

MILLION DOLLAR HABITS

Robert J. Ringer

FEWCETT CREST • NEW YORK

МИЛЛИОННО- ДОЛЛАРОВЫЕ ПРИВЫЧКИ

Роберт Дж. Рингер

“Роберт Рингер - американское сокровище, редкий философ, распространяющий уникальные идеи, которые работают в реальном мире. Я не могу себе представить попыток наладить бизнес или жизнь в целом, не имея преимущества той мудрости, которая содержится в Миллионнодолларовых привычках. Каждый, кто серьезно контролирует свою собственную судьбу, должен прочесть эту книгу!”

*Марш Фишер, председатель,
основатель Fisher Idea Systems Inc.,
соучредитель Century 21 Real Estate.*

“Роберт Рингер обладает поразительной способностью сказать именно то, что вам необходимо знать на том или ином поворотном этапе вашей жизни. Невероятно, но он снова превзошел себя после написания своих трех предыдущих шедевров. Миллионнодолларовые привычки превзошли их всех!”

*С. Норман Шели,
основатель и президент American
Holistic Medical Association*

Своим вдохновенным посланием Роберт Рингер дает нам доступное практическое руководство по разработке нашего природного потенциала. Он показывает, как активизировать ингредиенты успеха внутри каждого из нас для более успешной, продуктивной жизни. Это уникальный источник, способный обогатить любого читателя”.

Тоби Рос, член Конгресса

“Рингер преподносит кристально прозрачную, безусловную вне временных рамок, правду в Миллионнодолларовых привычках. Я порекомендовал бы эту книгу каждому, кто по ту и по другую сторону церковной кафедры”.

*Дэйл О. Валери,
пастор ассоциации
Церкви Открытых дверей*

*Моей семье и
трем моим друзьям,
Гансу, Энди и Эученио*

Предисловие

Одним из наиболее часто задаваемых вопросов, адресованных мне на семинарах является следующий: “Зная то, что вы знаете сегодня, изменили ли бы вы что-либо в своих ранних книгах, если бы у вас появилась такая возможность?”

Что за вопрос! Конечно да. Это то же самое, что спрашивать меня жив я или мертв. Как говорил мессия Дон Шимода в Иллюзиях Ричарда Баха, “Мы все находимся на пути к знанию”. Было бы сложно, если не сказать, что вообще невозможно, для человека узнавать, расти, обучаться и оставаться на прежнем уровне восприятия. Если я не собираюсь становиться мандатным коммунистом или самоотрекшимся монахом, мне непременно следует обновлять свою базовую философию.

Или еще даже более трудный вопрос, который мне порой внезапно задают: “Как вам нравится то, чем вы занимаетесь?” Интересный вопрос и один из тех, которые никогда раньше не приходили в мою голову. Примерно через тридцать секунд я отвечаю: “Находясь в этом бизнесе, я пытаюсь извлечь некоторый смысл из собственной жизни и заодно обмениваюсь своими о ней заключениями в процессе общения с другими людьми в максимально возможной простой манере”. И по крайней мере одно определение, я предполагаю, все же делает меня философом: некто размышляющий несомненно, тем самым становится на путь отыскания некоторого смысла в своей жизни.

Что за великая профессия! Зачем работать для того, чтобы выжить вместо того, чтобы вовсе с этим покончить? Вы, конечно, рискуете, безрассудно бросаясь в водоворот этого процесса.

Я тоже был достаточно удачлив в том, что мне удавалось избежать такой судьбы, по крайней мере до того момента, как я перебрался в Лос-Анжелес. Не кто иной, как лично сам Фрейд предостерегал людей типа меня: “С того момента, как кто-либо начинает задаваться вопросом о смысле и ценности жизни, его можно считать не вполне здоровым”. Если даже и так, вы тем не менее знаете, что это стоит того, ибо проверяя все это на себе, вы обнаруживаете, что рынок за это платит.

Эта книга - симпатичный аккуратный снимок того, на какой стадии эволюции находятся в данный момент мои мысли. Чтобы пройти по моим следам, нужно как раз следовать по пути, изобилующими ямами, обрывами и скалами. И если вы будете держать открытыми свои глаза и свой ум и будете двигаться достаточно проворно, вы сможете даже избежать многих ловушек на этом пути.

Роберт Дж. Рингер

1 января 1990 г.

Вступление

Основное допущение, сделанное в этой книге, заключается в том, что успех отнюдь не зависит от блестящего интеллекта им, специфических навыков, не требует наличия формального образования, усердного тяжелого труда или особенной удачи. Мир переполнен умными, хорошо образованными людьми, владеющими самыми невероятными навыками и испытывающими приступы депрессии по причине отсутствия успеха в их жизни. Миллионы других тратят свои жизни на то, чтобы работая долгие изнурительные дни, месяцы и годы своей жизни, подойти к порогу смерти полностью разбитыми.

Что касается перерывов, то они скользят по внешней и внутренней поверхности человеческих жизней и остаются едва уловимыми. Вы без сомнения знаете кого-то, кто встретив безусловную удачу в своей жизни, все же не поднял ее на достаточный уровень успеха. Все эти баловни удачи, которые чуть позже оказываются патологически несчастными или те, кто теряют значительные унаследованные состояния в результате своего безответственного поведения, как раз и являются примерами этого печального феномена.

Второе важное допущение этой книги в том, что разница между успехом и неудачей едва ли является столь значительной, сколь большинство людей привыкло считать. Имея личный опыт обоих положений: громадного успеха и колоссальной неудачи, я могу с полной ответственностью утверждать, что разница между ними действительно достаточно незначительная.

Бытующее ошибочное мнение о том, что существует значительная разница между действиями успешных и неуспешных людей, явилось причиной заблуждения многих миллионов, верящих в то, что успех, это результат посвящения в какой-то тщательно скрываемый, мистический секрет.

Все это ведет к третьему и окончательному утверждению: успех - дело понимания и практического неуклонного применения специфических простых привычек, неизбежно к нему ведущих. Хотя это звучит не слишком сногшибательно, все же отсюда проистекают два волнующих и полезных следствия. Во-первых, это работает. А во-вторых, эти привычки может освоит любой желающий, готовый приложить достаточные усилия.

Помните, жизнь - не что иное, как общая сумма многих успешных месяцев; успешный месяц - ни что иное, как общая сумма многих успешных недель; а успешная неделя - ни что иное, как общая сумма многих успешных дней. Вот почему практикуя простые привычки успешной жизни день за днем, безусловно выигрываешь длительный успех.

Говоря метафорическим языком, успех не следует считать Большим Шлемом на всю оставшуюся жизнь. Это дело постоянного и

безостановочного внедрения привычки к успеху в вашу каждодневную жизнь. Тот, кто этого добивается, находится на пике концентрации, избегая таким образом больших ошибок. Затем однажды, через значительный интервал времени, возникает нужная подача, и он выхватывает ее, мгновенно превращая в свою удачу. Важнейшим принципом, здесь, который вам следует осознать, является необходимость нахождения в постоянной боевой готовности, т.е. в каждодневной обработке необходимых навыков с тем, чтобы, когда на горизонте замаячит ваша возможность, вы сумели бы ее не упустить.

Другими словами, вы не можете заплатить один раз. Вы должны быть готовы делать это каждый день.

Заголовок Миллионнодолларовые привычки это эвфемизм для привычек, ведущих к позитивным результатам. Каждый получает результаты в зависимости от природы своих действий. Грабители банка получают результаты. Человек, отказывающийся работать и живущий на пособие, получает результаты. Самый грубый и безответственный субъект также получает результаты. Но все они не являются позитивными. Заметьте себе, что где бы я не упоминал в этой книге о результатах, я всегда имею в виду результаты позитивные - то есть те, что безоговорочно ведут к соблюдению ваших долгосрочных жизненных интересов.

И еще одна финальная нота: хотя обсуждаемые в этой книге привычки достаточно просты, это не означает, что я предлагаю вам нечто не требующее усилий и практики. Если это представляется для вас достаточно легким, ваше счастье. Я никогда не пытаюсь продать что-то, несложное. Я продаю то, что является правдой.

Итак, танцуем?

Глава I Привычка реалистичного восприятия

Реалистичность - фундамент для любой из привычек успеха. Обсуждая в этой книге идеи, стратегии и информацию, полезным для вас безусловно станет развитие романтического восприятия. Исключая случаи особенного внезапного везения, успех редко приходит к людям, обладающим ложным представлением о реальности.

Хотя многие моменты, обсуждаемые в этой главе, кажутся очевидными, они все же могут остаться едва уловимыми барьерами, через которые следует научиться прыгать. Ибо человеческие существа имеют тенденцию скользить над очевидными вещами. Мы часто в уме соглашаемся с тем или иным необходимым шагом, но когда приходит время действовать, мы часто игнорируем голос рассудка и поступаем в соответствии со своими эмоциями.

Я использую слово *эмоции*, потому что реальность человека в достаточной степени может в плоскости эмоционального восприятия. Проблема в том, что реальность это не что иное, как правда. Как предупреждал проницательный прагматичный иезуитский священник Балтазар Грэмман еще в XVII веке, правда ненавистна массам". Вместо того, чтобы любить правду, люди пытаются сделать правдой то, что они любят. К сожалению в реальном мире эта опасная и обманчивая практика ведет только к разочарованиям и неудачам.

Это факт, что большинство людей живет в нереальном мире. Они создают в своих собственных умах модель того мира, в котором им хотелось бы жить, вместо принятия истинной реальности. Все мы в той или иной степени адаптируем для себя философию популярного юмориста Эшли Бриллианта, который заметил однажды, что "покинул источник истины и с тех пор находится в поиске подходящей фантазии".

Люди часто говорят такие вещи, как "но это моя реальность" или "реальность различна для каждой отдельно взятой личности". Это заблуждение. Реальность совершенно одинакова для каждого. Это всегда одна и та же реальность. Что различно, так это личностное восприятие реальности. Мое восприятие таково, что я нацеливаюсь на способность правдиво интерпретировать окружающие меня события, чтобы иметь возможность ощутить разницу между реальным и нереальным, между фактом и фикцией, между тем, что работает и тем, что не работает. Ошибочное восприятие реальности практически всегда деструктивно и иногда фатально.

Абсолютно очевидно, что человеку необходимо осознавать интеллектуально и эмоционально тот факт, что реальность это не то, чтобы он хотел видеть и не то, что ему представляется, реальность это то, что имеет место быть в действительности. Тот, кто не способен улавливать это различие, теоретически не способен принимать решения, ведущие к позитивным результатам.

Принципы

В контексте этой главы принцип - синоним закона природы в отличие от человеческих законов. Большинство придуманных человеком законов не что иное, как легализованная агрессия против суверенности мирных индивидуумов, очень редко имеющая что-то общее с законами природы, реальности или морали. Изобретенные человеком принципы такие, как, например, закон Паркинсона, не являются настоящими принципами в свете истинности и неизменности. Они по существу лишь наблюдения человеческих тенденций. Например, наблюдения наших самых очевидных проявлений привели нас к заключению, что затраты имеют тенденцию возрастать по мере увеличения дохода.

Наиболее выдающееся свойство истинно природных принципов в том, что их невозможно ни создать, ни изменить. Проблема возрастает тогда, когда человек отказывается принимать реальность такой, какая она есть, но вместо этого настаивать на убеждении возможности создания своих собственных принципов. Возьмите к примеру принцип гравитации. Исаак Ньютон не проснулся однажды утром с твердым намерением создать свой собственный закон падения яблока с дерева. Он не говорил о том, что, если яблоко отрывается от ветки 20 раз, то падает 19 раз на землю, а на двадцатый вновь возвращается на свою ветку. Это просто нелепость. Вместо этого в результате ряда экспериментов он установил, что если яблоко срывается с дерева 20 раз, то столько же раз оно падает на землю. Что Ньютон действительно сделал, так это открыл принцип или закон гравитации.

Принцип, таким образом, это суть реальности. Он является тем, чем является. А от нас зависит только его открытие. Пытаться создавать собственную реальность одновременно бесполезно и опасно. Вы безусловно имеете право верить в то, во что вы предпочитаете верить, но реальность тем не менее - не дело пристрастий. Она в таком случае назначит свою долю негативных последствий, выпадающих такому невежественному, злорадному, упрямому восприятию. В то же время она не однажды прощает носителя иллюзорного восприятия за добрые мотивы, и лишь он приходит к реалистическим взглядам, все становится на свои места.

Основополагающие принципы успеха

Существует неопределенное количество законов природы, которые снова и снова можно открывать. Но, к счастью, для того, чтобы добиться самой грандиозной цели, не обязательно детально понимать каждый закон вселенной. Как бы там ни было, существует закон, с которым вы хорошо знакомы, и который вы обязаны учитывать во всех своих делах. Закон, который я имею в виду, это безусловный неизменный закон природы, являющийся по существу

базовым для нашей реальности: Действия влекут за собой следствия.

Если я вас толкну (в действии), что-то непременно должно произойти; иными словами, должны наступить какие-либо последствия. Вы можете упасть, вы можете оступиться или по крайней мере почувствовать давление на свое тело. Вы также можете впасть в ярость, или убежать, или, свою очередь, толкнуть меня. Моя мысль заключается в том, что я не могу избежать реальных последствий своих поступков независимо от их значительности. Я начал бы привлекать в свою жизнь проблемы, если бы убедил себя в том, что могу толкаться без каких-либо для себя последствий. Я убежден в том, что каждое действие, которое я когда-либо совершаю, несомненно производит предсказуемый результат.

В физике мы изучаем закон реального противодействия. Чем дольше я живу, однако, тем больше убеждаюсь, что в каждодневных жизненных процессах (в отличие от научных и физических), реакция еще более ощутима, нежели действие ее спровоцировавшее. Лишь только мы поступаем необдуманно, так следующее за сим наказание увеличивает свои пропорции вплоть до статуса преступления. Мое восприятие таково, что я практически всегда стараюсь расплачиваться за неблагоприятное или ошибочное действие снова и снова, и с каждым разом это вызывает во мне сложносоставной интерес одновременно тягостный и искренний.

Расплата может затянуться надолго и по природе своей может быть неявной и слегка уловимой, но это всегда расплата. Выражаясь символическим языком все, что вы делаете, отмечается в вашей Книге Жизни. Эта концепция вовсе необязательно должна носить религиозное толкование. Что касается меня, я твердо верю в то, что силы вселенной неумолимо подталкивают нас к тем следствиям, которые произвели наши действия. Доброта порождает доброту; жестокость порождает жестокость. Многие люди позволяют себе быть сбитыми с толку потому, что расплата за их действия часто не бывает быстрой, так что утрачивается причинно-следственная цепочка. И даже если она осуществляется немедленно, они все же теряют из вида эту ускользающую взаимосвязь между результатами и предшествующими им и вызвавшими их действия.

Хотя большинство, вероятно, верит в истинность принципа причинно- следственной связи, я убежден, что лишь немногие придают этому должное значение. Возникает вопрос "почему? Почему мы игнорируем столь всемогущий и неизменный принцип?

Мир заблуждений

Перефразируя слова известного автора Роберта Дероппа, человек перенимает привычки мира иллюзий, которые размывают реальность и создают опасность для себя и других. Он редко осознает, что он делает и почему он это делает. Его поступки и убеждения

свидетельствуют о том, что он живет лишь наполовину пробудившись.

Наиболее очевидной мотивацией, по которой один человек создает иллюзии для другого, является личная корысть. В некоторых случаях в иллюзию вовлекается еще один обман (скрытый по своей природе): в других - бездумность (неважная по своей природе). Но, независимо от намерений, последствия наступают одинаковые: вы пребываете в иллюзиях, веря во что-то не существующее. Вы приучаетесь игнорировать реальность и замещать ее место неправдой.

Вдобавок к иллюзорному восприятию других, перед вами встает проблема иллюзорности собственной позиции. Результатами такой деструктивной практики может быть опустошение, ранжированное от ментального заболевания и финансового краха до войны. Между тем каждый, кто серьезно заботится о достижении значительных финансовых результатов любого рода, должен развивать в себе привычку внимательного отслеживания собственных допущений и убеждений, чтобы быть полностью уверенным в том, что не сидит на диете, обильно сдобренной специями самообмана.

Первым шагом навстречу развитию привычки реалистического восприятия является развенчание иллюзорности. Иллюзии проникают во все сферы жизни, для них не существует исключений. Возьмите для примера мир рекламы, который безусловно является миром иллюзий. Любой из нас присягнет, что успех рекламного бизнеса напрямую зависит от способности заморочить зрителя, слушателя или читателя.

Как утверждает старая аксиома маркетинга, если хочешь сделать добро, продай людям то, в чем они нуждаются, если хочешь сделать богатство, продай людям то, что они хотят. Как? Просто. Просто пригласите своих потенциальных покупателей поучаствовать в чем-нибудь, типа проекта “Приезжай в страну Мальборо”. Подразумеваемая страна Мальборо находится на полпути между Шангри-Ла и Бригадуном. Однажды там побывав, вы уже ассоциируете ее с сидением верхом на красивом коне, одетыми в грубый замшевый пиджак, и ковбойскую шляпу, и дымящейся сигаретой наподобие Роберта Реффорта. Первым шагом для достижения подобной реальности, является, несомненно, покупка пачки сигарет Мальборо. Реалистично не правда ли?

Я знаю о чем вы сейчас думаете: невозможно, чтобы кто-либо был настолько глуп, чтобы верить подобным вещам. Вопрос: если это так, то почему сигаретные компании - мы сейчас даже не упоминаем прочие разновидности рекламы - ежегодно повышают продажи сигарет именно этой марки? Уж конечно не потому, что их результаты настолько плохи, что они находятся на грани банкротства! Это потому, что они чудесно осведомлены об извечной человеческой тяги к миру иллюзий, и продолжают питать массы иллюзиями, дело их финансовых интересов.

Если вы хотите управлять успешным рекламным агентством, вы должны помнить, работающие правила игры в иллюзии такие как: чтобы продать пиво, вы должны показать пляжную тусовку, играющую в футбол, постоянно прикалывающуюся и непотребно себя ведущую, или этаких крутых перцев - работают, занимающихся сваркой, бульдозеризмом или плавкой стали. Чтобы продать ликер, следует показать чувствительную женщину и красивого мужчину в смокинге, расположившихся у камина. Что бы продать гамбургеры, нужно показывать резвящихся детей и взрослых, без видимых причин покатывающихся со смеху.

Люди хотят пахнуть лучше, чувствовать себя лучше, быть более чувствительными, меньше работать, делать больше и играть больше. Интересный факт, люди не нуждаются в пиве. Они не нуждаются в сигаретах. И они, конечно, не нуждаются в грузовике, разгоняющемся от нуля до 150 миль в час за три секунды. Как же реклама обходится с этим недостатком потребности? Они удачно продают свой товар под вывеской того, что люди действительно хотят. Попробуйте продать людям то, в чем они нуждаются, и вы закончите банкротством.

С другой стороны ваш успех очень здорово зависит от вашей настойчивости развивать в себе привычку не заблуждаться по поводу реального положения дел и не становится, таким образом, жертвой иллюзий.

Страхом правды.

В 1982 году я написал статью о грядущем обвале рынка недвижимости, очевидность которого начала возрастать в то время. Я писал о том, что впервые почувствовал его приближение, когда услышал выступление известного консультанта по недвижимости на финансовом семинаре летом 1980 года. Отвечая на свой собственный риторический вопрос о том, действительно ли рынку недвижимости грозит обвал, он со всей своей финансовой авторитетностью заявил: "Леди и джентльмены, это не разорение. Нет никакого разорение. Это лишь временное затишье на рынке недвижимости".

Я не упомянул имя этого человека в то время, потому что не был заинтересован в том, чтобы вредить чьей-либо репутации или устраивать с ним дебаты. Я просто изумлялся тому факту, что такой, казалось бы, умный индивидуум может делать столь поразительно наивные утверждения, зная вероятно факты не только об истине, касающейся пузырей недвижимости, но Историю всех инвестиционных пузырей вообще. Простая правда заключается в том, что инвестиционные пузыри рано или поздно лопаются. Перефразируя высказывания гуру менеджмента Петера Дракера, можно сказать, что жизнь мыльного пузыря составляет в среднем 18 секунд, а жизнь инвестиционного - 18 месяцев.

Пятью годами позднее, в мае 1987 года этот маг рынка недви-

жимости, который сделал тогда это смелое утверждение, объявил о банкротстве со списком недвижимости общей стоимостью в один миллион долларов и задолженностей на около трех миллионов долларов. Поймите меня правильно, я не собираюсь ни высмеивать, ни наказывать. Моей единственной целью здесь является желание предостеречь остальных от потери бдительности, желание напомнить о проблемах самообмана, являющихся результатом страха перед правдой.

Что происходит с большинством из нас время от времени, так это то, что мы оказываемся пойманными своим же собственным восприятием того или иного продукта или услуги, отказываясь принимать истинное положение дел. Помните, о чем мы говорили раньше, человеческие существа всюду и повсеместно не желают знать правду. Кто же станет нуждаться в такой правде, которая покончит с вашим бизнесом? Нам намного приятнее погружаться в иллюзии, попросту игнорируя факты, если единственным залогом успеха является откладывание очевидного. К сожалению, поступая так, мы обеспечиваем себе бедственные долгосрочные результаты.

Получить не за что что-то

Позиция - получить не за что что-то - неотъемлемая часть человеческой психики, базирующаяся на чистом самообмане. В той или иной степени мы все обладаем этой установкой. История свидетельствует о том, что азартные и авантурные наклонности человека процветали во все времена в большинстве стран. Национальные правительства это достаточно хорошо понимали. Они играли на известной тяге к азарту и таким образом, что присваивали деньги горожан в большей степени, чем спонсировали государственные лотереи. Все это, конечно, в дополнение к тому, чтобы иметь государственную статью дохода от собачьих и лошадиных бегов, рулеток и казино. Не удивительно, что столь обширный набор средств приучил 4,2 миллиона американцев к допингу азартного авантурного выигрыша.

В действительности же непреодолимая тяга к азартным играм - серьезное ментальное заболевание, опасное не только для самого носителя, но и для окружающих его людей. Это заболевание влечет за собой безусловный самообман - веру в то, что возможно что-то получить, ничего не затратив, что само по себе противоречит общим законам природы. И в чем истинное коварство азартных игр, так это в том, что в отличие от опыта срывающихся яблок, человек действительно может поймать удачу, выиграть вначале, но еще больше погрязнуть в собственных иллюзиях затем. Необоснованная вера в не заработанные результаты формирует ложное восприятие реальности и приносит негативные результаты.

Рынок неудач

Другой показательный пример самообмана, базирующегося на желании получения необоснованного выигрыша - рынок неудач - Ванкуверский, Денверский и Солт Лэйк Сити - все это названия наиболее известных рынков неудачи. Такие рынки всюду, где продаются акции стоимостью в пенни.

Если бы Иван Боэску побывал на Солт Лэйк Сити рынке, он бы забросил свой автомобильно-жилищный бизнес. Эти рыночные специалисты вытягивают такие уловы, которые даже в голову не приходят самым изощренным торговцам с Уолл Стрит, раздражая тем самым самое воровское воображение. Единственной причиной, по которой до сих пор не снял фильм о рынках неудач, является опасение, что зрители просто не поверят в столь надуманную историю.

Рынок неудач послужил прообразом великой игры музыкальных стульев, где игроки, продавая каждую пенсовую акцию, гарантируют поддержку и выгоду каждому ее купившему, лишь только будут проданы подобные акции следующему уровню неудачников. Возникает только один вопрос - с чем окажется последний, владеющий выигрышным сертификатом, когда музыка умолкнет и не найдется более ни одного покупателя?

Пару лет назад в Нью Орлеане мой друг пригласил меня в элитный ресторан на обед достаточно большого количества народу по случаю выплаты каких-то долговых обязательств. Я оказался за столом рядом со средних лет адвокатом, который не просто любил поболтать, но был к тому же изрядно пьян. По мере того, как вечеринка оживлялась, и он продолжал посвящать меня в свои грязные делишки. Я постепенно начал входить в его курс дел с пенсовыми акциями, которыми он занимался со своими закадычными друзьями. Пока он болтал, он беспрестанно подмигивал и подталкивал меня локтем, что я по началу неверно интерпретировал, как бесконтрольное подергивание. Наконец я сообразил, что подмаргивания и подталкивания означают нечто вроде: “Ну ты понял, я надеюсь, что я имею в виду”.

Я начал нервно подмигивать и качать головой вверх и вниз. Мне даже удалось изобразить улыбку на лице, сфокусировав свое внимание на его пустословии, и тут же мне посчастливилось получить порцию мяса с соусом на мой костюм, мою белую рубашку и галстук. В итоге адвокат выдал суперподмигивание и локтевой контакт и с мерзким смешком подытожил: “И когда акции достигают нужной стоимости, все это хозяйство сворачивается”. Я спросил недоумевая: “А почему вы знаете, что акции не будут расти в цене? Чем занимается компания? Она рентабельна?”

Адвокат посмотрел на меня с миной, явно свидетельствующей о том, что он разгадал мое притворство и ответил: “Друг, что компания

делает, как много она делает или теряет, и что там и как увязано с интересами желающих купить эти акции не зависит от их стоимости. Стоимость у них будет такая, какую мы назовем. Единственное что мы делаем, это открываем ворота, когда цена правильная и позволяем ворваться всем этим старым леди, ну вот, а остальное история”.

Конечно, эти старые леди только эфимизм для каждого обманывающегося достаточно, чтобы инвестировать в компанию, не имеющую официальных документов и предсказуемого будущего. Я никогда не перестаю удивляться этому бесконечному потоку новых покупателей, независимо от количества всех этих 60-минутных телевизионных историй о пенсовых акциях. Только сила столь мощная, как сила самообмана, основывающаяся на желании получить, не вкладывая, способна делать возможным существование подобных абсурдных авантюр.

Я нашел реальность пенсовых акций достаточно сложным для себя путем, когда решил опробовать “общественную раковину”. Я наивно полагал, что смогу построить компанию внутри легального предприятия, делающего деньги, но оказалось, что продавцы акций были другого мнения. Короче говоря, как только я вскочил в воду, они начали подстрекать меня что-либо делать (что-нибудь типа кричащих объявлений о продаже компании для держателей акций), вынуждая их поднять цены на эти акции.

Когда я однозначно отказался, они начали спекулировать и запугивать меня тем, что позволят акциям упасть в цене. Через некоторое время они сообразили, что мой отказ окончательный и осуществили свои угрозы. В результате прошли быстрые и сострадательные похороны компании и слава Богу, столь же милосердный конец самому безвкусному и неприятному для меня опыту.

Вы можете поспорить о том, что покупка пенсовых акций в действительности не является ошибкой покупателя, но скорее тех, кто сподвиг его на эту покупку. Но здесь однако важно понять, что такого рода сделки были бы невозможны, если бы человеческая жадность не мотивировала желания быть обманутым. Они практически кричат всем этим ловкачам: “А затем уверяют, что не было недостатка в тех, кто вынудил их сделать это. Если вы хотите остаться непреклонными, вы можете сослужить хорошую службу этим теневым дельцам, рассказывая людям то, что они хотят услышать и наблюдая, как по ходу дела лопаются их наивные самообманнные пузыри иллюзий. (Ведь реальность непреклонна, не так ли?)

Благодаря желанию получать не заработанное, ситуация может выйти из-под контроля, развиваться в серьезную клинику самообмана и полностью отрезать умное человеческое существо от реального мира. Было бы благоразумно с вашей стороны практиковать привычку двойной проверки ваших допущений прежде, чем вступать в какую-либо новую финансовую ситуацию, убедившись, что вами не

управляет глубоко затаенное желание получить что-то даром.

Иллюзии грандиозности

Хорошим примером деструктивности заболевания, иллюзиями грандиозности в мире бизнеса, может служить человек, вернее сказать его иллюзии, которые он приносит с собой за стол переговоров. Тот, кто совершает подобную ошибку, часто уходит с пустыми руками. Если вы не имеете реалистического взгляда на размеры вашего вклада в общее дело, одним из наиболее вероятных следствий этого станет отказ иметь с вами дело со стороны серьезных людей. В худшем случае вы попадете в ситуацию Catch - 22, если человек, с которым вы ведете переговоры, что ваше предложение смехотворно. Тогда, чтобы удержать его от отказа, вы будете готовы пойти на весьма значительные уступки. И в этом случае, естественно, противоположная сторона захочет узнать, как далеко вы готовы зайти в своих уступках.

И когда все определится, он прочно утвердится в статусе хозяина положения, потому что вы утратите какую-либо видимость равноправного положения, которое вы имели в начале переговоров.

Что бы не случилось

Мы живем во времена, когда профессиональные атлеты упрямо добиваются промедления своего контракта на следующий год, в случае успешного года, в рамках уже существующего контракта. (Здесь интересно заметить, что после неудачного года спортсмены вовсе не горят желанием продлевать свой контракт на менее выгодных условиях). Спорт, это конечно совсем другое дело, но в силу природы этой профессии спортсмены особенно склонны к иллюзии грандиозности. Их тенденция переоценивать свои возможности порой становится причиной крушения карьеры.

Одним из таких многочисленных примеров, сразу приходящим на память, является Вине Феррагамо, талантливый спортсмен, игравший в Национальной Футбольной Лиге в конце 70^х - начале 80^х годов. После сидения на скамье запасных защитников в Лос Анжелос Рэмз в течение ряда лет, Феррагамо наконец получил свой шанс, когда их начинающий защитник получил травму. С самого начала, будучи довольно чувствительным в следующем году, он привел Рэмз к их единственному суперкубку. Он выглядел как кандидат на мировую славу, обеспечивающий, несомненно, имеющийся уровень игры на следующие 8-10 лет. К сожалению, после его первого великого года, его друг и агент потребовал повышения его зарплаты на несколько порядков выше его текущего заработка, угрожая уходом Феррагамо в Канадский Монреал, если его требования не будут выполнены.

Ошибкой №1 было требование больших денег в рамках уже заключенного контракта. Ошибкой №2 была попытка жесткого обращения с Георгия Фронтеирэ, владельцем Рэмз, имеющем ре-

путацию человека, стоящего 1 биллиона \$. Ферргамо был виновен в неподчинении **всемирно-известному правилу № 187: Никогда не толкай парня, который ворочает крупными делами.** Если вы любезны с гориллой, она может дать вам шанс побыть умным, и вам быть может даже удастся раздобыть то, что вы хотите. Но если вы попытаетесь сыграть с ней тяжелым мячом, вас скорей всего исключат из игры.

После исключения из команды у Ферргамо был ужасный год в Канаде, и он приполз назад в Рэмз, как щенок из пословицы с поджатым хвостом - он сыграл средний футбол за Рэмз в течение парочки сезонов, был продан в Грин Бэй и вскоре обнаружил себя вовсе вне футбола. Кто знает как могла бы сложиться карьера этого талантливого футболиста, если бы он оставался в рамках своего первого контракта с Рэмза.

История Ферргамо - великий пример того, сколь эфирерна грань между успехом и провалом. Мораль и принципы вещи достаточно весомые в любом бизнесе, будь то футбол, недвижимость или компьютеры. Принципы не знают границ и не дифференцируются в зависимости от той или иной индустрии.

Эгоцентризм

Яркий пример иллюзии грандиозности можно обнаружить у эгоцентрика, малого, который проводит большинство своего времени, энергии и денег, пытаясь заказать себе и другим, что он реинкарнация Хаварда Хагиса. Классическим предупреждением о появлении эгоцентрика в бизнесе служат намеки на расточительность со всеми вытекающими отсюда ловушками. Делая на самом деле очень немного, он хорошо знает, что крутой имидж привлекает опытных успешных партнеров, в особенности ели их подъем был достаточно быстрым.

Несколько лет назад я обедал с одним тридцатилетним эгоцентриком. Целью нашей встречи было обсуждение наших дел по предположительно совместному бизнесу, находящемуся в стадии переговоров. До сих пор мы никак не могли подойти к обсуждению непосредственно важных вопросов, потому что он безостановочно тараторил о том, кого он знает, как много он делает и насколько он умен. Потом, очевидно почувствовав, что он достиг критической точки в раскрутке имиджа святого, он выдал: "Существует три вещи, которые я могу делать под часами пить, играть в азартные игры и заниматься сексом." Слушая все это, я едва не зевал.

Затем с трубным гулом в черепной коробке, со своими артритными мозгами, он перешел к описанию своих внушительных деловых разработок, внимательно следя за тем, чтобы не забывать подчеркивать, что при этом он летает с побережья на побережье на личном Леарджете. Конечно, он опоздал на много лет, если хотел произвести на меня впечатление. Около пятнадцати лет назад, еще до

трансплантации моих мозгов, я тоже владел леарджетом. Правда, как бы там ни было, заключалась в том, что при этом я едва мог содержать свой десятискоростной велосипед. Я заметил пену в уголках губ моего молодого собеседника, было совершенно очевидно, что когда конец его карьеры неожиданно прихлопнет его, он потеряет и свой леарджет, и свой велосипед. **Всемирное правило № 52: Не доверяйте владельцу леарджета, если ему за сорок!**

Наивность

Несколько лет назад мой племянник, который в те времена был начинающим брокером в крупной известной брокерской фирме, сказал мне: “Дядя, Роберт, я не могу этому поверить. Самые большие боссы фирмы обманывают своих же собственных клиентов”. Я улыбнулся и сказал, что он не открыл Теорию относительности. Действительно, иллюзии широко распространены среди биржевых игроков - дилетантов. (Дилетант - в этом деле определяется тем, что не будучи полностью вовлеченным в биржевую игру, все же настаивает на инвестировании в акции).

Поймите, что я говорю сейчас не о так называемой торговле изнутри. Хотя, в действительности, я не считаю, что существует такая вещь, как торговля изнутри. Это не более, чем вымысел шайки регуляторов воображения. Этот термин в определенном смысле должен использоваться в любом случае, так как теоретически каждый, кто покупает акции, делает это изнутри.

Тогда в чем же повинны Иван Бозску, Денис Левинес и другие тяжеловесы биржевой игры? Вопрос наивен сам по себе. Они, несомненно, виновны в выуживании лучших чаевых! Но наш современный материалистический мир полон зависти, и когда вы осмеливаетесь играть лучше остальных, вы рискуете оказаться в тюрьме.

Поймите меня правильно, я знаю Ивана Бозску с начала 70^х, когда он был всего лишь амбициозной молодой коброй, гипнотизирующей успех своего тестя. Это уже позднее он приобрел эту свою улыбку в полный рот, говорящую каждому с рекламного щита:

“Доверьтесь мне - и мне не составит труда снять с ваших зубов все золотые коронки”. Я конечно же не пытаюсь изобразить из Бозску или любого другого осуждаемого рыночного игрока святого. Я говорю лишь о том, что хотя нет ничего неявного в происходящем на рынке, все же каждый из нас должен быть осторожен с собственными иллюзиями по поводу реалий этой игры, - а ее реальность может быть достаточно грубой. Ребята, делающие серьезные деньги, сообразительны, быстры и безжалостны.

Развивая правильное восприятие реальности

Целью всех этих примеров является желание укрепить вас во мнении о том, что значительный успех приходит лишь к тем, кто

развивает в себе привычку избегать постоянно существующих и предъявляющих себя иллюзий. Наибольшим препятствием в развитии этой критической, основополагающей, составляющей успех, привычки в том, что очень не комфортно жить без иллюзий. Правда часто может быть тихой, а нам, как человеческим существам, присуще лавирование более в сторону удовольствий и менее в сторону боли. Мы не любим огорчать свой маленький иллюзорный мир.

Как бы там ни было, но со временем обнаруживается насколько трудно удержаться от объятий иллюзорного, и здесь полезно вспомнить один важный принцип, ассоциирующий с законом о том, что любое действие имеет последствия: чем выше цена, тем значительнее выигрыш. Цена за совершенное восприятие реальности высока, потому что, чем лучше вы понимаете реальность, тем выше качество ваших результатов; а чем лучше результаты, тем выше качество вашей жизни.

Одно из наиболее распространенных причин того, что так мало людей способно последовательно добиваться значительных результатов в том, что большинство не желает испытывать дискомфорт, связанный с неуклонным следованием правильному восприятию реальности.

Смотря в корень.

Добиваясь правильного восприятия реальности, вы должны помимо прочего, развивать привычку быть достаточно требовательными и жесткими по отношению к себе. Вы должны ревностно относиться к своим проблемам, тщательно их исследуя. Ибо они свидетельствуют о вашем отказе осуществить перемещение. (В психологии существует много определений термина перемещение. Когда я использую этот термин, я перемещаю внутреннее наблюдение своей проблемы на ее преломление восприятия других людей или обстоятельств, находящихся вне нашего контроля и явившихся причиной проблемы).

Чтобы добиться успеха в выполнении этого задания, требуется бесконечная обязательность. Оно также требует дисциплины, интеллектуальной честности и доброй воли в вопросах подчинения нашего деликатного эго в ходе проведения этой долгосрочной программы. Это означает, что независимо от того, как еще кто-то другой поступит по отношению к вам, вы должны спрашивать себя, что вы могли сделать, чтобы избежать проблемы. Если вы переместите ответственность за свою проблему на кого-то или на что-то еще, вы должны будете согласиться с тем, что не сможете избежать ее в случае повторения, так как это вне вашего контроля. С другой стороны вы можете контролировать любую проблему, если у вас есть желание анализировать ее с позиции вопроса, что вы можете сделать, чтобы ее избежать.

Небольшой кулак на камеру, пожалуйста.

