родителей, близких друзей, коллег, вашего работодателя и т. д. Если вам трудно определить, какие у них заботы, тогда потратьте немного времени, чтобы побеседовать с ними и получше их узнать.

3. Насколько вы щедры сейчас? Сколько времени и денег вы отдаете людям и организациям, которые ничем вам это не возмещают? Какой процент ваших денег идет на благотворительность? Я рекомендую, чтобы вы отдавали не менее 10%. Если вы к этому еще не пришли, попробуйте пересмотреть свой бюджет с тем, чтобы прийти к этому 10% в течение последующих двух лет. Если вы уже отдаете 10%, то попробуйте увеличить процент отчислений на благотворительные цели. И не просто выписывайте чек. Если вы не тратите свое время, чтобы помогать людям, то вы не такой щедрый человек, каким могли бы быть. Энергично возьмитесь за это и сделайте что-нибудь для своей церкви, станьте добровольным участником какой-нибудь благотворительной организации или возьмите на себя функцию наставника для одного из служащих-новичков. Не имеет значения, где и как вы будете проявлять щедрость, если вы верите в то, что приносите пользу.

4. Если же вы считаете, что имеете слишком мало, чтобы отдавать, тогда работайте над тем, чтобы сделать себя более ценным человеком. Один из способов осуществления этого — принять совет Дейва Томаса и «сделать большой по размеру пирог». Если вы больше заработаете, то сможете и больше отдать. Вы можете сделать себя более ценным человеком и способствовать росту других. Хороший наставник способен сделать ценный вклад в других, поскольку ему есть что отдать. Я расскажу вам больше о том, как это сделать, в главе 14.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей принятое решение.

## **13**

### **Сегодняшние ЦЕННОСТИ дают мне направление**

В то время, когда я готовился написать эту главу, случилось два значительных события. Сэм Уоксал, бывший руководитель компании «ImClone», признал себя виновным в мошенничестве в сфере ценных бумаг, банковских делах, закулисных махинациях с целью помешать деятельности судебных инстанций, а также лжесвидетельстве и был приговорен более чем к семи годам тюремного заключения. Кроме того, он должен был заплатить штраф и вернуть неоплаченные налоги на сумму почти в 4,3 миллиона долларов. Проводивший заседания по этому делу судья сказал Уоксалу: «Ущерб, который вы причинили, поистине неисчислим», — и добавил, что это касается его компании, его семьи и его инвесторов в масштабе всей страны. Другое событие состояло в том, что Марта Стюарт, основательница компании «Martha Stewart Living Omnimedia» и друг Уоксала, подверглась обвинению в мошенничестве в сфере ценных бумаг, в махинациях с целью помешать правосудию, преступном сговоре и обмане.

Вы, вероятно, уже устали от подобных историй. Например, недавно компанию «Enron» признали виновной в том, что она в течение нескольких лет намеренно раздувала отчетность, которая превысила реальные цифры на 586 миллионов долларов, в результате чего была объявлена банкротом. Министерство юстиции все еще «раскручивает» это дело, чтобы выяснить, сколько руководящих работников знали о реальном положении дел компании, когда она сбывала по завышенной цене свои акции, продав их более чем на 1 миллиард долларов. Нечто подобное произошло и с компанией «WorldCom», которая также признала, что завысила свои прибыли на 7,1 миллиарда долларов, что стоило ей потери 75% ценности акций и лишило работы 17.000 служащих. А

вспомните потрясшие католическую церковь сообщения о непристойном поведении некоторых священников? И этот список может быть продолжен.

Что же объединяет все эти истории? Вопрос о ценностях! Каждая история говорит о том, какой невероятный ущерб может быть причинен обществу, когда люди теряют правильное направление в жизни, отказываясь принимать и руководствоваться определенными ценностями. Джеймс Б. Кови, прокурор Южного округа Нью-Йорка, сказал, что обвинительный акт против Стюарт обернулся трагедией для шестисот служащих ее компании.

«Этой трагедии могло бы не случиться, если бы эти два человека поступали так, как от века родители и церковь учат поступать детей, — сказал прокурор. — А именно: если вы попали в затруднительное положение, то, чтобы из него выйти, никогда не прибегайте ко лжи. Ложь — это действие, которое влечет за собой самые тяжкие последствия».

## **ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ ТАК ВАЖНЫ ЦЕННОСТИ?**

Джордж Х. Лоример, в прошлом редактор газеты «Saturday Evening Post», как-то сказал: «За жизнью каждого человека стоят принципы, которые ее сформировали».

*За жизнь каждого человека стоят принципы, которые ее сформировали. Джордж Х. Лоример*

Те принципы, которые направляют вашу жизнь, и есть ваши ценности. В конечном счете основные ценности человека — это не что иное, как принципы, которые вошли в плоть и кровь данного человека. И эти ценности становятся основным фактором успеха или неудачи, потому что они действуют как...

### **Якорь спасения**

Как вы можете принимать правильные решения в неизбежно возникающих в жизни сложных ситуациях, если у вас нет четко определенных ценностей? Как вы можете находить верное направление? Люди, не имеющие ценностей, просто носятся по воле волн в океане жизни. Когда вокруг стеной вздымаются волны, трудно найти такое место, где эти люди могли бы отдышаться. Любой разбушевавшийся шторм грозит отправить их на дно. Любой прилив может сорвать их с места и унести в открытое море. Но когда вы имеете четко установленные ценности, у вас есть то, что обеспечивает устойчивость, даже когда вокруг свирепствует буря.

### **Преданный друг**

Ваши основные ценности — это глубоко укоренившиеся убеждения, отражающие сокровенные движения вашей души. Если это так, то они станут для вас преданными друзьями на всю жизнь. Они будут помогать вам восстанавливать душевное равновесие. Президент США Авраам Линкольн говорил: «Когда у меня уже не хватает сил держать в узде всю эту администрацию, я возлагаю надежды на одного-единственного друга, и этот друг — во мне самом».

Ваши основные ценности — это глубоко укоренившиеся убеждения, отражающие сокровенные движения вашей души.

### **Ваша путеводная звезда**

Ваши обстоятельства постоянно изменяются, и вместе с ними изменяется и ваш жизненный путь. Вы все время приобретаете новые навыки, знания и привычки. Следуя за изменениями в окружающем вас мире, постоянно изменяются и ваши действия. Но ценности не подвержены изменениям. Они всегда остаются надежным ориентиром, указывающим, куда вам нужно идти. Перефразируя одно высказывание, которое я когда-то слышал, могу сказать, что:

Порядков много,  
Ценностей мало,  
Порядки изменяются,  
Ценности — никогда.

Если вы хорошенько разберетесь в своих ценностях и ясно их сформулируете, то с их помощью сможете управлять и своей жизнью. Конечно, по мере того как вы становитесь старше и набираетесь мудрости, вы можете что-то добавлять к списку своих ценностей, но то, что является вашей основной ценностью, остается неизменным на всю жизнь.

За годы своей работы я непрестанно наставлял лидеров относительно значения ценностей для них; потому что ценности — это необходимая составляющая любого успеха. Подготавливаясь к написанию этой книги, я потратил некоторое время на то, чтобы заново пересмотреть собственные ценности. Сейчас, когда мне идет шестой десяток, я думаю, что наконец-то определил их окончательный список, который останется уже неизменным до конца моих дней. Я использовал этот список как каркас, вокруг которого и построил эту книгу. Вот эти ценности:

Я ценю свои позиции,  
потому что они дают мне возможности.

Я ценю свои приоритеты,  
потому что они дают мне сосредоточенность.

Я ценю свое здоровье,  
потому что оно дает мне силу.

Я ценю свою семью,  
потому что она дает мне стабильность.

Я ценю свое мышление,  
потому что оно дает мне преимущества.

Я ценю свои обязательства, потому что они дают мне упорство.

Я ценю свои финансы,  
потому что они дают мне возможность выбора.

Я ценю свою веру,  
потому что она дает мне спокойствие.

Я ценю свои взаимоотношения,  
потому что они дают мне наполненность.

Я ценю свою щедрость,  
потому что она дает мне смысл жизни.

Я ценю свои ценности,  
потому что они дают мне направление.

Я ценю свой рост,  
потому что он дает мне потенциал.

Руководствуясь этими двенадцатью ценностями, я надеюсь достичь цели своей жизни, которая сосредоточена вокруг трех главных тем:

**1.Моя семья.** Жить так, чтобы мои ценности были безоговорочно приняты моей семьей.

**2.Моя работа.** В течение возможно более короткого периода времени оказывать влияние на возможно большее число людей.

**3.Я сам.** Подойти к концу моего земного пути удовлетворенным от осознания того, что я хорошо послужил Богу, людям и своей семье.