Хорошим примером того, о чем я говорю, может послужить история, произошедшая со мной сразу после того, как моя первая книга попала в список лучших бестселлеров года. Когда я изменил подлинный заголовок моей книги «Жестокий эксперимент бизнес-реальности» на «Запугивание ради победы», я не имел ни малейшего представления по поводу того, какими будут определенные последствия моего поступка. Изменил заголовок по одной-единственной причине: хотел выиграть внимание публики в надежде на повышение уровня продаж. В этом смысле я несомненно, добился успеха, но была одна небольшая проблема, о которой я тогда не подумал: действия имеют последствия.

«Запугивание ради победы» это книга о том, как защитить себя от запугивающих людей, это именно та разновидность топлива, которая разгоняет весь круговорот публикаций в целом по стране. С того момента, как эти гробовщики-редакторы, работающие над этими публикациями, не имея ни времени, ни желания прочитывать книги, о которых пишут, укладывают вас в свой кузовок, вам ничего более не остается, как назваться грибом. Рассмотрев дело в таком свете, и посчитав эту ситуацию достаточно выгодной, я закончил все необходимое по этой части шевеления, получив издательское добро. Незамедлительно мне сделали некоторый намек на некоторое предложение, которое значительно повлияло на мою дальнейшую жизнь, хотя в тот момент мне бы в голову такое не пришло. Журнал Time захотел сделать особенную историю о Роберте Рингерей «Запугивании ради победы». Репортер, пишущая эту статью, сказала, что нуждается в моей новой фотографии. Я согласился позволить ей прислать фотографа в мой офис, результатом чего явились две сотни моих снимков в различных позах. Я был уверен, что Time выберет какую-нибудь из тех фотографий, где я буду напоминать Тома Селека.

Но не тут-то было. Тут предполагалась своя раскрутка. Охота началась с того, что фотограф предложил мне: «Почему бы вам не попробовать немного размяться сперва? Просто расслабьтесь и сделайте какое-либо забавное лицо. Ну вот, а что если попробовать несколько ударов кулаками - примерно так (демонстрируя то, что он имеет в виду). Да, это действительно хорошо - кулак. Грандиозно! А теперь, ну просто забавы ради, как насчет нескольких угрожающих мин? (Снова демонстрирует то, что имеет в виду). Я бы сказал, что такая разминка помогает сбросить напряжение и подготовиться к лучшему охотничьему сезону».

Не придавая этому особого значения, я попытался расслабиться и пробежаться в разминке, перебрасываясь шутками с фотографом, грозя кулаком и гримасничая. Я не слишком ошибусь, если скажу, что все дальнейшее было чистейшим фарсом, нужная фотография

была уже сделана.

Через несколько недель я появился в Time, сжимающим левый кулак и угрожающе усмехающимся. Я обнаружил себя на двух страничном развороте, смотрящим на свой левый кулак, а на соответствующей противоположной странице разворота имелась фотография Майкла Корда, автора Силы! Как добиться этого, как получить это, смотрящего вправо. Он, естественно, сжимал свой правый кулак, зловеще уставившись “на меня”.

Я уверен, что не было в стране ни одного такого читателя Time, который не пришел к заключению, что я и Корда намеренно - даже больше того, с удовольствием - приняли взаимную стойку, позируя для статьи. Вы хотите знать правду? Корда и я никогда даже не встречались до того момента, как оба появились в шоу Донахью, шесть месяцев спустя после появления в Time этого снимка. Как бы там ни было, но это были мы, два, безусловно, плохих парня, грозящих друг другу кулаками и демонстрирующих свои злые намерения. Об этом окончательно свидетельствовала эта миленькая маленькая фотобомбочка. Мошенничество, да, но умное., очень умное. Нет нужды говорить, что содержание статьи было даже еще более фальсифицировано. Теперь, я иногда позволяю своим мозгам расслабиться - стать максимально уступчивыми - в отношении вероятных последствий моих поступков вместо того, чтобы им сгруппироваться и как следует меня оштрафовать. Я бесстрастно спотыкаюсь то на одной, то на другой ситуации, следуя имиджу запугивающий Рингер. People, us. The New York Times и местные газеты не жалели средств, чтобы лишний раз посмаковать возможность приукрасить этот имидж. Хотя это надувательство здорово меня раздражало, результаты продаж книг были грандиозны, таким образом я продолжал подтверждать роль нехорошего малого, которую средства массовой информации мне приписали.

Для меня было бы достаточно не сложно провести остаток жизни в жалобах на массмедиа, так бесчестно со мной поступившие. Как бы там ни было, но когда я оправился от первоначального шока и стал способен объективно анализировать ситуацию, честность заставила меня признать, что медиа отнюдь не такой уж преступник. Ведь это не они переименовали мою книгу в «Запугивание ради победы», не они приставили пистолет к моему виску, вынуждая дать интервью на их условиях. Право выбора всегда было за мной, и это именно я определил все последствия своими действиями.

Результатом всего этого стало открытие своеобразного сезона охоты на “Запугивающего Рингера” не только со стороны медиа, но и со стороны кучки самоуверенных писателей и ораторов, внезапно получавших возможность сделать по мне парочку подобных выстрелов с тем, чтобы подпитать свои фальшивые авторитеты.

Большая картина/маленькая картинка.

Наиболее распространенным примером перемещения в мире бизнеса являются люди, которые проводят годы в убеждении, что если бы их никто не обманывал, и если бы их никто не мошенничал с ними, у них все было бы отлично. Эта разновидность ложного восприятия реальности может распространяться наподобие раковой опухоли, и неудача в результате бесконтрольно властвует над ними до конца дней. С другой стороны глубокий внутренний анализ мог бы подготовить почву для позитивных результатов в течение всей вашей последующей жизни. Здоровая неиллюзорная реакция на чей бы то ни было обман подразумевает немедленный обращенный к себе вопрос о том, что возможно сделать, чтобы избежать в будущем столкновения с такого типа личностями. Решением многих ваших проблем могло бы стать ваше совершенствование по части распознавания людей. И что? А то, что это именно то, что вы можете контролировать. Такого рода решение зависит от всех возможных изменений - что вовсе немаловажно, ибо они уже никогда не произойдут.

Вы можете сказать, что маленькая картинка это то, что кто-то обманул вас, но большая картинка это ваша способность распознавать таких людей в будущем с тем, чтобы избежать всяческих совместных с ними дел. В той степени, в которой человек адаптируется к новому восприятию, он начинает уклоняться от своего наполовину дремотного состояния и делать успехи, проникая в реальный мир. По мере того, как человек продолжает изучать большую картину, возрастает его способность ориентироваться в поведении других людей, он приобретает навыки, необходимые для способности избегать или успешно решать бесконечное множество проблем, подстерегающих каждого на его жизненном пути.

Поиски правды

Невозможно перестараться, снова и снова повторяя, что реальность не что иное, как правда. Таким образом поиски правильного восприятия реальности не что иное, как поиски правды. Единственной причиной, по которой люди имеют разное восприятие правды, является тот факт, что в поисках ее мы отталкиваемся от собственных соображений. Итак, серьезный искатель правды должен научиться спрашивать у всего вообще и быть готовым получить долгожданное знание, даже если оно принесет страдания или дискомфорт.

С чего начинаются поиски правды? Правда обнаруживается в знаниях и мудрости, она - ключ к пониманию того, как работает этот мир. Знания и мудрость - строительный материал правильного восприятия реальности, и что действительно замечательно в этом

строительном материале, так это то, что он никогда у вас не пропадет.

Знания можно подчерпнуть из книг, из вербального общения с другими и даже (хотите верьте, хотите нет) из имеющихся телевизионных программ. Чем больше фактов о мире вам известно, тем выше ваши шансы понять, как он устроен. К сожалению немного людей хотят посвящать необходимое время и усилия процессу добывания знаний, как свидетельствуют факты только 3% населения имеют библиотечные карточки.

Мудрость, как известно, еще более важная вещь, чем знания, если она ведет к пониманию того, как устроен мир. Мудрость определяется владением здравым смыслом или верным суждением. Не сложно отыскать правду в афоризме, знание без мудрости бесполезно”, потому что, как отмечалось во вступлении, мир наводнен высокообразованными изгоями, обделенными счастьем и финансовым благополучием.

Участь на опыте других.

Другой, без сомнения известный вам афоризм, гласит: “Только дурак учится на собственном опыте, но мудрый человек учится на опыте других”. Очевидно обучение на чужом опыте намного более эффективный способ овладения мудростью, потому что вы экономите время, энергию и средства, которые обычно требуются для обучения на собственном опыте.

Кратчайший путь к успеху в сфере попыток и жизни в целом в отыскании тех, кто достаточно мудр. В том, чтобы завести привычку окружать себя мудрыми людьми, лежит простой здравый смысл. Одним из самых эффективных способов это сделать, является чтение работ великих философов. Это позволяет вам окунуться в огромный океан мудрости, который не в силах предоставить ни одна отдельно взятая личность. Альфред Корзубски, известный романтик, описал этот феномен как “связывание времени”, регистрация опыта, и передача его другим.

К сожалению ни одному человеку на земле еще не удавалось полностью воспользоваться возможностью обучения на опыте других. Интересно, что поступки некоторых людей вдохновили меня на формулировку **синдрома противоречия здравому смыслу: некоторые люди постоянно совершают поступки, противоречащие эмпирической очевидной мудрости.** Вероятно вы знакомы с кем-либо, являющемся жертвой этого синдрома, и удивлялись, как и почему возможен такой деструктивный жизненный подход. Это интересный вопрос для того, чтобы задуматься. Это как будто некто хочет доказать, что он сообразительнее тех, кто уже побывал в подобной ситуации, или что он в действительности вовсе не верит в то, что достоин успеха; либо это может быть состояние воинственности. Это просто одна из

тех таинственных загадок жизни, которая требует объяснения.

Дети имеют особенно острые проблемы из-за отказа от опыта других. В силу своего опыта дети не имеют достаточно мудрости понять, что простейшим способом овладения мудростью является обучение на чужом опыте. В результате синдром противоречия здравому смыслу, можно проследить в процентной диспропорции бесконечной мудрости времени. Блаженный период жизни бесконечной мудрости, во время которого человек знает все, к сожалению имеет некоторый побочный результат, выражающийся в том, что такое восприятие полностью закрыто для внешнего воздействия. С того момента, как такая личность начала обладать бесконечной мудростью, ни единый человек – будь то Сократ или кто-либо из предков - не может привнести что-то в этот кажущийся абсолютным ментальный банк.

Следовательно по этапу бесконечной мудрости - совершенно нормальная составляющая процесса зрелости, которая тем не менее не должна затягиваться на бесконечное количество лет. Во многих случаях, тем не менее, человек может здорово застрять на возрасте бесконечной мудрости в свои тридцать, сорок и даже более, результатом чего является его продолжающаяся игра в ребенка несмотря на то, что он давно перешагнул хронологическую черту взросления. Такой взрослый отказывается принимать советы более мудрых людей и кажется, что он уже никогда не сможет исчислить причину своей продолжающейся самодиструкции.

Обучение на вашем собственном опыте.

На опыте других людей невозможно обучиться всему даже в случае, если реципиент этого хочет. Нравится вам это или нет, но каждый из вас должен выиграть большинство своей мудрости, проходя сквозь свой собственный опыт. И это правильно, ибо это уберегает от повторения одних и тех же ошибок. Чем дольше длится обучение на собственных ошибках, тем вероятнее человек избежит совершения ошибки глобальной - ошибки, способной вызвать необратимые последствия, либо причинить достаточно серьезный ущерб, способный наложить негативный отпечаток на всю его жизнь в течение длительного периода времени.

Человек должен приобрести привычку извлечения уроков из каждого своего негативного опыта и затем применять вновь найденную мудрость в своем будущем. В идеале ваша привычка в этой области должна стать настолько сильной, что когда вы в очередной раз предпримите ошибочные действия, вы тут же инстинктивно и неожиданно подумаете о тех общих несвязанных между собой ситуациях, в которых исправление данных конкретных действий привело бы вас к успеху.

Мечты становятся реальностью

Хотя развитие правильного восприятия действительности не такая легкая задача, благодаря тому, что наше пребывание в мире иллюзий имеет тенденцию к сокращению, мы приобретаем лучшую практику общения с правдой. Это означает осознанное желание соотносить ваши желания и мечты с реальностью. Это не означает, что вам не следует мечтать. Наоборот, мечты важны. Это означает, что вы не должны позволять своим мечтам и желаниям опережать реальность. Другими словами, ваша любовь к правде должна быть сильнее вашего желания осуществить свои мечты.

Чем чаще и чем быстрее вы будете в состоянии обнаруживать правду в вашем каждодневном балансе на арене бизнеса - и жизни в целом - тем более вероятно избежите характерного для человека состояния грез наяву. Когда вы правильно воспринимаете реальность, иллюзии отступают. И лишь, только иллюзии исчезнут из вашей жизни, вы сможете решать свои проблемы более эффективно и на более рациональной основе, что в свою очередь приведет к высокому уровню успеха.

По мере продолжения чтения этой книги, помните, что привычка к реальному восприятию, это фундамент для любой другой миллиондолларовой привычки, обсуждающейся в этой книге. Таким образом для того, чтобы представление на следующих страницах этой книги идеи, стратегии и информация стали для вас максимально полезными, жизненно необходимыми для вас усвоить эту фундаментальную привычку.

Глава II. Привычка отношения

Солт Лэйк Сити, 3 декабря 1969...

Как только мы начали снижение, контролирующий нас авиа оператор, который позднее свидетельствовал, что был на посту в течение шестнадцати часов без перерыва, да еще переносил на ногах тяжелую форму инфлюэнции, сказал нам, что в двух милях над пограничной чертой допустимого уровня приближения к самолету 737.

К сожалению истина была ближе к 2 тысячам футов - практически на их верхушке! Неожиданно Леарджет был подхвачен мощенным потоком воздуха позади того самолета. Это напоминало удар Торнадо, который чуть ли не прокрутил наш маленький самолетик резко вниз по спиральной траектории.

Уолт, мой главный пилот, как сумасшедший заорал в пункт наземного слежения: "Отказ контроля движения" в ответ на инст-

рукции для нашего Леарджета 714 - задрать нос и сделать дополнительный виток прежде, чем попытаться приземлиться. Я посмотрел вверх и увидел стремительное приближение земли сквозь окно в кабине. Было слишком поздно задрать нос. Самолет был близок к падению, и пять моих товарищей и я были близки к смерти.

В моем мозгу вспыхнула мысль, что мне всегда было интересно, на что будет похож финальный момент моей жизни. Буду ли я испытывать страдания или все случится так быстро, что я даже не успею понять, что произошло. Я всегда хотел это знать. Мгновение отделяло меня от ответа.

Каким-то чудом Уолту удалось удержать самолет от полного падения, но мы ударились под прямым углом об землю. Казалось мы балансировали на самом краю нашего правого крыла вечность, несясь вперед на скорости более 100 миль в час, подчиняясь отчаянным попыткам Уолта удержать самолет от переворачивания на спину. В конце концов он опрокинулся на днище и начал дикое кружение в сторону от трассы.

Я посмотрел вниз и увидел гравий и грязь сквозь дыры в полу самолета. Пламя врывалось в кабину по мере того, как мы продолжали сумасшедшее вращение. Просто поразительно, как много ясных мыслей втискивается в крупицу времени, когда находишься на волосок от смерти. Только тот, кто сам испытал подобный опыт, может полноценно оценить то, что я имею в виду. Это как будто вы мгновенно вскочили в ваше суперсознание, которое многие описывают как мгновенную жизненную вспышку перед их мысленным взором.

Я никогда не узнаю сколько именно раз прокрутился вокруг своей оси мой Леарджет прежде, чем он остановился в грязи неподалеку от трассы, но думаю, что по крайней мере не менее 10-15 раз. Что я помню, так это как прокручивались колеса и почти полностью исчез пол. Как только кабина наполнилась огнем и дымом, одна простая мысль вытеснила все остальное: взрыв! И мгновенное уничтожение меня и всех остальных в такой западне.

Затем пошли эти живительные спасительные слова второго пилота Рона: “Аварийный выход!”. Ричард, один из моих ассистентов, сидящий к счастью как раз напротив аварийного выхода, рванул шнур люка и открыл его. Все что я помню, это мои мысли о том, что если я сумею выбросить свое тело в это отверстие достаточно быстро, я смогу получить шанс остаться в живых в то время, как хоть незначительное промедление может означать смерть.

Не на секунду не задумываясь, я выпорхнул из самолета головой вперед, шлепнувшись, как мешок картошки, в смесь гравия, грязи и снега. Ноги совершенно не слушались, но кто заботился об этом? Инстинктивно я подпрыгнул и начал разгоняться как мирового класса спринтер. “Убежать на столько, на сколько это возможно дальше от взрыва” было моей единственной мыслью, которую я вдыхал и

выдыхал несясь, как откормленная на убой бесформенная свинья какой я собственно и был.

Пробежав около 75 ярдов, я в изнеможении рухнул на землю. Было мокро и холодно, о это было неважно, я был жив, я дышал, в разорванной одежде, сидя на мерзлой земле, и наблюдая, как моя игрушка превращается в 800 000 долларовый костер.

Я увидел второго пилота, проползавшего через аварийный выход, задержал дыхание в ожидании Уолта следующим. Две секунды, пять, десять. Снова вечность и Уолта пока нет. Господи, неужели Уолта разорвет на моих глазах на куски! Нет способа описать ощущение беспомощности, которое я испытывал в те напряженные секунды. Следует ли мне бежать назад и попытаться его спасти в стиле Джона Вэйна? В моем воображении возникли завтрашние трубящие заголовки: **Тупицу энтрепренера разорвало на куски в нелепой попытке спасти пилота.**

К счастью прежде, чем принять какое-либо жизненно важное решение, Уолт оказался в аварийном люке, прополз через него и побежал ко мне. Я все еще сидел на земле, положив руки на колене, когда он остановился передо мной. Первыми словами вылетевшими из его уст, были: “Ты вероятно еще не осознал, но я только что спас твою жизнь”. (Позднее Рон рассказал мне, как самолет неся на краю своего правого крыла со шлейфом обшивки за собой, и как Уолт решил для себя бороться до последнего с рулевым управлением, как ковбой на родео против быка, отказываясь сдаваться до тех пор, пока не заставит потерявший контроль самолет сесть. Рон сказал, что затялись полет еще ненадолго, и это бы означало для нас верную смерть).

Это не имело ничего общего с чудом. Самолет был обречен, но спасся в борьбе, и все шестеро на борту не были даже ранены. Сейчас это кажется странным, но сидя и наблюдая, как подоспевшая аварийная бригада борется с огнем, я не отдавал себе отчета в том, что выжил в авиакатастрофе. Это удивительно, быть молодым и глупым. Жизнь вечна. Почему мне было не выжить в авиакатастрофе?

Лос Анжелос, 1 декабря 1982...

Двадцатидевятилетний энтрепренер проснулся, чтобы встретить вызов нового дня. Город жил своей обычной жизнью. Два мужчины, не знающие друг друга и не осознающие этого факта, тем не менее скоро встретятся.

Молодой человек, направляющийся на восток на своем, последней модели, Датсуне и художник, путешествующий на юг на грузовом пикапе Тойота, уже были приговорены стать участниками единственного из миллиона события. Приблизительно в 6³⁰ утра, как только утреннее небо начало слегка обозначать горизонт, они въехали на основной Лос Анжелесский перекресток в точности в одинаковую долю мгновения. Задержись кто-нибудь из них хоть на одну секунду,

чтобы чуть дольше почистить зубы, надеть туфли или завести машину, они пропустили бы свое катастрофическое свидание с неизбежностью. К сожалению, временное пересечение было точнейшим, и оба мужчины встретили свой конец на неправильной для них стороне закона случайностей.

В соответствии с последующими установленными фактами оба путешествовали со скоростью, не превышающей по крайней мере 35 миль в час, и поскольку это было ранним утром, поблизости не было ни одной машины, способной задержать кого-либо из них. Кроме того, светофор, висевший на перекрестке, не работал по причине бушевавшего предшествующей ночью сильного ветра.

Один из экспертов, который появился сразу же после несчастного случая, сообщил мне, что уверен в том, что молодой человек не успел узнать, что произошло, потому что его Датсун не оставил следов торможения. Что касается грузового пикапа, то он был отброшен к правой обочине без каких либо повреждений. Офицер, расследовавший происшествие, сказал мне, что это ода из худших городских аварий, которую он когда-либо наблюдал.

Молодой человек, жизнь которого оборвалась столь внезапно, был умным, трудолюбивым и амбициозным с великим будущим впереди. Затем без каких-либо предупреждений все было окончено. 3 декабря 1982 года, тринадцатью годами позже того дня, когда я выжил в авиакатастрофе Леарджета, мы похоронили моего племянника Майкла Пресса.

Случайность?

Вопрос в том, почему некоторые люди в силу невозможных совпадений избегают смерти, в то время как другие совсем комплексом обстоятельств в их пользу, становятся жертвами? Это слишком сложная для понимания смертных загадка. Действительно ли правы циники, утверждая, что жизнь - случайность. Вопрос о том, обладает ли человек властью контролировать собственную судьбу - и, если да, то насколько - дискусируется на протяжении всей истории.

Многие люди абсолютно убеждены в том, что жизнь это случайность. Одним из наиболее распространенных их доказательств является указание на тот факт, что слишком много кажущихся недостойными и/или некомпетентными людей обличены богатством и властью. Почему один рождается принцем Чарльзом, а другой эфиопским крестьянином?

Сознательно или бессознательно люди, считающие жизнь случайностью, верят в одну из двух теорий. Первая это квиетизм, основывающийся на вере в то, что настоящее, прошлое и будущее являются иллюзиями нашего сознания, но в реальности это одно и то же. Этот взгляд на вселенную предполагает, что ничто не меняется; все постоянно. Другими словами нет смысла пытаться улучшить чей-

либо опыт, так как наше будущее существование это уже история.

Вторая теория - теория Большого Взрыва. Этот взгляд на Вселенную содержит убеждения, что все уже произошло, сказано или сделано приблизительно около миллиардов лет назад по причине Большого Взрыва, Начального события, и большинство ученых с этим соглашается, явившегося началом известной сегодня вселенной. С первых мгновений этого захватывающего взрыва каждый атом был послан в вечное путешествие, которое было предопределено лабиринтами взрывного импульса. Опять же эта теория отражает веру в то, что ничто не может измениться под воздействием чего-либо или кого-либо. Каждая деталь каждого события уже нанизана на неизменную основу.

Сторонники предопределенности верят в то, что если вы говорите: “Но я могу решить взять эту солонку прямо сейчас, если захочу, то это не только ваша свободная воля определяет такое иллюзорное решение, но также и ваше убеждение, что вы действуете не по своей воле, даже, если ваше восприятие убеждает вас в этом, а на самом деле вы принимаете решение, принятое 14 миллиардов лет назад. Они верят, что Большой взрыв запустил атомы таким образом, чтобы сформировать ваши, имеющими способность воспринимать это решение как сегодняшнее. Это напоминает враз произошедший мегапоток, распространяющий атомы и формирующий их в такой вокальный код, чтобы именно сегодня были произнесены эти слова, точно также, как и те же атомы формируют в данный момент вашу руку таким образом, чтобы сегодня подняли солонку.

Человеческая интервенция

Биллионера Паула Гетти однажды попросили написать статью о том, как он стал таким богатым, на что он ответил: “Некоторые люди находят нефть, а остальные не находят”. Версия, играющая как раз на руку сторонникам теории случайности. Ну что ж, я признаю, что удача играет по крайней мере некоторую роль в способе течения событий. В действительности, я должен сказать, что сюда привлечена значительная доля везения. Как бы там ни было, но я как раз убежден в том, что судьба не единственный фактор в жизненном потоке, и было бы чрезвычайно не мудро оставить вашу судьбу в неуловимых руках удачи.

Закон вероятности определяет длительную неизбежность вещей: например он определяет случайности. Но что удивительно: если вы подбросите монету один раз, то вероятность того, что она выпадает решкой 50 на 50. Таким образом, если вы подбросите монетку 20 раз подряд и все 20 раз выпадет решка, что можно будет сказать о законе случайностей, когда на 21 раз монета ляжет орлом? Будете ли вы все еще верить в то, что вероятность по-прежнему 50 на 50? Это правда, спросите у любого эксперта математических вероятностей.

Как бы там ни было, но когда дело касается человеческого опыта, добавляется еще один важный фактор, который следует учитывать. Человеческие существа - создания, наделенные осознанием в большей степени, чем остальные виды. Человеческие существа могут фантазировать, планировать, концептуализировать и даже желать определенного исхода. В отличие от подбрасываемой монеты человеческие существа имеют способность изменять события. Например, человеческое существо может решить вовсе не подбрасывать монету. Оно имеет могущество выбора. Человек может решить ехать медленнее и, таким образом, избежать шанса оказаться на неправильной стороне закона случайностей. Он может решить не курить и таким образом, уменьшить вероятность смерти от рака легких. Он может решить каким именно бизнесом есть смысл заниматься, чтобы улучшить свои шансы на успех. Он может решить оставаться одиноким или жениться, или отправиться кататься на лыжах, или просто спрятаться под кроватью. И какое решение бы он не принял, каков бы ни был его выбор, он будет иметь дело со своей версией предопределенных случайностей, предел которых диктуется законом средних величин.

Будьте уверены, случайность и неизменность стоят на страже. Но вам дана сила вмешиваться и воздействовать на случайности в вашем особом случае. Уильям Джеймс недвусмысленно высказался по этому поводу, утверждая: «Величайшая революция нашего поколения заключается в открытии, что человеческие существа меняя свое внутреннее восприятие, могут менять внешние аспекты их жизни».

Я думал об этой цитате Джеймса, когда читал замечательную книгу Виктора Фрэнкла «Человеческие поиски значения». Фрэнкл - всемирно известный австрийский психиатр, последователь австрийцев Фрейда и Эдлера. Говорят о написан 28 книг, объездил с лекциями все континенты, бывал почетным гостем факультетов престижных университетов по всему миру и получал многочисленные престижные награды.

Впечатляющая биография, будьте уверены. И самое поразительное, что большинство своих работ он написал на опыте трех ужасающих лет, проведенных в нацистских концентрационных лагерях Асвенцум и Дахау. В «Человеческих поисках значения» Фрэнкл описывает во всех деталях травмы, страдания и деградацию, которым он подвергался, будучи в нацистском заключении. Он описывает утешительные переходы по снегу, льду и грязи без носков с отмороженными пальцами ног, торчащими сквозь дыры в башмаках. Он описывает как пытали его нацисты, избивая грубыми дубинками, нанося страшные удары по голове, и каково это наблюдать друзей и родственников удушенных в газовой камере или заживо похороненных. Затем, в конце каждого такого агонизирующего дня,

страдать от мучительных приступов голода в ожидании чашки скудного в воде супа - с единственной горошиной на дне - их дневного рациона. Он рассказывает также о случаях сна в собственных экспериментах.

Я вас уверяю, страдания такого рода находятся за пределами понимания большинства из нас. Когда кто-то, кто сумел выдержать все это кошмарное существование - в особенности такая фигура, как Фрэнкл - описывает свой опыт, его свидетельство звучит достаточно весомо. И возможно самое замечательное в этом невероятном опыте выживания в нечеловеческих пытках заключено в его утверждении о том, что “у человека можно отобрать все за исключением одной вещи: последней степени человеческой свободы - свободы выбора отношения к тем или иным обстоятельствам выбора собственного пути”.

Посредством своей книги «Человеческие поиски значения» Фрэнкл проясняет, что отношение это существенный элемент среди того, что сумело выстоять в Асвенцум и Дахау. Я был под значительным впечатлением от того факта, что Фрэнкл назвал отношения ключом к выживанию, и это позволило приблизить мое понимание того, что называют феноменом “позитивного ментального отношения” (Когда Фрэнкл говорит об отношении, слово позитивное естественно подразумевается: например “позитивное отношение” или еще более распространенное название “позитивное ментальное отношение” также известно как ПМО).

Я все же придерживаюсь того мнения, что большинство людей, исповедующих добродетели позитивного ментального отношения не вполне понимают его природу. Когда я был значительно моложе, я был очень циничен в отношении приверженцев ПМО, потому что большинство этих громогласных мощных подходов казались слишком искусственными и какими-то пластиковыми. Я никогда не мог купиться на идею о том, что человек может достичь позитивных результатов просто улыбаясь от уха до уха, и говоря себе: “Я великий! Я великий! Я могу это сделать! Я могу это сделать!”

Что еще хуже, я заметил, что этот подход часто не дается в течение достаточно длительного времени. Проблема в том, что если человек просто улыбается и ожидает каких-то невероятных результатов по отношению к своему новому отношению или делает хорошую мину и пытается задействовать всячески позитивные ассоциации, произнося позитивные утверждения, неудача скорее всего спровоцирует его скептицизм в отношении ценности ПМО.

Существует всего 5 человеческих устремлений: устремление к власти, стремление к удовольствию, стремление к смыслу, стремление к самосовершенствованию и стремление к смерти. Вы не можете стремиться к таким чувствам как надежда, любовь или вера. Другими словами те, кто исповедует мотивационные проповеди - “только подделывают их в то время, как вы делаете это”, в общем говоря -

успех в массовом оповещении об этом феномене часто приводит наивных людей к неизбежному краху и разочарованию. Достичь истинного позитивного ментального отношения, значит последовательно прививать себе привычку отношения - вы должны делать дольше, чем эмоционализировать; вы должны интеллектуализировать. Под интеллектуализацией я подразумеваю, что вы должны анализировать и в точности понимать, что есть это ПМО” и как и почему оно работает.

Прежде всего, позвольте развеять ваши опасения по поводу того, что под позитивным металным отношением подразумевается нечто магическое. В этом нет ничего ни эзотерического, ни мистического. Вы можете также пользоваться термином “хорошее отношение”, “позитивный взгляд” или “здоровая точка зрения”. Но независимо от названий вы даете этому феномену некоторый фундамент в своем восприятии, определяя для себя, что достижение позитивных ментальных результатов есть не что иное, как вера. Говоря кому-то: “Эй, действительно ли этот парень имел когда-либо позитивное ментальное отношение?”, вы по сути дела имеете в виду: “Действительно ли этот парень имел когда-либо сильную веру?”.

Простое и незамысловатое ПМО без веры - ничего более, чем обычная игра, и первым сигналом для беспокойства станет осознание актерской игры. Не имеет значения насколько настойчиво вы будете утверждать, что добьетесь этого, ваша настойчивость не станет залогом выполнения. Что здесь работает, так это только действие и единственно человек с сильной верой в то, что он это действие выполнит. Только сам человек может претендовать на то, что он сможет поверить в то, что стает успешным в какой-либо другой сфере деятельности и в той же степени только он сам может определять, что не может уволиться с настоящего места работы из-за своих финансовых обязательств. Факт, что он не хочет рисковать, терять имеющийся доход, свидетельствует о недостатке в нем веры, и таким образом, как называемое позитивное ментальное отношение, обернется для него ничем иным, как пустыми словами. Что он действительно говорит своим бездействием, так это: “Ей-богу! Я должен потерпеть неудачу и тогда, что я буду делать?” Вера, таким образом, существенный компонент привычки отношения.

Апеллируя к реальным вещам.

Если вера не является желанной, как же ее в таком случае можно вызвать? Таков же и механизм понимания работы принципов мироздания” посредством овладения навыками знаний и мудрости. Чем значительнее ваши знания и мудрость, тем сильнее вера.

Опять же, благодаря знаниям происходит процесс аккумуляции специфической информации, благодаря мудрости я просто проникаю вглубь искомого, или иными словами, я делаю это, используя здравый

смысл. Если вас интересует какой-то конкретный проект или работа, совершенно очевидно, почему знания и мудрость ведут к вере. Кроме прочего, чем больше вы знаете о желаемом объекте или профессии, тем более уверенными вы становитесь. Но для того, чтобы достигнуть и овладеть позитивным ментальным отношением, необходимо иметь намного более обширную базу знаний и мудрости. В особенности это требует полноценного понимания законов мироздания, как я уже упоминал в первой главе.

Это очень просторная область, потому что содержит неограниченное количество базовых принципов и универсальных законов. Как бы там ни было, я не думаю, что необходимо всех их знать для того, чтобы прочно укрепить в своем восприятии ПМО. На самом деле я пришел к заключению, что если у вас ясное понимание хотя бы четырех базовых взаимодействий, вы в состоянии будете поддерживать в течение вашей жизни позитивное ментальное отношение.

I закон реальности: проблемы - интегральная составляющая жизненного опыта. Мне ничуть не больше, чем вам, нравится этот закон, но я убежден, что отстраненная жизненная позиция приглашение к катастрофе. Если вы рассматриваете каждое препятствие как совершенно неожиданное происшествие, очень легко впасть в заблуждение, что вы просто жертва ужасных обстоятельств. И дальше вы уже ничего не можете сделать, потому что жертвы не действуют; их восприятие сфокусировано на том, чтобы положение становилось все горше и жалче. Значительно лучше допускать реальность, в которой жизнь полна трудностей и дилем и фокусировать свое восприятие на преодолении этих трудностей и дилем так быстро и просто, как это только возможно.

Другими словами, когда эмоционально и интеллектуально вы воспринимаете проблемы как неотъемлемую часть жизни, вы перестраиваете свое восприятие в сторону адаптации по негативным ситуациям и использовании их в свою пользу. Чтобы это сделать требуется гениальный феномен ПМО и понимание того, что жизнь, полная проблем, на самом деле укрепляет, а не ослабляет вашу веру!

II закон реальности: закон природного баланса. Закон природного баланса почти полный синоним закона компенсации Эмерсона. Оба они просто утверждают, что вселенная находится в балансе. Мы всюду видим этому подтверждение: электроны и протоны; ночь и день; мужчина и женщина; жара и холод; жизнь и смерть; 2 стороны монеты. Когда этот закон приходит в нашу каждодневную жизнь, это напоминает мертвую хватку, но рано или поздно реальность, в которой мы не можем съесть свой пирог, сменяется той, где мы его съедим. Это единственно возможный способ жизни: для каждого позитивного, приходит равнозначное негативное: для каждого негативного - соответствующее позитивное.

Вы никогда не должны питать иллюзии по поводу того, что вы

всегда должны выигрывать. Если вы сразу не замечаете одну или несколько противоположностей, принимая решение, вам лучше отложить его принятие на то время, которое потребуется для более внимательного изучения ситуации, потому что может получиться, что вы пропустите один или более интересных фактов. Игнорировать баланс противоположностей то же самое, что игнорировать реальность, и это всегда ведет к затяжным негативным результатам.

Почему столь важно понимание закона природного баланса с точки зрения формирования сильной веры? Потому что это дает вашему восприятию, способность автоматически быстро определять то позитивное, что откроется в любой негативной ситуации, что собственно и составляет суть ПМО. Вы сможете убедиться, что каждая негативная ситуация таит в себе скрытую для вас ценность. Очень красноречиво говорит об иллюзиях Ричард Бах в своей книге с одноименным названием: “То, что гусеница называет концом света, Мастер называет бабочкой”.

Вы слышали эту же мысль много раз в следующем изречении: “Каждая неудача засекает всходы равного успеха”, “Ищите всегда наполовину наполненный стакан вместо наполовину пустого”. Люди, мыслящие подобным образом, не являются слепыми оптимистами. Скорее они просто понимают, что будет равнозначная позитивная ситуация следом за негативной, и таким образом, они сразу же задаются поисками позитивного, как только что-то у них идет не так. Я всегда люблю в таких случаях обращаться к такой установке: “максимизируйте позитивное в негативных ситуациях”.

III закон реальности: закон средних величин. Закон средних величин, которого я вскользь касался в этой главе, может проследиться в любом жизненном проявлении. Страховые компании используют его для того, чтобы увеличить количество клиентов, спортивные команды хранят статистику всех сыгранных игр, а игроки в казино полностью отдают свою удачу в руки закона средних величин, который никогда не позволяет им все время только проигрывать.

Понимание закона средних величин дополняет практику выработки привычки отношения и финансового успеха. Если вы предприняли 20 попыток, то ваши шансы на успех будут в 2 раза выше, чем, если бы вы предприняли только 10 попыток. И, если у вас было 40 попыток, ваши шансы в 4 раза выше, чем, если бы вы предприняли только 10 попыток. Теперь, если все действительно так просто, возникает вопрос, почему все не применяют этот универсальный закон в каждодневной практике до тех пор пока не добьются успеха? Ответ: большинство людей не понимает и /или не верит в то, что закон средних величин будет работать на них постоянно.

Это достаточно странно, особенно если учесть, что практически каждый читал или слышал о многочисленных историях успеха, из которых становится ясно, что закон средних величин - интеграль-

ная составляющая индивидуального триумфа. Полковник Садерс пересмотрел более тысячи ресторанов, прежде, чем, наконец, обнаружил нужный, где внес рецепт своего цыпленка в его меню. Уже говорилось, как Томас Эдисон перепробовал более 10 тысяч лампочек прежде, чем сделал одну работающую. А история Авраама Линкольна просто легенда: в течение более, чем 28 лет Линкольн терял работу, терпел неудачи в бизнесе, перенес нервный срыв, множество раз терпел поражения в общественных делах - пока, наконец, не выиграл на выборах в президенты Соединенных Штатов.

Закон средних величин работает в согласовании с законом природного баланса, подтверждая тот факт, что это исключительно дело времени, когда явятся позитивные результаты на смену противоположным негативным.

VI закон реальности: посредством силы восприятия возможно осуществлять значительный контроль над собственной судьбой. Не правда ли интересно? Проблемы неизбежны, и все же силой своего ума вы приобретает способность помогать выбору вашей судьбы.

Когда Наполеон Хилле в «Думай и богатей» впервые написал следующее утверждение: “Всего, что может допустить ваш разум, вы можете добиться” и “когда вы становитесь готовыми к чему-либо, это начинает происходить с вами”, он основывал свою веру на веках человеческого эмпирического опыта. Но, с тех пор современные научные исследования ускорили темпы своих достижений, всякие замечательные истории такие, как чудесное излечение Нормана Казиса, привлекают все больше и больше внимания. Казис, вы вероятно уже знаете, описывает свое поразительное выздоровление в своем бестселлере, «Анатомия болезни!» Казиса был друг, который принес к нему в палатку кинопроектор. Он месяцами смотрел эти исцеляющие фильмы наподобие Маркс Бразерс, пока буквально не отсмеялся от своего заболевания. Что особенно впечатляюще, так это то, что по признанию медиков состояние ума Казиса, его ментальное здоровье “определило исход его” неизлечимой болезни и привело к полному выздоровлению. В последние годы значительные успехи научных исследований подтвердили открытие того, сколь велика роль восприятия в производимых результатах. Особый интерес представляют работы доктора Карла Прайбрэма, нейрохирурга, который убеждающе продемонстрировал наличие прямой связи между тем, что визуализирует воображение и результатами личных достижений. Теория Голографической Памяти утверждает, что интеллект содержит трехмерные изображения того, что рисует воображение, который в свою очередь стимулирует чувства таким образом, чтобы перевести эти иллюзии в их физические, реальные эквиваленты. Если говорить точно, то когда наш мозг начинает стимулировать ваши чувства для того, чтобы в вашем воображении

появлялись бы вещи, люди и обстоятельства, необходимые для преобразования ментального имиджа, их содержащего, в. его физическую реальность.

Таким образом, нет ничего мистического в иле вашего разума и в его способности контролировать вашу собственную судьбу. Скорее наоборот, природа этого феномена имеет под собой научную основу. Таким образом, носитель постоянного позитивного метального отношения достаточно мудр для того, чтобы в достаточной степени изучить способности убеждения силой своего ума, построении желаемой реальности, рисуя в своем воображении вещи; людей и обстоятельства, необходимые для воплощения желаний в результаты.

Основываясь на этих заключениях, вы можете сказать, что хорошим способом получения желаемого, является развитие привычки воображения того, что вы это уже получили. Для примера давайте снова обратимся к уже упоминавшемуся высказыванию Наполеона Хилла о том, что: “Когда вы готовы к чему-то, это что-то появляется на вашем горизонте”. Сколь часто бы вы не слышали подобные суждения ранее в своей жизни, но совершенно неожиданно в какой-то определенный момент, в каком-то определенном месте, какой-то определенный человек определенным образом говорит вам тоже самое, и мы вдруг восклицаете: “Вау, что за великая, грандиозная идея!” Потом ваш друг, или супруг, или супруга говорят вам: «Но ведь я столько лет тебе об этом твердил и раньше, тебя это вовсе не волновало! Что особенного произошло?»

А произошло то, что вы стали готовы услышать и осмыслить это новознание, никогда раньше вы не были по-настоящему готовы поверить в это, в точности представить в своем воображении. Когда это ударило, как Кузнечный молот по вашим мозгам, вы, наконец, услышали это, так как были готовы! услышать, готовы воспринять и были готовы действовать, и это создал в вашем воображении иллюзию магического возникновения чудесной истины, в этот особенный момент.

Экспансивная ментальная парадигма

Я использую термин ментальная парадигма для того, чтобы описать воображаемую коробочку внутри вашего мозга, которая содержит ваше представление о мире и том, что в нем возможно. Другими словами, все что лежит за пределами ее периметра представляется вам невозможным. Комбинация обоих аспектов восприятия (то, что находится внутри и снаружи коробочки) формирует то, что мы привыкли называть “системой убеждений”. Границы коробочки определяются вашим опытом, окружением, знаниями и мудростью - всем тем, что происходило с вами в течение вашей жизни. В какой степени ваш опыт позитивен, и вы обладаете знаниями и мудростью определяется не столько тем, что лежит в вашей коробочке,

сколько тем, насколько вы умеете расширять ее границы; насколько ваш разум открыт для принятия новых идей, концепций и возможностей. В то же время при наличии противоположных тенденций, ваш разум является закрытым.

Чем более позитивна ваша система убеждений, тем большей верой вы обладаете, являющейся по сути способностью контролировать собственную судьбу. Точно так же, чем крепче ваша вера в способность контроля собственной судьбы, тем более открытой будет ваша ментальная парадигма; а чем более открытая она будет, тем меньшим пленником предвзятого мнения вы станете.

К чему все это ведет, так это к изобретательному интеллекту, т.е. интеллекту, желающему допускать все виртуальные возможности.

Альтернативное мышление.

Изобретательность - не что иное, как альтернативное мышление. Под альтернативным мышлением я подразумеваю привычку поиска альтернатив, вместо конфронтации с проблемами или обязательствами, вместо признания факта того, что то, что вы надеялись, в действительности не работает.

Это в точности то, что включает в себе ПМО это то, что оно собой предоставляет и проявляет себя в форме экспансивной ментальной парадигмы. Кстати, не лишним будет добавить, что ПМО и экспансивная ментальная парадигма являются синонимами. Когда ваш механизм альтернативного мышления достаточно силен, это означает, что сильна ваша вера, потому что именно вера заставляет искать альтернативы. И опять же, вера в значительной степени, является результатом понимания того факта что (1) проблемы являются нормальной неотъемлемой, интегральной составляющей жизненного опыта, (2) каждому негативу соответствует эквивалентный позитив, (3) закон средних величин гарантирует, что если вы приложите старания, рано или поздно, вещи начнут работать, и (4) могущество человеческого интеллекта предполагает способность преобразования воображаемых вещей, людей и обстоятельств в реальные объекты.

Испытывали ли вы когда-либо этот трепет, делая что-то, что все остальные считают невозможным? Что происходит в том случае, когда вы находите возможности там, где никто другой их не видит? Ваша ментальная парадигма более открыта, вот что это означает. Это делает вас более изобретательным, более расположенным к альтернативным способам для достижения ваших результатов. Вместо того, чтобы говорить, что, когда вы будете готовы, все произойдет само собой, *намного полезнее было бы осознать истинное могущество разрушения существующих границ вашей ментальной парадигмы и открытия альтернатив, лежащих за из пределами.* Другими словами, вы открываете возможности, кроющиеся поверх периметра собственной ментальной парадигмы.

Ментальная парадигма



БРАЙАН



БРАЙАН

Далее, до тех пор, пока мы не знаем всех возможностей, лежащих за пределами наших ментальных парадигм, наши ограничения, условно говоря, помещаются там, где мы сочтем нужным их расположить. Что за волнующая новость! Мы с вами говорим сейчас о том, чтобы выписать себе свой собственный билет на жизнь, мы действительно сейчас говорим именно об этом.

Плывя по течению.

Для того, чтобы открыть этот неограниченный источник идей и возможностей, важно понять, что вы можете не всегда получать воз-

возможность добиваться запланированных результатов. Вместо того вы можете находить альтернативы, увлекающие вас в совершенно другом направлении, и достаточно часто оказывающемся еще более выигрышным, нежели то, куда вы были нацелены прежде.

Прекрасным, иллюстрирующим эту мою мысль примером, может послужить история моего друга, брокера недвижимости из Остина, штат Техас. Остин - один из тех городов, который выдерживали значительные кровавые баталии на рынке недвижимости, начавшиеся еще в начале 80^х и достигшие своей кульминации именно в Техасе. Вместо того, чтобы упрямо преодолевать очевидный и всеобщий обвал остинского рынка недвижимости, мой друг рассмотрел возможность собственного бизнеса на проблемном городском рынке. В течение ряда лет он проводил семинары для непрофессиональных инвесторов, из тех, которые всегда мечтали стать в этом деле профессионалами, но решались с его собственных страхов.

Мой друг обучал этих людей тому, как приобретать заложенную недвижимость. В результате каждый землевладелец Остина оставлял ему свою часть дохода. Он построил бизнес на зарабатывании комиссионных, которые платили обучающиеся на его семинаре, с покупки каждой части собственности. В то время, как большинство брокеров и строителей в Остине издавали последние вздохи, бизнес моего друга обрастал костями и мясом. И что было самым замечательным во всей этой истории, так это то, что каждый был счастлив. Землевладельцы избавились от нежелательной, заложенной собственности; покупатели оформили владение собственностью без затраты ряда лет на судебные разбирательства и возможные ошибки; а мой друг собрал внушительный доход на комиссионных с недвижимости.

В отличие от тысяч питающих иллюзии партнеров, отказавшихся принять реальность падения остинского рынка недвижимости, мой друг выработал привычку альтернативного мышления, которое позволило ему выбрать совершенное направления деятельности - направление, которое создало выигрышную ситуацию для каждого вовлеченного в нее. Его альтернативное мышление было ни чем иным, как простым управлением негативной ситуацией и составила огромную разницу между его значительным успехом и теми тяжелыми временами, которые испытывали многие агенты по недвижимости в Остине. Ни большой секрет, ни невероятное везение, ни даже грандиозная перестройка. Просто приверженность простой привычке, которая подтолкнула его к альтернативному поступку.

Все что угодно, но только не мои мерседесы.

Теперь сравните историю моего друга с возможным крахом в Беверли Хиллз. Я вспоминаю одного своего знакомого оттуда и его много лет назад звучавшие жалобы на значительные финансовые проблемы, а также мой вопрос, почему бы не продать мерседес его

жены или его собственный мерседес в счет уплаты расходов. О! Можно было подумать, что этим вопросом я выстрелил ему в самое сердце: “Продать мои мерседесы! Ты смеешься? Я не могу этого сделать”.

Почему нет? - спросил я наивно.

Я не могу продать мои мерседесы. Что подумают люди в Беверли Хиллз? Я буду уничтожен.

Очевидно, что продажа одного из его мерседесов не была частью его индивидуального решения в то время, эта мысль лежала за пределами периметра его ментальной парадигмы и не могла явиться альтернативой для его неизобретательного состояния ума. Заметьте, что я сказал “в то время”. Изобретательность большинства людей зависит от смены обстоятельств. Например, что если тот же самый индивид вдруг обнаружит себя в нацистском концентрационном лагере, и охранник скажет ему: “Если ты продашь оба своих мерседеса, я выпущу тебя отсюда”. В подобных обстоятельствах его ответ скорее всего был бы примерно таким: “Продать их? Вы смеетесь? Вы можете их забрать”.

Итак, моя точка зрения заключается в том, что для того, чтобы достичь последовательных позитивных результатов, вы должны неизменно практиковать привычку разрабатывать экспансивную ментальную парадигму. Если вы будете ждать до тех пор, пока отчаяние поглотит вас, ничего не предпринимая для своего альтернативного спасения, очень может случиться, что остаток своей жизни вы проведете в отчаянии.

Неограниченный контроль?

Ранее я уже говорил о том, что говоря теоретически, наши ограничения располагаются зачастую там, где мы выбрали их поместить. Я использовал термин теоретически потому, что позитивное ментальное отношение все же не делает вас всемогущим. Но для того, чтобы привычка позитивного мышления стала образом жизни, одна вещь все же необходима: вы должны делать все значительно лучше. Позитивное мышление Виктора Фрэнкла не гарантировало его выживание в Аусшвице и Дашау, но оно гарантировало, что его шансы значительно возрастут, если в его мозгу вместо негативной установки появится установка на возможность позитивного исхода.

Всегда пробуйте другой способ несмотря на то, что мы никогда не можем быть избавлены от жизненных неизбежностей - болезней, несчастных случаев, природных бедствий, мы тем не менее остаемся свободными в выборе своего к ним отношения. И делая это, мы в состоянии изменить соотношение в свою пользу и даже невероятно увеличить свои шансы к успеху - что собственно само по себе является уже достаточным основанием для того, чтобы усердно трудиться над выработкой привычки позитивного отношения каждый день нашей жизни.

Глава III. Привычка перспективы

Это было 18 марта, примерно в 20¹⁰, когда самолет в Мексику выполняющий рейс 913, коснулся взлетной полосы аэропорта Манзанилло. Я, не мигая, всматривался в темноту за иллюминатором, пытаюсь определить было ли мое решение сделать Мексику своим домом на следующий год импульсивным. Я почувствовал, что наступает идеальное время для того, чтобы от всего отрешившись, стереть из памяти людскую паутину, опутывающую мой ясный ум, сделать необходимые записи в тишине и покое и переоценить этот не предсказуемый и мистический опыт, называемый жизнью.

Моя жена была на шестом месяце беременности, но я рассудил так, что если возникнут некоторые проблемы, мы всегда сможем добраться до Гваделаяры по воздуху менее, чем за полчаса. И кто знает, может быть медицинское оснащение на территории Манзанилло не настолько плохое, насколько меня пытаются убедить. В крайнем случае мы могли бы вернуться в Соединенные Штаты после восьмого месяца беременности, родить ребенка и, затем, вернуться в Манзанилло, чтобы завершить там наш год.

Кроме того, впервые в моей жизни время было просто идеальное для того, чтобы провести этот год в Мексике. Нужные обстоятельства сформировались в нужное время. Восемью годами раньше мой друг построил роскошную двадцатипяти тысячную - футовую виллу на вершине горы, как раз под отелем Лас Хедас. Но его бизнес не позволял ему проводить там достаточную часть времени в последние годы. Каждый, кто был когда-либо отсутствующим хозяином дома в Мексике знает, что это значит - проблемы. Итак, это была поистине замечательная сделка. Я и моя жена согласились пожить на вилле, присмотреть за хозяйством и осуществлять административный контроль на ней в течение одного года. Казалось бы несложная задача. (Если вы когда-либо жили в Мексике, это мое последнее утверждение без сомнения заставило вас улыбнуться).

Жить в Мексике все равно, что подписать приговор вечных проблем. Это несомненный тест на способность применения альтернативного мышления. В течение первой недели на вилле мы претерпели ряд "основных неудобств": вода, поступающая к нам, была темно-коричневого цвета; затем она полностью пропала на два дня, что означало забившиеся туалеты; мы обнаружили невероятно громадно крыс на нашей кухне, как собственно и небольших тараканов, ящериц, а также клопов под стать динозаврам; кондиционеры были на несколько дней выведены из строя, что делало наши основательные комнаты похожими на герметично запечатанные гробницы; и периодически умолкающий телефон. Все это становится для вас совершенно непреодолимым, если вы никогда прежде не жили в Мексике и пытаетесь вызвать мастера или починить что-либо

самостоятельно.

Наша вилла располагалась на побережье Манзанилло, приблизительно в 15 милях от города. В действительности” мы были даже ближе к паре небольших поселений, Сантьяго и Салахуа, чем к Манзанилло. На второй день пребывания на вилле мы почувствовали необходимость отправиться в Сантьяго за покупками. Если бы даже кто-то сказал нам заранее, что Камачо был худшим магазином в Мексике, его помещение все равно осталось бы для нас шоком. Но как бы там ни было, нас никто об этом не предупреждал. Нас уверили, что Камачо был лучшим супермаркетом в районе Манзанилло. Когда, впоследствии, я заскакивал в него по случаю, после первого же брошенного беглого взгляда, я начинал промывку своих мозгов по части соответствия Хенни Янгмену. Но это не помогало; Хенни Янгмен никогда не был в Камачо.

Наихудшая захудалая бакалейная лавка в любом гетто Соединенных Штатов была бы в Сантьяго рынком гурманов. Единственным местом, где я видел на прилавках меньше еды был Ленинград, а посетители напоминали зомби. Но в Камачо люди смеялись. Я подумал, что вероятно, чего-то не понимаю и тоже стал смеяться. Я стал прикидывать у себя в уме, что должно быть, это будет долгий год и что у меня есть два выбора: я могу жаловаться и страдать, как это сделал бы любой нормальный американец, или я могу адаптироваться и принять стиль жизни местного населения.

Прошло не так много времени, и я действительно стал навещать Камачо пару раз в неделю и даже обмениваться шуточками с мистером Камачо и его работниками. Для меня наступал настоящий праздник, когда на прилавках появлялось еженедельное издание американской Today или холодильник, заполнялся новой партией пэпси. Это все зависит исключительно от того, как вы оформите ситуацию в своем восприятии.

После парочки недель тяжелого привыкания к радикально новому образу жизни, моя жена и я стали отыскивать неиспытанные доселе разновидности отдыха и расслабления. Мы гуляли по пляжу, много читали, посещали субботний рынок под открытым небом в Сантьяго, ремонтировали виллу и даже путешествовали в Манзанилло за покупками. В качестве баланса мы испытывали восторженную пассивную паранойю от того, что прятались под покрывалами и прочими укрытиями от раздражающих скорпионов, ожидающих возможности прогуляться по нашим голым пальцам.

Как бы там ни было, это было испытание для моей жены. С одной стороны вилла была столь велика и имела так много ступеней, что нахождение в ней в течение дня было эквивалентно выполнению тяжелой работы. Кроме того улицы и дороги в сельской Мексике строились без учета интересов беременных женщин. Дорога на нашу гору к вилле состояла в основном из обломков скал, и спуск и подъем

по ней осуществлялся со скоростью не более 10 миль в час. Находясь на этой тропинке, вы чувствовали себя так, словно находились в седле дикой лошади, которая к тому же движется в замедленном темпе. Улицы Сантьяго представляли собой смесь больших булыжников и грязи и были пожалуй даже более трудно проходимыми нежели наша горная тропинка.

Была середина апреля. Ребенок не должен был появиться раньше начала июля, но в целях безопасности я подумал, что неплохой мыслью было бы обследование всех медицинских возможностей, имеющихся на достигаемой территории. Мы расспросили нескольких людей, как американцев, так и местных, обо всех имеющихся возможностях медицинского обеспечения родов и ухода за матерью и новорожденным, и вывод, сделанный нами на основании заключений этих людей, сводился примерно к следующему: “Никто не имеет детей в Манзанилло”. Здесь просто не существовало всего того, что мы привыкли ассоциировать с медицинским обеспечением в Соединенных Штатах. Единственной нашей надеждой остался военно-морской госпиталь в маленьком городке Лас Брасес около 10 миль от нас.

В следующее воскресенье мы отправились лично убедиться в наличии всего необходимого предоставляемого военно-морской базой. И снова шок. Нам даже не понадобилось заходить внутрь. Одного взгляда было достаточно для того, чтобы убедиться, что никто с какими-либо серьезными медицинскими проблемами не выберется оттуда живым. Полуразрушенное здание выглядело как в старых фильмах Богарта. Моими первыми словами были: “Да, более чем достаточно для Манзанилло. Никто не имел здесь ребенка, ибо не выжил, чтобы об этом рассказать”. По крайней мере мы полностью исключили для себя альтернативу такой возможности. Мы смеялись и шутили между собой, забираясь в нашу старую машину и удивляясь, как люди умудряются выживать в таких доморощенных больницах как эта, по всему миру. Жутко. Быть американцем означает жить в безопасности и быть наиболее защищенным жителем планеты.

Лежа в своей постели той ночью, я смотрел в потолок и мысли мои снова и снова возвращались к увиденному на военно-морской базе. “Предположим... а что, если... нет, невозможно представить”. Я не мог даже позволить себе предположить такую возможность. Я просто не мог позволить такому произойти, неважно каким способом. У меня созрел лучший план: отправиться в Штаты ближе к концу мая просто, чтобы быть в безопасности. Затем, когда родится ребенок, и все будет позади, мы сможем вернуться в Манзанилло около третьей недели июля.

Я почувствовал облегчение от принятия такого решения, хотя моя жена продолжала настаивать на том, что нет необходимости отправляться в Штаты так рано. К сожалению ее самочувствие не

подкреплялось ее протестами, и она испытывала со временем все больший и больший дискомфорт. Каждая вылазка вверх и вниз по горной ухабистой дороге, казалось, испытывает нашу судьбу, пока наконец я не облазил в одиночку все городские окрестности с тем, чтобы уменьшить жизненные передрыги на пути моей жены. Это создавало свои проблемы, так как она немного говорила на испанском, в то время как я его совершенно не знал. Попробуйте предпринять подобное в центре Мексики, если хотите испытать истинную небезопасность.

К концу первой недели состояние моей жены подошло к критической отметке, и я всерьез стал задумываться о возможности неотложной помощи. Я решил, что нам лучше перебраться в Гваделаяру на следующей неделе с тем, чтобы убедиться в качестве тамошнего медицинского обеспечения. А затем уже решать возвращаться ли назад в Манзанилло, оставаться ли в Гваделаяре до рождения ребенка, или попытаться вылететь в Соединенные Штаты. К сожалению Аэромексико был на ремонте и оставались только два рейса в неделю Мексикана Ээрлайнс до Гваделаяры, как единственного возможного направления нашего воздушного путешествия.

Что оказалось худшим, так это то, что мы не были информированы о местном законе, запрещающем полеты беременным женщинам со сроком более семи месяцев беременности. В довершение ко всему все билеты до Гваделаяры были забронированы на много времени вперед. Мы рисковали оказаться в далеко незабавной ситуации. Мое беспокойство возрастало по мере того, как я пытался рационально оценить наше положение. Я стал подумывать о том, чтобы зарезервировать вагон, и обнаружил, что это означало бы шесть часов пути со всеми сопутствующими проблемами на пути (постоянно плохое мексиканское снабжение) и всеми неудобствами, связанными с длительными остановками. “Будет ли она в состоянии перенести все это?” - удивлялся я сам себе. Но у меня не было выбора; я должен был попытаться. Воспоминания о внешнем облике так называемой больницы в Лас Брайсес, толкали меня вперед, заставляли делать свой выбор между всему доступными нам неприятными альтернативами.

Я зарезервировал вагон на субботу 13 мая и начал паковать багаж, не снимая между тем с себя ответственность за обеспечение порядка на вилле вовремя нашего отсутствия, а также за оплату всех необходимых расходов до момента нашего возвращения. Я приехал в Мексику отдыхать и писать; однако все очень быстро изменилось. Что мог я узнать от садовников и прислуги, которые не говорили по-английски? Наихудшим было то, что система кондиционирования полностью была выведена из строя и нуждалась в полной или частичной замене. Вдобавок ко всему периодически отключали воду, и машина на грани поломки.

В среду вечером ухудшившееся состояние жены вызвало необходимость врачебной консультации, которую нам назначили в четверг в Манзанилло: При этом мы заранее рассматривали ее как свидетельство того, что наша предстоящая субботняя поездка в Гваделаяру не будет сопряжена с риском для жизни. Благодаря нашему другу, капитану Эугенио Гатигресу, мы договорились о посещении доктора Эбраджена, который сделает осмотр жены в четверг утром. Доктор Эбраджен сказал нам о том, что без сомнения жена не сможет выносить этого ребенка полный срок, и что она возможно разродится в следующем месяце или что-то около того. Он также диагностировал огромное, чрезвычайно болезненное вздутие верхней левой доли брюшной полости, квалифицировав его как грыжу. Тем не менее он посчитал возможным для нас отправиться поездом в Гваделаяру при условии, если до субботы не будет ухудшения.

В этот вечер, тем не менее, дела приняли худший оборот - значительно худший. Среди ночи жена начала стонать и кричать от боли. Это была женщина, которая никогда не жаловалась, и которая имела чрезвычайный высокий порог болевой чувствительности. По мере того, как она все больше и больше теряла контроль, начала проступать неизбежная реальность. Это не было ночным кошмаром; это не было фильмом, это не было чем-то из газет, о чем я читал прежде. Это происходило с нами. Та неотложная помощь, которую любой цивилизованный человек расценил бы ночным кошмаром, потребовалась нам здесь и теперь. О Гваделаяре не было и речи. Единственный вопрос был в том, что должно произойти с нами прямо здесь в Манзанилло!

Я позвонил Гансу Рослисбергеру, нашему лучшему мексиканскому другу, который был директором Лас Хедас отеля по общественным связям. Он близко был знаком с нашей ситуацией в течение последней пары недель и, таким образом, сразу понял, что наши дела совсем нехороши. Когда он услышал крики моей жены, он немедленно связался по специальной мобильной связи с нашим общим другом Энди Шрайером, а тот в свою очередь перезвонил капитану Гатигресу, который вызвал к нам скорую помощь и доктора Эбраджена. В течение получаса приехала скорая, мою жену положили на ветхие носилки и погрузили в старый фургон скорой помощи. И затем мы поехали по той горной ухабистой скалистой дороге, которую мы так хорошо уже знали. Я сидел в машине рядом со своей женой и крепко сжимал ее руку. Ханс следовал за нами в своей машине по мере того, как мы ползли по горной дороге со скоростью 2-х миль в час с моей женой, непрерывно стонущей от боли.

Поскольку старый фургон немилосердно подбрасывало вверх и вниз, доктор сказал, что необходимо осмотреть жену в пути, не дожидаясь приезда в больницу. Я близко наблюдал его лицо, пока он производил осмотр и сразу понял, что что-то было не так. Он

обратился на испанском к моей жене, и она перевела его слова мне:

“Вы собираетесь родить этого ребенка сегодня ночью”.

“Невозможно”, - подумали. “Это не может произойти, не здесь, не в Манзанилло, не на два месяца раньше, не в военно-морском госпитале”. Только несколько недель назад мы со смехом говорили о том, что не можем рассматривать этот госпиталь в качестве приемлемой альтернативы. Я хотел проснуться от этого кошмара. Я хотел расправить магические крылья и перенестись вместе со своей женой в Гваделаяру, где мы могли быть избавлены от неизвестности, каким-нибудь способом, я не могу позволить этому произойти. Перед нами была одна из тех жизненных неожиданностей. Мы были на пути к военно-морскому госпиталю, где вскоре должна была решиться судьба моей жены и моего еще не рожденного ребенка.

Когда машина скорой помощи съехала наконец с горной дороги на старую автостраду, ведущую к Лас Брайсес, все что я мог видеть в калейдоскопе тьмы и ветра, были разбитые машины, проносившиеся мимо, какие - то люди, перебегавшие дорогу и дым, стелящийся над автострадой со стороны горевших днем полей. Наша - сирена ворвалась ко мне в уши в тот момент, когда я пытался осмыслить происходившие с нами события.

Когда мы прибыли в госпиталь, медперсонал немедленно стал подготавливать жену к родам и затем сразу же увезли ее в лабораторию. Мне было запрещено туда входить, меня оставили у стены двенадцатью ступеньками выше комнаты, в которой находилась моя жена. В знойной сырости я часами мерил шагами пол с гримасами боли на лице от каждого крика и стога жены. Среди ночи мой ум дико вращался в попытке прокрутить все возможные сценарии. По мере того, как я продолжал свои автоматические перемещения, я рефлексивно прихлопывал москитов и тараканов просто чтобы заполнить остановки. “Никто, - думал я про себя: не знает так мало о рождении ребенка. Каковы шансы выживания недоношенного два месяца ребенка при самых благоприятных обстоятельствах?” Я задавался этим вопросом. Я не имел об этом никакого представления. И что еще важнее: “Каковы шансы недоношенного ребенка при наихудших обстоятельствах?”. Ужасающие мысли продолжали бомбардировать мой ум, и моя голова раскалывалась при каждом новом вскрике жены, которые становились все громче и отчаяннее.

Наконец, около двух часов ночи доктор Эбраджен вышел из лаборатории и обратился ко мне с сомнамбулическим выражением на лице. Он сказал мне что-то по-испански, чего я не смог понять и знаками велел позвать Ганса, который спал в своей машине на улице. Пока я бежал к машине, одна мысль крутилась в моей голове: “Ребенок мертв. Ребенок мертв”. Я мог только надеяться, что моя жена жива. После того, как я разбудил Ганса, мы помчались внутрь, где доктор Эбраджен начал что-то ему говорить по-испански. Прошла минута

прежде, чем Ганс повернулся ко мне и объяснил с мрачной grimасой и полным сочувствия тоном, что врачи предприняли несколько попыток извлечь ребенка, но всякий раз он начинал терять сердццебиение. Пуповина несколько раз обвила его ноги. Оставалась только одна надежда: кесарево сечение.

Мое лицо исказила конвульсия, я сильно закусил верхнюю губу. Это не было ночным кошмаром и не было сказочных крыльев, способных, как в кино, перенести нас в Гваделаяру. Время замерло, бедствие обрушилось на наши головы. Отсрочки не будет. Я держал в руках документ, который должен был подписать написанный само собой на испанском” и ручку. Наступил тот самый момент, которого панически боится любое живое существо, момент, который решает вопрос жизни и смерти и остается абсолютно неподконтрольным. Жара, духота, москиты, тараканы, умирающий ребенок, который никогда не увидит этот мир, горячо любимая жена, стонущая в нескольких футах от меня, документ, написанный на иностранном языке, который я должен был подписать. В жизни бывают ситуации, когда выбор может быть сделан только один. В том случае простейший выбор заключался в том, чтобы подписать документ.

Когда они вкатили мою жену в зал перед операционной, она позвала меня и необыкновенно внятно произнесла: «Я люблю тебя, Роберт». Слезы катились по моему лицу, когда я отвечал ей своим непослушным голосом: “Я тоже люблю тебя, Эстер”. Я наблюдал, как они катили ее вниз по направлению к операционной, думая о том, что могу никогда больше не увидеть это самое живое, доброе, очень чувствительное, любящее, сострадательное, человеческое существо из всех, кого я когда-либо знал. Судьба самого важного человека в моей жизни была мне совершенно неподвластна, она была в руках незнакомцев из страны третьего мира. “Как только мог я допустить, чтобы с нами произошла подобная ситуация?” -спрашивал я себя.

Две медсестры, спавших на кушетках, подскочили и побежали в операционную позади моей жены, затем двери за ними захлопнулись. Осталось только ожидание. У меня было почти 2 часа на то, чтобы ответить своим воображением на один из трех возможных сценариев, вертящихся в моем мозгу: моя жена может выжить, а ребенок умереть; моя жена может умереть, а ребенок выживет; или оба, и моя жена, и мой ребенок могут умереть. Я был опустошен эмоционально и все еще цеплялся за слабую надежду на то, что сейчас проснусь и обнаружу, что ничего этого не происходит в действительности. В один из моментов я осознал себя, пытающимся промоделировать себя в случае третьего, наихудшего исхода событий: в следующий момент мой мозг полностью отключился, неспособный к обдумыванию невозможного.

Апокалипсис продолжался: общий наркоз был недоступен и

потребовалось еще 45 минут молитвы и нахождения анестезиолога, способного сделать моей жене местный наркоз. В какой-то момент она перестала дышать, но им удалось вернуть ее к жизни в последний момент. Лежа на операционном столе с обнаженными внутренностями, она была способна наблюдать за ходом операции в расположенном прямо над ней зеркале. Это была напряженная основательная борьба, и доктору в конце концов удалось извлечь из ее внутренностей ребенка, применив столь значительное усилие, что в результате ее тело подбросило над столом.

Наконец в 4¹² утра двери операционной открылись, и оттуда появился молодой доктор с лицом, закрытым хирургической маской, держащий на руках ребенка, завернутого во что-то мокрое, напоминающее полотенца. Он быстро двигался мимо меня по направлению к устаревшему инкубатору, который был отделен от нас стеклянной стеной. Ребенок не кричал, но он дышал, очень слабо. Когда доктор попытался поместить ребенка в инкубатор, он случайно задел крышку, которая попала прямо по лицу ребенка. Я сильно закусил губу, вновь прокручивая жуткий сценарий.

Неспособный правильно зафиксировать крышку инкубатора, молодой доктор поднял ребенка и отнес его вниз в холл, а затем в комнату с несколькими пустыми инкубаторами. В это время из операционной вышла одна из медсестер и уверила меня, что с моей женой все будет хорошо, и я тут же помчался следом за доктором. В палате интенсивной терапии, он как сумасшедший стал трудиться над ребенком, чтобы поддержать в нем жизнь. Мне пришло в голову, что если ребенок не выживет, я никогда не смогу узнать, как он выглядел. Так что, когда доктору удалось поставить все под контроль, я без колебаний спросил у него возможно ли мне увидеть своего новорожденного, закрытого в инкубаторе сына. К моему облегчению доктор позволил мне бросить на ребенка беглый взгляд.

Тот момент будет всегда жить в моей памяти. Бедный маленький парень боролся за каждый вздох и едва нашел в себе достаточно сил, чтобы издать случайный, почти неслышный вскрик. Хотя он был рожден преждевременно, он был абсолютно красив. Доктор Чегойя, тот, что вынес ребенка из операционной, объяснил мне, что респираторная система достаточно устаревшая, и что все дело частного случая, по крайней мере во время первых двадцати четырех часов. Инфекция, пневмония, сердечная недостаточность - все может представлять в это время реальную угрозу. Необработанный, как и их медицинское оборудование, медперсонал методично боролся за жизнь новорожденного. Его поддели на респиратор, вставили дыхательные трубки в его трахею, ввели катетор с питающим раствором в левую руку.

После того, как Ганс отправился наконец в свой отель, я продолжал свои перемещения по душным, безмолвным коридорам гос-

питался, размышляя, размышляя, размышляя. Час за часом я слонялся, прихлопывая без усталости осаждающих меня москитов. Мой разум бесцельно парил, удерживая в восприятии только два слова: перспектива и относительность. Во времена наподобие тех, понимаешь, сколь жалкими и несущественными представляются ежедневные жизненные проблемы. Все эти небольшие промахи, раны, несправедливость, нежелательные остановки, финансовые потери, которые мы испытывали в своей жизни, начинают казаться столь малозначительными в свете относительности. Сколь абсурдными они воспринимаются, когда сопоставляешь их с жизнью и смертью кого-то, кто тебе истинно дорог.

Всякий раз проходя палату интенсивной терапии, я видел в ней доктора Йегойя, склонившегося над моим сыном, Эндрю Троем, и наблюдающего каждое его шевеление, контролирующего все эти трубки, торчащие из него, массирующего его руки и ноги, подающего ему порциями кислород и проверяющего его сердечный ритм и пульс и более того, не спускающего с него глаз. Когда бы доктор Чегойя не поднимал на меня свои глаза и не видел меня, он разговаривал со мной своими глазами. Он один из самых страдающих молодых людей, каких я когда-либо знал, человек, который по истине проявляет заботу.

Примерно в 8 утра другой молодой врач, доктор Гектор Америке сменил доктора Чегойя. Я немного забеспокоился, но ненадолго. Доктор Америке также продемонстрировал бесконечное сострадание. Один раз, когда сердце Эндрю перестало биться, доктор Америке отреагировал молниеносными действиями, заставив сердце забиться снова после срочного массажа. Эти выдающиеся молодые люди простаивали у детских инкубаторов по 24 часа в сутки без перерывов - устанавливая оборудование, массируя и всегда наблюдая, наблюдая, наблюдая.

В разгар этой вселяющей ужас, полной жизненного риска ситуации, я нащупал одну ошеломляющую надежную истину: дефицит оборудования, технологий и должного медицинского оснащения мексиканские врачи восполняли состраданием, заботой и должным уходом. Невозможно описать словами те узы, которые связали тогда меня с теми людьми. Я был поистине тронут их человеческим величием. Многие, практикующиеся в медицине, обладают несомненным интеллектом, но лишь небольшой процент из них имеет качества, необходимые в медицинской практике. Это было больше, чем простое везение, иметь на своей стороне всех этих экстраординарных медицинских профессионалов, лучших среди тех, кого только можно надеяться встретить в своей жизни.

Эти чудесные, милосердные, заботливые доктора - вместе со многими столь же милосердными, заботливыми медсестрами - вынесли своими усилиями мою жену и моего сына по другую сто-

рону смерти.

То, что произошло дальше, едва ли удастся не расценивать как истинное чудо.

Менее чем за неделю состояние здоровья моей жены и моего сына настолько стабилизировалось, что мы получили возможность вернуться на виллу вместе. В ту роковую ночь, неделей раньше, мы покинули виллу вдвоем; я едва не вернулся назад один; и вместо этого мы возвращались туда втроем. То, что чуть не отобрало наши жизни, сделало нас значительно сильнее. И, конечно же, дало более здоровые перспективы моему собственному маленькому миру.

Проблемы относительно чего?

Несчастье постигшее нашу семью в Мексике было несомненно важнейшими тяжелейшим уроком, полученным мною в университете жизни. Говоря в общем, оно кардинально изменило перспективу моей жизни. Со времени всего произошедшего в Мексике многие проблемы, которые раньше воспринимались мною достаточно серьезно, утратили свой значительный статус, а то и вовсе перестали быть таковыми.

Нет сомнений в том, что неспособность воспринимать каждодневные проблемы в правильном свете, широко распространена между людьми и в конечном итоге размывает границу между успехом и неудачей. Мы все имеем проблемы, да, но важно научиться удерживаться от их непропорционального раздувания. Вы обнаружите, что проблемы и рутина отступают, если вы научитесь культивировать в своей жизни привычку перспективы. Под перспективой я подразумеваю способность видеть вещи относительного уровня их значимости. Для того, чтобы развить в себе привычку перспективы, вы прежде всего должны научиться спрашивать себя в случае негативной ситуации, чего коснуться появившиеся у вас проблемы.

Однажды, достигнув возраста бесконечной мудрости, наш опыт начинает обучать нас тому, как быстро вчерашний хлам может превратиться в сегодняшний десерт. Сегодня мы упустили какой-то шанс и думаем, что мир закончил свое существование. Завтра мы теряем работу, и сегодняшний шанс теряет для нас свою важность; мы только жаждем вернуть назад нашу работу. Затем мы теряем здоровье и внезапно понимаем, как хорошо нам было, когда нашей единственной проблемой являлось отсутствие работы. Действительно, все проблемы относительноны.