Если вы хотите пройти свой жизненный путь, сохраняя активную позицию; если хотите правильно выбрать направление, в котором будет развиваться ваша жизнь; если хотите, чтобы в процессе жизни у вас проявились те качества, которые вам нравятся; если хотите быть цельной личностью, то должны определить, каковы ваши основные ценности, принять решение твердо придерживаться их и стараться ежедневно их реализовывать.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНО ОПРЕДЕЛЯТЬ СВОИ ЦЕННОСТИ, ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ИХ**

Я вырос в семье, где было принято постоянно втолковывать детям основные ценности и следить, чтобы они жили в соответствии с ними, но до двадцатитрехлетнего возраста я не принимал сознательного решения твердо придерживаться этих ценностей и постоянно их реализовывать. Тогда я прочел книгу «Духовное лидерство» Дж. Освальда Сандерса, и это изменило всю мою жизнь. До этого момента я, будучи лидером, старался потакать людям и делать им приятное. Я старался следовать общим тенденциям. В 90% случаев этот подход срабатывал неплохо, но в тех 10%, когда от меня действительно требовалось, чтобы я принял решение как настоящий лидер, я не находил в себе необходимых сил и отступал. Но после того как я прочел книгу Сандерса, я понял, что необходимо постоянно придерживаться своих ценностей (чего я ранее не делал), и этот подход придал мне смелости совершать правильные поступки, даже когда они не нравились окружающим. И я принял решение: я буду вести других людей, опираясь на те ценности, которые есть во мне и которых я решил твердо придерживаться.

Я и сейчас постоянно держу на видном месте книгу «Духовное лидерство», так как она оставила во мне очень глубокий след. На внутренней стороне обложки я написал три обязательства, которые сформировали мою последующую жизнь. Книга требовала от меня:

1. **Служить Богу.** Независимо от того, в чем конкретно заключается моя работа, я буду стремиться к тому, чтобы в основе ее лежала Божественная воля.

2. **Максимально развивать свои потенциальные способности.** Я никогда не буду позволять себе лениться, проявлять безразличие или уклончивое отношение, когда речь идет о людях, забывших о духовном начале.

3. **Быть истинным духовным лидером.** Бог — мой кумир, Иисус — мой образец для подражания, а Библия — мое руководство. Слишком многие люди стараются быть лидерами, двигаясь по наезженной колее. Их перспектива искажена из-за воздействия окружающей среды. Я же, с Божьей помощью, никогда не буду учить других людей тому, во что не верю сам.

В течение следующих лет я постоянно задавал себе один и тот же вопрос: «Направляю ли я других людей в соответствии с теми ценностями, которых придерживаюсь сам?»

Были моменты, когда моя позиция лидерства, основанная на ценностях, отдаляла меня от окружающих, но зато я никогда не вступал в конфликт с самим собой.

Были моменты, когда моя позиция лидерства, основанная на ценностях, отдаляла меня от окружающих, но зато я никогда не вступал в конфликт с самим собой.

Комический актер Фред Аллен как-то сказал: «Вы живете только раз. Но если поработаете над этим с умом, одного раза будет вполне достаточно». Что значит поработать с умом? Это значит точно определить свои ценности и каждый день следовать им. Сделайте так, и в конце жизни вам не придется ни о чем сожалеть. А для начала я мог бы предложить следующее:

#### **Составьте список своих ценностей**

Начните записывать каждую идею, которая будет приходить вам в голову относительно ваших ценностей. Внесите в этот список все те черты характера, которые вызывают у вас восхищение. Когда какой-либо аспект жизни придет вам в голову, постарайтесь разобраться, что в нем для вас важно. При этом не забывайте, что ваши ценности не должны быть чем-то внешним, типа вашей профессии или окружения, в котором вы живете. К ценностям относится то, какой цели служит ваша профессия или что вы можете сделать хорошего для вашего окружения.

Когда вы придете к выводу, что уже продумали со всех сторон каждую возможную идею, на время отложите этот список и дайте возможность поработать вашему подсознанию. Когда к вам придут новые идеи, запишите их в свой список. Возможно, вам захочется что-то почитать, чтобы активизировать свое мышление и подумать над тем, не упустили ли вы чего-нибудь.

Через несколько недель начинайте комбинировать собранные в списке идеи. Например, понятия «правдивость» и «честность», в сущности, равноценны. Выберите из двух терминов один или подыщите какое-нибудь другое слово, которое лучше всего подходит для выражения основного понятия. Запишите это. Ценностей не должно быть слишком много, скажем, 20 или 50, так как вы не смогли бы придерживаться их и даже запомнить такое количество. Поэтому необходимо сократить их число. Обдумайте каждую и выберите те, которые соответствуют вашим самым высоким идеалам. Какие характеристики в вашем списке в наибольшей степени описывают глубинную суть вашей жизни? Какие будут оказывать самое продолжительное влияние? Ради чего стоило бы жить? А ради чего — умереть? Начните постепенно убирать из списка то, что не соответствует этим положениям, — все поверхностное и временное. Если вы женаты (замужем), привлеките к этому процессу свою «вторую половину». Естественно, что ваши списки ценностей не могут быть идентичными, но в них должно быть много общего. А если какая-то из ваших ценностей окажется противоположной ценности вашей супруги (супруга), обязательно займитесь этим вопросом. Вы должны обсудить свои ценности и прийти к общему решению, в противном случае в ваших отношениях неизбежно возникнет конфликт.

### **Старательно изучите эти ценности**

Несколько лет тому назад мой друг Джим Доб-сон, основатель «Focus on the Family» («Внимание — семье»), получил ученую степень в Тихоокеанском университете в Сиэтле. По этому случаю он произнес речь, в которой упомянул о кризисе «среднего возраста», который многие люди испытывают в возрасте от тридцати пяти до пятидесяти лет. Он сказал об этом так: «Я считаю, что этот кризис является результатом скорее неправильной системы ценностей, чем наступления определенного возраста. Вы просто неожиданно начинаете понимать, что лестница, по которой карабкались вверх, приставлена не к той стене». Если вы повнимательней отнесетесь к определению своих ценностей, то сможете избежать подобной неожиданности.

### **Примите решение каждый день жить в соответствии со своими ценностями**

Истинные перемены в вашей жизни начнутся тогда, когда вы решите изменить свою систему ценностей, потому что эта система служит фундаментом для всего, что вы делаете. Как-то мой друг Пэт Уильямс, старший вице-президент компании «Orlando Magic», являющейся ветвью компании «Disney», разъяснил мне это так: «Когда Роя Диснея спрашивали, в чем тайна успеха его компании, он имел обыкновение говорить, что его компания строится на определенных ценностях, которые и дают возможность легко принимать наилучшие решения». То же самое верно и для любого отдельно взятого человека.

Великий физик Альберт Эйнштейн советовал: «Не стремитесь к успеху. Лучше просто упорно придерживайтесь своих ценностей». Почему он так говорил? Потому что знал, что следование ценностям дает возможность человеку постоянно сохранять сосредоточенность на том, что действительно важно. А это, в свою очередь, ведет к лучшей жизни, потому что ваша жизнь обретает цельность. Кроме того, если вы сосредоточены на своих ценностях, то, скорее всего, вы все-таки добьетесь успеха.

*Не стремитесь к успеху. Лучше просто упорно придерживайтесь своих ценностей. Альберт Эйнштейн*

### **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОИ ЦЕННОСТИ И ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ИХ**

Управлять своей жизнью соответственно ценностям нелегко. Почему? Потому что ваши ценности будут ежедневно «проходить проверку» на тех людях, которые их не придерживаются и не понимают. Негативно настроенные люди могут отнестись к вам скептически, недоверчиво. Люди, у которых нет своей семьи, возможно, не поймут вашей преданности семье. Невежественные люди могут превратно



истолковать те усилия, которые вы прилагаете для своего персонального роста. А те, чьи приоритеты отличаются от ваших, будут пытаться убедить вас последовать за ними или пойти на компромисс.

Метод, который я применяю, чтобы бороться против этого, прост: **я каждый день пересматриваю свои ценности и размышляю над ними**. Чтобы помочь себе в этом деле, я держу список «ежедневной дюжины» в небольшой записной книжке, которую всегда ношу с собой, чтобы иметь возможность записывать в нее идеи и делать пометки о том, что мне необходимо обсудить с Маргарет. Каждый раз, когда я открываю записную книжку, я вижу перед собой эти двенадцать ценностей. Я использую также так называемый двенадцатиминутный тест. В конце каждого дня я трачу по одной минуте на то, чтобы прочесть каждый пункт из «ежедневной дюжины» и подумать над ним. Таким образом я сверяю свой путь со своими основными ценностями и вряд ли смогу сильно от них отклониться.

Чтобы лучше понимать и ежедневно применять ценности, следуйте приведенным ниже руководящим принципам.

### **Ежедневно закрепляйте свои ценности**

Как можно управлять чем-то таким абстрактным, как ценности? Для начала вы должны выразить их в конкретной форме. Как только вы завершили создание списка ценностей, припишите к каждой из них конкретное утверждение, поясняющее, как вы намереваетесь применять эту ценность в жизни и какую пользу это вам принесет, на что направит. Держите эти записи на видном месте. Чаще думайте об этих ценностях, чтобы «впитывать» их. Каждый раз, когда среди повседневных забот перед вами возникает необходимость принимать решение, взвесьте ваш выбор с позиции ценностей. И при каждом подходящем случае постарайтесь этот вопрос обсудить. Это не только закрепит ценности в вашем мозгу и поможет их практически реализовать, но также повысит уровень вашей ответственности.