И кстати, финансовые проблемы обычно стоят в списках важности для большинства людей на первых местах. Большинство из нас имеют сложности с осознанием того факта, что как бы ни были плохи наши финансовые дела, никто не собирается вышвыривать нас на улицу, ставить у стены и расстреливать. Поймите меня правильно. Я не предлагаю предполагать, что финансовые проблемы не могут быть серьезными. И я конечно же осознаю, что время от времени

каждый из нас сталкивается лицом к лицу с по-настоящему опасными проблемами, как это произошло с моей семьей в Мексике. Но что я предлагаю, так это вместо того, чтобы раздувать каждодневные проблемы, нам стоило бы заранее рассмотреть ограниченное количество по-настоящему серьезных проблем с точки зрения соотношения тех и других, это позволило бы нам всегда находиться чуть впереди неопределенных ситуаций.

Иллюзия катастрофы

Как я уже отмечал ранее, важно самому прийти к заключению о том, что проблемы составляют неотъемлемую часть жизненного опыта. Жизнь - нескончаемый поток трудностей, препятствий, разочарований, крушений и так называемого невезения. Жизнь - это потерянные работы, долги, которые не вернули, продажи, которые не были завершены, люди, которые бесчестно поступали с нами и дела, которые провалились в последнюю минуту. Ни один из перечисленных пунктов не является фатальным; это всего лишь жизнь.

Если человек развивает в своем восприятии привычку перспективы, адекватное восприятие этой реальности становится для него совершенно органичным процессом. Также как естественной для него является правда, содержащаяся в Законе природного баланса, как уже обсуждалось во второй главе. Если вы верите в то, что каждому негативному событию эквивалентно соответствующее позитивное - вы можете сделать привычку максимизировать позитивное в каждой негативной ситуации своим высочайшим авторитетом.

Действительно, все 4 закона реальности, обсуждаемые в предыдущей главе, являющиеся базой для развития и постановки сильного ПМО важны в той же степени, что и присутствие в осознании здоровой перспективы, (для того, чтобы освежить вашу память и еще раз перечислю эти 4 реальности, (1) проблемы являются нормальной интегральной и неотъемлемой частью жизненного опыта; (2) каждому негативному явлению соответствует определенное позитивное явление (Закон природного баланса); (3) закон случайностей гарантирует, что если вы будете продолжать попытки, рано или поздно вещи начнут работать; (4) через могущество разума человек обладает способностью рисовать в своем воображении вещи, людей и обстоятельства, необходимые для реализации его желаний. Итак, понимание этих 4 законов реальности дает вам веру, необходимую для постановки истинного позитивного ментального отношения, а ПМО в свою очередь является катализатором воспитания в себе привычки перспективы и ее практики.

Величайшая иллюзия, называемая невезением

Важно также понять, что то соответствующее любой негативной ситуации позитивное может быть не только слегка уловимым по

своей природе (например, оно не всегда бывает видимым), но также может и вовсе не проявляться до определенного момента либо может долгое время проявляться лишь в очень незначительной степени.

Противоположное восприятие, основанное на уверенности в постоянных неудачах, не представляет собой ничего кроме иллюзий, возникающих по причине нашей неспособности связывать отдаленные успехи с имеющимися негативными ситуациями. Чтобы проиллюстрировать едва уловимое отдаленное соответствующее позитивное, возникающее параллельно с катастрофами, я поведаю вам историю, рассказанную мне одним моим ныне покойным другом.

Он рассказал мне, что во времена великой депрессии 30^х годов, он потерял дом из-за того, что не смог вернуть банку долг по закладной. Из-за этого драматического опыта, он поклялся, что никогда больше не будет занимать денег. Он продвигал оба своих бизнеса и свои личные дела в рамках этой политики в течение всех оставшихся пятидесяти лет своей жизни.

Он построил сеть, стоимостью 500 миллионов долларов и приписывает значительную часть своих успехов той силе, что помогла ему выстоять в тяжелые времена. Имея весь тот невероятный запас денег, он мог позволить себе купить все, что угодно от земель до драгоценных металлов по ценам, сниженным в результате депрессии. Затем он придерживал это все до лучших времен. Он платил наличными за все, что покупал - от машин до домов, от офисного оборудования до внутренних компаний - никогда ни пенни, ни у кого не одалживая. В результате, он был способен обратить бесчисленные падения цен в свою несомненную пользу.

Почувствуйте для контраста, что испытывали миллионы людей, наблюдая обесценивание их собственности. Все это вы часто смотрите по телевизору. Нам любят показывать парад разгневанных фермеров, демонстрирующих перед камерой свое возмущение по поводу лишения права выкупа заложенного имущества, и расценивающих это событие, как начало конца света. При этом они вовсе не склонны максимизировать позитивное в своих негативных ситуациях, а наоборот направляют свою энергию на усиление чувства горечи и негодования на политику правительства. Хотя я испытываю сочувствие к этим людям, отсутствие перспективного видения ослепляет их, не дает им воспользоваться соответствующими преимуществами их сложного положения. Разница между этими людьми и моим другом заключается в том, что он использовал то, что усвоил в своей предыдущей катастрофической ситуации и построил на этом фундаменте своего значительного личного успеха.

С тех пор, как мой друг указал мне на едва уловимую связь между его следующим через длительное время значительным успехом и, однажды, произошедшей в его жизни катастрофой, я принял решение быть очень внимательным к всякого рода успехам с Тем, чтобы суметь

ими воспользоваться. И мне это удалось. В действительности я заметил одну немаловажную тенденцию. Каждый успешный человек держит свои проблемы в разумной перспективе и имеет привычку немедленно отыскивать в каждой негативной ситуации соответствующий позитивный шанс. Истинный успешный индивид, используя привычку перспективы, рассматривает любое явление действительности одновременно как опыт, которым можно овладеть, и как замаскированную возможность.

Высокие ставки.

Для того, чтобы предвидеть ситуацию, в которой уже сделаны достаточно высокие ставки, опытный посредник, явно как и опытный карточный игрок, изначально адаптирован к просчитанному заранее сбрасыванию карт. А для того, чтобы преуспеть в искусстве знания, когда сбрасывают карты, вы должны уметь разрабатывать для себя привычку здоровой перспективы, таким образом, чтобы уметь различать жизненно важные проблемы. Имея за спиной виденье перспективы, значительно легче справляться с разного рода ультиматумами.

Другими словами, рассматривая финансовые проблемы сквозь призму верной перспективы, вы становитесь способными налагать собственные ограничения там, где это необходимо и затем их преодолевать. Вашей перспективе следует быть таковой, чтобы каждый день вашей жизни был построен максимально успешно. Если вы не будете способны культивировать такого рода перспективу, вашим наиболее вероятным результатом станет зарабатывание очков или долларов для противоположной стороны ваших переговоров. Это создаст атмосферу, аналогичной в какой-то степени шантажу; чем большая переоценка того, что вы с собой принесли, будет происходить за столом ваших переговоров, тем очевиднее будет ваш вклад для противоположной стороны, и тем больше она будет продолжать от вас ожидать. Начав однажды двигаться в этом направлении, ваш мяч уже будет безумно тяжело остановить.

Чтобы уменьшить свои шансы попадания в эту ловушку, вам нужно совершить первый необходимый шаг, научиться держать ваши деньги в разумной перспективе. Делать деньги важно, а делать дела - способ делать деньги: и этот вывод несомненно свидетельствует о важности наших первостепенных дел. Вместе с тем важность денег относительна. Для того, чтобы представить себе свою финансовую ситуацию в истинном свете, вы, что наиболее вероятно, утроите свои усилия. И чем больше вы будут напирать, тем мене вероятно будете способны вырваться из такой круговерти. Когда вы начнете чувствовать, что вас затопляет ситуация назревших переговоров, возьмите себе за правило отступить и напомнить себе, что ваш доход вовсе не ставка на вашу жизнь. И во-вторых практикуйте привычку

переоценки фактов, убедитесь в том, что вы не позволили недостатку перспективы выйти за рамки разумности ваших действий.

Как ваше давление?

Если дальше, развивать начатую тему, я думаю одной из основных причин, по которым мы испытываем такие трудности с тем, чтобы увидеть наши каждодневные проблемы в относительном свете в том, что мы слишком серьезно к себе относимся. Всегда остается замечательная грань между пафосом и юмором, и одним из замечательнейших преимуществ человеческих существ перед другими видами, является способность двойного восприятия себя: с точки зрения ситуации и с позиции своего внутреннего взора. Одним из уникальных способов такого самовосприятия является несомненно способность человеческой природы к юмору. Человек - единственное “животное”, способное смеяться над собой. Он может выбрать не относиться к каждой проблеме, каждому ошибочному действию, каждой негативной ситуации, как к явлению исключительной важности.

Например, каждому известно, что испытываешь, когда тебе предъявляют ложное обвинение или клеветают. Иногда этого бывает достаточно, чтобы сподвигнуть несправедливо обвиненного на то, чтобы останавливать посреди улицы других людей и принуждать их выслушивать его длительные стенания: “Справедливость должна восторжествовать любой ценой! Я говорю вам, что все обвинения ложны! Мир несправедлив. Но никто ведь об этом не заботился”. Мы так просто попадаем в ловушку собственной боли, бываем так опечалены несправедливым обращением, что для нас становится невыносимо трудно посмотреть поверх нашего уязвленного эго и придать всей ситуации подходящую перспективу. Но, тем не менее, необыкновенно важно выработать в себе привычку отступить назад и увидеть осознанную ошибку в свете постулата относительности. Когда вы делаете это, вы обнаруживаете себя просто потрясенными собственными результатами, их эффективностью, качеством жизни, высокой самооценкой и долговечностью.

Как совершенно справедливо замечено медицинскими светилами, нас убивает не стресс, а то, как мы к нему относимся. Человек имеет способность убеждать себя интеллектуально и эмоционально в том, что жизнь несовершенна. Ради того, чтобы преуспеть в объятиях этой реальности, нужно быть исключительно хладнокровным. Знали ли вы когда-либо кого-то столь хладнокровного, что его давление составляло бы около 22 на 8? Было бы сумасшествие иметь дело с подобными людьми, не так ли? Но награды хладнокровной личности были бы грандиозны, потому что она располагала бы огромным преимуществом перед теми, кто слишком эмоционально возбудим. Чем более разгоряченным вы позволяете себе

становиться, тем больше вы тратите энергии впустую, и тем менее вероятно вы придете к решению, способному привести к позитивным результатам.

Вероятно худшим во всем этом является то, что индивид, не развивающий привычки рассматривать свои трудности с точки зрения здоровой перспективы, столкнется с риском потери уверенности в других - во-первых, потому, что это ослабит его расположение духа; а во-вторых, потому, что он будет продолжать допускать в своих суждениях очевидные ошибки.

Ну и что?

Вероятно самым важным моментом, описанным в этой главе, является тот факт, что бесконечные жизненные проблемы и соответствующие последствия не могут отвратить человека от достижения его целей. К счастью ваш успех в значительной степени зависит от вашей способности справляться с проблемами - максимизировать позитивное в негативных ситуациях - и одним из лучших катализаторов достижения этого является обучение видеть вещи в должной перспективе.

Вспомните этот замечательный, подход следующий раз, когда почувствуете себя жертвой некоторых ужасающих несправедливостей, например, вас выкинут из списка пассажиров нужного вам рейса в то время, как вы подтверждали свою резервацию еще месяц назад. Выработайте привычку повторения для себя такого жесткого, рационально-перспективного вопроса: «Ну так и что?»

Но сегодня уже не будет другого рейса.

Ну и что?

Но мне придется вылететь только завтра утром, и я таким образом, опоздаю на важную встречу на целый час.

Ну и что?

Но это может иметь серьезные последствия.

Ну и что?

Сохраняйте свое серьезное отношение только к по-настоящему серьезным ситуациям, когда вы имеете дело с настоящими проблемами, такими, например, как мой мексиканский опыт, который я описал в начале этой главы. Мастерское овладение привычкой перспективы позволит вам рассматривать ваши каждодневные проблемы, и в особенности все эти жалкие несправедливости, допущенные по отношению к вам, в относительном свете. Пришло время инвестировать тяжелый труд в культивирование привычки перспективы, потому что это позволит получать грандиозные дивиденды на протяжении всей вашей жизни.

Следующий раз, когда вы обнаружите себя, действующим так, словно наступил конец света, вспомните, что такое событие может произойти только единственный в истории раз. И к тому же у меня

новости для вас: Вы не будете ничего такого помнить, когда такое событие начнет происходить в действительности!

Потрудитесь для себя. Попробуйте привычку перспективы... и... относитесь ко всему проще.

Глава IV Привычка жить настоящим

Это была моя вечерняя прогулка по авеню Океана, где я дефелировал, сортируя свои мысли и время от времени, автоматически отмечая прогресс в медленном движении солнца за горизонт. Я не помню в точности, как это произошло, вероятно это была одна из причуд судьбы, но я обнаружил себя втянутым в беседу с совершенным незнакомцем, одним из тех, чей характер был совсем не по мне.

Непонятно по какой причине, возможно по чистой случайности, мы нащупали общую тему для разговора, совершенно прозрачную для каждого из нас. Я заметил Дэна, пробирающегося среди скал, пару дней назад, явно погруженного в свои мысли, впрочем также, как и сегодня. По мере завязывания нашей беседы он сказал мне:

«Вы знаете, я уже достаточно долгое время нахожусь в поисках одного чувства, которое испытал много лет назад. Я был восходящей звездой на бирже, брокером на вершине финансового мира вплоть до смены моего третьего десятка лет. Затем однажды я внезапно осознал, что не был счастлив. Никто не верил, но я просто взял и все бросил».

«Вы знали чем вы хотите заниматься, когда уволились? Был ли у вас на уме другой бизнес?» - спросил я.

У меня в действительности не было ни одной идеи по части того, чем бы мне хотелось заняться. Все, в чем я был уверен, это то, что я устал от этих крысиных бегов, устал от обожания денег, устал от этих людей с менталитетом выигрыша любой ценой, с которых начинался и заканчивался каждый мой день. Я просто хотел убежать как можно дальше от этих денежных джунглей и получить возможность настоящей жизни. Я купил привлекательный старинный домик в скромном районе, вышвырнул свои костюмы, рубашки и галстуки и купил несколько пар рабочих комбинезонов. Вначале я проводил большую часть своего времени, ремонтируя дом и наслаждаясь глобальным раскрепощением своего усталого мозга. Затем, после некоторого перерыва, я начал изготавливать цветные стекла для окон своего гаража и продавать их своим соседям в окрестностях. Ничто в моей жизни никогда не принесло мне такого удовольствия. Иногда я обнаруживал, что посмеиваюсь над таким коренным изменением в стиле своей жизни. Я с трудом мог поверить, что это я, тот самый пробивной чудо-малый брокерского бизнеса, одетый в комбинезон, работаю теперь своими руками и изготавливаю

окна с цветными стеклами.

«Это то, чего вам теперь не хватает - изготовление цветных стекол?» - спросил я с возрастающим чувством очарованности прошлыми событиями жизни Дэна.

Это нечто намного более специфическое - это вопрос времени, вот в чем дело. Я закончил свою дневную работу и сидел на ступеньках своего дома поздним вечером. Была весна и теплый бриз доносился со стороны океана. Я не мог адекватно описать, что я тогда чувствовал кроме ощущения полнейшего отдыха своего ума - единственный раз в моей жизни это случилось со мной. Затем, неожиданно... Это трудно облечь в слова... Я испытал чувство абсолютной удовлетворенности, пронзившее мое внутреннее тело, это было чувство совершенной радости. Я осознавал жгучее желание заморозить этот момент во времени и жить в состоянии этого тотального удовлетворения вечно.

Нежная улыбка легкой тенью пробежала по его лицу, когда он глянул вглубь океана и продолжил:

- Пятнадцать лет я ищу, надеясь настигнуть испытанное тогда чувство экстаза, ищу его повсюду, веря в то, что оно где-то есть, но независимо от степени моих усилий, но остается вне пределов досягаемости, вне пределов... В этом месте его голос понизился до едва уловимого шепота.

Дэн описал путешествие сквозь собственное взросление столь зримо, обнаружил смысл своей жизни в таких мельчайших деталях, что я почувствовал себя как будто испытавшим все это на собственном опыте. Хотя я некоторым образом колебался, не решаясь причинить ему лишнюю боль, я все же решился на некоторую требовательность в отношении получения ответа на интересующий меня вопрос: - Как вы думаете, что это было? Как вам кажется, почему вы никогда больше не были в состоянии испытать то уникальное чувство радости и удовлетворения? - Знаете, это забавно. Это очевидно сейчас, но тогда я этого не понимал. Мало-помалу, работая в своем гараже, спрос на мои цветные стекла увеличивался пока, наконец, я не нанял ассистента. Успех порождает еще больший успех, я вскоре обнаружил себя окруженным определенным числом нанятых мною работников и должен был продвигать свой бизнес на следующий коммерческий уровень. Я не представлял, что теряю, но было уже слишком поздно. Это было так, как будто я очнулся от сна и обнаружил себя, обсуждающего проекты, проводящего совещания, делающего телефонные продажи - все в точности как раньше. Все, что я сделал, это переключился на другую сферу. Все остальное - люди, проблемы, неприятности - все было то же самое.

Я никогда больше не встретился с этим незнакомцем, оставившим такой след в образе моих мыслей, но в конце концов я пришел к заключению, что ситуация Дэна была уникальной. Как это делает

время от времени большинство людей, Дэн задался тем же вопросом, что и Альберт Камус, описавший это следующим образом:

“На самом деле существует только одна серьезная проблема, и это... рассуждение о том, стоит ли жизнь того, что бы прожить ее”.

Бессмысленность

Основываясь на его повествовании, я пришел к выводу, что Дэн упустил все же мораль своей истории. В течение ряда лет он находился в пике этого магического ощущения, испытанного им во времена первых шагов становления его личности, хотя события, приведшие его к моменту такого чудесного восприятия, свидетельствуют об отсутствии осознанной установки на поиск с его стороны. И кроме того, похоже на то, что это было вызвано вполне естественным расслаблением его мозга и чувством удовлетворения от выполняемой работы. Это здорово напоминает Аристотелевское описание счастья, как условия, а не назначения.

Виктор Фрэнкл описывает этот феномен как концепцию “парадоксального намеренья”, в которой он утверждает, что чем больше мы к чему-либо стремимся, тем более вероятно это упустим. Как объяснял Фрэнкл, “счастье... не может быть преследуемо... Чем больше мы на него нацеливаемся, тем больше оно от нас ускользает”. Если для счастья имеются причины, то оно возникает. Как побочный эффект обладание целью, смыслом жизни.

Это, насколько я понимаю, и было истинным ключом к испытанному Дженом чувству и никогда не вернувшемуся к нему. Его счастье появилось как побочный эффект того образа жизни, который ему так нравился. Очень легко поддаться иллюзии, что счастлив он был, оттого, что избавился наконец от вечной погони за успехом, но я на самом деле не думаю, что в этом была настоящая причина. Я думаю, хотя у меня нет этому явного подтверждения, что после того, как Дэн оставил брокерский бизнес, он обрел для себя смысл жизни. В первый раз он делал то, что хотел делать, что ему нравилось делать, и что без сомнения было полезным делом. Затем, снова без осознания того, что происходит, он позволил обстоятельствам взять контроль над его жизнью. И с этого времени он начал следовать тому, что было ни чем иным, как побочным продуктом его однажды найденного смысла жизни. Теперь в течение 15 лет вместо того, чтобы сфокусировать свои усилия на восстановление жизненного смысла, он оставался нацеленным на достижение счастья.

И снова Фрэнкл дает нам некоторый инсайт в своей книге Человеческие поиски смысла: “В чем действительно нуждается человек, так это не в абсолютно расслабленном состоянии, а в борьбе и значительных усилиях, необходимых для достижения достойной цели”. Я полностью согласен с убеждением Фрэнкла в том, что истинная цель человека не в достижении целей, а в постоянной борьбе за их достижение.

Работа доктора Фрэнкла в этой области длилась более полувека. Уже в начале 50-х годов он относился к феномену бессмысленности как к “массовому неврозу нашего времени” и совершенно правильно предсказал драматическое массовое распространение этой проблемы. Начиная со времен бурных 60-х, молодежь устремилась на поиски извечных причин во всех сферах жизни. Я помню среди своих работников одну юную леди, рассказывавшую мне, как она и ее муж были участниками всех забастовок в колледже. Сама по себе это, конечно, не слишком шокирующая ситуация для нашего времени, но что забавно, так это ее вопрос мужу в пылу всех этих хриплых, иногда достаточно мощных демонстраций. Она спросила: “А теперь скажи мне еще раз, почему мы все это делаем?” или “Против чего мы протестуем?” Они, как истинно верующие Эрика Хоффера, отчаянно искали причины своего крестового похода, искали что-то, во что можно было верить.

С моей точки зрения, большинство молодежных выступлений трех прошлых десятилетий явились результатом недостатка целей в жизни. Все чаще и чаще мы видим эту бессмысленность существования, ведущую к депрессии, а депрессию, ведущую к суициду. Независимо от того, направлены ли марши протеста на искоренение бедности или защиту китов от уничтожения, реальность такова, что они не в состоянии заполнить вакуум, присущий лишенной смысла жизни. Представьте, что человечество избавилось от всех теперешних проблем, болезней, бедности, эпидемий, голода и войн, что тогда станет целью его существования?

Реальность такова, что когда борьба за каждодневное выживание исчезнет, возникнет важный вопрос: выживание ради чего? Другими словами, просто жить не имея смысла, недостаточно; человек должен иметь что-то, ради чего жить. Если нет цели в чьей-то индивидуальной жизни, нет смысла, тогда нет причины вставать утром с постели, нет даже смысла быть живым. Говоря словами великого Альберта Эйнштейна: “Человек, расценивающий свою жизнь, как бессмысленную не только не счастлив, но и едва ли достоин своей жизни”.

Термин смысл жизни различными людьми определяется совершенно по-разному. Цель этой книги между тем предполагает плоскость карьеры, деятельности и нормальной повседневной жизни. Я не беру к рассмотрению духовные цели, например смыслы, которые являются изначальными по отношению к живому или высший смысл жизни именно на этой планете.

Перефразируя слова Роберта ДеРоппа из его книги «Мастерская игра», можно посоветовать искать прежде всего игру, в которую стоит играть. А, найдя ее, играйте с максимальной отдачей. Играйте так, как будто ваша жизнь и здравомыслие зависят от нее. Потому что они так и делают.

Фантазия, которая никогда не проявится

Чем пространнее я освещаю этот вопрос и делюсь своим опытом и опытом других, тем больше убеждаюсь в том, что усилия, направленные на достижение целей, не являются окончательным смыслом; сами по себе усилия являются им. Те, кто хотят прожить свои жизни, не устанавливая дальних труднодостижимых целей, оказывают себе печальную услугу. Часто они ищут не какие-то специфические цели. Вместо этого они представляют себе будущее, как некую скрытую таинственной вуалью неопределенную страну исполняющихся желаний, расположенную вниз по дороге. Заветная, однако весьма труднодостижимая страна.

Возможно вы читали милую историю, называющуюся Станцией, в которой автор описывает всех нас, находящихся в метафорическом поезде жизни и мчащихся по своему пути в сторону будущего. Путешествуя в этом поезде жизни, мы постоянно сохраняем веру в то, что как раз за следующим поворотом нас ожидает станция с маленьким красивым станционным домиком, который символизирует момент панацеи, когда все осколки наших жизней воссоединяется в чудесный завершенный пазл. И вот мы прибываем на эту станцию, и нас ожидает там восторженная толпа, развиваются флаги, звучит музыка, и это как раз то место, где будут достигнуты все наши цели и исполнены все наши желания.

К сожалению есть одна серьезная проблема со всем этим; это всего лишь фантазия, чистая фантазия, потому что такой станции нет. Она не существует. И если ее нет, то лучше наслаждаться путешествием, мчась по дороге! Правда заключается в том, что момент панацеи на самом деле не достигим. Всегда найдется еще одно дело до завершения, еще одна цель для достижения, еще один уступ для прыжка - и именно поэтому, вы должны жить в настоящем. Действительно, нашим лучшим днем является сегодняшний день. Забудьте о том, что сегодняшний день станет первым в цепи оставшихся дней вашей жизни. Думайте о нем, как о последнем среди оставшихся вам дней. Помните о том, что вы не можете изменить неизбежное, но вы можете изменить ваше отношение прямо с сегодняшнего дня. Это в ваших силах культивировать привычку жить сегодняшним днем.

Вольтер дал нам мудрый совет, когда предупреждал: “Не ожидайте с нетерпением того, что еще не произошло и не сожалейте тщетно о том, что уже произошло”. Известный автор изрек то же самое несколько проще: “Вчера - погашенный чек; завтра - обещанная банкнота; но сегодня - это наличность!”

Никто еще не сказал на смертном одре: “Эх, я хотел бы, чтобы у меня была возможность провести больше времени в размышлениях о будущем”. Будущее не требует вашего внимания. Оно имеет

раздражающую привычку врываться раньше расписания без вашей помощи. Даже если вы имеете цель, ваша каждодневная жизнь будет иметь небольшой смысл, если эта цель - достичь того дня, когда они будут достигнуты. Это возможно - достичь всех целей вашей жизни, но при этом упустить саму жизнь. Чтобы жить настоящим, каждый из нас должен чувствовать смысл каждого прожитого дня.

Эта мысль отбросила меня назад в 1980 год, когда я смотрел по телевизору интервью с Чаком Ноллом, тренером Pittsburgh Steelers после того, как его команда беспрецедентно выиграла IV суперкубок. Журналист, без сомнения ожидающий классического ответа, должно быть был достаточно удивлен, когда Нолл сказал: “Вы знаете, в действительности я не слишком взволнован выигрышем этого суперкубка. Что меня действительно возбуждает, это наша работа за этот кубок - каждодневные тренировки, лабиринты блоков и техник, каждодневное дружеское партнерство игроков - но суперкубок “сам по себе - разнovidность разрядки”.

Что действительно Чак Нолл имел ввиду говоря это, так это, что все они жили каждый день, а не просто жили в ожидании победы за суперкубок. Это напомнило мне совет Энди Рони о том, что нужно учиться наслаждаться всеми мелочами жизни, потому что что-то крупное не случается очень часто. Игрок может сыграть за суперкубок один или два раза за свою карьеру, если ему повезет, но большинство вовсе никогда за него не сыграют. Однако все игроки ежедневно тренируются.

Настоящие жизненные вопросы

В течение долгих лет я составлял список простых вопросов, на которые, как я верил, мог бы ответить кто-то кто всерьез, овладел привычкой жить настоящим. Ваши ответы на пять этих вопросов можно считать определяющим вашу способность жить настоящим так же, как и ваши шансы достичь длительных позитивных результатов. И поэтому, настаивая на ваших серьезных размышлениях прежде, чем делать попытки устанавливать для себя специфические цели. В противном случае, вы можете проснуться однажды и осознать, что потратили много лет жизни достигая целей, которые в действительности не находятся в гармонии с тем, что вы по-настоящему хотите. Как кто-то однажды заметил, многие из нас достигают вершины лестницы только за тем, чтобы убедиться, что она была поставлена не у той стены.

Вопрос № 1: Что мне нравится?

Чтобы развить привычку жить настоящим и избежать опасности растратить драгоценное время в ожидании того дня, когда будет достигнута заветная цель, нужно прежде всего уметь получать удовольствие от самой борьбы в течение всего пути, ведущего к дости-

жению вашей цели. Другими словами, ваши усилия должны стать самооценностью.

Одной из печальной реалий нашего мира является тот факт, что большинство людей несчастливы, занимаясь своей работой. Как много счастливых стюардесс, официантов, банковских служащих или почтовых работников, вы встречаете в течение рабочей недели? Если послушать разговоры людей, можно подумать, что они верят в то, что если бы им платили больше, им бы нравилась их работа. Но я думаю, что все обстоит как раз наоборот: если бы они получали бы большее удовольствие от работы, они бы зарабатывали больше денег. Но тут можно легко себя одурачить. Если вы разовьете бурную деятельность и при этом будете себе повторять: “Хорошо, я действительно собираюсь стать энтузиастом своей работы, потому что хочу посмотреть действительно ли это произведет хорошие финансовые результаты”, то вероятнее всего это их не произведет. Вы должны получать удовольствие от работы ограничено и естественно; сама работа должна быть конечным результатом вашего удовольствия. Тут также, как и со счастьем, если ваша цель только сделать деньги, очень маловероятно, что вы ее достигните.

Секрет в том, чтобы вычислить, что приносит вам истинное удовольствие, не обращая внимания на то, какое финансовое вознаграждение это принесет. Никто не может предвидеть каково будет финансовое вознаграждение, если вы имеете достаточную любовь к своей работе. Можете ли вы представить Уолта Диснея, пытающегося убедить банкиров в том, что он сможет построить империю, основывающуюся на одной мыши? А как насчет Рея Крока? Для большинства людей гамбургер означает, гамбургер, но для Крока это была страсть, которая вовлекла мультибиллионы долларов и основала гамбургерскую империю Макдональдс.

Чарльз Гарфилд, президент Peak Performance Center в Беркли, Калифорния, в течение многих лет изучал общие характеристики людей, достигших великих результатов. Одной из наиболее интересных вещей, которых он обнаружил, стал тот факт, что суперуспешные люди избегают падения в “зону комфорта”, термин, который они изобрели, чтобы описать ту неизведанную землю, где человек начинает чувствовать себя слишком дома после опыта незначительного успеха. Я убежден, что радость от выполняемой работы, радость от добывания хлеба насущного позволяет избежать зоны комфорта, и позволяет это сделать самым легчайшим способом. Что еще поддерживает таких людей как Боб Хоуп, Джорфия Берне, Арманд Хаммер и других престарелых людей успеха и заставляет без усталости управлять собой день за днем? Такие люди, которые неплохо себя чувствуют в свои 80 90 наши “игру, стоящую того, чтобы играть в нее” - игру, которая приносит им удовольствие. Помните, это не хронология смысла жизни; это живая жизнь Перефразируя Джоржа

Бернса, можно сказать, что неизбежно наступление старости, но не сама старость.

Недавно я прочитал замечательную статью об Эдварде Де Бартоло, восьмидесятилетнем судовом магнате из Янгстауна, Огайо. Статья утверждала, что сеть Де Бартоло оценивается в 900 миллионов, что немало меня удивило, потому что кто-то однажды предлагал продать мне весь Янгстаун, Огайо за 87 000 \$. (Я согласился с 77 500 \$, но мое предложение было отклонено).

Если верить статье, Де Бартоло работает 7 дней в неделю, поднимаясь на работу в 5 утра. Можете ли вы себе вообразить форму жизни, кроме цыплят, которая в состоянии следовать такому распорядку? Но это еще что, по сравнению с тем, что Эдвард Де Бартоло заявляет, что никогда не ходил в отпуск! Я был счастлив упомянуть об этом в присутствии одного из моих детей, который все еще пребывал в возрасте бесконечной мудрости, что о парировал следующим: “Какой смысл иметь 900 миллионов долларов, если не можешь ими наслаждаться?” На это я ответил: “А кто сказал, что мистер Де Бартоло ими не наслаждается? Может быть он в отпуске семь дней в неделю; может быть он как раз любит то, что он делает”.

Понятно, что не те цели, которых достигают в конечном итоге успешные люди, и не огромные суммы денег, которые они накапливают, придавая им такую финансовую весомость, как например, Эдварду Де Бартоло, заставляют их соблюдать каждый пункт заветной ими игры. Это сама игра настолько для них важна; это сама игра делает их жизнь достойной проживания. Игра здесь и теперь; это настоящее; это придает смысл жизни. Настоящий вызов заключается в том, чтобы найти свою игру, игру в которую стоит вам играть. И самым важным моментом в отыскании правильной игры является нахождение игры, которая будет доставлять вам удовольствие. А это в свою очередь ведет к следующему вопросу:

Вопрос №2: В чем я хорош?

В такого рода вопросе забавно то, что ответ на него составляет как раз то, что доставляет вам наибольшее удовольствие. Мы не устаем твердить о том, что средний человек использует только небольшой процент своего потенциала. Я убежден в том, что по крайней мере одной из причин этого является тот факт, что большинство людей не развивают свои таланты. Вы должны иметь ясное представление как о своих способностях, так и недостатках с тем, чтобы определить, как максимально воспользоваться вашими внутренними ресурсами.

В этой связи важно понять, что это не то, что вы имеете или что вы делаете, но это то, что вы делаете с тем, что вы имеете. Я безусловно не пробегу 100 ярдов за 10 секунд, независимо от того, насколько упорно буду тренироваться, но это не мешает мне достигать успехов в других сферах, в которых я намного более искусен. Как бы там ни

было, но, если относительно своих способностей я нахожусь в заблуждении, я обречен на неудачу. Разве большинство из нас не хотело бы быть Джоем Монтаном? Но только оттого, что нам бы понравилось быть суперзвездами, полузащитниками американского футбола, мы бы смогли таковыми стать? О чем я говорю, так это о максимизации своих талантов и эффективном использовании своих внутренних ресурсов. Вы должны проанализировать свои способности с полной объективностью, соблюдая разумную грань между скромностью и эгоизмом. Являетесь ли вы творческой личностью? Спортивной. Артистической? Любите ли вы людей? Хорошо ли вы оперируете цифрами? Нравится ли вам быть организованным? Являетесь ли эффективным мотиватором? Искусны ли вы в составлении проектов или вам больше подходит следовать деталям чужого плана? Список вопросов столь же долг, сколь вы хотите таковым его сделать, и все же он имеет конец.

Неприглядность манекенов

Когда мне было около 20 - приготовьтесь к некоторым неприглядным фактам - я провел 2 года в школе дантистов, хотя никогда не понимал до конца, почему я попал туда. У меня не было ни единого проблеска оценки своих способностей, и я абсолютно игнорировал тот факт, что мои одноклассники по высшей школе дразнили меня суперчелостью.

В школе дантистов вы трудитесь над изготовлением искусственных зубов, надеваемых на металлические штыри, что-то типа съемных манекенов. Все оборачивалось не слишком хорошо для меня в этой школе. Я никогда не забуду свой последний день пребывания в ее стенах, когда проходя мимо лабораторной двери, услышал все эти возгласы манекенов. Они говорили об отсутствии какого-либо уважения.

Я имею в виду то, что люди часто спотыкаются и попадают в ловушку карьеры, совершенно не думая о своих талантах и о том, что продолжая заниматься тем же самым, они задействуют лишь ничтожную часть своего потенциала. Я иногда думаю, что мы находимся слишком близко к себе самим, чтобы заметить очевидно. Так легко упустить свои таланты, не придавая чему-то важному должное значение, и не исследуя свои грандиозные скрытые возможности. В то же время слишком велики шансы того, что эффективное использование этих сил доставит вам много удовольствия, что в свою очередь уберет вас от навязчивой необходимости делать деньги. Деньги будут зарабатывать, но вам не нужно будет заботиться об этом; вы будете слишком заняты наслаждением своей работой и жизнью настоящим.

Вопрос № 3: Что я хочу от жизни?

Когда я обращаюсь к вопросу: “Чего я хочу от жизни?” Я не

имею ввиду установку каких-то специфических целей - важное дело не только как способ утверждения, что вы движетесь в правильном направлении, но также и средство проверки вашего прогресса. Как бы там ни было, но только после того, как вы определитесь с ответами на все 5 настоящих жизненных вопросов, вы сможете устанавливать свои специфические цели.

Остерегайтесь синдрома сумасшедшего шляпника, так много людей находятся в ужасной спешке, они так торопятся достичь в жизни побольше, побольше. Но спросите у них, куда они идут. И сразу станет очевидным факт, что они не имеют даже смутного представления о том, куда направляются.

Это то же самое как вера в то, что распространение энергии - условие достаточное для формирования причины ее распространения. Как предупреждал мой друг Зиг Зиглар, вы должны быть очень восторженны, чтобы не стать “удивляющейся неопределенностью”; вы должны бороться за то, чтобы стать “осмысленно специфичностью”. Как вы собираетесь рисовать в своем воображении вещи, людей, обстоятельства, необходимые для трансформации ваших желаний в действительность, если не знаете, что за всем этим последует, и где там ваше место?

Я имею здесь в виду общую концентрацию того, чего вы хотите от жизни, некую разновидность всеобъемлющей целеустремленности, которая станет фундаментом процесса постановки ваших специфических целей. Возьмем к примеру жизнь Уилла Даанта. Дарант провел более семидесяти лет, путешествуя по миру и изучая историю цивилизаций для того, чтобы впоследствии написать одиннадцати томную серию по этому предмету. Каждый из массивных томов, написанных Дарантом, без сомнения служил какой-то цели и был вехой на его пути, и он вероятно достигал тысячу более мелких целей, работая над каждым своим томом. Как бы там ни было, но его каждодневное изучение цивилизаций являлось кроме прочего и самоцелью само по себе, той деятельностью, которая придавала цель и смысл его жизни. Другими словами, его изучение цивилизаций и его каждодневные записи об этом несомненно давали ему ощущение огромного нескончаемого удовлетворения. Когда он закончил свой последний том после семидесяти лет работы ^он испытал то же чувство удовлетворенности.. Причина особой важности первого настоящего жизненного вопроса (Что приносит мне удовольствие?) в том, что человек, претендующий на то, что он чего-то хочет, но не знающий, для чего это ему надо, скорее всего идет в неверном направлении. Очень важно знать, почему вы хотите того, чего вы хотите, потому что это почему позволяет вам не останавливаться даже на самых сложных этапах пути. Независимо от рода вашей деятельности вы будете испытывать трудные времена. В дополнение к этому вы должны уметь формулировать ваши цели - быстро, просто

и точно. Если вы неспособны на это; то скорее всего ваши намеренья недостаточно серьезны.

К сожалению, я думаю, что наиболее распространенным препятствием на пути большинства людей, является осознанное или неосознанное желание делать большие деньги. Большинство людей приковано к убеждению, что большие деньги могут сделать их счастливыми. Печально, но тем не менее следует признать, что это заблуждение. Желание денег - всего лишь иная форма желания власти, а желание власти всегда приносит саморазрушение. Это напоминает сексуальную сверхактивность, которая в действительности является ни чем иным, кроме как бегством от действительности. Чем больше сексуальных удовольствий ищет человек для того, чтобы доказать свою сексуальность, тем меньше у него остается шансов получить это удовольствие, и тем ничтожнее он себя чувствует. То же самое происходит и с деньгами. Вместо того, чтобы обладать деньгами, человек, чья конечная цель - деньги, становится их жертвой, и деньги завладевают этим человеком. Вместо того, чтобы держать деньги в перспективе, они становятся манией. Я не думаю, что для кого-то, чья цель - деньги, возможно выработать у себя привычку жить настоящим.

Я верю в то, что каждый из нас хочет по-настоящему, так это счастья, и это желание распространяется на богатство всего только потому, что по иронии судьбы некоторые из нас верят, что деньги сделают нас счастливыми. Помните, счастье - это побочный продукт имеющей смысл жизни. И как многие потерпевшие крах люди обнаружили для себя, деланье денег само по себе не может служить смыслом жизни. Однако это не означает, что с деньгами вы не можете быть счастливы или что деньги не могут купить для вас множество вещей, которые наполнят вашу жизнь большим удовольствием. Но так же, как и счастье, деньги могут быть побочным эффектом высоких целей.

Далее вы должны сфокусировать свое внимание на своей основной цели, в противном случае, вы можете неизбежно рассеять вашу ценную энергию на подгребание всей зоны в запасниках. Смещение фокуса концентрации - очень распространенная ошибка, и в связи с этим, мы должны быть достаточно мудрыми, чтобы сосредоточить наши основные усилия на важности нашей целеустремленности. Я замечая эту ошибку, совершаемую повсюду. Ирония в том, что одной из причин потери фокуса является сам по себе успех. Зарабатывание больших сумм денег может дезориентировать вас, и вы перестанете неукоснительно придерживаться основной цели вашей жизни. Я убежден, что проблема в том, что деньги дают нам ложное ощущение всемогущества.

Ричард Бах очень поэтически описал этот момент в своем «Мосту через вечность», где он предупреждает: “Держать деньги в руках то

же самое, что держать стеклянную шпагу, да еще быть слепым. Лучше несите очень осторожно сэр, очень медленно, пока полностью не уразумеете, зачем они вам”.

Издательская психиатрическая лечебница

В 1980 году, будучи автором трех бестселлеров, я стал столь неутолим, то начал подыскивать себе дополнительное занятие (Примечание: большинство успешных людей за всю историю очень редко, если не сказать никогда, имели еще какой-либо, кроме их основанного, вид деятельности. Хобби, да, но не побочное занятие. Точнейший лазерный фокус - вероятно наиболее распространенный знак суперуспеха). Я рационально рассудил, что с тех пор, как я опубликовал в жестких обложках все свои книги, и они успешно продались, мне показалось перспективным издавать также и книги других авторов. Оглядываясь назад, я могу недвусмысленно сказать, что единственной причиной желания наладить издательское дело, были деньги.

Я имел несчастье значительно разбогатеть после издания первой же своей книги, что было аналогично поездке в Лас Вегас и возвращению оттуда с выигрышем. Книга, которую я решил продвигать, была похоронным трактатом по инвестированию и называлась «Кризис инвестирования». До этого она уже была издана небольшой типографией в количестве 10000 копий. Я почувствовал, что книга имеет некую ценность и, учитывая состояние экономики в купе с деструктивными действиями Конгресса США, казалось, получила подходящий момент для вторичного выступления на суд общественности.

Проблема как бы то ни было, была в том, чтобы убедить издателя, который распространял мои собственные книги, взяться за продвижение «Кризиса инвестирования» на букмекерском рынке. Побуждаемый мной, вице-президент, с которым я работал в компании, прочел книгу и поделился о ней своим мнением, сказав, что она является куском (нецензурное выражение). Затем он оценил ее с точки зрения вероятных продаж и сказал мне, что по его предварительной оценке 5000 копий разойдутся без особых рыночных усилий и еще 25 000 копий в компании с суперпростофилей Рингером.

Вопреки всему негативизму, мне удалось одержать победу и добиться успеха в распространении книги. Я написал экземпляр в соавторстве, и ко всему общему изумлению продажа книги превзошла все ожидания. Что было еще более удивительно, Кризис инвестирования удерживал первую позицию в New York Times списке бестселлеров в течение последующих 15 недель и стал бестселлером среди книг в жестком переплете за 1980 год.

Вначале это было ужасно волнительно, но когда я начал задумываться о том, что это означает, я почувствовал некоторую тяжесть

ситуации. Что-то явно не так. Как я говорил потом в течение многих лет, я хотел бы на самом деле, чтобы книга тогда провалилась, потому что это бы положило конец моему мародерству в издательском мире.

Вместо этого я понесся вперед, связавшись с определенным количеством других книг, продавая их в той же сенсодалистической манере, в какой я продавал Кризис инвестирования. К моему изумлению спустя 9 месяцев после опубликования Кризиса инвестирования, Wall Street Journal поместил на первых страницах рассказ о моих издательских успехах. Затем Fortune поместила трехстраничную статью о том, как мне удалось удержать три моих бестселлера на первых местах списка New York Times после всего лишь года в этом бизнесе. Я определенно испытал чувство истинного смущения, читая эти статьи, и я вас уверяю, это не имело ничего общего со скромностью. И все же я знал в своем сердце, что статьи эти были преждевременными. **Настоящее жизненное правило № 87. Независимо от того, насколько великим вас считают все остальные, если вы не чувствуете удовлетворения от того, что вы делаете, вам лучше проигнорировать все аплодисменты, остановиться и внимательно оценить все факты.**

Правда в этом деле заключалась в том, что все это время я знал - по крайней мере подсознательно - что было не так. Я не только издал множество книг, в которых не верил, но я также в своих предисловиях писал вещи, которые превосходили все допустимые рамки рыночной обработки покупателей. Я говорю сейчас о том, что не имея возможности смотреть в свое зеркало, я брился в темном туалете. Я был повинен в самообмане, явившемся результатом боязни правды - несложная ловушка, в которую с легкостью попадаешь всякий раз, когда начинаешь видеть конечной целью деньги.

Единственной хорошей вещью, которая произошла за все то время было то, что это позволил мне оценить те услуги, которые оказывают издатели, имея дело с авторами. Они постоянно бывают наказаны за нечувствительность и бессердечие по отношению к неимеющим имен авторам, и в особенности по отношению к впервые издающимся авторам. Как бы там ни было, но основываясь на своем опыте нахождения в издательском дурдоме, я могу вам сказать, что несомненно у каждой их истории есть 2 стороны. Если некто творит в состоянии грез наяву, то вокруг него образуется целый корпус бегущих соавторов, гипнотическое состояние иллюзорности которых не поддается никакому описанию. Общим для всех неизданных авторов является то, что каждый из них абсолютно убежден в том, что написал что-то наподобие «Унесенных ветром» - или уж по крайней мере «Думай и богатей» - и предъявляют собственные требования.

Значительно больше одного раза я с трудом удерживался от искушения рассмеяться вслух, имея дело с одним из таких “авторов”,

но быстро напоминал себе, что они могут оказаться достаточно опасными. Кто знает, на что способны эти люди, когда столкнешься с ними на улице? Это привело меня к вопросу о том, где я и мой персонал можем провести значительную часть нашего времени, обсуждая стратегию нашего отношения к нашим наиболее сумасшедшим авторам. Когда я, наконец, отстранил себя от издательского бизнеса, я мог бы написать великий киносценарий, основываясь на своем ненормальном опыте. Я могу прямо сейчас увидеть себя, получающем Оскара за своего Психоавтора.

Мораль? Я не имел достойной причины для того, чтобы заниматься издательским делом. Конечно же мне это не нравилось, и я не имел никаких особенных способностей, исключая мой навык писать свои дополнения к книгам, для того, чтобы заниматься издательской компанией. Лучшим проводником к нужному фокусу является мысль о том, что приносит вам счастье в вашей каждодневной жизни. Что это такое, то, что вам действительно нравится, что вы умеете делать хорошо, и что наполняет вашу жизнь желанием жить? Что является тем, что вы действительно хотите от жизни, и что может сделать привычку жить настоящей легко достижимой.

Вопрос № 4: Какова цена?

Одной из реалий нашей жизни является тот факт, что мы все имеем бесконечные желания, но очень ограниченное время. Следовательно, дело не только в том, чего мы хотим от жизни. Но также и цена того, что мы хотим получить, должна быть тщательно вычислена. Не следует относиться к этому, как к чему-то негативному, потому что, если что-то в жизни дается легко, если успех приходит без ценника - это бывает трудно оценить. Например, что сообщает жизни ее самооценку, так это смерть, таким образом, мы обнаруживаем свое желание платить любую цену за то, чтобы оставаться живыми. Есть множество вещей, которые мы любим делать, но осознавая, что они могут поставить нашу жизнь под угрозу или сократить ее, мы воздерживаемся от того, чтобы это делать.

Размышляя о том, что вы хотите от жизни, вы должны подвергнуть цену этого серьезному осмыслению. Цена может быть заплачена в самых разнообразных формах, таких как время, энергия, боль и/или жертва. Жертва - неизбежная цена в силу существования закона природного равновесия; всегда есть соответственный негатив каждой позитивной ситуации. Самое большое желание вашей жизни может войти в противоречие со многими другими желаемыми вами вещами, и жертва всеми этими другими вещами и может сопоставить значительную часть вашей планеты. Например, вы можете жертвовать развлечениями, отдыхом и/или временем, проводимым с вашей семьей.

Кроме того, такова уже человеческая природа, цена за успех часто

предполагает применение с ревностью и обидами других людей. Временами это может становиться просто невыносимым, часто лишая вас ограниченного запаса времени и энергии. Некоторые люди имеют трудности с выдерживанием такого рода дискомфорта, и это уже следующая реальия, которая ведет нас к заключительному вопросу:

Вопрос № 5: Хочу ли я платить свою цену?

Это наилегчайший вопрос в плане одурачивания самого себя, потому что так легко ответить да. Но серьезное да предполагает вашу готовность к посвященному следованию избранным путем. Вы должны быть так преданны своей цели, что должны будете развивать в себе то, что Наполеон Хилл назвал “белым огнем желания”.

К сожалению, заранее мы никогда не можем знать точно, насколько велика цена, или действительно мы хотим платить ее. Это проверяет опыт. Другими словами, лучшее, что мы можем сделать, это поверить в то, что готовы ее заплатить, но все зависит от тех событий, которые прояснят нам, правы ли мы были или ошиблись. Но, это как бы там ни было, будет способствовать предварительному оцениванию силы вашего желания. Конечно же, если у вас появятся сомнения уже на этом этапе, слишком велики шансы того, что вы капитулируете при первых же признаках беспокойства.

Таким образом, поиски осмысленной цели вашей жизни могут стать рискованной пропозицией. Вы можете очень сильно чего-то хотеть, но не настолько сильно, чтобы согласиться платить необходимую цену. Как я уже говорил ранее, это то, почему важно знать причину, по которой вы этого хотите. Именно эта причина сообщает вам такое страстное желание, которое в свою очередь провоцирует вашу готовность заплатить требуемую цену.

Серьезный бизнес

Когда я был намного моложе, я чувствовал, что все эти вопросы относительно целей и задач элементарны. Я пришел к сегодняшнему к ним отношению только после того, как миновал в своей жизни возраст безусловной мудрости. Как бы там ни было, но чем больше жизненного опыта я набирал, тем ближе я подходил к убеждению, насколько важны цели и задачи. В результате я очень серьезно отнесся к пяти жизненным вопросам, обсуждаемым в этой главе, и советую вам сделать то же самое. Делать деньги не слишком сложно, если относиться к этому, как к фундаменту ваших главных целей, но я убежден, что это тот камень преткновения, который останавливает большинство строителей своего фундамента.

Поскольку я знаю, как серьезно облегчают задачу ответы на пять настоящих жизненных вопросов, мне бы хотелось предложить вам некоторые советы по части того, как лучше отвечать на них.

Во-первых, заставьте себя записывать сразу и вопросы и отве-

ты, потому что это делает ситуацию более ясной. Одним из наиболее важных правил для начинающих писателей, является правило о том, что неясное письмо - признак неясного образа мыслей.

Во-вторых, выберите для своих раздумий какое-нибудь спокойное изолированное место. Годы я проводил сотни часов, созерцая океан и размышляя над стоящими жизненными вопросами.

В-третьих, воспользуйтесь временем, необходимым для достаточного обдумывания ваших вопросов и ответов. Это сравнительно длительный период времени, так как требует времени для того, чтобы убедиться в том, что вы сами себя не дурачите.

В-четвертых, избегайте обсуждения этих вопросов с вашими друзьями или родственниками. Это не потому, что они менее толковы, как раз наоборот зачастую бывает. Это потому, что, чем больше вы будете осуждать с другими людьми, тем менее вероятно, что эти ответы будут вашими.

И наконец, никогда не забывайте, что одной из неизменных истин этой жизни является тот факт, что обстоятельства постоянно меняются, так что время от времени останавливайтесь и пересматривайте свой прогресс. И если вам не покажется, что вы находитесь на той дороге, на которой хотите находиться, переосмыслите свои ответы. Это может быть даже самый важный момент, потому что человеческие существа находятся в процессе непрекращающихся изменений. Перемены являются нашим приоритетом даже тогда, когда нами не осознаются.

Например, на определенном этапе своей жизни человек не готов расплачиваться за желание путешествовать отсутствием в семье семи дней в неделю. Но когда его дети достигают подросткового возраста, это соображение уже не является более решающим для него. (Действительно о может перепрыгнуть это препятствие - подолгу не видится со своими повзрослевшими детьми). В моем случае я помню те времена, когда деньги были моим основным приоритетом. Но когда они перестали быть основной целью моего существования, изменился и весь список моих приоритетов. Почему? Потому что я узнал, что деньги, как и счастье, лишь побочный эффект следования жизненной цели. Для целеустремленного человека зарабатывание денег, как средства для осуществление своей цели, становится достаточно несложной задачей.

Это настолько важный принцип, что его невозможно переоценить. Если я могу спасти хотя бы одного читателя от участи заключенного под стражу денег, то мои усилия того стоят. Не позволяйте себе попадать в эту коварную ловушку. Выбраться из нее значительно сложнее, чем попасть туда.

Бонусы.

В конце концов я бы хотел подчеркнуть, что одним из самых замечательных бонусов, которые мы набираем, имея наполненную

смыслом жизнь и будучи в свою очередь способными жить настоящим, является так называемый цикл успеха. Цикл успеха является антитезой так называемого порочного круга. Наряду с привычками, которые создают возможность цикла успеха в вашей жизни, его основополагающий принцип довольно прост:

Чем более вы уверены в цели вашей жизни, тем больше вы фокусируетесь на жизни настоящим, и тем большим энтузиастом своей каждодневной работы вы являетесь, и тем более, вероятно, вы привлечете внимание позитивных, полных энтузиазма людей; а чем больше позитивных энтузиастов вы привлечете, тем более успешными вы станете; чем более успешными вы станете, тем большими энтузиастами вы будете, и тем более будете ориентированны на жизнь настоящим. Таким образом, вы окажетесь увлеченными движением самодостаточного цикла энтузиазма и успеха. Этот цикл в свою очередь добавляет горючего в этот динамический ментальный процесс, который рисует в вашем воображении вещи, людей и обстоятельства, необходимые для перевода ментального имиджа того, что вы хотите от жизни в физическую реальность.

Глава V . Привычка морали

Одним из отличительных признаков цивилизации является принятый повсюду общий моральный кодекс или стандарт поведения, на котором базируется большинство законов цивилизации. В идеале я согласен той философией, что каждому индивидууму следует иметь право предпринимать действия по своему выбору при условии, что они не станут вмешательством в права других. В реальном мире, тем не менее, идеализм - всего лишь фантазия.

Причина потребности в морали, базирующейся на законах, в широко распространенной несогласованности в действиях имеющих прав на те или иные поступки граждан. Например, если бы не было принятого всюду общего кодекса норм поведения (т.е. мог бы жить в абсолютно свободном обществе), человек мог бы иметь право разгуливать нагишом по улицам. Такого рода индивид мог бы аргументировать свои действия тем, что он не совершает в отношении кого бы то ни было агрессивных действий, не пытается навязать другим свой образ мыслей, и таким образом, ему следует разрешить делать то же самое и впредь. Несомненно большинство людей не согласится с подобной точкой зрения и будет настаивать на том, что такое поведение является посягательством на чужие права. Они могут справедливо оспаривать необходимость принудительного принятия точки зрения большинства о том, что это не позволительно или по крайней мере неприятно.

Я привел здесь этот философский довод, потому, что он представляет ту фундаментальную проблему, которую мы постоянно имеем в своем каждодневном общении. В книгах, вероятно, можно найти значительное количество законов, основывающихся на морали, с которыми вы вряд ли согласитесь. К слову сказать, существуют действия, являющиеся технически легальными, но можете мне поверить, совершенно противозаконным с точки зрения морали. В таком случае последует жесткий вопрос: следует ли подчиняться тем законам, которые вы считаете аморальными?

Вернемся к вопросу реальности: мы должны постоянно напоминать себе, что мы оперируем рациональными людьми с более чем рациональными мыслями в некой идеальной лаборатории. Если вы игнорируете эту реальность, вы действуете на свой собственный риск. Созданные человеком законы - это реальность, независимо от того рациональны они или моральны и, независимо от того, нравятся они вам или нет. Таким образом, по все упомянутым причинам вам следует стараться соблюдать законы по прагматическим соображениям. Невероятно тяжело достичь какой-либо значительной степени успеха, находясь в тюремных стенах.

После всех этих предварительных предостережений я теперь заострю ваше внимание на противоположной стороне моральной монеты: несмотря на то, что вы можете выбрать подчиниться определенным законам по прагматическим соображениям, это, тем не менее, окажет весьма незначительный или вовсе никакого эффекта на ваши, личные моральные убеждения. Напротив, важным ключом к успеху является иное представление своих моральных стандартов, как проводника вашего каждодневного поведения с одновременной ориентацией в реалиях рукотворных человеческих законов. Для того чтобы выбрать какой-то другой путь, вы должны быть честны перед собой, потому что это будет продиктовано вашим желанием, а не вашим долженствованием.

Необходимость чистых ценностей

Определение ваших моральных стандартов служит этическим компасом, который позволяет вам удержаться, когда ветры искушений начинают свирепствовать вокруг вашего корабля жизни. Миллионы людей продолжают разбиваться о скалы горьких последствий, часто страдая от непоправимого ущерба, потому что они позволили себе броситься в жесткие жизненные волны без того, чтобы прежде убедиться в наличии этического компаса на борту их корабля.

Это сравнимо с пониманием того, что прежде чем провозгласить какую-либо стратегию или план действий, следует начать с солидного морального обоснования. Без этого основания все, что мы попытаемся построить, будет обречено на крушение. Нехороший эффект нехорошего дела не обязательно может проявиться немедленно,

но, будьте уверены, он безусловно проявится. Когда я говорю об установлении прочного морального основания, я имею в виду развитие ясного представления о тех ценностях, которые определяют ваше каждодневное поведение. Вы нуждаетесь в том, чтобы понимать, почему вы поступаете определенным образом. Что с вашей точки зрения является моральным? А что является аморальным? Каковы ваши этические убеждения? А что вы находите неэтичным? Что вы считаете добром? А что - злом?

Если вы не сформулируете для себя заранее собственные моральные нормы, ваши действия могут ненамеренно совершаться под действием мимолетного каприза, эмоций или сиюминутного удовольствия. Другими словами, это напоминает ситуацию, при которой вы подстраиваете свои этические стандарты под возникающие всякий раз новые обстоятельства, именуемые “ситуативной этикой”. Носитель ситуативной этики не обладает незыблемыми нормами того, что правильно и что неправильно. Правильно эквивалентно для него тому, что служит его сиюминутным интересам в конкретно взятое время, что само по себе является верной формулой неудачи. Это все равно, что решить следовать ясным, четким моральным моделям, будучи в здравом уме и твердой памяти. Но оказавшись в напряженной эмоциональной ситуации, поступать вне какой-либо зависимости от имеющихся моделей.

Первостепенный отправной момент

(В этой главе я намеренно не затрагиваю вещей, несомненно касающихся вопросов морали таких, как наркотики, порнография и аборты. Это горячие темы для споров, которые в большинстве случаев завязываются в сфере духовых дебатов. Как бы там ни было, эти темы лежат вне рамок этой книги).

С моей точки зрения моральным ключом к пониманию целей, обсуждаемых в этой книге, является честность. Простая и незатейливая, честность предполагает абсолютный отказ от лжи, воровства, мошенничества или обмана в любом его виде. По общему признанию, достаточно суровое определение. Означает ли это, что все мы бесчестны? Да, потому что являясь человеческими существами, мы все несовершенны. В действительности, если сказать точнее, нам всем присуще ложь, воровство, мошенничество и обман в нашей собственной индивидуальной манере.

Все эти обстоятельства сформировали мои субъективные взгляды в отношении категории честности, и я предлагаю вам эти взгляды только как пищу для размышлений. Окончательный анализ этого тем не менее предполагает, что вы должны будете сформулировать свое собственное руководство честности с тем, чтобы развить свою привычку морали в разумном направлении. Что здесь особенно важно, так это то, что вы формируете этот ваш моральный путеводитель

до того, как встретили конфронтацию ситуаций, которая провоцирует в вас инстинкты сиюминутных удовольствий.

Значения терминов ложь, воровство, мошенничество и обман имеют тенденцию частично совпадать поэтому, обсуждая категорию честности, я не могу не попытаться их разграничить. Из соображений краткости, большинство моих комментариев фокусируется на предмете лжи, но при этом стоит держать в уме вероятность того, что, если кто-то лжет, но в то же самое время виновен также и в воровстве, и мошенничестве, и в обмане.

Я не предпринимаю попыток обсудить здесь такие категории, как великая ложь, принудительная ложь, преднамеренная ложь или злорадная ложь, потому что отталкиваюсь от предположения, что мои читатели имеют добрые намеренья и являются честными людьми. Человек со злыми намереньями - тот, кто планирует что-то бесчестное - имеет совершенно другой пакет проблем, который без сомнения остается за рамками этой книги. Добрые намеренья это данность; но тем не менее только добрых намерений недостаточно. Для того, чтобы выиграть в реальном мире, провозглашаемые моральные практики должны быть привиты силой привычки.

Маленькая белая ложь

Каждый из нас время от времени говорит то, что мы привыкли называть маленькой белой ложью или то, что я люблю определять, как “ложь для удобства”. Человек должен обладать очень суровой формой синдрома соблазненной правоты, чтобы поверить в то, что он невиновен в том, что иногда позволяет себе маленькую белую ложь. Например, когда вы говорите своему секретарю, чтобы она сказала мистеру Смиту, что вас нет, хотя вы в это время сидите за своим столом, реальность такова, что вы лжете. Возможно найдется кто-то, кто захочет поспорить со мной об этом, будет настаивать на том, что я слишком дотошен и что столь незначительное событие нельзя расценивать как ложь. Давайте исследуем этот вопрос поближе и посмотрим действительно ли мой оппонент прав: - Были ли вы в вашем офисе, когда вас спрашивал мистер Смит? - Да. - Сидели ли за вашим столом? - Да. - Просили ли вы своего секретаря сказать мистеру Смиту, что вас нет? - Да.

Итак, являются ли ваши утверждения истинными или ложными?

На этот последний вопрос многие ответили бы примерно так: “Хорошо, хорошо. Это были ложные утверждения, но я не врал”.

Мы говорим о самообмане, противоположном реальности, в которой изначально ложное утверждение является обманом независимо от того, сколь незначительным оно является в ваших глазах.

Чтобы увеличить слабый эффект маленькой белой лжи, давайте рассмотрим повсеместно распространенный пример, к которому имеет отношение теоретически каждый из нас:

Когда родитель говорит билетному кассиру в кинотеатре, что его тринадцатилетнему сыну только двенадцать, чтобы не платить за его билет. Наихудшее в этой ситуации то, что ребенок отмечает про себя, что его родитель соврал. Миллионы родителей пребывают по поводу незначительности этого маленького почти не вранья в иллюзиях, а потом удивляются, почему их дети направляют на них свою практику обмана. Такие родители умудряются уберечь свое сознание от того факта, что действия имеют последствия, и что дети намного более внимательны к тому, что родители делают, нежели к тому, что они говорят.

Правило реального мира № 274: проблема маленьких белых **ложен в том, что они имеют тенденцию перерастать во все более и более значительную ложь, которая в свою очередь приводит ко все более негативным результатам.** Разве неверный супруг не начинает порой с того, что для развлечения. розыгрыша обманывает приятелей? И разве банковский грабитель не начинает обычно с мелких магазинных краж в молодости? Бесчестные поступки изначально могут казаться недостойными, нежелательными и/или незначительными, но это не меняет их основы. Мораль - концепция правильного и неприемлемого. Вы либо верите, что врать, воровать, мошенничать и обманывать допустимо, либо вы верите, что все это для вас неприемлемо. И если это неприемлемо, значит это часто технически не может быть оправдано с точки зрения морали.

Ложь преувеличения

Другая распространенная форма лжи, которую большинство людей ложью не считает, - преувеличение. Ничто не заставляет меня так быстро терять доверие к человеку, как обнаружение того факта, что он раздувает факты и страхи.

Каждый должен быть бдительным, когда сталкивается с ложью преувеличения, потому что, как и маленькая белая ложь, она скрыта под едва уловимой маской. Например, трюки со срочными сообщениями для кого-либо являются ложью преувеличения. Так, как я на это смотрю, слово срочный предполагает что-то близкое к вопросу жизни и смерти. Если же сообщение в действительности не является срочным, человек, оставивший это сообщение теряет доверие. То же самое происходит и в случае, если кто-то говорит вам, что отберет всего 5 минут вашего времени, если вы встретитесь с ним, а затем заканчивает вашу беседу через полчаса. В результате* он зарабатывает репутацию малого, которого дразнят волком, и он больше не проникнет в те двери, где уже однажды был.

Продавцы, ежегодно зарабатывающие 100 000 \$.

Обычно агенты по недвижимости говорят вам, что сделали “около 100 000\$” в прошлом году. (Вы замечали когда-либо, что все

они сделали в прошлом году “около 100 000\$” - вовсе не 50 000\$ или 75 000\$, а всегда около 100 000\$)

При ближайшем рассмотрении, тем не менее, вы обнаружите, что реальная цифра едва ли составляла эти 100 000. На самом деле это были 88 000\$, а агент по недвижимости для удобства округлил их с избытком - это увеличивает размер комиссионных. К тому же комиссионные обычно делятся с другой брокерской фирмой, и нашему агенту остается что-то около 44 000\$. Брокер, нанявший агента, затем получает свою долю, оставляя агенту 22 000\$.

Но есть еще маленькое нечто, называемое накладными расходами, которые тоже нужно подсчитать. (Вы же знаете эти накладные расходы - это разновидность мистического феномена цен, уникального для нашего бизнеса. Никто более не имеет накладных расходов, верно ведь?). А после отсюда вычитаются побочные расходы такие, как газ, автоиздержки, коммунальные услуги, ланчи и обеды для клиентов и другие разнообразные затраты, которые в итоге составляют от всей суммы 8,422.87\$ - достаточное снижение по сравнению со 100 000\$!

И в довершение ко всему, дела в этом году не шли так замечательно у нашего агента, и если вы последуете за ним домой как-нибудь вечером не удивляетесь, обнаружив, что он съехал из своих просторных меблированных апартаментов в средних размеров палатку. Правда заключается в том, что была допущена ошибка в таком высказывании, как “сделал около 100 000\$ в прошлом году”, являющаяся преувеличением, потому что она исказила истинный смысл. С точки зрения фактов, это ложь преувеличения.

Свободная выходка

Последний пример лжи преувеличения пришедший мне на память касается того периода, когда я был в Новом Орлеане и должен был выступать там на финансовой конференции. Вечером/перед моим выступлением, был в ванной в халате и собирался бриться, когда услышал стук в дверь. Я открыл и к своему удивлению обнаружил губернатора Калифорнии, Джерри Брауна, уставившегося на меня. Его привел мой давнишний знакомый Майкл, который был очень политическим животным. Майкл маниакально обожал дружить с политиками (помните, умственные заболевания могут принимать множество форм), и сам он тоже безуспешно баллотировался в конгрессе своего района.

Пока он протискивался в дверь, Майкл с энтузиазмом представил меня губернатору Брауну, добавив: “Джерри, Роберт - тот самый парень, о котором я тебе говорил, и который на своем сайте информационных бюллетеней имеет миллион читательских голосов. Это было великое представление меня губернатору за исключением одной вещи: мы с Майклом не раз обсуждали мои информационные бюллетени, и он прекрасно знал о наличии не более тридцати тысяч

имен в моем компьютере. Не надо было быть гением, чтобы понять, что он пытается произвести впечатление на губернатора своими связями с людьми, владеющими ценными эмэйловскими списками, которые могут привести к чему-нибудь весьма полезному. Как только губернатор Браун соскочил на пол и стал полировать мои тапочки своим переливчатым пурпурно-оранжевым галстуком, моей инстинктивной потребностью стало желание исправить ошибку Майкла. После чего он, тем не менее, подчеркивал цифру один миллион еще по крайней мере дважды. Ситуация была более, чем нелепа. Кроме того было забавно наблюдать, как перемещаются мои тапочки. Было ясно, что это вопиющее преувеличение Майкла определить мое решение никогда больше что-либо сказанное им в будущем не принимать всерьез.

Когда возникает искушение что-либо преувеличить, полезно практиковать мудрость **правило реальности №74: Всегда позволяйте людям удивляться тому, что вы даете им больше, чем обещаете, быстрее, чем вы обещаете и проще, чем вы обещаете.** Когда вы начнете оперировать в подобной манере, вы будете выделяться из толпы так же, как думающий человек на ралли Теда Кеннеди.

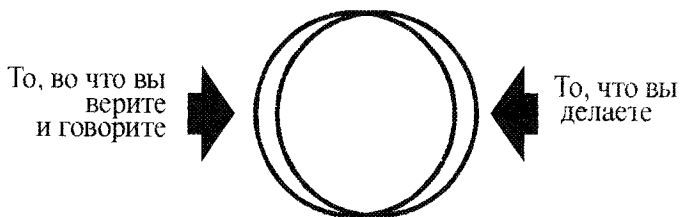
Ложь умалчивания

Умалчивание уместной информации - ложь умалчивания - одна из наиболее часто встречающихся форм лжи. Это хитрое дело, потому что вы, конечно, не обязаны сообщать каждому, с кем имеете дело все, что касается вашей жизни. Хорошим руководством, которое я использую для того, чтобы определить заслуживает или нет некоторая информация того, чтобы быть отпущенной (например, имею ли я право предлагать определенную информацию) является вопрос самому себе: не сделает ли противоположная сторона ложных заключений или решений, способных ей повредить, в результате незнания того, что знаю я? Если да, то умалчивание должно быть расценено как ложь.

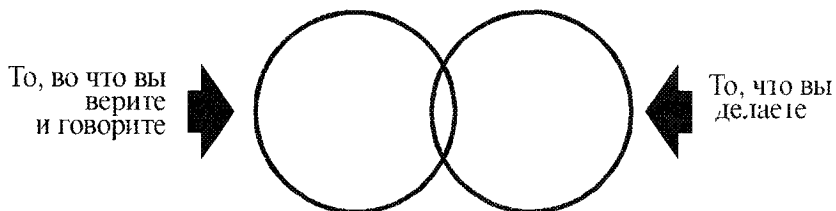
Признано, что это слишком слабое руководство, ибо ложь посредством умалчивания в действительности очень трудно проследить. Большую часть правды здесь могут сказать глаза очевидца, но очень важно сделать такие попытки контроля привычкой. Тем не менее большинство случаев вранья через умалчивание не являются такими уж случайными; они вопиющи.

В начале 70^х бизнес объединялся, и я купил контрольный пакет Американской Акционерной компании после длительных переговоров с основными держателями акций. Внешне компания казалась очень сильной с от 11 до 1 текущим соотношением и около 4 миллионов наличности в банке. И, кроме того, продажеспособность основного продукта компании была представлена в бухгалтерских книгах (а также была подтверждена устно).

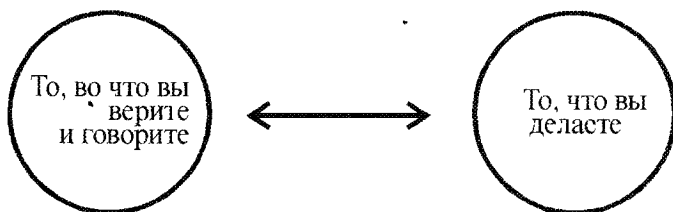
КОНЦЕНТРИЧНОСТЬ



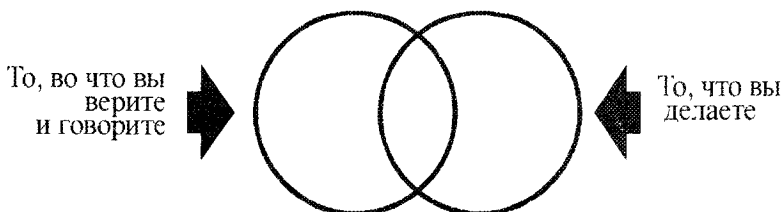
Приверженность к кодексу
моральных ценностей



Ваша чистота дремлет



Потеря рабского уважения



Восстановление контроля
честности

Чего нам, тем не менее, не сказали, и что не обнаружилось пока мы не продали свои доли в акциях, так это то, что нас ввели в заблуждение по части объемов продаж, потому что в следующем году только ожидался значительный возврат от продаж. (Продукт компании был оптовыми партиями распродан непосредственно на склады). В результате компания фактически находилась на ранних стадиях спада. Вскоре после того, как мы были вовлечены в дело, начался рекордный возврат, значительно превышающий тот резерв, что был указан в бухгалтерских книгах, что в результате нанесло опустошительный удар по нашим планам.

В качестве цели, удерживающей мою собственную мораль от искушения попасть в зону умалчивания, я периодически напоминаю себе этот классический пример намеренной лжи посредством умалчивания. Действия имеют последствия, и пройдя все перипетии, умалчивающие лгуны, как и вообще все остальные лгуны, страдают от последствий того, что они совершили. В этой области действует надежнейшее, простейшее правило: не отдавай другому то, в чем сам сомневаешься.

Правдивая ложь

Ложь наподобие правды часто наиболее эффективно используется теми, кто гордится своими способностями к вранью в тех сферах, в которых они наиболее искусны. Если такого рода люди бывают пойманы, они всегда могут оспаривать характер ситуации, говоря, что ими была сказана “разновидность правды”, или что они “должны быть неверно поняли вопрос”.

Молодой антрепринер Ларри посетил меня однажды с тем, чтобы обсудить со мной свое бизнеспредложение. Судя по тем замечаниям, которые он делал в течение нашей встречи, становилось очевидным, что он еще продолжал пребывать в возрасте бесконечной 1 мудрости. Он явно страдал от тяжелой формы иллюзий грандиозности, говоря среди прочего о своих амбициях по отношению к политической карьере (мои глаза медленно закатывались под потолок) и о том, чтобы “оставить свой след в мире”. Пока он говорил, я думал о том, что вероятно ему следовало бы начать с чего-то менее амбициозного, чем потрясение всего мира. Учитывая его рекомендации, возбуждение энтузиазма населения Буффало казалось по крайней мере более реалистичной задачей.

Во время нашей встречи Ларри повторял о том, что соберет большую группу людей за короткий срок и напишет мотивирующую книгу за тридцать дней. Это будет задача, которая* как он подчеркнул, вызовет необыкновенную обязательность, решительность и настойчивость. Я, конечно, с этим согласился. Когда я впервые выслушивал от его историю о том, как он совершит этот беспрецедентный подвиг, мне понравился этот благоговейный трепет остальной

аудитории. Поскольку, я уже был автором нескольких своих книг, я в отличие от остальной аудитории, был настроен достаточно скептически.

Будьте уверены, вскоре после нашей встречи с Ларри один на один, один из моих друзей неожиданно для меня упомянул о нюансах написания книги Ларри, услышанных им от одного профессионального писателя, который “написал” свою книгу, включая также и сумму, полученную “писателем” за его труды! Что писатель советовал сделать Ларри, так это извлечь его семинарские записи и объединить их в форму книги. Когда я об этом услышал, мне подумалось, что если бы кто-то пожелал уличить этого молодого антрепренера во лжи, новоявленный “автор” мог бы аргументировать приблизительно следующим: “своего рода написал своего рода книгу” при этом это бы звучало так, что вероятно, все, кто слышал, что он говорил, что напишет книгу, просто неправильно поняли то, что имел в виду говоря: «Я напишу свою книгу за тридцать дней» бормотание, бормотание, бормотание и бессмысленная бесконечность. Похожая на правду ложь, это частично маленькая белая ложь, частично ложь преувеличения и частично ложь умалчивания.

Человек, выдающий свою маленькую ложь за правду, должен быть очень осторожен с тем, чтобы на этом не пострадать. Потому что, если он не уверен, что сумеет скрыть правду, ему по крайней мере нужно быть очень изобретательным в отношении того, кому рассказывать эти свои сказки. Проблема правдивых сообщений кому-либо типа меня в том, что я один из тех раздражающих индивидов, которые слишком много раз сталкивались в своей жизни с разными некрасивыми сообщениями. Я знаю слишком многих людей и имею скверную черту характера Коломбо упираться в упрямые факты. Если вас уличили во лжи, будет мудро с вашей стороны ограничить ваше вранье людям, с которыми вы постоянно общаетесь.