Преуспевающие и честные лидеры бизнеса хорошо понимают важность непрерывного обсуждения своих ценностей. Стью Леонард, президент компании «Stew Leonard's Dairy» говорит, что он постоянно рассуждает о ценностях клиентов его компании. «Мы видим клиентов не такими, какими их видите вы, — говорит он. — Наши люди создают в уме образ каждого из клиентов с цифрой на лбу 50.000 долларов». Почему? Здесь дело в простом арифметическом расчете:

100 долларов (средняя сумма, которую каждый клиент тратит в неделю на покупки в нашем магазине), помноженные на 50 (число недель в году, в течение которых клиент приходит в магазин за покупками), помножить на 10 (число лет, которое клиент, в среднем, проживет в данном районе), и есть 50.000 долларов. Такова «ценность» каждого клиента.

Коша вы будете относиться к своим ценностям с искренней любовью и четко их формулировать, тогда ваши шансы в жизни начнут фантастически повышаться.

### **Ежедневно сравнивайте свои ценности с практическими действиями**

Пропасть между знанием и действием существенно превосходит ту пропасть, что отделяет знание от незнания. Человек, который хорошо определяет и формулирует свои ценности, но не использует их на практике, подобен торговцу, который хорошо рекламирует свой товар, но не может обеспечить его поставку клиенту. Такой торговец не будет пользоваться доверием у покупателя. В бизнесе результатом этого будет потеря работы, а в жизни такой человек теряет свою цельность.

Пропасть между знанием и действием существенно превосходит ту пропасть, что отделяет знание от незнания.

В 1995 году Гириш Шах, служащий одной из крупнейших компаний, был обвинен в том, что за 8 лет присвоил 988.000 долларов из средств компании. На суде он не стал отрицать и заявил, что готов немедленно возместить 728.000 долларов, а остальные деньги он займет у родственников.

Руководитель компании был возмущен до глубины души. Он написал в суд, где разбиралось это дело, такое письмо:

«Я рассматриваю преступление мистера Шаха как особо вопиющее. Он не только присвоил деньги акционеров крупнейшей компании, он подорвал доверие, возложенное на него. Я требую

немедленно вынести такое решение, которое надолго запомнилось бы мистеру Шаху и всем другим, кто совершает подобные преступления. Вы должны показать, что суд рассматривает подобные действия как серьезное преступление против всего общества и ни в коем случае не намерен с этим мириться».

Знаете, что самое примечательное в этом деле? Ирония в том, что его написал не кто иной, как Дэннис Козловски, высший руководитель компании «Тусо», который позже был обвинен в краже (вместе с двумя другими высшими руководящими работниками) 600 миллионов долларов из денег этой же компании. Как мы видим, это показательный пример несоответствия между ценностями человека, о которых он заявляет на словах, и его поступками. Козловски имел обыкновение хвастаться своей щепетильностью относительно денег компании. Он часто указывал посетителям на спартанскую обстановку в главном офисе, но на деле такая обстановка была только в одном офисе, а другие офисы были обставлены с невероятной роскошью.

Несоответствие между ценностями и действиями создает хаос в жизни человека. Если вы заявляете о своих ценностях на словах, но забываете реализовывать это на практике, то тем самым вы систематически подрываете свою целостность и доверие людей. И это происходит даже тогда, когда вы делаете это ненамеренно, не осознавая реальных последствий своих действий.

### **Старайтесь не смешивать ценности и чувства**

Многие люди попадают в беду, когда сталкиваются их ценности и чувства. Когда вы чувствуете себя хорошо и все у вас идет как по маслу, твердо придерживаться своих ценностей не трудно. Однако, когда ваши ценности требуют, чтобы вы совершили действие, которое может доставить вам неприятность или дорого обойтись, остаться приверженцем прежних ценностей оказывается не так-то легко.

Если одна из ваших ценностей — честность, а вы нашли на улице запечатанный мешок денег, который, как вы подозреваете, был похищен из банка, то для вас не составит слишком большого труда отнести эти деньги в полицию. Но другое дело, если вы узнали, что деньги украл хозяин компании, в которой вы работаете, и вы знаете, что, если обнаружите это дело, то вас могут уволить. В этом случае сделать выбор куда труднее, особенно если вы знаете, что потеря работы может означать для вас также потерю дома или вообще полностью разрушит ваше благосостояние. Преуспевающие люди обычно поступают по чести независимо от испытываемых ими при этом чувств. Они не думают о том, какие чувства вызовет предстоящий поступок. Они действуют сразу, полагая, что достойный поступок вызовет соответствующее чувство. И как правило, не бывает никаких драматических последствий. Жесткие решения приходится принимать ежедневно. Например, если одна из моих ценностей — крепкое здоровье, то буду ли я выполнять положенные упражнения, даже если этим утром не чувствую к этому никакого расположения? Смогу ли я воздержаться от того, чтобы съесть большой кусок шоколадного торта, если чувствую огромное желание его съесть? Чтобы преуспевать, именно ценности, а не чувства должны управлять моими действиями. Кен Бланшар и Норман Винсент Пил написали в книге «Магия честной жизни»: «Иногда случается так, что хорошие парни приходят к финишу последними, но в любом случае они принимают участие в состязании». Жить соответственно избранным вами ценностям и является этим состязанием.

### **Оценивайте каждый день в свете ваших ценностей**

Большинство людей отводят очень мало времени на размышления, но они необходимы для того, кто последовательно хочет воплощать в жизнь свои ценности. Бен Франклин, поднимаясь утром с постели, имел обыкновение задавать себе вопрос: «Какое хорошее дело я сделаю сегодня?» А ложась спать, он спрашивал себя: «Какое хорошее дело я сегодня сделал?» Он оценивал себя в свете одной из своих ценностей. На протяжении последних нескольких лет я тоже стараюсь делать что-то вроде этого. В конце дня я начинаю размышлять над тем, смог ли я передать какую-либо ценность тому или иному человеку в течение прошедшего дня, потому что я хочу это делать в своей жизни каждый день.

## **ЗАДУМАЙТЕСЬ НАД ЦЕННОСТЯМИ**

Размышляя о том решении относительно ценностей, которое я принял в 1970 году, я понимаю, что оно дало мне направление в моей личной и профессиональной жизни.

После двадцати лет...

Мои ценности придали мне смелости, чтобы совершать правильные поступки.

После тридцати...

Мои ценности дали мне энергию, чтобы выйти из той области, где я чувствовал себя комфортно, и предпринять шаги, которые очень помогли мне вырасти с профессиональной точки зрения.

После сорока...

Мои ценности позволили мне установить прекрасные отношения с другими лидерами.

После пятидесяти...

Мои ценности обеспечивают мне защищенность.

В течение тридцати четырех лет мои ценности обеспечивали мне прочный фундамент, на котором я построил свою жизнь.

## **ВСТРЕЧА С ПРЕЗИДЕНТОМ**

В начале 2003 года я попал в одну из тех ситуаций, когда бывает необходимо, но трудно сделать выбор. Я организую множество конференций для бизнесменов и больших корпораций. В последние годы меня особенно часто приглашает выступать организация «Home Interiors». Я был включен в список выступающих, и оставалось всего несколько дней до национальной конференции, как вдруг я получил по телефону предложение, о котором может мечтать любой лидер. Мне позвонил чиновник из Белого дома и спросил, могу ли я приехать, чтобы присутствовать на двухчасовой встрече с президентом.

Вот так случай! Я один раз уже встречался с Джорджем Бушем, когда он был губернатором штата Техас, еще до того, как принял решение участвовать в президентской гонке. Но встретиться с ним в Белом доме и иметь возможность высказать свое мнение на собрании, где присутствует президент США, — это было для меня, конечно же, большой честью. Но тут была одна проблема. Встреча была назначена на то же самое время, что и собрание «Home Interiors», куда я был приглашен, чтобы провести занятие на тему лидерства. Нетрудно понять, что мой мозг начал «закипать».. Но я отношусь к категории людей, которые любят взвешивать предоставляющиеся им возможности и спокойно решать проблемы. Преодолеть это препятствие было очень просто. В крайнем случае, чтобы выполнить свое обязательство перед «Home Interiors», я был готов отказаться от встречи с президентом.

Мы с Линдой Эггерс, моей ассистенткой, начали изучать все имеющиеся шансы. Мы поговорили с представителями «Home Interiors» о возможных вариантах. Они были очень любезны, проявили гибкость и даже заинтересованность в отношении моей проблемы. Мы посмотрели, нельзя ли перенести мое короткое выступление на другой день, попробовали перенести время выступления. Рассмотрели вопрос, нельзя ли арендовать частный самолет, чтобы слетать в Вашингтон и успеть вернуться к началу выступления. Но ни один из вариантов не подходил. Единственным выходом казался следующий: сделать видеозапись моего выступления, чтобы показать ее на конференции. Наконец-то мы нашли что-то, что могло сработать!

Но тут меня стали одолевать сомнения, и я начал размышлять. Конечно, этот вариант был решением вопроса лично для меня, но был ли он подходящим для «Home Interiors»? Не является ли обязательность одной из моих главных ценностей как личности? Именно этому я должен был учить людей из этой компании, но получается — только на словах. Ведь максимальное воздействие оказывает такое поведение, когда обязательства в любом деле выполняются на все 100%. И я снова связался по телефону с представителем «Home Interiors».