Общей чертой любой разновидности лжи является та цена, которую вы платите, когда вас поймают. И не заблуждайтесь на этот счет, рано или поздно вы будете пойманы, и в результате ваши дальнейшие трудности будут значительными, потому что вы утратите кредит человеческого доверия. Лучшей защитой от соблазна делать исключения в своем моральном кодексе являются постоянные напоминания себе о том, что вы живете в реальном мире, в котором действия производят следствия.

Концентричность

Чистота -достаточно впечатляющее понятие и внушительно звучащее слово - является тем не менее одним из тех понятий, которые люди используют достаточно фривольно. К сожалению очень ограниченное количество людей в действительности понимает, что означает это слово, и только очень немногие практикуют это качеств

души. С одной стороны, говоря о чистоте, мы имеем в виду одну из моральных ценностей, но в действительности это способность придерживаться их. Чистота находится в самом сердце сути привычки морали.

Во время периода вопросов и ответов на моем семинаре 30 дин джентльмен сказал, что он считает все правительственные затраты за исключением расходов на защиту жизней и собственности, присвоенными и, таким образом, аморальными. Он признался, что испытывает чувство вины, потому что является строителем правительственных домов (что означает естественно, что его доход также происходит из отобранных денег у граждан, эфемерически называемых налогоплательщиками). Это очень выгодный для него бизнес, и он не знает как поступить. Он спросил меня о том, как я считаю, является ли это ошибкой для него продолжать получать прибыль от такого рода бизнеса.

Меня определенным образом возмутил его вопрос, потому что он прекрасно понимал какой может последовать на него ответ, но надеялся тем не менее, что с ним все в принципе в порядке. Прежде всего у меня нет власти делать подобные вещи, как собственно и у любого другого человеческого существа. Чистота - исключительно личное дело; вы принимаете ее только по своему собственному усмотрению. Сотни священников, министров и раввинов могут простить вас, но все дело в том, сможете ли вы сами себя оправдать. Существует только один способ защитить свою чистоту: вы всегда должны быть очень бдительны, чтобы не пойти на компромисс. Я не знаю никакого другого работающего метода.

Я говорю о том, насколько глубоко должна в вас укорениться сила моральной привычки, если вы претендуете на то, чтобы во что-то верить. То, во что вы верите и о чем говорите это одна вещь; но то, что вы делаете - другая. Мне нравится думать об этой последовательности убеждений, как о концентричности. Попробуйте представить 2 правильных круга, один символизирует собой то, что вы в действительности делаете. Если эти оба круга почти концентрические - т.е. почти совершенно совпадают - это значит, что вы придерживаетесь кодекса своих моральных ценностей. Если круги начинают взаимно отталкиваться, это свидетельствует о том, что чистота ваших помыслов дремлет. И когда то, что вы делаете, отстоит достаточно далеко от того, во что вы верите и что говорите, вы рискуете увидеть однажды утром в своем зеркале человека, который вам не нравится, и которого вы уважаете. Сначала вы не сумеете вычислить, почему это происходит, но если вы попытаетесь быть с собой честными, причина скоро проявится.

Снова я повторяю, что все мы люди и это значит, что мы несовершенны, таким образом просто невозможно, чтобы эти 2 круга были на 100% концентрическими. Но это приблизительно то, что объясняет,

почему мы должны упорно трудиться над собственной концентричностью каждый день своей жизни. Это единственный способ твердо придерживаться своих моральных принципов. Искушение позволить этим двум кругам оттолкнуться друг от друга находится всюду, и часто требуется невероятная самодисциплина, чтобы удержать их вместе. В особенности это относится ко лжи наподобие правды. Концентричность должна стать образом жизни, прочно укоренившейся привычкой.

Дело случая

Во время своей поездки на семинар несколько лет назад я обнаружил, что столкнулся со сложной проблемой. В одном из городов, где я должен был выступать, время поджимало, и мы не сделали необходимых приготовлений в отношении качества звучания. Как раз перед тем, как выехать в этот город, я сделал несколько звонков и в итоге вышел на местной аудио компании. Я немедленно по прибытии, перезвонил ему, но некоторые моменты нашей беседы заставили меня почувствовать себя очень дискомфортно.

Прежде всего он подчеркнул, что когда бы я снова не позвонил, мне следует спросить только его и также следует убедиться в том, что я не говорю с кем-либо другим из их компании об этом заказе. “Следует”, - подумал я про себя: “Что этот парень пытается мне толковать?” Я спросил у него: “Позвольте мне убедиться в том, что я вас правильно понял. Вы собираетесь выполнять заказанную нами работу от вашей компании или как частное лицо?” Достаточно уверенно он заявил, что собирается ее выполнять как частное лицо.

“Неплохо”, - продолжал я : “В таком случае позвольте узнать ч как вы определяете какую работу следует выполнять от компании, а какую от себя лично?”.

На что он ответил: “Ой, это всегда дело случая”.

Но к тому моменту, к сожалению, я уже был нацелен на этот заказ, т.к. с одной стороны у нас были проблемы со звуком, а с другой уже не оставалось времени на поиски какого-то другого. Немедленно я начал обдумывать эту ситуацию и почти полностью сумел убедить себя в том, что это не моя проблема. Я говорил себе:

“Эй, все что я сделал, это позвонил, и спросил его, сможет ли он справиться с моими аудио проблемами, а все остальное не мое дело. Это не моя работа быть всемирным полицейским на страже морали”.

Человеку, конечно, комфортно в мире иллюзий. Что я пытался сделать, так это “проводить в жизнь те принципы, которые сам люблю, и это удовлетворяет условиям моей ежедневной комфортности. Между тем время шло, а я чувствовал, как эти два моих круга буквально разлетались в противоположных направлениях. Я бросил еще один пристальный взгляд в зеркало и окончательно убедился, это был он - Ричард Никсон, смотрящий на меня в зеркале.

Что ж, может быть все было не настолько плохо, но мне явно не нравилось то, что я увидел. Я еще раз обдумал это дело с точки зрения сложности и оставшегося времени и должен был окончательно признать, что был виновен в попытке себя одурачить. Стоять перед своей аудиторией и проповедовать важность обладания солидным моральным основанием, зная в то же время, что человек, озвучивающий меня, совершает в данный момент вопиюще бесчестный поступок, означало бы, как минимум, лицемерие, а в худшем случае нечестность с моей стороны. По крайней мере я осознал, что реальность такова, что я буду осознанно помогать кому-то лгать, воровать, мошенничать и обманывать его сотрудников.

В одиннадцатом часу мне удалось спасти свое самоуважение, найдя в себе мужество позвонить и вызвать техническую службу. Вспоминая эту историю, я говорю о том, что “было недостаточно времени для того, чтобы найти другого подходящего человека для решения моих технических проблем”. Что я в действительности имел в виду, но не сразу хотел себе в этом признаваться, это то, что было трудно найти другого хорошего звукооператора за такой короткий промежуток времени. Но между трудно и невозможно большая разница. Это безусловно всего лишь рационалистическое объяснение, и многие люди умудряются “рационализировать” таким образом свой образ жизни, постоянно разыгрывая собой этот едва уловимый иллюзорный трюк.

Смысл в том, что некто может оставаться честным, если это не сопряжено с неудобствами или дискомфортом и в особенности, если в дело замешаны деньги. Когда честность действительно остается на должной высоте, так это в том случае, если приверженность вашим моральным убеждениям, являясь причиной значительных трудностей и неудобств, все же имеет место. Вот почему вам следует заранее обдумать ваше моральное кредо и затем развивать привычку им следовать. Затем, когда возникнет момент истины, вы уже не сможете поступать вне соответствия своим убеждениям.

Чтобы усилить вашу концентричность, я посоветую вам воспользоваться **правилом реальности № 211: гарантированным способом доби́ться в жизни результатов и попасть в следующей жизни на небеса является проживание каждого момента своей жизни так, как если бы весь мир следил за вами.** Другими словами, если вы, оставаясь сами с собой наедине, поступайте точно так же, как и в обществе других людей, ваши действия станут последовательными в силу укоренившейся привычки.

Учитывайте источник

Это приносит значительные проблемы людям, думающим иногда, что вы нечестны, даже если вы сами не верите в то, что совершили что-то плохое. Как следует быть, если кто-то ложно

обвиняет вас в совершении аморального поступка?

Для начала вам стоит для себя решение, что значительно важнее быть честным, нежели им слыть. В нашем несовершенном мире реальность такова, что невозможно угодить каждому и каждому понравиться. Таким образом, первое, что вам следует делать, это учитывать источник. Посмотрите на это следующим образом: имели ли вы когда-либо дело с бесчестным человеком? Конечно, да.

Вопрос следующий: слышали ли вы когда-либо, чтобы кто-то признался вам в своей нечестности? Слышали ли вы когда-нибудь, чтобы кто-то сказал вам: “Честность заставляет меня утверждать, что я нечестен”. Такого с вами не случалось, верно?

Каковы же корни такого кажущегося противоречия? Итак, если вы считаете кого-то другого бесчестным, то он в это же самое время может быть уверен в отсутствии честности у вас, потому что ваши моральные стандарты отличаются от его стандартов. Что еще хуже, часто ваш обвинитель вас даже не знает, что может само по себе добавить напряжения процессу обвинения.

Поэтому вам не следует оставлять без внимания, если кто-то, чьи моральные принципы отличны от ваших, атакует вас. Вместо этого я предлагаю вам прислушаться к совету мудрейшего из тех кого я когда-либо знал, и кто поделился со мной способом восприятия несправедливого обвинения. Он сказал, что если кто-либо вас ложно обвиняет, подойдите к зеркалу и скажите себе: “Если мои руки чисты также, как и моя совесть и мои требования обоснованны, мне не о чем волноваться”. А затем просто идите и занимайтесь своими делами.

В экстремальных ситуациях ваши честные поступки могут взбесить других людей, в особенности, если они хотят сотрудничать с вами в делах, которые вы считаете аморальными. Вам следует никогда не обманывать себя в отношении того, что каждый оценит вашу честность. В нашем мире иллюзий реальность такова, что моральная чистота не всегда делает популярным ее обладателя, но она дает ему величайшую из всех ценностей, которую не купишь за деньги: недрогнувшая чистота делает человека свободным, и ничто не может являться более позитивным результатом, чем это.

Когда дело касается, привычки морали, по-настоящему мудрый человек отказывается идти на компромисс со своей чистотой ради кого-то или ради чего-то. Если привычка морали становится прочно укоренившейся, ее обладатель значительно повышает свои шансы достижения самого высокого уровня успеха.

Глава VI. Привычка человеческих взаимоотношений

Нравится вам это или нет - многим людям не очень - тем или иным образом вы должны взаимодействовать с другими людьми для того, чтобы достичь некоторого разумного уровня успеха. Это истинные следствия вашей жизненной позиции независимо от вашей сферы деятельности. Далее, чем более вы успешны в своем взаимодействии с людьми, тем больше людей вы можете привлечь в качестве союзников, и тем большие шансы на позитивные результаты у вас появляются. Иногда может становиться очень одиноко и безжалостно в злобных джунглях, когда те одинокие стада гуманоидов начинают топтать вашу усадьбу.

Суть хороших человеческих взаимоотношений достаточно проста: при условии вашего плохого отношения к другим людям у вас будет иметь место тенденция к полной проблем жизни, успех будет даваться вам с большим трудом, если вообще будет; при вашего хорошего отношения к другим людям, ваша тенденция будет направлена в сторону жизни приятной, и успех придет относительно легко.

Индивид может быть бриллиантом во многих вещах, но совершенно невежественен в вопросах общения и преимуществ кооперации. Каждый из нас знает кого-то, кто обладает знаниями широкого круга предметов, но нулевыми навыками человеческого общения. В большинстве случаев это происходит по тому, что умудренного знаниями индивида не волнует изучение человеческих взаимоотношений, или он не придает этой сфере какого-либо значения. И это совершенно напрасно, потому что, как и всем другим привычкам, государству совершенного человеческого общения тоже можно обучиться. Некоторые люди быть может рождаются с более естественными талантами в этой области, но ведь так же дело обстоит и со всеми прочими достоинствами. Самым существенным моментом здесь является тот, что любой может улучшить навыки общения, практикуясь.

Вы добавите по крайней мере 2 плюса к арсеналу своего успеха, когда научитесь правильно общаться с другими людьми:

Во-первых, благодаря пониманию техники успешных человеческих взаимоотношений, вы привлечете тех, кто сумеет оценить эту технику. Если вы сделаете своей привычкой такую практику общения, вы будете привлекать других симпатичных людей, и они добавят ценности в вашу жизнь.

Во-вторых, когда вы сильны в сфере человеческих взаимоотношений, вы привлечете, выигрываете кооперативность отношений, и эта кооперация становится кратчайшим расстоянием между вами и вашими елями. Это противоположность полной разногласий жизни. Когда слишком много людей толкаются вокруг вас, зависят от вас и завидуют вашему успеху. Действия имеют

последствия: если вы обращаетесь с людьми негативно по отношению к вам; если вы общаетесь в позитивной манере, они будут платить вам тем же. Если это просто звучит, то это потому, что это так и есть. Действительно, это один из простейших методов получения результатов, которые столь замечательны, что просто удивительно почему, только некоторые люди предпринимают усилия, чтобы развить хорошие человеческие взаимоотношения.

Многие авторы, обучающие саморазвитию, совершают ошибку, побуждая читателей демонстрировать свои качества, такие как чувство собственной значимости, общаясь с другими. Также, как и позитивное ментальное отношение, чувство собственной значимости не может быть самоцелью. Когда кто-то говорит: “Вам следует продемонстрировать свою значимость”, - в действительности он говорит: “Вам следует сыграть чувство собственной значимости”. Дело в том, что качество самоценности - это результат практики хороших человеческих взаимоотношений. Также как и чувства, исходящие от других по отношению к вам - такие как любовь или уважение не могут быть вызваны искусственно. Они также являются результатом успешных человеческих взаимоотношений.

Когда вы овладеваете привычкой человеческого общения, Это ведет к тройной победе: вы заставляете других чувствовать себя лучше; вы сами чувствуете себя лучше; и прямо или косвенно ваша добрая воля по отношению к другим обернется где-нибудь на вашей жизненной дороге вам на пользу.

Ключи к кооперативному броску

Многие свойства и действия, которые ведут к совершенным человеческим взаимоотношениям, неразрывно связаны с эффективным общением. Чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь в том, что жизнь это нескончаемая серия непонимания между человеческими существами. Например, неважно насколько вас интересует человек, но все же вы вступаете с ним в общение. Для того, чтобы достигнуть успешных взаимоотношений, вы должны успешно овладеть коммуникативными качествами, речь о которых пойдет в этой главе. Чистая философия на эту тему неэффективна, или нужно овладеть на словах и на деле.

Далее следуют наиболее важные черты, которые должны стать вашими привычками, если кто-то хочет выиграть кооперативность и добрую волю других. Перечень неполный, но достаточный, чтобы служить нашим целям. Вероятно, что в большей или меньшей степени, вы уже знакомы с каждой привычкой в списке; но кроме всего прочего знание часто это как раз вопрос отыскания того, что вы уже знаете. Итак, моя основная задача - обсуждение этих черт с тем, чтобы мотивировать вас поднять планку вашего коммуникативного мастерства на несколько пунктов.

Краткость

Ничто меня так не смущает, как осознание того, что я слишком драматизирую свою порой детскую многословность. Существует тенденция скепсиса по отношению к леди, которая “не слишком протестует”. Мы несомненно правы, когда поступаем в соответствии со словами Дэвида Огивли: “Когда компания хвастает своей чистотой, а женщина - добродетелью, нам следует избегать первой и поддерживать отношения со второй”. Занятые люди нетерпеливы, поэтому, когда вы хотите что-то сказать, будьте кратки, давайте простые и точные формулировки того, что вы имеете в виду и становитесь.

С точки зрения ваших личных и деловых интересов мудрым было бы руководствоваться **правилом реальности № 148: Сила понимания бесконечна**. Если это что-то позитивное, это будет более эффективно принято, если будет представлено в краткой форме. Если негативное, это будет менее болезненно, если не будет растянуто. Также как неясная манера написания - признак отсутствия ясности мыслей, бессвязная речь - признак неорганизованности мыслей.

Краткость в особенности жизненно необходима, когда речь идет о деловых пропозициях. Люди не чувствуют себя легко, если не могут о чем им говорят, поэтому учитесь придерживаться фактов. Когда вы проводите презентацию, обращайтесь к вашим слушателям по трем уместным аспектам.

1. Что именно вы от меня хотите?
2. Если вы получите это, что именно вы ожидаете от этого?
3. Если вы достигли всего, на что надеялись, что по вашему это может означать для меня и для вас?

Опыт научил меня тому, что когда имеешь дело с успешными людьми, практически все вы должны говорить по-новому. Это особенно верно в том случае, если вы пытаетесь повысить свой заработок. Избегайте излишнего и не тратьте время на комментарии, целью которых является зарядить или умаслить противоположную сторону. Шансы на то, что никто не согласится зарабатывать вкладывая деньги в 1 попавшееся место без того, чтобы не быть достаточно язвительным, слишком велики. Не пытайтесь отвечать в той же манере. Всегда помните совет, содержащийся в **правиле реальности № 267 : Не пытайтесь активизировать активного!**

Сочувствие

Хотя вам бы не хотелось, чтобы кто-то начинал проявлять сочувствие по отношению к вам, вы должны научиться проявлять его по отношению к другим людям. Сострадание на самом деле не предполагает ничего другого кроме, как представления себя на месте другого человека и попытки понять, что этот другой человек

испытывает. Соэра был прав в отношении того, что большинство живет в достаточном отчаянии. Средний человек живет в боли, и если вы не будете учитывать этот фактор, прежде, чем говорить или действовать, вы не сможете ни помочь другим, ни выиграть их кооперацию. Перефразируя Джима Рона, оратора, имеющего навык максимально точно вербализовать детали, вы должны “уметь встречать людей в ранах”.

Как и все в нашей жизни, вы коснетесь всего того, с чем столкнетесь в случае вашего сочувствия, но вы по крайней мере сумеете при этом выиграть усиление чувства собственной значимости. И еще вероятнее сумеете выиграть много дополнительных наград прямых и косвенных по мере того, как будет проходить время. Сочувствие это общий язык, на котором общаются доброжелательные члены человеческой расы, помогая скомпенсировать всеобщее распространение негативных черт таких, как ненависть и презрение.

Если правда то, что каждые двадцать четыре часа мир меняется и наверху появляется кто-то новый, правда и то, что кто-то новый появляется внизу. Фортуна устает слишком долго нести кого-то на своих плечах, причем эти тысячи мегамиллионеров свидетельствуют о том, что к финансовым катастрофам нет иммунитета ни у кого, типа Леоны Хемсли, этот страдающий индивид быстро обнаруживает, насколько правдива аксиома: “Все, что случается, проходит”.

Оперируя в рамках действий и их последствий религиозными понятиями, человек, демонстрирующий истинное сочувствие по отношению к другим, достоин пожинать плоды значительного страдания со стороны других. Развивая в себе привычку сострадания, мы становимся достойными всего.

Решительность

Я трудился долгие годы, закрепляя в себе эту привычку, даже когда люди пытались заставить меня совершать нечто такое, чего я в действительности не хотел делать. Я часто говорил: “Позвольте мне подумать” или “Позвоните мне через пару недель”, что, как я сейчас понимаю было достаточной слабостью с моей стороны. В результате люди устали на меня злиться, когда малый, отказывающийся терпеть давление и не дающий шансов, был надолго забыт.

Однажды, когда я плакался своему другу о том, что не хочу угодить с кем-то в один джем, он действительно открыл мне глаза на истину, сказав: “Причина того, что ты постоянно оказываешься в таких тесных для себя тисках в том, что ты подстрекаешь людей. Вместо того, чтобы дать жесткое нет, на их задаваемый в первый раз вопрос, ты пытаешься замять ситуацию и оставляешь их висящими в воздухе.

Я всегда хорошо воспринимал критику и в свете лампы, зажженной моим другом; я объективно оценил его точку зрения и пришел к выводу о том, что абсолютно прав. Сейчас я определяю,

что это дело жертвы кратковременного комфорта, позволяющего избежать смущения или возможных негативных вибраций, в обмен на длительный покой ума, например, отдых от знания того, что это дело будет продолжать решаться, награда, которую вы получаете зато, что были тверды и непреклонны.

Вы не дали никому ложной надежды (благодатной почвы для любых нездоровых чувств) и не потратили ни чьего времени. Вдобавок вы способны полностью забыть об этом деле и продолжать заниматься собственным бизнесом с ясной головой.

Благоразумие

Благоразумный человек практикует суждения вслух, когда отправляется на стражу личных интересов, используя и действия, и слова. Что делает благоразумие таким важным, так это маленькая реальность жизни, называемая человеческой природой. Чем больше мы игнорируем эту реальность, тем худшие результаты получаем.

Природа человека заключается в том, чтобы хотеть того, что доступно и быть равнодушным к тому, что недостижимо. Чем больше вы переоцениваете собственные возможности, тем больше обесценивание в глазах окружающих приобретаете. Ни у вас, ни у меня нечего более к этому добавить; это человеческая природа, которая контролирует суть себя.

В своей книге «Сила! Как ее достичь, как ее использовать» Майкл Кодра грубовато утверждает: «Неважно, кем вы являетесь, основная правда для вас содержится в том, что никому другому больше нет дела до ваших интересов». Наиболее скудные слова в английском языке я, мне, мой. Некоторые люди демонстрируют поистине детскую наивность своей верой в то, что каждого в мире интересует бородавка на их большом пальце, или тот факт, что их собака оценилась на прошлой недели. Наиболее приспособленные индивиды научились хорошо разграничивать себя и собственные иллюзии достаточно рано в своей жизни. Действительно, одним из величайших жизненных кризисов является осознание реальности того, что наши дела просто никому больше не важны.

Люди, утонувшие в своих проблемах, это особенно саморазрушительные, имеющие недостаток благоразумия, люди. Человеческая практика убеждает в том, что иметь дело с такими несчастными душами, значит исчерпать предел терпения слушать и навредить своему имиджу. Только немногие захотят иметь с вами дело, если вы погрязли в проблемах, потому что человеческая природа сохраняет дистанцию между успехом и горой проблем. Чем больше вы говорите о своих проблемах, тем ниже ваши шансы привлечь позитивных людей, которые понимают тяжесть решения ваших проблем. Даже, если пострадавший ваш друг, вашей роковой ошибкой может стать бесконечное муссирование деталей его личной жизни, потому

что фамильярность в итоге порождает презрение.

Похоже на то, что именно недостаток благоразумия оповещает мир о наших планах. Слишком много завистливых и злорадных людей вокруг любят вашими путешествиями. Если вашими планами суждено достигнуть результатов, на которые вы надеетесь, мир услышит об этом совсем скоро. Но - ужас из ужасов - если вы полностью провалитесь, зачем же давать свою визитку членам Всемирного Ордена Злорадных Насекомых для их приветствий? Избегайте открывать сердце в отношении своих предприятий большому количеству людей, чем это необходимо для вашего успеха. Тот, кто откладывает провозглашение своих целей, в особенности если они касаются значительного предпринимательства, производят свои действия под вуалью загадочности и это вызывает уважение. Полностью провозглашенный план редко бывает хорошо продуманным и является прозрачной мишенью для критики. Вместо того, чтобы возбуждать вселенские ожидания, предоставьте людям удивляться и наблюдать.

Особенно это верно для ситуации, когда вы уверены, что дело движется к концу. Верхом неблагоразумия является преждевременное празднование. И снова, надежнейшим способом привлечения в вашу жизнь проблем и позволения злорадным людям обдумывать возможные способы вызвать ваше крушение, является преждевременное объявление вами своих результатов. Никогда не путайте фразу, почти сделано, со словом сделано. Между ними существует большая разница. **Правило реального мира №224. Никогда не считайте что-либо завершенным, пока не расставите все точки над и, и ваш банк не проверит ваш чек.**

К сожалению не существует такой вещи, как плавное закрытие. Это как умение поймать хороший пасс, предполагает привычку постоянно находиться в ожидании подачи. Я выучил этот урок достаточно рано в своей карьере, когда затеял строительство завода украшений в Гленвиле, Западная Виржиния. После многомесячной работы наступило, наконец, долгожданное время, когда я мог пригласить каждого участвовавшего в этом деле к определенной дате. Я был так взволнован, я уже подсчитывал будущую прибыль. Только что завершив свое путешествие по возврату бесконечной мудрости, я хвастался каждому, кто меня слушал (официанту Макдональдс, двум сумасшедшим на скамейке в парке, адвокату из Заира) своими делами. На ранней стадии своей карьеры я не был знаком с бессмертным высказыванием легендарного итальянского философа Йоги Берра, автора широко известного теперь туризма: "Это не закончено, пока это не закончено".

Вы думаете, вы знаете чем все закончилось, верно? Хорошо, но для того, чтобы угадать в точности, вы должны стать законченными садистами. За день до завершения мне позвонила секретарь ключевой фигуры, финансирующей мой проект. Поверите ли, она звонила мне

доя того, чтобы сообщить, что ее босс скончался от сердечного приступа, сидя за своим столом - и как раз 24 часа назад бумаги были подписаны, и деньги были переданы в другие руки. Я был ошеломлен. Я вам говорю, некоторые люди способны своими действиями убить дело!

И даже когда дело завершено (вопреки всеобщему убеждению, такое все еще случается в наше время), вам все же следует избегать улюлюканья на весь мир по поводу того, что вам удалось все это протолкнуть. Позвольте людям почесать затылки в благоговейном недоумении. Как говорил Дон Шимода в Баховских Иллюзиях:

“Изучите то, что знают маги, и это перестанет- вам казаться магическим.”

Искренность

Искренность кроется в привычке добросовестного старания быть правдивым с самим собой. Реальность такова, что каждый из нас находится на той или иной жизненной ступеньке. Уж коль невозможно быть честным постоянно на все 100%, невозможно и быть собой полностью и всегда. Как бы там ни было, это не означает, что человек не должен бороться за то, чтобы быть собой. В лучшем случае человек максимально приблизится к своему эталону.

Существует по крайней мере одна серьезная проблема с тем, чтобы использовать максимально эффективно свои способности и свое время: не только вы сами (маскируясь) обходите каждый уголок своей души, но это делают также и те, кто также, как вы хотя бы использовать возможность самораскрытия. Это достаточно серьезная проблема, потому что самые большие дивиденды величайших человеческих взаимоотношений получается в случае, когда вы встречаете похожих на вас, возвращающихся к себе людей. Это касается как бизнеса, так и личной жизни.

Следующий пример не из бизнеса, который тем не менее в той же степени применим и к финансовым ситуациям, иллюстрирует то, что я имею в виду.

В 1976 году меня пригласили на новогоднюю вечеринку, и я колебался принять или не принять приглашение. Я в действительности не люблю новогодние вечеринки потому, что я не пью, не танцую, не люблю поздно ложиться спать и отказываюсь целовать незнакомцев. Я знаю, я знаю, вы не считаете меня слишком занятым - и вы правы.

В конце концов судьба взяла меня за горло, толкнула в машину, завела ее и доставила на вечеринку. Я слонялся в округе в своей обычной утонченной учтиво-спотыкающейся манере, обмениваясь любезностями с совершенно незнакомыми мне людьми и медленно сдавая позиции по удержанию на своем лице улыбки. Люди должно быть принимали меня за посланца какой-то квадратной планеты, потому что я казался единственным мужчиной среди присутствующих,

чья рубашка не была расстегнута до пупка, чья шея не была увита 7 фунтовыми золотыми цепями и чьи локони не достигали плеч. Несмотря на хипповые семидесятые, упрямо сохранял стиль Томми Слизерс своей прически к величайшему изумлению каждого, кто меня встречал.

В течение предыдущих 12 месяцев я дал себе обещание окончательно вырасти, стать зрелым и начать одеваться и вести себя как средних лет мужчина- что само по себе, вы должны отметить, поразительная цель для совершенно взрослого населения Лос Анжелоса. Я решил быть настоящим Робертом Рингером, каковым я должен себя чувствовать независимо от места и ситуации.

Примерно через полчаса после полуночи я нащупывал свой путь поближе к парадной двери в поисках скромного уединенного местопребывания, когда неожиданно поймал вспышку лица, - самого прекрасного лица, какое я когда-либо видел - сверкнувшую в комнате напротив. Мое сердце начало прыгать в груди, как мячик пичинко, и я серьезно стал подумывать о том, чтобы выпить. Она сидела и разговаривала с другой леди и была не только красива, но и безостановочно смеющейся.

“Что мне сделать? Как завести знакомство, знакомство?” - в сумасшествии спрашивал я маленького двойника внутри моего дикого спирально свернувшегося мозга.

“Не паникуй” - предупредил он. “Просто будь собой”.

Быть собой? Тут было о чем подумать. Но ситуация требовала немедленных действий. Я продолжал смотреть на нее сквозь толпу и дикие мысли бомбардировали мой мозг. Может быть мне следует протянуть к ней руку и привлечь к своей песне: “Одним волшебным вечером, вы увидите незнакомца...”

“Но что, если меня отправят, едва я к ней доберусь? Что, если она посмотрит на меня, как на сумасшедшего, поднимется и уйдет? Может мне следует запрыгнуть на подушку позади нее и забросать что-то ритмичное типа, Я пою под дождем. Нет, я должно быть спятил, и тогда я действительно буду выглядеть глупо”.

Быстро сообразив, что это время дает мне возможность встретить мечту всей моей жизни, я подтолкнув себя вперед, взьерошил свои непослушные смозерские волосы и решительно направился по направлению к ней сквозь ревущую и танцующую толпу.

“Я просто буду собой”, - подумал я : “Получу в борьбе ее оскорбительный ответ и уйду домой, как мужчина, плакать и спать”.

Через несколько секунд этот момент наступил. Сев напротив нее, я выпалил один из величайших связующих мальчиков и девочек паролей в истории романтики: “Привет!”. Пока я мысленно вздрагивал в ожидании ее ехидного ответа, это чудесное женское существо посмотрело на меня, продемонстрировало невероятно живую улыбку и самым веселым голосом, какой только можно было вообразить,

ответила: “Привет!”.

Я был настолько застигнут врасплох, что вначале даже не знал, как реагировать. Кроме всего прочего это была земля золотых цепей и дорогих автомобилей. Предполагалось, что на таких вечеринках девушки не могут смеяться и быть дружелюбными —по крайней мере до тех пор, пока не проверят ваше финансовое положение и движение кредитов. Затем, если все бумаги в порядке, и девушка и чувствует желание побыть некоторое время искренней, она может снизойти до десятиминутной саркастической беседы с вами.

“Что тут происходит?” - спросил я своего маленького друга, скитающегося под моим черепом. “Кто такая эта счастливая наядя?”

“Просто быть собой, тупица, и не пыхти”, - предостерег он меня.

Она была первой женщиной, встреченной мной за годы пребывания в Фрекленде, которая распространяла очевидное изобилие самоуверенности и собственного достоинства. Ничего обижающего; никакого сарказма; никаких требований, чтобы другая сторона подчинилась отпечатанному решению. В этом маленьком уголке нашей планеты такое отношение считалось тогда общепринятым и любое отступление воспринималось как что-то эксцентричное.

“Как вас зовут? Откуда вы?” Нормальные простые вопросы, не предполагающие мыслей о том, как они могут звучать. Просто честное, привычное открытое общение. Это было абсолютно гениально.

Все, что я помню из происходившего за эти 4 часа было сидение и разговоры, гуляние и разговоры, смех и разговоры, и еще разговоры. Когда я наконец отбыл с этой вечеринки в 5 часов утра, у меня не было никаких сомнений в том, что я только что встретил свою будущую жену. Тринадцать лет прошло со времени этой экстраординарной новогодней встречи, и моя жена все еще смеющееся, все еще самое естественное, неиспорченное человеческое существо, какое я когда-либо знал. Она одинаково счастлива на публике и сама с собой. Она одинаково искренна и заботлива независимо от того, имеет ли она дело с матриархом высшего общества или с клерком ветхого магазина в мексиканском пуэбло.

Как вы и предполагаете, моя жена и я часто обсуждаем эту нашу первую встречу и соглашаемся с тем, что если бы я попытался подражать этой армии самодовольно ухмыляющихся, обвешанных золотыми цепями мутантов, наша беседа была бы очень короткой. Она не имела ни малейшего представления о том, кем я на самом деле являюсь. И эта наша беседа привела к великой развязке, одной из тех, которые драматически поменяли мою внутреннюю жизнь к лучшему, и это было прямым следствием привычки оставаться искренним. Иногда у меня случаются кошмары, когда я думаю о том, что бы могло произойти, если бы первым к ней тогда подошел Вуди Эллен. Это больно даже представить.

Мораль? Всегда помните о том, что самый сложный способ

произвести впечатление. Вы должны заслужить уважение и позволить течь естественному ходу событий. Как правило, наименьшее количество уважения и достоинства выпадает на долю того, кто этого упорно ищет. Человек попадает в неприятности, когда пытается изображать из себя кого-то, кем он не является в действительности. Людям может нравиться или не нравиться тот, кем вы в действительности являетесь, но вы никогда не понравитесь им, если будете пытаться выдавать себя за кого-то, кем вы не являетесь в действительности.

Великодушие

Только несколько вещей приносят в сфере человеческого общения большие дивиденды нежели привычка милосердия или великодушия. Удивительно, что хотя вовсе несложно оставаться по отношению друг к другу добрыми и сердечными, мы живем в очень жестоком мире.

Снисходительность предполагает, что вы сделаете свой ответный звонок даже в том случае, если это не может представлять для вас какой-либо ценности. Я предполагаю это не по отношению к адвокатам или совершенным незнакомцам, но по отношению к тем людям, которых вы хорошо знаете или с кем у вас в прошлом были дружелюбные отношения. Если вы возьмете себе за правило возвращать вовремя все звонки, вы оградите себя от немилосердных конкурентов и несомненно получите компенсацию в виде возросшего бизнеса.

Великодушие, доброжелательность это оплата за то, что работа сделана хорошо или выполнена с восхитительной ловкостью. Каждый - я уверен каждый - нуждается в подтверждении своих способностей и своей значимости. Речь идет не о лести; речь идет о достаточной вдумчивости с тем, чтобы найти искренние слова для подтверждения похвалы.

Великодушие задействуется тогда, когда нужно выказать признательность за оказанную вам услугу или за проявленную по отношению к вам доброту. И снова, демонстрация того, что вы оценили чей-то поступок, является привычкой, развить которую не представляет труда и в то же время, является очень выигрышной ситуацией для обоих: для вас и реципиента вашей благодарности. Это печальный факт, комментирующий тенденции нашей культуры, но простая демонстрация признательности с вашей стороны может мгновенно катапультировать вас на вершину списка добродетели.

Эта мысль впервые поразила меня около 20 лет назад, когда я разослал яркие пресс-папье, в качестве личных подарков к Рождеству, более 50-ти своим деловым знакомым. У меня не было при этом какого-либо умысла, в виде получения какого-то ответа на мои относительно дорогие дары, но когда позвонил единственный человек, чтобы поблагодарить меня, человеческая природа проявила себя

однозначно. То, что позвонил один человек - только один единственный человек - взял на себя беспокойство поблагодарить меня, заставило меня подумать об остальных 49, которые этого не сделали. Имея их такую ответную реакцию, мне стало интересно, какова бы была наша обратная связь, пошли я тем же самым людям живых тарантулов. Ну что же, как только подойдет следующее Рождество... (просто посмеемся).

Сейчас вы должно быть думаете: “Итак, основной причиной его рассылки подарков является, судя по всему, получение благодарности от людей”. С точки зрения изложенных мною фактов нет каких-либо указаний на то может или не может людская благодарность быть основным мотивом моего поступка. Этот момент в моем повествовании опущен. Независимо от моих намерений, этот единственный, кто побеспокоился о том, чтобы поблагодарить меня, выделился из общего числа индивидов. И чтобы он не продавал: страховку или офисную мебель, или какой-либо другой продукт или услугу, за которой я приду на рынок, можете ли вы себе представить, насколько легкой я сделаю для него эту продажу? Это именно тот урок, который стоит извлечь из этой маленькой истории. Личность, которая делает своей привычкой выполнение не сложных действий таких, как выражение благодарности, не может не собирать плоды своих поступков, шествуя по своему пути, даже если это не было его основной целью.

Великодушие также не пересекается с незначительностью. Действительно, мерило вашей незначительности всегда укажет вам точную метку того, где вы в своей жизни находитесь в данное конкретное время. Чем больше человек безуспешен и разрушен, тем более он склонен тратить время на незначительные дела. Когда ваш ум полон мыслей самообвинения, как другие могут относиться к вам и каким образом вы можете быть вовлечены в единовременный процесс позитивного и творческого мышления? Это дело культивирования привычки контроля ваших негативных эмоциональных импульсов. Ваше дневное энергетическое снабжение ограничено и это безусловно требует практики превращения негативной, деструктивной энергии в позитивную творческую.

В конце концов великодушие означает знание как выиграть. Великодушный человек целенаправленно избегает выглядеть победителем, несравненным, превосходящим. Не может быть худшего удара по вашим отношениям, чем демонстрация презрения победителя. Многие из самых успешных людей, которых я знаю, сделали своей привычкой великодушие, вежливость и внимательность к людям особенно в момент достижения ими чего-то выдающегося. Это чудесный страховочный механизм, помогающий удержаться на вершине.

Изысканность

Быть изысканным это дело хорошего вкуса. Ничто так просто не разрушает человеческие взаимоотношения, как неотесанность, грубость и вульгарность.

ПЕРЕФРАЗИРУЯ блестящий пример, данный Зигом Зигларом, в Америке человек свободен сделать прическу маяк, умереть в розовом, носить перо в одном ухе и изрыгать богохульство. В то же самое время наниматели свободны в своем выборе приема на работу. Пролонгируя свою степень свободы, человек может выглядеть настолько вульгарно, насколько он пожелает, и такого рода индивид дисквалифицирует себя на 90 и более процентов с точки зрения возможных вакансий, которые могли бы быть для него доступными. Если вы не детский спортивный тренер, это не слишком прагматичный жизненный подход, хотя и спортсмены рано или поздно прекращают платить непомерную цену за то, чтобы казаться дикими и скандальными в то время, как прошли времена их выступлений, и они не могут больше прятаться за формой.

Несколько лет назад молодая леди, которая работала на меня только несколько месяцев, спросила, может ли она со мной поговорить, чтобы развеять некоторые обиды. Я согласился ее выслушать, после чего она тут же села и начала говорить. После нескольких минут жалоба на то, что “Сью делает это”, а “Салли этого не делает” (все настолько же относящееся к ее работе, насколько ее способность выиграть в грязевой борьбе), она сказала : “Я не думаю, что должна выполнять сверхурочную работу, но мне не нравится быть (нецензурное выражение) каждым в нашем офисе”. Неожиданно мой анестезированный мозг вышел из этого транса, я моргнул, моя челюсть в изумлении отвисла, и я в удивлении спросил : “Что вы только что сказали?”

К моему изумлению я услышал в точности то же самое, что и в первый раз. Эта молодая, милая типичная американка только что издала в присутствии своего работодателя, которого она отлично знала, такое вульгарное замечание, которое я раньше слышал только от водителей грузовиков, строителей и адвокатов. Мой ответ был в стиле позднего Винса Ломбарди. Я немедленно продал эту неизящную женщину-ребенка Atlanta Falcons за бэушную печатную машинку и коробку шариковых ручек. И в придачу к тому улыбку, выходное пособие и пожелание удачи. Эта молодая женщина свободна в своем праве говорить подобные вещи любому другому работодателю, если она пожелает - и, в свою очередь, этот работодатель также волен выписать ей выходное пособие (хотя в текущую декадантную эру законотворчества это вызовет дополнительные трудности).

Все это между тем может означать для вас гигантский плюс. Тот факт, что мы живем в обществе, инфицированном грубостью и дурным

вкусом практически гарантирует нам, что незначительное действие такое, как демонстрация хороших манер, сможет выиграть сердца и кошельки ваших будущих и настоящих клиентов. Простые, поведенческие привычки такие, как произношение “спасибо” и “пожалуйста” будут замечены другими людьми, особенно теми, кто сам придерживается хороших манер.

Люди утонченные, способные оценить изысканность других, несомненно прибавляют значимости и ценности. Когда дело касается человеческих взаимоотношений, изысканность - следующий изрядный страховой полис успеха. Эта привычка может не быть важной для каждого, но она никогда никого не обходит:

Ответственность

Нет ничего более раздражающего, чем иметь дело с хронологическими взрослыми, чей уровень ответственности эквивалентен двенадцатилетнему подростку. Существует множество различных проявлений безответственности, но я имею в виду проявление безответственности, как необязательности. В широком смысле этого термина, ключом к пониманию позиции ответственного человека, является ответ на простой вопрос: Делаете ли вы то, о чем говорите, что собираетесь сделать? Это кажется таким же незначительным, как и звонок по телефону, о котором вы накануне предупреждали или выполнение того, с чем вы согласились. (Примечание: не вернуть телефонный звонок - нелюбезно; не позвонить кому-то в то время, как вы обещали - безответственно).

Насколько вы можете видеть, здесь существует небольшое моральное совпадение, а в чистом смысле этого слова это также является нечестным не сделать того, что вы собирались и говорили об этом, что собираетесь сделать. Но даже, если вы не согласны с моральным аспектом, это чисто прагматический вопрос – практика выполнения обязательств. Что касается тех, кто не возвращает телефонных звонков, я отказываюсь иметь дело с кем-либо, кто не выполняет обязательств, не зависимо от того, то ли это получение посылки с материалами к определенной дате, то ли не проведенная встреча. Единственное исключение здесь можно сделать, если (1) человек позвонил мне - предпочтительно заранее - и объяснил, почему он был не в состоянии выполнить обещанное и (2) это мой первый негативный опыт с ним.

Ключом к выполнению обязательств является внимательность к обязательствам. Лучше иметь одного несчастного, вследствие отказа что-либо выполнить, чем злого, в результате не выполнения. Слово путешествует очень быстро, когда это касается ответственности, так что уделите пристальное внимание своим действиям в этой сфере. Быть ответственным - очень несложная на практике привычка, и если вы сделаете ее своей постоянной поведенческой реакцией, вы можете рассчитывать на большие дивиденды.

Самодостаточность

Самодостаточность - черта, вызывающая восхищение, ее результатами являются люди, желающие заниматься с вами бизнесом. Человек с экспансивной ментальной парадигмой более вероятный обладатель такой черты, как самодостаточность, потому что его изобретательность дает ему способность находить альтернативные решения вместо того, чтобы обращаться за помощью к другим.

К сожалению люди, столкнувшись с трудностями, первым делом обращаются за поддержкой и очень часто так случается, что их положение ухудшается. Когда вы обращаетесь за помощью, вы должны понимать, что вы занимаете что-то у другого человека. Это может быть не сказано вслух, но, тем не менее, это так - в книге учета того лица, которое вам оказывает помощь - и это также верно, как то, когда вы подписываете долговую расписку. Это в свою очередь порождает два негативных следствия:

Во-первых, из-за того, что вам кредит ограничен, по отношению к каждому, с кем вы вступаете в контакт, вы должны быть очень внимательны, чтобы не превысить допустимый уровень в ситуациях, которые на самом деле не слишком важны. Предусмотрительный человек всегда откладывает какую-то сумму на случай дождя. Во-вторых, если ваша кредитная способность начнет увеличиваться, то лучше вы сами, чем кто-то другой, станете принимать желательные для вас решения. В противном случае ситуация будет эквивалентна потере для вас определенной степени свободы.

Даже, если вы работаете на кого-то другого, чем больше вы будете по укоренившейся у вас привычке делать по собственной инициативе, предпринимая действия, не ожидая указаний со стороны, тем более вероятно вы вырветесь вперед. Мне нравится как об этом сказал Питер Уберос, бывший доверенный бейсбола :

“Власть дается на 20% и на 80% берется”.

Тактичность

Первым шагом к овладению привычкой тактичности является искоренение из своего обихода негативных и обижающих слов и фраз. Вы создаете трудности на пути достижения своих результатов, когда используете фразы типа: “Существует одна проблема, которую следует решать прежде всего”; “По этому пункту обсуждения не будет”; “Вы не правы”;

“Меня не заботит, нравится вам это или нет” или “Это неправда”. Хорошие человеческие отношения требуют как можно больше такта, когда это касается языка, например: “Существует только один момент, который требует решения”; “Я не вижу каких либо проблем, связанных с решением этого вопроса”; “Вы возможно правы, но мне бы хотелось напомнить еще раз о фактах”; “Я конечно же хочу, чтобы в отношении

этого дела, вы чувствовали себя хорошо, но позвольте мне объяснить, почему я думаю, что это лучший способ справиться с ним” или “Это может быть правдой, но я все же хотел бы представить факты так, как я их вижу”.

Первое собрание фраз могло бы стать базой книги под названием Как потерять друзей и привести людей в бешенство. Второе собрание фраз - база для совершенных человеческих отношений, которая безусловно более вероятно приведет вас к позитивным результатам.

Чем более явный прямой вызов вы бросаете противоположной стороне, тем менее вероятно вы добьетесь того, что вы хотите. Однажды я посетил встречу в Нью-Йорке, подразумеваемой цепью которой, было рассмотрение>различных точек зрения, имеющихся у меня и у противоположной стороны на некоторые принципы нашего партнерства. Один из наших партнеров подписал с нами соглашение, которое остальные партнеры расценили как вне законное. После тщательного изучения закона мы убедились, что у них действительно не было легальных оснований для заключения с нами соглашения, но прагматические цели заставили нас оставить такое партнерство с тем, чтобы в дальнейшем достичь с ними приемлемого компромисса.

Сразу после этого мы отправились в офис одного из наших партнеров, сели за его конференцстол и к своему удивлению услышали его первые слова, произнесенные крайне враждебным тоном: “Ну что ж, давайте не будем ходить вокруг да около. Прежде, чем мы приступим к обсуждению пунктов, касающихся наших новых возможностей, вы либо подпишите аннулирование существующего соглашения, либо мы обратимся в суд и начнем тяжбу”.

Вот это да! Это был Майам Хаддафи, одетый в шелковый костюм и рубашку. После личного принятия ряда решений столкнуться с нашему изумлению с такой дилеммой - такой бомбежкой в майамском офисе или выливанием бутылки ликвидных бумаг на его парик - я решил бороться с невежеством с интеллигентным тактом и начал пространное путешествие по обзору цивилизованных встреч, насыщая атмосферу соответствующими словами. Безусловно мы добились успеха в преодолении бестактного поведения нашего гитлероподобного гостя и отправились трудиться над выработкой дружелюбного решения этой проблемы.

Почему, черт возьми, кто-то представляет на переговорах слабую сторону, начиная встречу энергичными вербальными нападками? Это должно быть старая оборонительная стратегия нападения, когда вы знаете, что не правы, или когда ваши позиции слабы, надеясь, что это восполнит недостающий баланс; или может быть это тот случай, когда это перевешивает прагматизм; или это ничего более, жалкого невежества. Независимо от причины, дилетантство и неблагоразумие решают колеблющейся исход не в свою пользу. Когда речь идет о переговорах, дипломатия и пара очков всегда побьют враждебность с

4 тузами.

Тактичный человек также имеет привычку избегать бросать людям вызовы даже, если он уверен, что они не правы. Если это что-то решающее, прагматизм диктует, как следует поступить. Цена за доказательство того, что вы правы, может быть также достаточно высокой, особенно если оппонент ваш клиент или вышестоящий партнер. Мгновенным вознаграждением того, что вы оказались правы, может стать фатальное длительное событие. Как минимум, цена за доказательств вашей правоты заключается в потере неправых партнеров. Это метафорический случай победы в сражении, но потери войны.

Терпимость

Терпимость - одна из наиболее труднодоступных привычек человеческих взаимоотношений, потому что она требует ретроспекции наших убеждений, восприятия и уважения чужого права на другие убеждения и другое восприятие. Это не означает, что мы должны соглашаться с чужим восприятием, мы просто должны признать за ним это право. Хотя мы все виноваты в нетерпимости в той или иной степени, довести это до крайности значило бы безусловное разрушение человеческих взаимоотношений. Нетерпимые люди часто демонстрируют откровенное презрение к другим людям и обстоятельствам, совершенно не сообразуясь с общепринятыми разумными моделями поведения. Фанатизм - конечная станция экспресса нетерпимости.

Одним из ключей овладения привычкой терпимости является одновременное культивирование привычки гибкости. Способность быть гибким может сделать ваше путешествие по жизни более приятным, чем, если бы вы обладали негибким восприятием. Только фанатики и те, кто живут в возрасте бесконечной мудрости, обладают глобальным отсутствием гибкости. Когда вы являетесь ребенком, вам кажется, что все или белое, или черное. Затем, когда вам исполняется двадцать пять, вещи начинают приобретать слегка серый оттенок, в тридцать они становятся еще более серыми; и в конце концов к сорока вы начинаете чувствовать, что смотрите на мир сквозь лосанжелевский смог.

Реальность такова, что это анти - Ян Рэнд - мир. Это было одно из моих последних умопомрачений, когда я пришел к взглядам Ян Рэнд, взглядам которым она так проникновенно поделилась в таких своих бестселлерах, как романы «Пожилшущий плечами атлант» и «Первоисточник». Я был как один из тех японских солдат времен Второй Мировой войны, скрывающихся в горах на Филиппинах - парень, каждые десять лет или около того выскакивающий дрожащим голосом: “Ну что, уже кончилось?”

После долгих лет полнейшей уверенности в безоговорочной

правоте каждого слова Ян Рэнд, я проснулся однажды утром и осознал, я весь покрыт шишками и синяками. Почему? Потому что я проживал эту жестокую субстанцию, именуемую реальной жизнью. Я снова перечитал «Пожимающего плечами атланта» и «Первоисточник», пытаюсь понять, что было не так, пока однажды не сказать себе: “Эй, это великолепно! И если я когда-либо отправлюсь на другую планету, населенную Хенри Риденсами и Ховардами Роксами, и Дэгни Таггартами (вымышленными героями романов Ян Рэнд), это будет фантастично. Но проблема в том, что я не нахожусь на другой планете прямо сейчас! Это планета Земля, и на этой планете нет Дэгни Таггартса или Ховарда Рокса. Ближайшим к ним персонажем был разве что Гари Купер”.

Как сказала мне однажды близкая подруга Ян Рэнд: “Знаете в чем была проблема Ян Рэнд? Она считала вас умственно ненормальным, если вы осмеливались не согласиться, хотя бы с одним процентом ее философии». Очень жестокое нечеткое жизненное отношение Ян Рэнд было очевидно каждому, кто близко прослеживал ее карьеру. Меня восхищало в Ян Рэнд ее мастерство мыслителя и был опечален смертью, этой очевидно несчастной, одинокой женщины. Она, казалось, чувствовала необходимость уложить мир в рамки собственного имиджа с тем, чтобы иметь право его презирать. Как вам понравится такое счастье, которое зависит от вашей способности укладывать мир в рамки собственного имиджа? Это то, что известно, как мазохистская нетерпимость.

Развивая в себе привычку терпимости, когда человек совершает ошибку или обижает вас или действует не так, как вам нравится, напоминайте себе о том, что вы не знаете, что происходило до того, как он покинул свой дом сегодня утром, позвольте ему иметь право на свою собственную внутреннюю жизнь. Альковы души каждого человеческого существа хранят собственную версию серого восприятия уникальных, произошедших с ними событий, историй, наподобие голливудских. Каждый из нас несет свой собственный секрет, свое тяжелое бремя по жизни, которое накладывает свой отпечаток на наши действия. Когда имеешь дело с людьми, следует брать в расчет соображения такого порядка, они помогают достичь высоты человеческих взаимоотношений.

Ценность ради ценности

Концепция самооценности - база для гармоничных человеческих ценностей является другой версией высказывания “выигрывая выигрывай”. Это трагично, но различные обзоры постоянно обнаруживают, что большинство людей верит в то, что успех приходит только за счет других. В современную эпоху зависти среднему человеку бывает трудно осознать тот принцип, что безошибочным путем к успеху является уверенность в том, что все участники выигрывают.

Как и все провозглашаемые моральные принципы, культивирование привычки самооценности является делом сугубо прагматическим. Вы отдохнете ночью намного лучше, если не будете зависеть от признания другими ваших заслуг. Действительно, практика концепции ценность во имя ценности - надежнейший способ защитить себя в океане деловых отношений. Вы можете заработать легальное вознаграждение, заключить чудесный контракт, но реальность такова, что если вы будете манипулировать ситуацией таким образом, чтобы создать для противоположной стороны различные затруднения, вы преуспеете лишь в затевании судебного разбирательства. **Правило реальности № 322: Независимо от того, что сказано в контракте, никто не встает утром с постели и не отправляется работать без своей собственной цели особенно, если в том, чтобы вы совершали все ваши действия, заинтересована одна или более сторон.**

Ценность во имя ценности - гипотеза силы. Сила всегда проигрывает в реальном мире, как свидетельствуют судьбы политических диктаторов на всем земном шаре от Адольфа Гитлера до Иди Аллена и Фердинанда Маркоса. И природа, и человек упорно сопротивляются силе. О безнадежности использования силы, как средства достижения кооперации, свидетельствуют все сферы бизнеса. Например, до тех пор, пока наниматель пытается использовать силу, его служащие не только сопротивляются ему и находят различные творческие способы справиться с его подходом железного кулака, но, как пресловутые крысы, покидающие тонущий корабль, они перенаправляют все удары, которые получают бизнес, в его сторону, ускоряя его крах. Как кратко и точно сказал Абраам Линкольн: “Сила - всепобеждающа, но ее победы скоротечны”. Сила не находится в гармонии с природой; действия основываются на ценности ради ценностей.

Однажды, разлив в себе привычку мыслить в терминах ценности ради ценности, вы обнаружите, насколько просто делать деньги. Все, что вам нужно, это придерживаться следующих, касающихся ценности ради ценности правил.

Во-первых, если вы хотите больше, сделайте себя стоящими больше.

Во-вторых, прежде всего сконцентрируйтесь на качестве и сервисе, и прибыль последует как естественный результат.

В-третьих, всегда отдавайте больше, чем от вас надеются получить.

* * *

Когда я был в позднем подростковом возрасте, я торговал во фруктовой лавке во время летних месяцев. Мой отец, самый ориентированный на потребности покупателей человек, какого я только знал, однажды заметил, как я старательно раскладываю свои фрукты на витрине в то время, как покупатель стоит и терпеливо ждет пока я закончу. После того, как он ушел, отец сурово отчитал меня за мое

равнодушие по отношению к покупателю и сказал мне две вещи, которые я никогда не забуду. Во-первых, когда заходит покупатель, прекращайте какую-либо другую деятельность и направьте на него все свое внимание. Во-вторых, никогда не спорьте с покупателем независимо от того, какими бы раздражающими не казались вам его утверждения. В мире бизнеса, подчеркивал мой отец, определение покупатель означает лицо, которое хочет купить то, что вы продаете и кто, таким образом, не способен быть не правым.

Теперь перенесемся в современный мир лени, некомпетентности, небрежности и невежества. Как вам повезло, что вы имеете правильное отношение или по крайней мере (я надеюсь) приняли решение развивать правильное отношение. До тех пор, пока только некоторые имеют отношение ориентированное на потребителя, конкуренция слаба. Представьте себе насколько трудно будет добиваться успеха во времена, когда большинство людей будет ориентировано на грамотный сервис.

Отношение работника к своему работодателю, равно как и отношение всех представителей бизнеса к своим покупателям, должно быть следующим: “Как я могу быть вам максимально полезным?” Такого рода напоминание, возможно, звучит как анхронизм, но оно безусловно гарантирует успех. Другими словами, тот факт, что большинство людей не придерживается правильного отношения, является вашим громадным преимуществом в случае, если вы придерживаетесь.

Всякий раз, когда вы допускаете грубость, неудобства, плохой сервис или равнодушие по отношению к покупателям, вы сообщаете своему бедному бизнесу, что вы активно привлекаете к нему конкуренцию. С другой стороны, если вы придерживаетесь привычки оставаться ориентированным на интересы покупателя, вы можете теоретически сократить вероятность конкуренции.

Практика соблюдения покупательских интересов настолько важна с точки зрения достижения успеха, что прежде, чем оставить тему ценности ради ценности, мне бы хотелось привести здесь пару ситуаций из личного опыта.

Кулинарный манекен

Если бы вы пожелали заняться гастрономическим бизнесом, я бы практически полностью смог гарантировать вам успех, если бы вы открыли свое заведение в миле от моего дома. Одно такое находится недалеко от меня, и еда там достаточно вкусная. Я и моя жена постоянно посещали его по несколько раз в неделю в течение года.

Мы обычно брали с собой сэндвичи и уходили, и так как мы виделись с владельцем достаточно часто, у нас завязались дружеские отношения. Однажды мы снова зашли, чтобы заказать сэндвичи, и новая девушка лет, возможно, восемнадцати, приняла наш заказ. Не

слишком доверяя ни ее молодости, ни отсутствия опыта, я несколько раз подчеркнул, что заказываю на вынос.

Я отвлекусь немного и напомним, что все-таки мы живем в конце XX века, в эру, когда продавцы и официанты совершенно не интересуются вашими желаниями и нуждами. Большую часть времени они проводят в грезах наяву, следуя ночным эпизодом из Ночных развлечений, улетных рок концертов или последней ночной дикой вечеринки. Моя осведомленность в этой реальности заставила меня повторить слово “на вынос” пять или десять раз к значительному раздражению обслуживающей нас молодой мисс, которая это все же не помешало принять наш заказ неверно (иногда я подозреваю, что намеренно).

Итак, когда восемнадцатилетняя официантка мисс Сниппит протянула нам наш заказ в бумажных тарелках, я самым приятным тоном напомнил ей о том, что я заказывал с собой, на что она тут же огрызнулась: “Нет, вы не просили”. Снова мысли о бомбежке и жидких бумагах вспыхнули в моем мозгу, но мой супертакт все же взял верх. Тут, как раз, случилось проходить мимо владельца, и я сказал, что буду признателен ему, если он попросит мисс Сниппит попытаться поплотнее закрыть рот и упакует наш заказ. Тут же она разразилась очередной тирадой: “Он не просил меня завернуть его заказ”.

Сейчас, конечно, я удивляюсь, как я мог позволить втянуть себя в такую глупую ситуацию и вместо того, чтобы оставить все как есть, я сказал владельцу мягким дружеским тоном: “Все нормально, нет проблем. Просто заверните заказ. Но вам действительно следует объяснить этой юной леди, что посетитель всегда прав”. На этом, несомненно, инцидент мог бы быть исчерпан, но я совершенно забыл о том факте, что владелец был коренным жителем Нью-Йорка! С громоподобной яростью он ответил: “Посетитель не всегда прав. Я всегда могу найти массу посетителей, но не просто отыскать достойных работников”. Как вы можете представить, мисс Сниппит, получившая оправдание своей восемнадцатилетней жизненной позиции, расплылась в улыбке от уха до уха. В моем мозгу в это время возник очаровательный вопрос: “Если этот гастроманекен подобным образом разговаривает со своими лучшими посетителями, как же он тогда обращается с худшими? Может он опрокидывает на них кипящий гуляш?

Если вы действительно сообразительны, вы должно быть догадывались, что ни я, ни моя жена больше никогда не ходили в это заведение. Вдобавок, через некоторое время я упомянул о том, что произошло с нами, одному своему другу, который то же был завсегдатаем этого кафе. Он ответил: “Спасибо за то, что предупредил; я никогда больше туда не пойду. Я не выношу такого отношения к посетителям”. Вопрос: Как вы думаете, других посетителей владелец кафе потерял в результате этого его “посетитель не всегда прав”

отношения? Почему владелец бизнеса имеет такое саморазрушительное отношение к своим жизненным интересам? Кто знает? Может быть он сумасшедший; или просто тупой. Независимо оттого, заботятся ли об этом посетители или нет, но они всегда в центре внимания. Они только хотят знать, что вы можете сделать для них лучше, быстрее и дешевле. Если ваша жизненная цель повышать самомнение восемнадцатилетних девиц, вам лучше уйти из мира бизнеса и открыть школу, специализирующуюся на неуважении.

Мисс Сниппит II

Это должно быть была не моя неделя, потому что несколько дней спустя после гастрономического опыта, я остановился возле компьютерного магазина, чтобы забрать свой лазерный принтер, который я оставлял там на ремонте. Вы не поверите, но, стоявшая за кассовым аппаратом юная дева была здорово похожа на восемнадцатилетнюю. Я отдал ей свою квитанцию, после, чего она позвала служащего, который принес мой принтер. Казалось, не было проблем. Держа его, я обнаружил тем не менее, что отсутствует мой лоток для бумаг. Когда я обратил на это внимание мисс Сниппит II, она огрызнулась в ответ: “Вы не приносили лоток для бумаг с вашим принтером. Я знаю, потому что я принимала заказ”.

Я не знал, то ли мне заказать салими под виски, то ли сразу начинать жевать свой принтер. “Нет”, - сказал я с улыбкой. “Я знаю, что приносил его с собой, потому что думал об этом перед этим и решил, что будет лучше, если принесу его с собой на случай, вдруг он понадобится во время ремонта”.

“А я знаю, что вы не приносили”, - резко возразила она с презрительной усмешкой: “потому что я бы помнила”.

Теперь у меня появилась проблема, потому что всем известно, что память восемнадцатилетнего человека безошибочна. Служащий пригласил меня пройти с ним в подсобное помещение и поискать там пропавший лоток, который вероятно остался лежать там незамеченным. Мисс Сниппит II проследовала непосредственно за нами, намереваясь защищать свои личные интересы в исходе. Там было множество лотков, но они принадлежали другим принтерам. В процессе поисков мисс Сниппит II гнусавым голосом продолжала повторять: “Я говорю вам, что вы не приносили с собой ваш лоток”. Я вежливо отстранил мисс Сниппит II и обратился к служащему: “Послушайте, я не хочу создавать вам сложностей, но я окончательно настаиваю на том, что я приносил вам свой лоток, и хотя мне все это достаточно неприятно, я надеюсь, что вернусь домой со своей вещью, независимо то того, что вы должны будете для этого сделать. Не обращая внимание на мисс Сниппит II, служащий выручил меня тем, что взял лоток с другого принтера, после чего я направился к выходу, чувствуя как пламя, вырывающееся из ноздрей мисс Сниппит II,

обжигает мой затылок.

Обеспокоенный тем, не сошел ли с ума (а что, если я действительно не произносил “на вынос” пять или десять раз в этом кафе и в самом деле не приносил с собой лоток для бумаги?), попав домой, я тут же принялся искать пропавший лоток по всему дому. Никаких успехов. Тем не менее, поскольку служащий был настолько со мной любезен, я взял на себя беспокойство позвонить ему на следующий день и сообщить о том, что дома этого лотка определенно нет. Прежде, чем я смог закончить, он перебил меня и сказал: “О, сразу после вашего ухода я нашел ваш лоток. Он лежал сверху на полке. Извините за причиненные неудобства”. Я не знаю, может быть это что-то наподобие компенсации за восемнадцатилетних.

Теперь многие могут сказать, что владелец компьютерной мастерской не виноват, что он, вероятно, мыслит в терминах ценность ради ценности даже, если его подчиненные этого не делают. Вздор! Владелец, который действительно думает о своих посетителях не только беспокоится о том, чтобы привить своим служащим философию бизнеса, но также еще и убедиться, что они следуют этой философии. Если речь идет о плохом сервисе, это всегда вина владельца.

Великий катализатор

В этой главе я собирался коснуться многих особенностей человеческих взаимоотношений таких, например, как выполнимость, но подумав о том, что количество способов, с помощью которых вы можете улучшить свою способность заводить и поддерживать хорошие отношения с другими, бесконечно.

Невозможно избежать того, чтобы не общаться с другими людьми в той или иной степени, добиваясь успеха. Также, как и невозможно уйти от реальностей того, что, чем более успешными вы становитесь в умении кооперироваться, тем легче вы достигаете своих целей. Независимо от того, сколькими знаниями о своем бизнесе или профессии вы обладаете, вы всегда сокращаете дистанцию достижения своих целей, если практикуете привычку вербальных человеческих общений.

Никто не в состоянии достичь совершенства в этом искусстве, но хорошая новость заключается в том, что в вашей власти улучшать эту способность каждый день вашей жизни. И чем лучше вы становитесь, тем больше привлекаете других людей, которые в состоянии искренно оценить совершенство человеческих взаимоотношений. Помните, когда вы практикуете привычку человеческих взаимоотношений, вы собираете вокруг себя привлекательных людей, и привлекательные люди превносят ценности в вашу жизнь. Не существует лучшего катализатора получения результатов, чем приобретение благожелательного отношения других людей. Если вы

уже все знаете о человеческих взаимоотношениях, обсуждаемых в этой главе, вам осталось воплотить ваши знания на практике и сделать ее вашей основой. Когда вы станете это делать, вам будет приятно обнаружить, что это как участвовать в регате, когда ветер дует вам в спину, а впереди приз на все, что вы хотите от жизни.

Глава VII Привычка простоты

Если правда то, что лучше всего мы обучаем тем вещам, каким хотим научиться, в этой главе я следовательно должен превзойти себя. Потому что так долго, как я себя помню, я веду жестокую битву со своими маниакально-непреодолимыми инстинктами в попытке упростить свою жизнь. Я привык считать, что это моя уникальная болезнь, но я также пришел к осознанию того факта, что каждый в той или иной степени борется с проблемой усложненности собственной жизни. Просто удивительно насколько бесцеремонно мы растрачиваем наш самый драгоценный ресурс - время - усложняя наши жизни. Стоя перед выбором выполнения чего-то в простой или сложной манере, большинство предпочитает выбор сложного пути. Почему? Если бы я знал, я бы не проводил годы жизни снова и снова переписывая статьи и бюллетени, организуя свое расписание и доводя все системы до совершенства. Может быть человеческие существа просто любят боль.

Каковы бы ни были причины, опыт убедил меня в том, что все остальное может оставаться примерно равнозначным, но простота почти во всех случаях является лучшим подходом, когда дело касается достижения результатов. Еще в прошлой декаде я начал испытывать восхитительный эффект простоты, и сейчас я нахожусь в полном недоумении по поводу того, как я находил так много способов усложнять свою жизнь год за годом. Какое облегчение избавиться от мыслей, целей и деятельности, которые загромождали и ум, и жизнь в то время как требовалось совсем немного для достижения каких-то целей.

Это невозможно переоценить что-то, имея чистое восприятие, потому что, когда вы очищаете собственный мозговой компьютер от тысяч тривиальных мыслей, которые постоянно его бомбардируют, это позволяет сконцентрироваться на других мыслях, позволяющих изменить ваше отношение и изменить таким образом вашу жизнь.

Большинство из нас тонет в море бумаг, не представляющих ни какой важности или бумаг весьма незначительной важности. Уже значительно давно я пришел к выводу о том, что храню тысячи писем, записок, контрактов и других бумаг, тщательно заполненных и скрупулезно пронумерованных потому, что я боялся, что когда-нибудь

мне придется доказывать свою точку зрения. В конце концов я достиг кульминационной точки и покончил со всеми этими грудями, мешающими мне отыскивать по-настоящему важные документы.

Годы опыта убедили меня в том, что только малая часть всех хранившихся у меня бумаг когда-либо пригодилась. Даже, если они были, я обнаружил, что последствия того, что я был не в состоянии их найти, (документ, который требовался, практически всегда оказывался именно тем, который вы не могли найти) оказывались вовсе не такими мрачными, какими я представлял их. Это были во всех отношениях уже потерянные возможности. Это имеет пересечение с высказыванием Будды о том, что “все несчастья вызваны привязанностями”.

Сверхобязательность

В предыдущей главе я рассказывал вам о том, что у меня были проблемы с тем, чтобы дать немедленное и твердое нет тем, кто предлагал что-то мне не/подходящее. Я также утверждал, что ключ к тому, чтобы придерживаться обязательств в том, чтобы быть внимательными, когда берешь обязательства на себя. Единственная вещь, которая еще хуже, чем не сказать нет немедленно, это немедленно сказать да. Если вы слишком щедры или слишком скоры в том, чтобы пустить в ход свои да, это вполне вероятно приведет вас к бесконечным крушениям и не нужно усложненной жизни. В своей второй книге «В поисках первого» Я предлагал простое противоядие против этой всеобщей проблемы, и оно все еще остается лучшим из мне известных: учитесь говорить нет любезно и вежливо, но немедленно и твердо. Это необычайно легко овладеваемая привычка, которая может значительно упростить вашу жизнь.

Достаточно сложно избежать собственного распыления, пытаюсь успеть всюду и сделать абсолютно все, что нужно сделать - работу, сон, физические упражнения, чтение, время с семьей и различные виды отдыха - без того, чтобы дать гору обязательств в безнадежной попытке каждому угодить. **Правило реальности № 231: Не будьте всем для каждого так, чтобы вы не стали ни чем для себя.**

Ловушка в один пенни

Эта ловушка - неспособность разглядеть незначительное, смириться с несправедливостью, особенно если замешены деньги. Помните, что хотя жизнь не всегда кажется простой, вы должны обладать контролем над всеми ее сложностями. Не тратьте впустую часы - и уже конечно дни или недели - в попытке исправить ошибку, ценой которой стало относительно небольшая сумма денег. Чтобы оградить свою жизнь от излишних сложностей, важно развить привычку незамедлительного ответа самому себе, действительно ли то время, которое вам придется инвестировать в разрешение того, что вам

кажется не справедливым, стоит того. Это настоящая ловушка для простаков, и чем меньше у человека ума, тем более вероятно он в нее попадет.

Одна моя подруга попросила моего совета в отношении раздражающей ее ситуации. Достаточно неприятный тип, оператор салона красоты, купил у нее некоторые косметические продукты только потому, что дистрибьютор, у которого он обычно заказывал все необходимое, ушел из бизнеса. Моя подруга неохотно ему все это продала, потому что раньше у нее были с ним проблемы по оплате. Все так и получилось, по прошествии двух месяцев косметолог, купивший продукцию у моей подруги, позвонил ей и враждебным тоном потребовал ее забрать у него те наименования, которые он не смог продать и возместить ему эти расходы. Политика ее компании не предполагала возврат счетов в случае истечения месяца со дня продажи и отсутствия сертификатов. Даже, если оба эти условия выполнялись, деньги не возвращались до следующего заказа. Все эти правила не имели никаких исключений не при каких обстоятельствах.

Этот, настроенный враждебно работник косметического салона просрочил 30-ти дневной лимит по возврату товара, и он также не сохранил оригинальные сертификаты. В довершение ко всему он требовал возврат наличных. Моя подруга хотела знать, что бы я делал, если бы я был на ее месте. Я спросил ее, симпатичен ли ей этот человек настолько, чтобы отдать ему часть ее жизни. “Конечно нет”, - ответила она.

“Если он действительно настолько враждебен, насколько ты говоришь”, - продолжал я: “Он отнимет у тебя огромное количество времени и энергии прежде, чем вы покончите с этим делом и независимо от того, чем все закончится, ты потеряешь это время и энергию навсегда. И как только ты перестанешь волноваться за него, возникнет уместный вопрос: “Насколько ты ценишь свое собственное время и энергию?”

Это вопрос цены доказательств того, что вы правы. Однако цель жизни не в том, что бы убеждаться в том, как часто вы можете доказывать, что вы правы. Цель жизни в том, чтобы жить. Когда вы попадаете в неприятную ситуацию наподобие той, что я только что описал, возьмите в привычку внимательное взвешивание ситуации прежде, чем попадать в жесткие рамки. Кому нужно ухудшение? Вам следовало бы проводить большую часть времени, работая над возможностями и творческими планами, а не над пенсовыми проблемами.

Пустяжные манекены

Годы меня занимала бешенная попытка вычислить, почему так много людей работают меньше, чем я, но их финансовые дела лучше. Пока однажды мне не довелось прочесть статью о многочисленных

исследованиях, подтверждающих, что большинство успешных людей не являются трудоголиками. В чем они были сильны, так это в достижении лучших из возможных результатов за кратчайший период времени. И это меня действительно задело. Когда я посмотрел на себя в зеркало, я увидел настоящего пустяшного манекена, смотревшего на меня оттуда. Просто так много пустяков - так много бумажных скрепок и всякой всячины требовалось, так много писем переписывалось, так много копий документов было сделано, так много этикеток было аккуратно прикреплено - так много деталей, которые просто не представляли никакой важности. Руки опускались, простейшим способом выполнять такие задания представлялось их исключение. Как бы там ни было не всегда возможным забросить свои планы. Когда это так, вам следует завести привычку все упрощать и со своего рабочего стола так быстро, как это возможно. Маленькая реформа такая, как позволение себе брать в руки какую-либо бумагу только один раз, может оказать значительное воздействие на количество ваших результатов.

Прежде чем упростить свою жизнь, я подвергался атакам суетного манекена много раз, и одним из самых важных таких упрощений стало регулярная привычка следовать трем командам. Когда я заходил в свой офис каждое утро, я сознательно начинал про себя думать: "Участвуй. Выполняй. Заверши и забудь!" Это может быть звучит просто, но это действительно упрощало мои результаты.

Почему эти три команды работают? Из-за правды, содержащейся в максимизации усилий, уменьшающих время выполнения. Однажды впитав эту реальность и культивируя привычку соблюдать такую установку, вы практически, покупаете себе целую новую жизнь.

Ловушка встреч

Простота заканчивается там, где начинаются встречи. Когда кто-то требует встречи с вами, первый вопрос, возникающий в вашем мозгу: "Действительно ли эта встреча так необходима?" и когда кто-либо убеждает вас в том, что встреча действительно необходима, требуйте, чтобы он переходил сразу к сути вопроса. Отказывайтесь позволять какой-либо встрече замедлять полезность вашей жизни.

Помните о дуализме: если вы на встрече, вы не можете работать над творческими планами, имеющими потенциал производить значительные результаты. Вопреки общепринятому, хотя и ироничному убеждению, все великие идеи и открытия в истории начались с творческих семян, посаженных в умы отдельно взятых индивидов, Джон Штейнбек ссылается на это в своей новелле «Восток Эдема», говоря: "Группа может выстроить и внедрить [идею], но группа никогда ничего не изобретет. Но драгоценность заключена в одиноком уме человека".

Положение суперничего

Одной из самых решающих привычек по упрощению является концентрация на том, что вы делаете лучше всего и позволение другим делать все остальное. Помните, цель - достичь результатов, а не увидеть сколькими способностями вы можете щеголять. Слишком много способностей ведут к великому суперничего внутри каждого из нас и таким образом неоправданно усложненной жизни. Я убежден, что это одна из основных причин неудач.