«Позвольте мне задать вам один вопрос, — сказал я. — Лично вы как предпочли бы меня послушать: мою живую речь или записанную на видео?»

«Само собой разумеется, — ответил он, — живую». «Тогда, — сказал я, — я буду у вас, как мы и договаривались». Я повесил телефонную трубку и попросил Линду передать в Белый дом мои сожаления по поводу невозможности приехать к ним на встречу.

## **ЖИЗНЬ СТАВИТ ВСЕ НА СВОИ МЕСТА**

Для лидера нет ничего более приятного, чем возможность встретиться с другими лидерами и поговорить относительно лидерства, поэтому после отмены встречи я, конечно же, испытывал сильное чувство разочарования. Но я поступил правильно. Я принял решение, основанное на моих ценностях. Так значит, я всегда поступаю правильно? Конечно же, нет. Но стараюсь ли я всякий раз оценивать свои поступки с точки зрения своих ценностей? Да. Я поступаю так всегда. И это самое важное в деле такого рода. У этой истории было весьма поучительное завершение. Оказывается, встреча с президентом была в последнюю минуту отменена администрацией Белого дома. Ее отменили бы в любом случае, так как у президента Буша была более важная встреча. Можно представить, как мне было бы неприятно, если бы я, пойдя на поводу у своих желаний, принял другое решение! Я подвел бы людей из «Home Interiors», изменил бы своим ценностям, подорвал бы репутацию обязательного человека и все же не смог бы встретиться с президентом.

Выбирая и ежедневно применяя правильные ценности, вы берете курс на самую высокую цель. И ваша жизнь пойдет таким путем, что вы постоянно будете испытывать удовлетворение от своих поступков. Вы не всегда сможете получить то, к чему стремитесь, но зато всегда будете оставаться тем человеком, каким стремитесь быть.

Выбирая и ежедневно применяя правильные ценности, вы берете курс на самую высокую цель.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ЦЕННОСТЕЙ.**

### **ЕЖЕДНЕВНО ОПРЕДЕЛЯЙТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ И ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ИХ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно ценностей**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно ценностей?

Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно определять свои ценности и придерживаться их?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение?
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

Ваши ежедневные планы относительно ценностей

Основываясь на решении, принятом вами относительно ценностей, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь в принятии правильного решения, выполните следующие упражнения:

1. Каким ценностям вы следовали до сих пор? Один из лучших способов честно ответить на этот вопрос состоит в том, чтобы рассмотреть несколько ключевых пунктов относительно себя самого. А именно:

- Как вы тратите свое время, особенно свободное время?
- Как вы тратите свои деньги, особенно свободные деньги?
- Кто является вашим героем и выполняет роль модели для подражания?
- О чем вы больше всего думаете, особенно когда остаетесь в одиночестве?

Ваши ответы на эти вопросы покажут вам, что вы действительно цените.

2. Кто оказал на вас наибольшее влияние с позиции ценностей? Попробуйте вспомнить как можно больше таких людей и запишите их имена. Затем укажите те ценности или качества характера, к которым они вас побуждали. Обратите внимание на то, что не все из этих ценностей могут иметь позитивный характер. Запишите.

3. Постарайтесь подобрать модель поведения, которой вы хотели бы подражать начиная с сегодняшнего дня и в дальнейшем. Запишите одной фразой стратегию, с помощью которой вы намереваетесь воспроизводить эту модель (встреча для обсуждения ценностей, чтение книг и т. д.).

4. Пройдите в отношении ценностей процесс, описанный в главе, посвященной «мозговому штурму», и выберите для себя те ценности, в соответствии с которыми вы хотите жить.

5. Как вы в прошлом справлялись с теми чувствами, которые создавали угрозу вашим ценностям? Имелись ли в этом вопросе какие-либо затруднения, справиться с которыми было непросто?

- Определите те области, в которых вы чаще всего сталкиваетесь с трудностями, и в будущем постарайтесь избегать таких ситуаций.

- Попросите кого-нибудь помочь вам сохранять твердость в той области, где вы чувствуете слабину.

6. Если вы четко не определите, что ежедневно будете выделять время и особое место для размышлений о том, как ваши действия согласуются с вашими ценностями, то вам, по-видимому, не удастся это сделать. Запланируйте это и ежедневно выполняйте.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей принятое решение.

## **14**

### **Сегодняшний РОСТ дает мне потенциальные возможности**

Когда я начинаю работать над очередной книгой, первое, что я делаю, это назначаю встречу с Чарли Уэтзелом, моим литературным помощником, и Кэти Уит, моим помощником по исследовательской работе. Мы садимся и начинаем «мозговой штурм» относительно историй, которые можно было бы включить в будущую книгу для иллюстрации тех идей и принципов, которые я хочу донести до моих читателей. Это прекрасный стимулирующий процесс, когда мы все трое извергаем поток имен и событий и тут же отбрасываем их, чтобы ухватиться за еще лучшую идею. Обычно уже на первой встрече мы собираем большую часть необходимого материала. После этого Кэти проверяет и дополняет весь собранный материал, используя соответствующую литературу. По мере того как написание книги продвигается вперед, мы продолжаем искать дополнительные материалы и находим все новые истории, чтобы заполнять остающиеся в тексте «пробелы».

В ходе этой, продолжавшейся не один год совместной работы мы сделали открытие, что пример того, как какой-нибудь человек не сумел или не захотел реализовать тот или иной принцип, иногда лучше иллюстрирует данную концепцию, чем положительный пример. Вы, вероятно, заметили, что в этой книге мы начинаем каждую главу с отрицательного примера, рассказывая историю о том, как кто-то пренебрегал одним из правил «ежедневной дюжины». Но интересная вещь произошла, когда мы подыскивали подходящую историю для главы, посвященной росту. Нам долго не удавалось найти достаточно хорошую историю.

Мы искали историю о человеке с поистине фантастическими потенциальными возможностями, который бездарно упустил их и прожил жизнь впустую, потому что не пожелал направить все свои силы на духовный рост. Причина, по которой нам не удавалось найти такую историю, предельно ясна: мы очень редко слышим что-либо о таких людях просто потому, что они о себе громко не заявляют.

Люди, избравшие путь посредственности, никому не интересны, их истории никто не станет пересказывать.

В своей жизни вы, конечно же, встречали таких людей, которые, по вашему мнению, не реализовали свой внутренний потенциал. Возможно, есть люди, с которыми вы вместе росли, которых могли постоянно наблюдать и от которых многого ожидали, но они так и не достигли ничего существенного. Возможно, такие результаты даже удивили вас, а может, вы жалеете о чем-то подобном и относительно себя? Может быть, в свое время вы, когда подросли, бросили занятия на фортепьяно, а теперь в этом раскаиваетесь. Возможно, вы не смогли закончить школу. Или не держались упорно за какую-то трудную работу, которая, как вы теперь понимаете, могла бы вам в конечном итоге очень много дать, и вы сделали бы блестящую карьеру. Когда кто-нибудь из нас упускает благоприятные возможности для роста и самосовершенствования, он, конечно же, испытывает чувство сожаления. Если в течение длительного времени такой человек не растет, он начинает понимать, что даром прожил жизнь и что нет разницы — дожил бы он до старости или умер молодым.

## **НЕПРАВИЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О РОСТЕ**

Писатель Роберт Льюис Стивенсон сказал: «Остаться собой и стать тем, кем можешь стать, — вот единственно достойное завершение земного пути». Наверное, почти нет таких людей, которые не желали бы стать теми, кем они могут стать. И все же я думаю, что большинство людей этой цели не достигают. Причина одна — они неправильно понимают, что такое рост.

*Остаться собой и стать тем, кем можешь стать, — вот единственно достойное завершение земного пути. Роберт Льюис Стивенсон*

### **Люди думают, что рост происходит автоматически**

В детстве наш рост происходит сам собой. В этот период жизни нас окружают взрослые люди — наши родители, учителя, которые ежедневно подталкивают нас к умственному росту. Так что мы спокойно растем себе — и духовно, и физически. Проблема возникает после того, как мы прекращаем расти физически. Мы по-прежнему думаем, что наше тело должно само позаботиться о себе, как оно это делало в первые двадцать лет нашей жизни. Кроме того, мы думаем, что и наш разум, даже без участия людей, ранее подталкивавших его к дальнейшему совершенствованию, тоже будет расти.

Но на самом деле ничего этого не произойдет, если мы сами не возьмем на себя ответственность за наш рост. Жизненный рост не происходит сам собой. Если вы полагаете, что он просто приходит с возрастом, то окажетесь в том же положении, что и человек, о котором комик и певец Теннесси Эрни Форд высказался таким образом: «Он начал снизу, и, судя по всему, ему там очень понравилось».

Личный рост происходит по принципу, прямо противоположному тому, на котором основан рост процентов в банке. Если вы отнесете в банк какую-то сумму денег, то эти деньги будут расти без вашего участия. Но когда речь идет о ваших потенциальных возможностях, тут вы должны основательно взяться за это — тогда рост пойдет.

### **Люди думают, что рост зависит от накопления информации**

Невежество не является самым большим препятствием росту. Скорее, таким препятствием является иллюзия относительно того, что вы обладаете обширными знаниями. Наверняка вам доводилось иметь дело с людьми, которые имели энциклопедические знания, но при этом совершенно не знали, что с этим делать, чтобы принести пользу себе или окружающим. Такие люди похожи на энциклопедию, пылящуюся на полке, — информации море, но от нее нет проку, если некому открыть книгу. Истинная мера ценности накопленной информации измеряется тем, как она влияет на жизнь ее обладателя.

Истинная мера ценности накопленной информации измеряется тем, как она влияет на жизнь ее обладателя.

## **Люди думают, что рост зависит от опыта**

Джильберт Арланд сказал: «Когда хороший стрелок не попадает в мишень, он ищет ошибку в себе самом. Промах не есть следствие ошибки, которую допустила мишень. Результат станет лучше, когда сам станешь лучше». Так вот, человек, который верит, что рост является результатом накопленного опыта, похож на стрелка, который постоянно стреляет мимо мишени и думает, что растёт только потому, что выпускает в пустоту кучу стрел. Жизненный опыт хорош только в том случае, если он производит изменения, если человек умеет учиться на своих ошибках и успехах.

## **ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ ТАК ВАЖЕН РОСТ**

Композитор Джан Карло Менотти сказал: «Ад начинается в тот момент, когда Бог даёт нам ясно увидеть все, чего мы могли бы достичь в жизни, все те дары, которые прошли мимо нас, все, что мы могли бы сделать, но не сделали». Никому не хочется оглянуться на свою жизнь и увидеть, сколько было впустую потрачено времени и сколько упущено возможностей. Именно поэтому столь важно признать ценность роста, пока ещё не стало слишком поздно.

Держа это в памяти, давайте посмотрим на четыре конкретные причины, почему вопрос о росте необходимо поднимать прямо сейчас.

### **1. Любые дары, которые вы можете получить от жизни, ничего не дадут, если их не будет сопровождать соответствующий рост вашей личности**

Врач и миссионер Альберт Швейцер говорил: «Тайна успеха заключается в том, чтобы пройти жизнь и не почувствовать, что ты полностью исчерпал себя». Как же этого достичь? Ответ заключается в том, как вы используете свои таланты. Если вы просто пользуетесь ими, но при этом их не оттачиваете и ничего не добавляете к ним, вы идёте к разочарованию, потому что вскоре эти таланты просто пропадут. Но когда вы пускаете их в рост, то можете многократно преумножить любой из них. Это не только повысит ваши способности сегодня, но сделает ваш талант намного большим завтра.

### **2. Рост спасает от личного и профессионального застоя**

Приходилось ли вам когда-нибудь испытывать такое чувство, что вы просто завязли и не можете сдвинуться с места в какой-нибудь важной области своей жизни? Вы хотите продвинуться по службе, но что-то вас не пускает, хотите улучшить отношения с супругом (супругой), но не можете найти решение. Или вдруг начинает сдавать здоровье, и кажется, что никакие усилия не помогают изменить это положение. Что вы предпринимаете, чтобы превозмочь такое состояние? Могу сказать, что делает в этом случае большинство людей. Они стараются сменить окружающую обстановку: ищут новую работу, покидают семью в поисках нового партнера или перестают заниматься теми физическими упражнениями, которыми занимались прежде.

Оптимальное же решение в том, чтобы произвести изменения в себе самом. Ведь перемены внешнего характера в целом лишь временно скрывают симптомы застоя. Так, например, если вы переходите на другую работу, то новизна окружающей обстановки и свежее впечатление от новых задач могут на время поддерживать в вас чувство приятного волнения, но когда этот период (занимающий недели, месяцы или годы) проходит, вы снова оказываетесь лицом к лицу со своими прежними проблемами. То же самое верно и для повторных браков. А если вы под влиянием неважного самочувствия бросаете делать по утрам физические упражнения, то ваше здоровье от этого только ещё больше пойдёт на убыль.

Однако если вы сделаете своей целью рост личности, то будете сосредоточены на внутренних изменениях. А в результате окажетесь лучше подготовлены, чтобы успешно преодолеть те трудности, которые встают на пути вашего служебного роста; вы найдёте возможности, чтобы наладить контакт с супругой (супругом), или способы, как усовершенствовать свою диету и комплекс упражнений. Вы таким образом обретёте потенциал, способный разрушить состояние застоя без каких-либо потерь с точки зрения карьеры, семейных отношений или здоровья.

### **3. Ваш личный рост оказывает влияние на рост вашей организации**

Что именно ограничивает развитие вашего бизнеса, вашего отдела или вашей организации? Что в текущий момент мешает проявиться вашим потенциальным способностям? Вам может быть брошен вызов, связанный с технологическими изменениями, отсутствием необходимого капитала, денежными потоками, персоналом или рынками. И это вполне естественно. Или это могут быть препятствия юридического характера. Но, независимо от того, какую работу вы делаете и где ее делаете, самая большая проблема — это вы сами!

На протяжении многих лет я проводил занятия по теме лидерства для людей, которые хотят активизировать рост своих организаций. При этом я обратил внимание, что многие лидеры ищут способы, чтобы рост проявился сразу же, мгновенно. Я же на этих занятиях учил: «Если вы хотите, чтобы развивались ваши организации, вы должны научить расти лидеров этих организаций». По-другому описывает это же философ и писатель Джим Рон: «Чтобы сделать больше, я стараюсь сам стать больше». Если вы растете сами, то хорошие возможности для роста будут иметь и ваша организация. Если же вы не растете, то станете той крышкой, которая не будет давать вашей организации расти.

*Чтобы сделать больше, я стараюсь сам стать больше. Джим Рон*

### **4. Только путем непрерывного самосовершенствования вы сможете полностью реализовать свои потенциальные возможности**

Племена татар из Центральной Азии использовали одно особое проклятие, направленное на их врагов. Они не изрыгали потоки гневных слов, призывая на головы врагов смертельную болезнь или заклиная, чтобы их мечи заржавели. Вместо этого они говорили: «Да останетесь вы навсегда на том же месте». Если вы каждый день не стараетесь стать лучше как личность, вы можете прийти к весьма печальным последствиям. Вы завянете на том же месте, год за годом делая одно и то же, уповая на одни и те же надежды и не одерживая никаких новых побед.

### **ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНО ИСКАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА**

В 1974 году в моей жизни произошло решающее событие, которое изменило ее раз и навсегда. Я познакомился с Куртом Кампмайером из компании «Success Motivation, Inc.». Во время совместного завтрака Курт как бы между делом обратился ко мне с вопросом: «Джон, в чем заключается ваш план персонального роста?»

Не зная, что ответить и находясь в недоумении от этого вопроса, я попытался припомнить хоть что-нибудь в моей жизни, что можно было бы отнести к этому предмету. Я рассказал ему про то, чем был занят в течение недели (я успел за это время сделать очень много дел), я пустился разглагольствовать о том, как упорно я работал и какую выгоду принес своей организации. Я говорил, наверное, минут десять, пока окончательно не выдохся. Курт терпеливо слушал, но, когда я замолчал, улыбнулся и сказал:

«Так значит, у вас нет плана персонального роста, верно?»

«Нет», — вынужден был признаться я.

«А знаете что, — просто сказал Курт, — персональный рост никогда не происходит автоматически».

Эти слова прямо-таки потрясли меня. Ведь до этого я никогда ничего не делал намеренно или с расчетом на долгую перспективу, с целью просто стать лучше. И в тот момент я принял решение: я должен разработать для себя план персонального роста и буду неукоснительно следовать ему всю жизнь.

Тем вечером, вернувшись домой, я пересказал Маргарет свою беседу с Куртом и поделился сделанным в тот день открытием. Я показал ей специальный дневник и магнитофонные записи, которыми торговал Курт. Я уже знал, что это должно было помочь нашему росту, но цена была слишком большой — 745 долларов. В то время для нас это была огромная сумма. Мы не могли наскрести таких денег, но не могли также и отказаться от того, чтобы использовать такую



возможность. До этого момента я, конечно, верил в свои потенциальные способности, но никогда не задумывался над тем, как их можно было бы расширить и обогатить. Мы поняли, что Курт не просто что-то продавал. Он мог открыть нам путь к радикальному изменению нашей жизни и реализации того, о чем мы мечтали.

Той ночью произошли два важных события. Сначала мы занялись вычислениями, как бы наскрести необходимую сумму денег. Для этого было необходимо изрядно урезать наши обычные расходы в течение ближайших шести месяцев. Но, что гораздо важнее, мыс Маргарет приняли твердое решение расти вместе как супружеская пара. С того дня мы вместе учились, вместе путешествовали, а также вместе приносили «жертвы», необходимые для роста как личностей. И это было поистине мудрое решение. В то время как у многих других пар отношения с течением времени портились, мы росли как одно целое, и наш союз становился все крепче и крепче.

Если вы готовы принять решение посвятить каждый день росту и совершенствованию своей личности, то должны сделать следующее:

### **Ответить на вопрос: каков мой потенциал?**

Как-то я прочел историю об одном докторе из Сент-Луиса, который встретил в средней школе юношу без кисти правой руки. Когда доктор спросил, бывают ли у него какие-либо трудности в связи с этим увечьем, юноша ответил: «Нет, сэр, у меня нет никаких трудностей, у меня просто нет кисти правой руки». Позже доктор узнал, что молодой человек был одним из лучших нападающих в футбольной команде своей школы.

Самой большой трудностью и препятствием на пути роста личности является неспособность осознавать свои потенциальные возможности. А каковы ваши мечты, которые вы твердо рассчитываете осуществить? Какие дары и таланты «умирают» в вас, которые можно было бы проявить и развить? Эта пропасть между тем, что вы можете себе представить, и тем, что вы имеете на деле, может быть заполнена только посредством принятия решения максимально использовать свои потенциальные возможности.

### **Взять на себя обязательство измениться**

Писатель Вильям Физер сказал: «Единственное, что стоит наших переживаний, — это то, что мы можем сделать из самих себя». Чтобы сделать что-то во внешнем мире, вы должны пожелать измениться, потому что без изменения невозможен никакой рост. Проблема, с которой сталкивается большинство людей, заключается в том, что они хотят, чтобы все осталось по-старому и в то же время, чтобы что-то стало лучше. Ясно, что так быть не может. Если вы действительно стремитесь к персональному росту, это подразумевает не только решимость взять на себя обязательство измениться, но и желание активно искать способы, как это сделать.

### **Ставить цели, связанные с ростом**

Когда я начал заниматься саморазвитием, используя способы и материалы Курта Кампмайера, я стал выстраивать план роста, который отличался фундаментальностью, но которому при этом недоставало конкретности. В это время это казалось вполне нормальным. Мне не было тогда и тридцати, и с моей точки зрения все еще только начиналось. Когда я стал постарше, накопил кое-какого опыта и уже кое-чего добился в жизни, я осознал необходимость дать персональному росту несколько ключевых направлений. И основным из них было общение. Для меня эта область имела особое значение не только потому, что мне четыре или пять раз в неделю приходилось выступать перед аудиторией, но также и потому, что у меня к этому были определенные способности, данные природой. Другой важной областью, которой я придавал особое значение, было лидерство. Чтобы преуспеть в своем деле, мне необходимо было продемонстрировать его буквально каждый день.

Когда вы планируете заниматься персональным ростом, умение сосредоточиваться на главном может принести вам огромную пользу. Отец современного менеджмента Питер Друкер говорил: «Великая тайна не в том, что люди делают что-то плохо, а в том, что время от времени они делают что-то хорошо. Некомпетентность универсальна. А сила всегда конкретна. Например, никому не придет в голову, чтобы великий скрипач Яша Хейфиц стал вдруг хорошо играть на трубе». В главе,

посвященной приоритетам, я призывал вас сосредоточить свои приоритеты на трех главных областях: что требуется от меня, что дает мне наибольшую отдачу и что приносит мне наибольшее вознаграждение. Те же самые критерии вы должны использовать и относительно своего персонального роста. Сосредоточивайтесь на тех областях, где ваши природные способности сильнее всего, а не на тех, где вы слабее. Старайтесь, чтобы рост происходил там, где это повысит вашу ценность — с личной и профессиональной точек зрения.

### **Сделать так, чтобы ваш персональный рост доставлял вам удовольствие**

Юджин Гриссман, автор книги «Путь к достижениям», говорит, что большинство гроссмейстеров постоянно вновь и вновь изучают ходы, гамбиты и комбинации, которые делались в течение многих лет до первой победы на международных соревнованиях. Так поступает примерно пятая часть всех людей. Если вы собираетесь тратить много времени на изучение чего-либо, то вам лучше научиться любить это дело. Если вы считаете, что ваша судьба — заниматься делом, не доставляющим вам удовольствия, то мудрым шагом было бы пересмотреть свои приоритеты и удостовериться в том, что они правильно расставлены.

### **Создать вокруг себя такую среду, которая способствовала бы росту**

Я часто задавал себе вопрос: а что произошло бы, если бы в тот вечер 1974 года, когда я пришел домой после свидания с Куртом Кампмайером, моя жена Маргарет сказала мне, что не хочет расти вместе со мной и что 745 долларов — слишком большие деньги, чтобы отдать их за комплект пособий по персональному росту? Ее согласие сделало возможным наше совместное путешествие к персональному росту. Вместе трудясь над совершенствованием личности каждого из нас, мы создали такую окружающую среду, которая содействовала нашему росту, расширяла горизонты и дала возможность жить так, как мы не могли себе даже представить в то время, когда только вступили в брак. И эта же среда окружала нас, когда мы воспитывали своих детей. По мере того как Элизабет и Джоэл Портер подрастали, их умственный, эмоциональный, духовный рост становился для нас главным приоритетом.

Говорят, что некоторые разновидности рыб обладают удивительным свойством — их рост зависит от размеров окружающей среды. Поместите их в небольшой аквариум, и они навсегда останутся маленькими рыбешками. Но если выпустить их в огромный водоем, они начнут интенсивно расти и достигнут своего естественного размера. То же происходит и с людьми. Если они живут в недоброжелательной и ограничивающей их потенциальные возможности окружающей среде, они навсегда остаются «маленькими» людьми. Но если они окажутся в такой среде, которая будет стимулировать их персональный рост, они разовьются и полностью раскроют свой потенциал.

### **КАК РАЗРАБОТАТЬ ПЛАН РОСТА**

Когда я закончил работать по той программе, которую мне задал Курт Кампмайер, мой «аппетит» был уже достаточно возбужден, чтобы требовать дальнейшего, еще большего роста. И тогда я решил: каждый день я буду расти в направлении избранной цели в соответствии с заранее разработанным планом. Мы с Маргарет продолжали вместе осуществлять многое из наших совместных планов роста, но в то же время каждый из нас начал планировать свой индивидуальный рост — соответственно своим силам и потребностям. Когда вы серьезно беретесь за изучение какого-нибудь предмета, то одним из результатов становится понимание того, как много вам еще предстоит пройти. Чем больше мы узнавали, тем больше жаждали дальнейшего роста.

Готовясь всерьез обратить внимание на необходимость роста, вы должны сделать следующее:

### **Поставить перед собой цель: так или иначе, но расти каждый день**

В 1972 году увлекающийся плаванием ученик средней школы Джон Набор смотрел по телевизору Олимпийские игры, и это зрелище дало ему невероятное вдохновение. Он уже был превосходным пловцом, но только сейчас начал подумывать о том, чтобы подняться до того уровня, который имеют спортсмены, выступающие на Олимпиадах. Он решил, что за ближайшие четыре года сможет

сократить время, за которое проплывал дистанцию, на четыре секунды. Для вас и для меня эта цель может показаться не такой уж трудной, поскольку мы особенно не разбираемся в этом виде спорта.

Но для тех, кто, как Набор, всерьез занимается плаванием, такая цель может показаться просто недостижимой. Лучшие пловцы измеряют свои достижения и цели долями секунды. Размышляя, Набор неожиданно понял, как ему подойти к достижению этой цели. Если в течение следующих четырех лет он отведет в своем плане по десять месяцев в году на тренировки, то должен будет улучшать показатели на десятую долю секунды каждый месяц. Десятая доля секунды была большой целью, и он полагал, что сможет ее осилить и достичь нужных показателей как раз к Олимпийским играм 1976 года.

Идея Набора была правильной, и она работала. Он вернулся домой с пятью медалями, четыре из которых были золотые. Если мы с вами хотим достичь успеха в своем персональном росте, то нам необходимо взять за основу подобные установки. Если мы захотим понемногу улучшать свои способности каждый день и составим соответствующий план, то сможем достичь большого прогресса и в конце концов получим главный приз.

### **Выкраивайте время и планируйте рост**

Одна из моих любимых цитат относительно персонального роста принадлежит писателю и оратору графу Найтингейлу. Я натолкнулся на нее более двадцати лет тому назад, и она произвела на меня глубокое впечатление. Найтингейл сказал: «Если человек будет в течение пяти лет тратить по одному часу в день на какое-то определенное дело, он станет в данном деле мастером экстракласса».

Познакомившись с этой цитатой, я стал по-другому планировать свой персональный рост. В течение пяти дней в неделю я стал по часу каждый день тратить на изучение лидерства, и через некоторое время эта привычка изменила всю мою жизнь!

Чтобы сделать ваш рост планомерным, рассчитанным на длительную перспективу и эффективным, вы должны хорошо все обдумать и составить соответствующий план. Чтобы дать вам идею относительно этого, я поделюсь тем, как планирую свой собственный персональный рост.

- **Каждую неделю я слушаю аудиоуроки.** Прежде всего, я ищу хорошие учебные материалы. Каждую неделю я прослушиваю по семь аудиоуроков. По качеству содержащегося материала они обычно делятся так: четыре — средние, два — хорошие или даже великолепные и только один может оказаться непригодным (если урок откровенно плохо составлен, я через пять минут выключаю магнитофон). Слушая каждую запись, я стараюсь сразу же решить, что я могу отсюда взять (один какой-нибудь пункт я, как правило, могу начать использовать уже прямо сейчас), и начинаю обдумывать, какую пользу можно попытаться из этого извлечь. Каждый плохо составленный урок я стараюсь переделать так, чтобы его можно было понять, и отмечаю все, что может пригодиться.

- **Каждый месяц я прочитываю две книги.** Если бы вы зашли в мой офис, то обратили бы внимание на две стопки книг на письменном столе, расположенном рядом с моим рабочим местом. Эти книги ожидают своей очереди, когда я возьмусь их читать. Они разделены на две стопки, и каждый месяц я беру из каждой стопки по одной книге.

Первая стопка — это великолепные книги, которые, по всем предположениям, должны оказать на меня сильное воздействие. В течение месяца я трачу на книги такого рода массу времени, «переваривая» содержащиеся в них идеи, отмечая страницы, отбирая мудрые мысли и размышляя над тем, как я могу применить их в своей жизни. Я также заносу в каталог все, что прочитал (ниже я объясню, как я это делаю). Во второй стопке находятся книги среднего уровня, которые предназначены для быстрого прочтения. По моим предположениям, в них, возможно, удастся найти только отдельные мысли или концепции, которые я быстро извлеку, не прочитывая старательно всю книгу «от корки до корки».

- **Каждый месяц я организовываю важные для меня встречи.** Я всякий раз с неизменной радостью ожидаю встречи с каким-нибудь человеком, которого могу послушать и у которого могу поучиться. Поэтому каждый месяц я организовываю встречу с кем-нибудь, кто может помочь мне расти как личности. Еще до встречи я подготавливаю список вопросов, относящихся к той области, в которой я хочу усовершенствоваться и в которой особых успехов достиг тот человек, с которым я буду вести беседу. Я также делаю все другие подготовительные шаги, которые, как мне кажется, могут быть полезны: например, читаю книги, которые этот человек написал. Но в основном успех нашей беседы

определяется подготовленными мною вопросами. Мои беседы с Джоном Вуденом, о которых я рассказал в главе 2, стали результатом одной из таких специально подготовленных встреч. Время, проведенное с ним, оказалось для меня невероятно плодотворным. В общем, можно сказать, что всегда, когда я трачу время на встречи с известными людьми, я надеюсь получить от них очень много полезного.

Когда вы составляете план своего персонального роста и отводите время для подобных встреч, помните, что по мере вашего развития вы все более точно должны выбирать направление соответственно своим стремлениям и возможностям. В любой момент вы можете обнаружить, что полученная информация уже не обладает для вас той ценностью, которую имела раньше. Если такое случается, просто идите дальше, не тратьте впустую время на то, что больше не представляет для вас особого интереса.

### **Составьте картотеку того, что вы изучили**

Должен признаться: я большой любитель карточек. Всякий раз, когда я вижу что-то такое, что, как мне кажется, может пригодиться в будущем для учебы, наставничества или написания книг, я тут же заносу это в свою картотеку. Когда я прослушиваю какую-нибудь замечательную аудиозапись или компакт-диск, я выбираю оттуда цитаты и помещаю на отдельные файлы. Если какая-либо аудиозапись действительно того стоит, я могу занести на файл своей картотеки даже полный ее текст. Читая книгу, я отмечаю каждую цитату, которая мне нравится, и сразу же определяю, в какой файл она должна быть внесена. Если вы откроете любую хорошую книгу, которую мне довелось прочесть, то на первой же странице увидите длинный ряд различных заметок. После прочтения книги я отдаю ее своему ассистенту, который копирует отмеченные мною материалы и заносит их в компьютер.

Я хочу, чтобы вы также начали создавать каталог полезных цитат, историй и идей, которые будут вам попадаться в процессе обучения. Эта привычка не только принесет вам богатый урожай с точки зрения материалов, которыми вы сможете пользоваться в дальнейшем, — она также научит вас быть более сконцентрированными, правильно оценивать прочитанное, уметь выбирать только ценные книги, которые будут стимулировать вас и помогать вам расти.

### **Обязательно применяйте на практике то, что изучили в теории**

Майк Абрашоф, автор книги «Это ваш корабль», говорит: «Идти вверх нелегко. Этому препятствует сила притяжения — как в физическом смысле, так и в общественном». Часто наиболее трудная часть пути вверх в процессе вашего роста — это применение на практике того, чему вы научились в теории. И в то же время именно в этом выявляется истинная ценность полученных знаний. В этом и заключается окончательная проверка того, чему вы научились. Если то, что вы узнали, может быть каким-то путем использовано для роста — вашего или других людей, — то это значит, что ваши усилия были потрачены не зря.

## **ПЕРСОНАЛЬНЫЙ РОСТ**

В каждой главе этой книги я делился с вами тем, как я сосредоточивался на выбранном направлении, как реализовывал на практике свои знания, а также мыслями относительно каждого пункта из «ежедневной дюжины». Теперь я должен рассказать о том, что было самым сильным с позиции персонального роста. Вот к каким выводам я пришел за эти годы относительно того чуда, которое сотворило со мной ежедневное практическое использование полученных знаний.

После двадцати лет...

Радея персонального роста стала основой для моего решения учиться на протяжении всей жизни.

После тридцати...

Персональный рост стал давать мне возможность выделиться из толпы ровесников.

После сорока...

Персональный рост дал мне возможность написать книги и сделать многое другое.

После пятидесяти...

Персональный рост поднял меня на такой уровень, о котором я даже не мечтал.

Величайшее из чудес состоит в том, что нам не нужно завтра быть теми, кем мы являемся сегодня. А самая глубокая истина заключается в том, что мы не сможем стать завтра тем, над чем не начали работать уже сегодня. Именно поэтому самый важный момент в вашей жизни — сегодня, сейчас.

## **НЕВЕРОЯТНЫЙ ПУТЬ К ПОТЕНЦИАЛУ**

В марте 2002 года Ричарду Кармона позвонили из Белого дома, чтобы узнать, как он смотрит на возможность получить назначение на должность главного хирурга Соединенных Штатов Америки. Какова же была его реакция? «Я был просто потрясен, — говорит Кармона. — Сначала я подумал, что по ошибке позвонили не тому Ричу Кармона, который был им нужен!» Так почему же столь уважаемый хирург и профессор хирургии, работающий в одном из крупнейших университетов, был настолько поражен этим предложением? Ответ можно найти в удивительной истории жизни Кармона.

Ричард Кармона родился в Нью-Йорке в 1949 году в бедной семье рабочего. Его родители были добрыми людьми, но слишком часто прикладывались к бутылке. Одним из его самых ярких детских воспоминаний был случай, когда он в возрасте шести лет пришел из школы и увидел, как их вещи выносят из дома и кидают в грузовик. Их семью выселяли из квартиры. На протяжении года он вместе с родителями, тремя братьями и бабушкой жил в маленькой тесной квартирке в доме, предназначенном для бедняков.

Еще с детства Кармона интересовался медициной и мечтал стать врачом, но их семья была слишком бедной. «Семейные проблемы и голод постоянно отвлекали меня от учебы», — говорит он. Но еще хуже пошли дела, когда в шестом классе Кармона стал пропускать занятия в школе. И наконец, его выгнали из выпускного класса. «Тут я сам был во всем виноват, — объясняет Кармона. — Я просто перестал приходить на уроки. Я был совсем неплохим мальчиком, но едва не стал малолетним преступником. Все дело в том, что я поддался "влиянию улицы"».

В 1967 году, когда один из соседей пошел служить в «зеленые береты», он также завербовался в армию. Узнав о том, что для вступления в «зеленые береты» необходим документ о среднем образовании, он занялся самостоятельной подготовкой и сумел его получить. В армии ему очень понравилось, и Кармона в составе сил специального назначения отправился воевать во Вьетнам. Там он был санитаром и даже заслужил два ордена. Время, проведенное на военной службе, изменило всю его жизнь. Кармона объясняет это так: «Я научился ответственности, самостоятельности, умению сосредоточиться на главном, всегда доводить начатое дело до конца и эффективно использовать имеющиеся ресурсы. И тем самым заложил фундамент для всей своей дальнейшей жизни».

## **НОВЫЙ ЧЕЛОВЕК**

Кармона смог использовать базу, которую получил в армии, как отправную точку для неуклонного персонального роста. После военной службы он поступил в один из колледжей Бронкса и получил там высшее образование. Он женился на своей школьной подруге Дайане Санчес, дочери нью-йоркского полицейского агента, с которой ему после исключения из школы не разрешали даже видеться. После свадьбы они переехали в Калифорнию. Кармона пошел работать санитаром в больницу и одновременно начал готовиться к сдаче экзамена на степень бакалавра в университете в Сан-Франциско. Он стал первым в своей семье человеком, которому удалось закончить колледж.

На каждом этапе своего пути Кармона приобретал новый толчок для дальнейшего роста. В 1976 году он получил степень бакалавра и записался в медицинскую школу Калифорнийского университета, чтобы наконец-то осуществить свою мечту и выучиться на врача. Через три года он закончил медицинскую школу и получил диплом как лучший специалист в своей группе. И вот Кармона стал настоящим хирургом. Но, конечно же, процесс его обучения и персонального роста на этом не закончился. Он чувствовал, что еще не раскрыл полностью свой внутренний потенциал и что его жизненный путь не окончится работой в «Скорой помощи». Он перебрался в город Таскон, штат Аризона, где создал первый в этом городе травматологический центр. В 1985 году Кармона возглавил Аризонский университет и Тасконский медицинский центр травм и пограничных состояний.

Большинство людей были бы удовлетворены таким положением и не думали бы больше ни о чем, как

только «собирать лавры». Но Кармона был не из таких. Помимо обязанностей директора и профессора, он взял на себя многие другие обязанности. В 1998 году список его регалий пополняет степень магистра в области общественного здравоохранения.

«Моя жена говорит, что мною как бы движет желание взять реванш за первую, неудачную, половину моей жизни, — объясняет Кармона. — Я постоянно чувствую необходимость наверстывать упущенное время». Удачи ему! Он все еще продолжает идти вперед. Через пять месяцев после того звонка из Белого дома Кармона был приведен к присяге как главный хирург Америки. Теперь его работа позволяет оказывать самое широкое воздействие на людей и общество. «Если бы моя жизнь заканчивалась в этот момент, я мог бы сказать, что достиг намного большего, чем ожидал, — говорит Кармона, — но ведь есть еще так много всего, что я хотел бы сделать, так как вижу в своем окружении очень много такого, на что, как мне кажется, мог бы повлиять или улучшению чего мог бы поспособствовать. Ведь там, где другие видят лишь препятствия, я вижу благоприятные возможности».

Так почему этот человек считает, что мог бы сделать много, чтобы помочь окружающим людям? Потому что каждый день у него появляется все больше возможностей что-то дать. А это как раз то, что происходит, когда вы ежедневно изыскиваете возможности для самосовершенствования и стараетесь претворить их в жизнь. В этом случае ваш потенциал постоянно растет, и это дает возможность оказывать влияние на окружающий вас мир.

## **УПРАЖНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО РОСТА.**

### **ЕЖЕДНЕВНО НАХОДИТЕ И ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

#### **Ваше сегодняшнее решение относительно роста**

Как у вас сегодня обстоят дела относительно роста? Задайте себе следующие три вопроса:

1. Принял(а) ли я решение ежедневно находить и использовать любые возможности для роста?
2. Если да, то когда я принял(а) это решение!
3. Что именно я решил(а)? Запишите.

#### **Ваши ежедневные планы относительно роста**

Основываясь на решении, принятом вами относительно роста, определите, что вы должны делать сегодня и каждый день, чтобы добиться успеха. Запишите.

#### **Коррекция вчерашнего дня**

Если вам нужна помощь для принятия правильного решения, выполните следующие упражнения: 1. Как люди приходят к идее мысленно представить и оценить собственный потенциал? Я думаю, что лучшее место для начала работы то, где пересекаются ваши мечты и ваши возможности. О чем вы мечтаете? Кем бы вы хотели стать? Что бы вам хотелось делать? На минуту забудьте о всякого рода препятствиях. Запишите, о чем вы мечтаете.

В чем ваши сильные стороны? Какими способностями, талантами или навыками вы обладаете? Проведите маленький «мозговой шторм» и запишите свои ответы.

Теперь подумайте, где пересекаются ваши мечты и ваши возможности? Ответ на этот вопрос, по крайней мере, даст вам направление, в котором можно будет расти.

2. Подумайте о людях, с которыми поддерживаете наиболее близкие отношения. С кем вы проводите большую часть своего времени? Запишите их имена.

Теперь рядом с каждым именем опишите данного человека в нескольких словах. Чем эти люди помогают вашему росту, какое влияние они оказывают на вас? Если ваши ближайшие партнеры

стремятся к росту и стараются развивать свои потенциальные способности, это отразится и на вас. Если же они не имеют никакого интереса к персональному росту, то это тоже на вас отразится. Если составленный вами список не включает людей, стремящихся полнее раскрыть свои потенциальные способности, то вам необходимо поменять свое окружение и найти других людей, которые поддерживали бы это стремление, и в дальнейшем стараться почаще находиться в их обществе.

3. Каков ваш план роста? Я рекомендую вам включить в план регулярное прослушивание аудиозаписей и чтение соответствующих книг. Выделите на свое совершенствование по меньшей мере по одному часу в день пять дней в неделю. Включите в свой план посещение хотя бы одного семинара в год. Регулярно встречайтесь с людьми, у которых вы могли бы чему-нибудь научиться. При этом помните, что вы должны сосредоточить свои усилия на тех областях, в которых чувствуете себя особенно сильными.

4. Начинайте создавать систему накопления информации. Для начала постарайтесь сделать так, чтобы то, что вы прослушали или прочитали, постоянно находилось под рукой. Делайте записи, отмечайте темы, заносите полученную информацию в компьютер.

5. Ищите способы применять на практике то, что вы узнали. Постоянно работайте с накопленным материалом. Делитесь своими навыками с другими. Ничто так не укрепляет тот или иной навык, как овладение им настолько хорошо, чтобы иметь возможность передать другим.

### **Взгляд в завтрашний день**

Уделите немного времени на обдумывание того, каким образом ваше решение будет оказывать позитивное воздействие на ваше будущее. Запишите.

Сохраняйте эти записи как памятку, которая будет служить стимулом для поддержания ежедневной дисциплины, укрепляющей принятое решение.

А теперь я дам вам последний совет, как сделать шедевром каждый ваш день!

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

### **Сделайте сегодняшний день важным**

Одной из причин моего беспокойства, когда я начал писать эту книгу, было то, что попытка выполнения «ежедневной дюжины» могла показаться будущим читателям слишком сложным и обременительным делом. В конце каждой главы я привожу соответствующие содержанию советы относительно совершенствования в разнообразных областях. Но, естественно, я понимаю, что невозможно одновременно взяться за работу во всех двенадцати областях. Мне самому потребовалось на это целых четыре десятилетия! И при этом я все еще продолжаю учиться и узнавать что-то новое.

Поэтому вот что я предлагаю относительно «ежедневной дюжины» и воплощения ее принципов в жизнь.

**Произведите самооценку с точки зрения «ежедневной дюжины».** Оцените, как далеко вы продвинулись по каждому пункту, проставив баллы от «1» до «12» (где 12— наивысшая оценка).

1. **Позиции:** выбрать и ежедневно подтверждать мои правильные позиции.
2. **Приоритеты:** определить и ежедневно действовать в соответствии с важными для меня приоритетами.
3. **Здоровье:** узнать и ежедневно следовать полезным указаниям, касающимся здоровья.
4. **Семья:** ежедневно общаться со своей семьей, заботиться о ней.
5. **Мышление:** ежедневно применять и развивать продуктивное мышление.
6. **Обязательства:** ежедневно брать на себя и выполнять соответствующие обязательства.
7. **Деньги:** ежедневно разумно распоряжаться деньгами.

8. Вера: ежедневно углублять свою веру и жить в согласии с ней.
9. Взаимоотношения: ежедневно завязывать прочные взаимоотношения, вносить в них свой вклад.
10. Щедрость: ежедневно планировать и осуществлять акции благотворительности.
11. Ценности: ежедневно определять свои ценности, придерживаться их.
12. Рост: ежедневно искать и совершенствоваться.

**Проверьте свою самооценку.** Поговорите с кем-нибудь из друзей, кто хорошо вас знает, и попросите подтвердить вашу самооценку. Если ваши мнения разошлись, обсудите это и внесите соответствующие изменения в свою самооценку. **Выберите две свои наиболее сильные стороны.**

Выберите две области, в которых вы особенно сильны (из шести, получивших высшие баллы в «ежедневной дюжине»), и сосредоточьтесь на них. Удостоверьтесь, что вы приняли обоснованное решение в каждой области. Затем начните ежедневно добросовестно работать в этих областях и сделайте их частью своей жизни. Если хотите, используйте при этом упражнения, приведенные в конце каждой главы.

**Выберите одну из своих слабых сторон.** Выберите одну область, в которой вы особенно слабы (из шести, получивших самые низкие баллы). Удостоверьтесь, что вы приняли обоснованное решение, и начинайте ежедневно добросовестно работать в этой области.

**Произведите** переоценку. Через шестьдесят дней снова произведите оценку тех трех областей, над которыми работали. Если вы достигли существенного прогресса в какой-либо области, переходите к чему-то новому. Если же в этой области все еще необходимо поработать, продолжайте сохранять сосредоточенность в этом направлении еще в течение 60 дней. Но не работайте одновременно больше чем в трех областях и никогда не работайте больше чем над одной слабой областью.

**Повторение.** Переходя к другим областям, повторяйте все этапы работы, пока не справитесь со всей «ежедневной дюжиной».

Когда вы примете все ключевые решения и все правила станут для вас привычными, «ежедневная дюжина» превратится в вашу вторую натуру. И тогда вы сможете превратить свою жизнь в подлинный шедевр. А когда это произойдет, вам не нужно будет беспокоиться о завтрашнем дне.

## Об авторе

ДЖОН МАКСВЕЛЛ, известный американский эксперт в области лидерства, каждый год лично общается с сотнями тысяч людей. Разработанные им принципы используют в своей практике компании из списка «Fortune», им следуют Военная академия Соединенных Штатов в Вест-Пойнте, международные организации по маркетингу, NCAA и такие профессиональные спортивные группы, как NFL. Он является основателем нескольких лидерских организаций, включая «Maximum Impact». Автор бестселлеров по рейтингу «New York Times», доктор Максвелл написал более 30 книг, разошедшихся тиражом более одного миллиона экземпляров.