Люди часто забывают, что мы живем в обществе разделения труда, в котором не только нет необходимости делать все самому, но даже нет необходимости понимать как работает все то, чем мы пользуемся. Вы не нуждаетесь в замысловатых знаниях об устройстве двигателя автомобиля для того, чтобы управлять им. Вам не нужно понимать, как передаются телевизионные сигналы для того, чтобы пользоваться телевизором. Время, потраченное на это обойдется вам дороже, чем оплата сервиса кому-нибудь другому, кто в этом разбирается.

Этот урок получили оба моих полушария, когда я купил мой первый персональный компьютер. Пытались ли вы когда-нибудь читать компьютерный справочник? Я абсолютно убежден в том, что они законсперированы: эти справочники написаны японцами по-английски! День за днем я без усталости штудировал справочник, который пришел с моим компьютером, пытаюсь сдержать свое разочарование, и упрямо продолжая верить в то, что если я приклеюсь к нему, рано или поздно я выучу как с ним обращаться!

Наконец, когда я был близок к тому, чтобы попасть в научно-исследовательский институт, изучающий жертв умственного артрита низких компьютерных технологий, меня поразило решение. Я заглянул на желтую страничку и вызвал компьютерного инструктора, специализирующего в Word. Я сказал ему, что мой интерес к компьютерам ограничивается написанием книги и составлением выступлений, таким образом мне надо было выучить только эту программу. Я также подчеркнул, что не хочу изучать что-либо о компьютерах вообще.

Поверите ли, инструктор обучил меня основным командам за час, а к концу дня я овладел всеми необходимыми навыками. И после второго (и последнего) урока я мог мчаться. Теперь я делаю так быстро, что даже запутываюсь. Но я до сих пор не знаю ничего о компьютерах! Позвольте другим быть компьютерными экспертами, если это их цель. Моя цель - писать книги и планы выступлений, и на этом мои потребности в компьютере исчерпываются.

Дело в том, что любое время, потраченное вами на что-либо, что не пользуется преимуществами вашего таланта, это время потраченное неэффективно. Существует общепринятое понятие - делегирование,

распределение работ среди остальных независимо от того являются ли они служащими или посторонними людьми, которым вы платите за вашу работу. Делегирование совершенно необходимо для сохранения простоты жизни, и сердцем хорошего делегирования является желание отпускать. Для заядлых маньяков таких, как я, это не слишком просто. Большинство людей делают ошибку, пытаясь бороться за то, чего еще нет в арсенале их качеств, вместо того, чтобы спрятать свое неумение и выращивать свои способности. Президент Двайт Эйзенхауэр однажды сказал:

“Признаком хорошего выполнения служит ситуация, когда вы все же подписываете те бумаги, которые, вы знаете, должны были быть подготовлены вами, но вы все же передоверили их написание”.

Обычная просьба кого-то что-то сделать все же не обеспечивает эффективного делегирования. Осуществление следующих шагов поможет вам обладать этим искусством:

1. Сообщайте людям точно, что вы хотите от них, чтобы они выполнили.

2. Позвольте им проявить творчество и найти свой способ выполнить ваше задание. Другими словами, не пытайтесь решить проблему субординации с ними. Это означает, что вы должны позволить себе отпустить ситуацию и разрешить другим людям выполнить все удобным им способом, по крайней мере в разумных пределах.

3. Осуществляйте проверку регулярно.

4. Если вас не будет устраивать ход работ, давайте новые инструкции.

Освоив привычку делегирования, вы получите хорошие дивиденды в облегчение вашей жизни и установления баланса.

Решающий аспект существа проблемы

Поздний Джой Карбо, автор многих переизданий его книги «Путь ленивых к богатству» не раз говорил о том, что большинство людей слишком занято выживанием, чтобы зарабатывать какие-то деньги. Что имеет в виду Карбо, так это, что средний индивид кажется никогда не находит время потрудиться над по-настоящему важными вещами, над творческими проектами, которые принесли бы большую прибыль. Творчество, а не тяжкий труд находятся в сердце успеха во всех сферах жизнедеятельности. И для того, чтобы человек получил время на овладение способностью творческого мышления, он должен научиться работать эффективно.

Это является критическим моментом в развитии привычки фокусироваться на главном. Главным я называю то, от чего в конечном итоге зависит успех или неудача. Вы должны перебороть искушение съехать на запасной путь второстепенных забот, которые не могут дать необходимые дивиденды независимо от их исхода.

В этом отношении люди часто путают средства и их результат. Вы когда либо работали усердно над проектом часами, а затем поднимали глаза и спрашивали себя: “Почему я делаю это?” скорее вы так зарывались в детали, что в процессе этого теряли след ваших изначальных целей. Многие люди проводят большинство своего времени, работая над деталями, безнадежно стараясь выполнить все наилучшим образом. К сожалению в реальном мире такое совершенство не производит значительных результатов. Перефразируя Питера Дракера, вам следует сконцентрироваться на выполнении правильных вещей, нежели на выполнении вещей правильно. Другими словами, вопрос о том много ли вы тратите времени на те или иные проекты менее важное, чем вопрос, следует ли мне вообще работать над этими проектами? Фокусировка на решающем аспекте требует понимания того, над чем важно работать, а над чем нет.

Вы вероятно знакомы с правилами 80/20, которые утверждают о том, что 80% своего времени средний человек тратит на проекты, производящие 20% результатов. Например, замечали ли вы когда-либо, что небрежно изготовленные дешевые подделки с массой этикеток, казалось бы, возникают также быстро, как и те, что производятся достойными фирмами. Хотя это достаточно грубая реальность для совершенно качественных товаров, правда заключается в том, что “эстетам” этих подделок просто нет никакого дела. Они не имеют никакого пересечения с содержанием оригиналов.

Человек имеет выбор. Он может проводить свое время, производя ширпотреб, или может работать над важными, творческими проектами. Последние достигают серьезных финансовых результатов, а первые - высокого давления и нервных подергиваний. Правило 80/20 иллюстрирует непрекращающуюся битву, и чтобы в этой битве быть правильно нацеленным, я написал для себя несколько вопросов и повесил их на стене своего офиса:

Важно ли это?

Если да, то насколько?

Что касается второго вопроса, то вы можете поспорить о том, что все имеет значение в большей или меньшей степени, и это правда. Но более важен вопрос, насколько это важно? Моя привычка задавать этот второй вопрос постоянно напоминает мне о необходимости фокусировать мою энергию на самом главном.

Рассматривать это главное в максимально широком ресурсе, вот еще одна важная задача.

Что необходимо сделать прямо сейчас, чтобы достичь максимально позитивных результатов в моей жизни? Поверьте, у вас не много времени на что-то еще. Понимание этой реальности имеет непосредственное отношение к вопросу о том, сколько и как усердно следует трудиться, чтобы стать тем, кем вы хотите стать в этой жизни.

Безусловная формула простоты

В 1980 году после опубликования моей третьей книги «Возрождение американской мечты» я контактировал с пожилым джентльменом по имени Пол, который хотел купить большое количество книг в жестких обложках. Он хотел начать широкомасштабную компанию по “обмену наследия западной цивилизации”. Несколько раз он приглашал меня приехать к нему домой в Лас-Вегас, и когда я действительно убедился в серьезности его намерений (он купил около пяти тысяч экземпляров книг) я согласился предпринять поездку.

Мой визит в Лас-Вегас на встречу с Полом был почти невероятным, но это действительно произошло. Пол встретил меня в аэропорту, и мы направились в пригород. С автострады мы выскочили на дорогу, перегороженную железными воротами. После минутного ожидания электрические ворота открылись, и мы прошмыгнули на свободную часть дороги, основной примечательностью которой была груда здоровенных булыжников. Пол остановил машину возле этой груды, и я почувствовал, что куда-то влипаю.

После того как мы вышли из машины, Пол приблизился к булыжникам, взмахнул рукой и громко сказал: “Сюзам, откройся”. Совсем как в истории с Али Бабой один из камней стал медленно отодвигаться. Он подтолкнул меня ко входу, и я последовал за ним в темный проем, зияющий в нагромождении камней. Через несколько шагов мы подошли к подъемнику. Когда я подошел к элеватору, в моем мозгу пронеслась мысль о том, что может так случиться, что живым меня уже не увидят. Я могу закончить как один из тех, которые таинственно исчезают, не оставляя после себя и следа.

Подъемник медленно подымался, пока секунд через 20 не сделал мягкую остановку. Дверь открылась, и я оказался в подземном раю: чудесный ландшафт с деревьями, кустами и цветами столь же подлинными, как и все, что я видел в Диснейленде, волшебный, имеющий опор гостевой домик, бассейн, оформленный среди скал, джакузи и много других чудес, которые такому скромному хакеру, как я, было даже сложно описать.

После путешествия по обширному подземелью мы, расположившись в гостиной дома Пола, начали беседовать. Он сказал, что хочет купить 70 тысяч экземпляров «Возрождение американской мечты», и я по доброте сердечной согласился продать их ему со скидкой (если вы собираетесь стать автором, это служит для вас своеобразным удовольствием!). По мере того, как беседа подходила к концу, я был осведомлен о том, что сеть Пола была эквивалентна 500 миллионами \$, что само по себе достаточно впечатляюще, особенно для крота. В конце концов я спросил его, может быть достаточно дерзко: “Пол, как, черт возьми, ты накопил такое богатство?”.

Его ответ был невероятно простым. Он сказал: “Ты знаешь, делать деньги в действительности очень несложно. Все, что ты делаешь, это определяешь для своего продукта или для своей услуги максимально высокую, какую позволит рынок, цену, поддерживаешь свои затраты на возможно низком уровне, а все, что между этим, это твоя выгода”.

После чего я учтиво парировал: “Оу!”

Конечно, Пол никогда не был вовлечен в какой-либо сорт сложного бизнеса или авантюры. Начав свою карьеру с сервиса доставки в Brooklyn-New Jersey пятьдесят лет назад, он фанатично следовал своей простой формуле успеха, накапливая значительную наличность и планомерно увеличивая свое богатство, покупая ценные вклады и удерживая их до тех пор, пока рыночные цены на них не повышались достаточно значительно. Затем он продавал все это с максимальной выгодой. (Если это звучит знакомо, так это потому, что Пол это тот самый индивид, которого я описывал в третьей главе, тот самый, кто потерял дом на время великой депрессии).

Другая сторона монеты

Эта встреча с Полом действительно открыла мне глаза. Оценивая с позиции своего нового восприятия, я убедился в том, насколько большинство людей, включая меня самого, неоправданно усложняют процесс делания денег. В частности, я никогда не забуду ту часть формулы успеха Пола, которая касается удержания своих расходов на минимальном возможном уровне. Выиграв опыт девяти последовательных жизненных принципов в сравнительно молодом возрасте, я могу вам сказать, что большие расходы являются простейшим путем усложнить свое существование.

В своей предыдущей жизни я приобрел репутацию профессионального работодателя. Под этим я имею в виду, что я не производил продукт и не обеспечивал сервис, я просто нанимал людей. Независимо от того, каковы были обстоятельства в отдельно взятое время, я каждого держал на платежной ведомости - служащих маркетинга, аналитиков, секретарей, служащих и ассистентов на рецепции, разносчиков. Вы называете работу: если я ее не имею, я создаю ее для вас. Это было мое собственное маленькое дело. Я организовывал и удерживал занятость своих работников, что позволяло им продолжать получать оплату даже в самые худшие времена.

Это было грандиозно. Мои работники могли позволить себе билеты на различные спортивные состязания и концерты, питаться в лучших ресторанах, копить деньги на отпуск - не предоставлялось ничего кроме самого лучшего. Какой вклад я делал для общества. Мои работники не зависели от забот дядюшки Сэма. Они имели своего собственного глухого дядюшки, заботящегося о них. К сожалению, каждый антрепренер, который совершает эту благородную ошибку,

обнаруживает в своей системе один серьезный недостаток: доллары улетают только в одном направлении, и никто не обращает внимание на своего глухого дядюшку! И что хуже, хотя это свойственно человеческой природе, благодарность очень быстро превращается во враждебность, когда эти платежные ведомости более не оплачиваются - это происходит независимо от того, насколько великодушно вы вели себя по отношению к своим работникам в те времена, когда нанимали их. (Если все эти истории являются историями вашего прошлого опыта, вы возможно захотите сделать перерыв, достать нанимающуюся куклу из среднего ящика вашего стола и очень стремительно, как дротик, вышвырнуть ее оттуда).

Существует прямая зависимость между высокими расходами, особенно высокой стоимостью труда и усложненной бизнес-жизнью. Настолько, насколько важно овладеть привычкой не попадать в ловушку за 1 пенс, настолько же важно практиковать привычку придерживаться минимальных расходов.

Мерзкая однопроцентная прибыль

Каждый слышал поговорку о тщетности попыток изобретения колеса, но вопрос в том, как много людей пропустило ее через свое сердце. Мы живем в эпоху компьютеров, спутников и генетической технологии, но кто был самым богатым человеком Америки до недавнего времени? Сэм Уолтон со своим Walmart Stores. И что Сэм Уолтон делал? То же самое, что делали еврейские торговцы тысячи лет назад на Среднем Востоке и сотни лет назад в Европе - "покупали вещи за доллар и продавали их за два, бессовестно зарабатывая на этом 1% прибыли.

Совсем как Holiday Inns в точности переняли идею Johnson's motelchain и сделали ее еще лучше. Уайт Касл был в бизнесе на 20 лет раньше, чем Рэй Крое, но Макдональдс позаимствовал концепцию Уайта Касла и поднял ее на новый уровень. IBM существовала за несколько десятков лет до того, как Стивен Джобс подумал об Apple Computer. И все, что будет делать XXI век, так это находить новые способы организовать тот бизнес, который существовал на протяжении предыдущих веков.

Правило реальности № 101: Намного проще следовать за пионером, чем быть пионером. Самый легкий и прямой путь отыскания приемлемого для рынка продукта или услуги, это модифицировать известный успех.

Имея на уме магазин

Вам нет необходимости мыслить в терминах ускоренной экспансии, чтобы добиться богатства. Лучшим примером в этом смысле является Фред Хэйман. Фред, коренной швейцарец, никогда не заканчивал высшей школы, но ему удалось получить место ученика

менеджера Уолдорф-Астория, отеля в Нью-Йорке, сразу после того, как он приехал в Соединенные Штаты. В 1954 году он переехал в Лос Анжелес, где работал шефом отеля Беверли Хилтон.

Спустя короткое время Фред купил магазин одежды в Беверли Хиллз. Оба его партнера безусловно хотели закрыть дело и забрать свои доли, но Фред их выкупил. По его собственному признанию, он ничего не знал о бизнесе розничных продаж, но он оставался в этом магазине и носился с ним, как курица с яйцом, балуя своих посетителей как никто до него, и каждый свой новый день начиная с детального изучения всех аспектов своей деятельности.

Качество и сервис обеспечили магазину хорошую репутацию, и он стал настолько популярным, что даже не открывая нового предприятия, оказался владельцем с известным именем. В 1982 году сделав капитал на своем громком имени, он запустил свою парфюмерную линию. Его ароматы продавались в самых престижных универмагах страны и получили немедленный отклик. Пять лет спустя он продал свою парфюмерную компанию Эйвону ровно за 165 миллионов \$.

Фред Хэйман стал мифом антрепренерского одноэтажного мегауспеха. Урок заключается в том, что неважно сколько у вас этажей один или тысяча, только ваша методология определяет ваш уровень. Даже Рэй Крое говорил, что изначально он и не думал о франчайзинге Макдональдс. Его основным фокусом было его первое заведение, работу которого он наладил максимально эффективно. Он объяснил, что главное однажды наладить простую операцию эффективно и прибыльно, последующая широкая экспансия - очень сходный несложный процесс.

Большинство антрепренеров, злоупотребивших экспансией в самом начале, упустили необходимое время и усилия, чтобы создать прочную базу, на которой можно строить дальнейшее. **Правило реальности № 208: Чем быстрее происходит процесс экспансии; особенно в ранние годы, тем менее вероятен успех бизнеса.** Частичное заключение. Длительный период успеха предприятия пропорционален значительной скорости нарастания успеха, а также его грандиозности.

Овладевайте привычкой усердного труда над простыми делами и затем находите несложный способ извлечения пользы из них.

Сложности с травой позеленее

Следующая ошибка, которая хорошо мне знакома - убеждение в том, что расписание усталого путешественника - ключ к зарабатыванию денег. Действительно, нет необходимости колесить из конца в конец по стране в поисках хороших дел, потому что более вероятно, что они могут находиться прямо на вашем заднем дворе.

Я вспоминаю печальную историю своего прошлогоднего знакомого, владельца бывшего дома на престижной океанской набережной.

режной Лос Анжелеса. Херб был типичным строителем в течение многих лет, постоянно путешествующим по стране и строящим большущие офисы и сложные апартаменты. Я сказал типичным, потому что, как большинство перелетных строителей, он был пузатым.

Годы спустя, мне случилось обсуждать его дела и неприятности, и он сказал мне : “Ты знаешь, я упустил удачу, терпя весь этот дискомфорт и неудобства, связанные с путешествиями в отдаленные города для работы над крупными проектами, это был нескончаемый кошмар с вечными перебранками, с билетными агентами, стюардессами, таксистами и зазывалами, служащими отелей и все остальные ужасы, сопровождающие бизнеспутешествия. Оказалось, что все это не стоило того. В чем ирония, так это в том, что если бы я просто все эти годы оставался дома, прогуливаясь вверх и вниз по своей улице, держа мои глаза открытыми в отношении собственности, выставленной на продажу, я бы смог сделать миллион, приложив небольшие усилия. Все, что я должен был сделать, это скупать всякую собственность, поступающую на рынок. Годы я колесил по стране, за это время рынок недвижимости на моей собственной улице возрос в десять и более раз.

Вспоминая эту историю, применительно к нашей теме, я не могу посоветовать вам не отправляться в отдаленные места в поисках денег. Что я имею в виду, так это то, что возможности есть всюду и вам прежде всего стоит искать простейший вариант: внимательно исследуйте дела на вашем заднем дворе прежде, чем отправляться колесить по стране в поисках этой более зеленой травы.

Облегчите себе жизнь

В первой главе я обращался к аксиоме маркетинга, говорящей о том, что, если вы хотите делать людям добро, продавайте людям то, в чем они нуждаются: если вы хотите стать богатыми, продавайте людям то, что они хотят. Как бы там ни было, мне следует вас предупредить о том, что если вы попытаетесь продать людям то, в чем они нуждаются по вашему мнению, вы вряд ли преуспеете. В действительности вы можете значительно пострадать. Проблема с продажей того, в чем по вашему мнению нуждаются люди - даже, если они действительно в этом нуждаются - в том, что потребуются слишком большие затраты времени и денег, чтобы их убедить в том, что они нуждаются в вашем продукте или вашей услуге.

Вероятно в значительной большей степени, чем когда-либо в истории, люди сегодня требуют чистого удовольствия. Политика правительства за последние полвека убедила среднестатистического гражданина в том, что он только захочет - и он имеет право иметь это сейчас. Новые машины, дома, отпуска, видеоманитофоны и дорогие пустячные безделушки доступны теперь среднему гражданину. Если вы попытаетесь противиться этой реальности и продолжать свои

попытки продавать людям то, в чем они по вашему мнению нуждаются, вы безнадежно усложните процесс делания денег.

Простейший и надежнейший залог финансового успеха - быть услужливым свободным предпринимателем, имеющим привычку продавать людям то, что они хотят.

Трепет принуждения

Каждый, кто любит читать прессу, не может не заметить разрастание бизнесрегулирования, необходимости правопорядка и заключения под стражу белых воротничков за последние 10 лет. Как всем и даже самым наивным и малоинформированным индивидам следует понять, что лучшим способом усложнить свою финансовую жизнь является вовлечение в индустрию, регулируемую правительственными бюрократами (такими, как городские бизнесбраконьеры, государственные бизнесбраконьеры и федеральные бизнесбраконьеры).

Правительство не может удержаться от трепетного процесса зажарки большой рыбы. Это правда, что когда пришел Майкл Милкен и имел наглость преступить самый священный из всех федеральных законов - хотя и не сделал на этом больших денег - агентство боссов и прокуроров начало пускать слюни и снабжать массмедиа интервью по поводу порочности богатства (к тому времени разумеется, как они получили выгодные предложения по поводу присоединения одной из престижных законодательных фирм, защищающих порочных людей, которых они пытались преследовать в судебном порядке). Сегодня, как бы там ни было, каждый внутри красивой игры. Все, что вам надо делать, это привлекать внимание и простейший способ привлечения внимания находится в регулируемом бизнесе.

Мне приходилось бегать по утрам с адвокатом, который прежде был федеральным прокурором. Однажды утром, во время пробежки, он мне сказал: “Роберт, ты не можешь себе представить трепет обладания полной властью федерального правительства позади себя. Принуждение становится образом жизни; это своего рода мания. Мы все, молодые прокуроры, привыкли сравнивать свои замечания и шутки по поводу наших самых последних триумфов вымогательства. Люди или уступают нашим требованиям или живут сожалениями. Это абсолютное опьянение”.

Забудь о том, хорошо это или нет. Правильные и неправильные вещи просто не существуют в правительственных кругах. О чем я сейчас говорю, так это о реальности. Важно понять, что если вы хотите упростить ваш путь к богатству, вам следует держаться от бизнесбраконьеров настолько дальше, насколько это возможно.

Знание своих партнеров

Вы также можете сэкономить драгоценное время и упростить свою жизнь, оставаясь реалистом в отношении тех партнеров, с

которыми имеете дело. В частности существует 2 разновидности партнеров, которые могут превратить ваше занятие бизнесом в дневной кошмар.

Причиной существования первой из них является низкая мотивация. Когда все вовлеченные стороны имеют достаточно энтузиазма, можно спокойно завершить начатое, но когда со стороны одного или более ключевых партнеров мотивация занижена, практически всегда сложности не заставляют себя ждать. Если партнер не мотивирован, наиболее вероятны 2 исхода: (1) Он выйдет в конечном счете из дела, независимо от того, сколько времени он им занимался или, (2) почувствовав себя главным, он время от времени будет возобновлять попытки обговаривать для себя лучшие условия.

Вторая разновидность партнеров, представляющих угрозу простоте, это те, кто не имеет достаточно полномочий принимать ключевые решения. Если вы не разговариваете непосредственно с человеком, который может сказать да или нет, с вашей стороны благоразумным будет воспринимать все, особенно его полномочия, с некоторой долей сомнения. Лучше остановиться и попробовать другой вариант, такой, в котором у вас был бы непосредственный контакт с тем, кто принимает решения.

Развивая привычку реалистического взгляда на партнеров, с которыми вы имеете дело, вы делаете гигантский шаг к укрощению вашей деятельности.

Га-га лэнд

Завершая дело, будьте внимательны в отношении контингента, с которым собираетесь развивать активное партнерство, в особенности какие-либо разновидности экзотического финансирования такие, как иллюзорные, мистические “оффшорные фонды” - феномен, который никогда не материализовывался на моих глазах за все то время, в течение которого я занимался делами. Этот контингент имеет замечательное свойство никогда не приступать к осуществлению.

Нигде путь наслаждений так не кишит народом, как в Га-га-Ленде - известном также, как мир застройщиков недвижимости. Если вы агент по недвижимости на комиссионных, в целях безопасности вам следует понять, что не существует второго шанса. Помните, завтра - обещанная банкнота, но сегодня - наличные. **Правило реальности № 94: В мире недвижимости второй шанс иногда называется банкротство и сослужите себе службу и упростите себе жизнь, следуя простой привычке прояснения контингента.**

Радость простоты

Способов усложнить свою жизнь, как личную, так и бизнес, существует больше, чем страниц в этой книге, лучшим проводником, которого я могу вам предложить является культивирование привычки

использования здравого смысла и исключения иллюзий. Исключите раз и навсегда мысль о том, что необходимо усложнять вещи для того, чтобы сделать деньги.

Простота наградит вас достаточной свободой, а свобода, вероятно, самый позитивный результат, которого вы можете достичь. Спросите об этом у кого-нибудь, кто большую часть своей жизни был заложником собственных сложностей. Как я уже говорил в начале этой главы, если упрощение жизни является вашей проблемой, вы не одиночки. Теоретически каждый из нас имеет эту проблему в той или иной степени, таким образом, вам следует взять себе на заметку тот факт, что вам следует изрядно потрудиться.

Это стоит того, чтобы это повторить: чудеснейшее в мире чувство свободы возникает тогда, когда вы избавляете себя от тех проектов и деятельности в целом, которая загромождает вашу жизнь и ничего либо совсем мало, привносит в дело достижения ваших целей. Лучше проводить больше времени, концентрируясь на конструктивных проектах и той деятельности, которая имеет потенциал составить реальную разницу в качестве вашей жизни.

Чтобы добраться до желаемой ступеньки на лестнице успеха в кратчайший возможный период времени, вам нужно заплатить значительными усилиями, делая привычку простоты центральной темой вашей повседневной жизни.

Глава VIII. Привычка исключения отстойных людей

Отстойные люди, это люди - канализационные трубы, в которые попадает ваше время, энергия, советы, отдых, комфорт или деньги. К сожалению, законом не предусмотрены статьи по поводу отстойных. Единственной защитой против них или от них является их удержание вне вашей жизни.

Как указал однажды один ныне забытый знаток человеческой природы, вы никогда не будете пахнуть как роза, если вы роетесь в навозной куче. Неважно, что еще вы делаете правильно, но если вас ассоциируют с неправильными людьми, добиться успеха невозможно даже теоретически. Вдобавок к нескончаемым сложностям отстойные люди делают вас несимпатичными в глазах окружающих из-за всеобщей известной истины, содержащейся в крылатой фразе "птицы одного полета". То, с чем вы ассоциируетесь у других напоминает неоновый сигнал, сообщающий миру о том, на какой ступеньке успеха вы находитесь в данный конкретный момент.

Исключение отстойных людей из вашей жизни может быть трудной задачей, ©дна из причин этого в том, что преследование этой отстойной личности могут вызвать значительный дискомфорт.

Следующая причина в том, что даже, когда вы знаете, что это отстойная личность, часто возникает искушение сделать исключение на короткий промежуток времени. Это известно, как основная ошибка. Поверьте, не стоит платить долгое время за кратковременное исключение.

В конце концов человеческие существа имеют тенденцию отдавать дань успеха. Люди часто делают такие замечания, как “но он хотел как лучше”. Возможно я невежественен, но я не понимаю, как можно интерпретировать “хотел как лучше”. Я понимаю, что такое высокое давление. Я знаю, что такое головная боль. Я знаю, что значит ухудшение. Но я не слишком уверен в этом “как лучше”. Означает ли это, что кому-то позволено воровать ваше время, энергию и счастье, потому, что вы думаете, что его намеренья были хорошими?

У вас нет достаточного количества часов в жизни для того, чтобы уделить внимание хотя бы тем людям, которые, вы знаете, того стоят, так зачем же расширять границы поиска? Намного лучше доверять своим инстинктам и ошибкам на стадии предусмотрительности. С каждым прошедшим годом мои инстинкты в отношении людей продолжают оттачиваться и без сомнения вы обнаружите, что это истинно и для вас. **Правило реальности № 155: Самое токовое руководство по взаимоотношениям с отстойными людьми таково: если сомневаешься, лучше отойди!**

Кроме всего прочего не допускайте эту широко распространенную ошибку веры в то, что отстойная личность когда-нибудь изменится и уж, конечно, не встревайте в какие-либо попытки ее изменить. Люди редко, если вообще когда-либо меняются - урок, который мне приходится заучивать снова и снова. Я вспоминаю одного малого, который много лет назад так обидел меня своим обманом, предательством в бизнесе, что я решил полностью выкинуть его из моей жизни, пойдя на полный разрыв всяких отношений с ним. Я понял, что если он не может удержаться на приличном уровне достоинства, это должно быть укоренилось в его личности и в следующий раз, когда подвернется подобная ситуация, он снова не станет колебаться в отношении совершения чего-то подобного.

Сознавая свой неблагоприятный поступок, он присылал мне в течение нескольких лет письма с извинениями. Наконец я сдался и не только возобновил с ним отношения, но и через какое-то время начал обсуждать с ним ряд бизнеспредложений. Кровавые детали этой истории заставили меня смутиться, и я пришел к окончательному заключению: вскоре после первой истории он доказал, как вы вероятно уже догадались, что то, что тогда произошло, вовсе не было случайностью - он был той личностью, которая способна достичь невероятного уровня неискренности. Он не только снова продемонстрировал полное отсутствие характера в отношении категории правды, ему даже удалось превзойти свои предыдущие бесчестные

поступки. Этот маленький анекдот вероятно напомнил вам подобный опыт из вашего же прошлого, потому что большинство из нас получает одинаковые уроки (хотя необязательно в том же порядке), проходя жизненные университеты.

То, что я здесь описал, иллюстрирует закон скорпиона, о котором вы вероятно слышали.

Скорпион, сидящий на краю пруда, заметил лягушку. Он спросил ее: “Эй, как насчет того, чтобы перевезти меня на противоположный берег? Я не умею плавать”. Лягушка ответила: “Ты, вероятно, шутишь. Не выйдет, я глуха к твоим просьбам. Я знаю таких ребят, как ты. Если я позволю тебе забраться к себе на спину, ты ужалить меня, и я утону. Забудь об этом”

Скорпион настаивал: “Я не могу поверить, что ты настолько глупа. Если я окажусь на твоей спине какой стати мне кусать тебя, когда я не умею плавать. Если ты утонешь, я утону тоже”.

“Хм, действительно”, - заключила лягушка. Ну что ж, садись.

Скорпион взобрался на спину лягушки, и она поплыла на противоположный берег пруда. На полпути самоуверенный скорпион пресильно укусил лягушку за спину, и они оба начали тонуть. Испуская последний вздох, лягушка спросила скорпиона: “Почему, черт возьми, ты делаешь это? Теперь мы оба потонем”.

На что скорпион ответил на последнем дыхании: “Я не могу с этим справиться. Это моя природа”.

Мораль: единожды порочный, всегда порочный; это его природа. Как говорится в старой пословице, вы должны иметь золото, чтобы делать золото. Упрощайте свою жизнь, избавляясь от иллюзий о том, что порочный человек когда-либо изменится. Прекращаете всякий контакт с недостойными людьми и выбрасывайте их из своей жизни. **Правило реальности № 42: никогда не оставляйте дверь открытой после того, как злу удалось проникнуть вовнутрь, потому что еще большее зло ожидает того, чтобы снова к вам проникнуть.** Зло - злокачественная опухоль; оно растет и распространяется, если оставить его без контроля.

Ванька-встанька

Несложно привести ряд примеров отстойных людей, которые попадают время от времени каждому из нас. При желании этот список можно пополнить массой разнообразных примеров, которые впрочем не всегда отвечают целям этого повествования. Моя задача - освежить вашу память, которая вероятно напомнит одного, двух таких типов, которые просачивались в вашу жизнь и оставались, тем не менее, безнаказанными. Даже, если обвиняемый не попадает ни под одну из перечисленных категорий, я надеюсь мой совет поможет вашему подсознанию исследовать его более объективно и тщательно. Если вы нацелены на большой успех, вы безусловно должны развить в себе исключения непорядочных людей из вашей жизни.

Зудящая личность

Профессиональные ораторы хорошо знакомы с этим типом личности, личности, которая с рождения имеет невероятно занудливую манеру восприятия самовыражения и действует соответственно с этим. Во время выступлений и семинаров такой человек сдержанно сидит на своем месте, со сложенными перед собой руками, хмурым взглядом и отгиском резиновой печати на лбу, где отчетливо читается вызов оратору: “Попробуй поразить мое воображение”.

Забудьте об этом, вы все равно не сможете. Этот всезнайка уже заранее составил обо всем свое представление; его непрекращающееся всезнайство обеспечило это.

Такого рода индивид выписывает все и заказывает по почте любую воображимую мелочь. Затем после того, как у него было достаточно времени на то, чтобы прочитать и использовать все, что он заказывал, он отменяет заказ или возвращает все свои великовозрастные игрушки. Но это только начало. Спустя 2 дня после отмены заказа или возвращения материала тому, кто его им обеспечил, он связывается с боссом почтового офиса, федеральной торговой комиссией, местным районным адвокатом, FBI и командующим НАТО, вопя о том, что он был обманут и требуя немедленного восстановления справедливости. Даже правительственные бюрократы не воспринимают его всерьез, слишком много он говорит. Все регуляторные службы получают от зудящего корреспондента соответствующие письма и монотонно отсылают копии в соответствующие департаменты приличествующие жалобы.

Занудливых зудящих типов можно встретить всюду, и отличительной их особенностью является несомненное отсутствие чувства юмора. Ничто их так не раздражает, как нахождение рядом с людьми, которые счастливы или хорошо мотивированы. Я вспоминаю одного особенного зануду из моей прошлой жизни, слушавшего как я взволнованно описывал свое позитивное мироощущение. Выслушав все это, он уставился на меня и сказал невозмутимым голосом: “Я не вижу почему бы всему быть позитивным. Что плохого в негативе?” Что за восхитительная точка зрения.

Будьте гуманны по отношению к занудам, развивайте привычку удерживания вашего улыбающегося лица вне поля зрения зудящего типа, иначе он может сердечно разозлиться.

Любитель перемен

Любителя перемен интересуют не деньги, его интересуют попытки перемен. Он любит менять людей, и особенно он хочет изменить вас. Он не может быть счастлив до тех пор, пока не обратит вас на свой путь. Наказывая вас за то, что вы не меняетесь, ему постоянно кажется, что вы меняться и не хотите, что вы действительно счастливы

иметь ту жизнь, которую вы имеете. И конечно же в его голову не приходит, что его образ жизни вы находите весьма печальным.

Надувающий

Надувающий - отстойник мирового класса. Действительно, он рассчитывает вас унизить всякий раз, когда предоставляется такая возможность. Ничего не может быть гладко и просто с ним. У надувающего дела идут всегда лучше, чем у вас, у него экстра бонусы и больше чек. Это является таковым безусловно до того момента, пока приходит время выписывать чек. Неважно, что он должен вам деньги, он практически вас за это простил. Немного садизма присутствует в каждом мирового класса надувающим.

До тех пор, пока надувающий разыгрывает с вами свой надувательский матч, он остается поистине отвратительным. Он в действительности никто иной, как скорпион в бизнескостюме. Для него просто невозможно измениться; это его природа.

Человек-условие

Условный человек странствует по земле, неся на своих плечах груз осторожности. Его игра - попадание в ловушки. Он нуждается в том, чтобы предстать мишенью мыслимых проблем, претендуя (часто в неаявной манере) на психологическую компенсацию, равную его претензии на собственную уникальность - плюс, конечно, 385% дохода. Ничто не делает условного человека счастливее, чем попадание в наивного сочувствующего. Остерегайтесь условных людей, несущих дары ладана и мирры, особенно/если они хотят, чтобы вы подписали обещанное.

Деловой болтун

Разговаривали ли вы когда-либо с кем-нибудь о делах и восторженно обнаруживали, что этот человек очень волнуется обо всем, так волнуется, что требует выслать необходимую информацию федеральной почтой? Когда вы имеете дело с деловым болтуном, самое удивительное что случается: ничего. После того, как вы ничего о нем не слышите в течение 2-х дней, вы звоните к нему в офис только для того, чтобы обнаружить, что он в двухнедельном отпуске, и что он отправился в него как раз в тот день, когда просил вас прислать ему материалы федеральной почтой. Итак, зачем же он взбудоражил вас выслать ему информацию так срочно? В этом нет ничего сверхъестественного: деловой болтун просто любит болтать.

Каждая фаза жизни безусловно должна оканчиваться и я после 11 287 общений с деловым болтуном покончил с ним раз и навсегда. После беседы с одним (тогда неизвестным мне) деловым болтуном по имени Чарлз, который выявил в ходе нее свою тревогу и величайший интерес к делу, он попросил меня прислать ему

федеральной почтой относящуюся к делу информацию. Он заметил, что так как это была пятница, мне необходимо выслать ее не позже субботы, потому что в понедельник он уезжал из города. Он сказал, что тогда он будет в состоянии все прочитать в субботу и вечером позвонить мне домой. Он подчеркнул, что будет дома всю субботу и субботнюю ночь, и, таким образом, у меня не появилось никаких сомнений в отношении серьезности его намерений. Далее, поскольку его поездка в понедельник планируется в пределах города, и он остановится в отеле рядом с моим офисом, он сможет позвонить мне как только приедет и назначить встречу, на которой мы сможем обсудить детали.

Как и следует ожидать от хорошего солдата, я проработал несколько часов, собирая красивый пакет, которым мог бы гордиться Пикассо, затем торопливо отправил все это федеральной почтой в 18⁰⁰. Будучи по своей природе не слишком хорошим экономом, я заплатил дополнительные 10\$ или около того, считая, что это достаточно незначительная сумма, учитывая срочность ситуации.

Когда я ничего не услышал от него в субботу вечером, я подумал, что мне следует позвонить самому и убедиться в том, что пакет прибыл. Но неудача - автоответчик. Когда я не услышал от него ничего в субботу вечером, я позвонил снова и снова разговаривал с автоответчиком - и, конечно же, не получил ответного звонка. То же самое в воскресенье вечером, т.к. я уверен, что вы сами не раз бывали в подобной ситуации, вы без сомнения уже догадались, что я не услышал о нем не только в этот уикенд или пока он находился в отеле рядом с моим офисом в понедельник и вторник, я никогда ничего о нем не услышал - вообще никогда.

Правило реальности № 251: Учтите, когда кто-либо, опыта контакта с которым у вас не было прежде, говорит вам: “Это звучит великолепно. Почему бы вам не отправить все это мне федеральной почтой?”, понимать это следует так: “У меня не хватает достаточно мужества сказать вам о том, что это меня не интересует, и я просто подшучу над вами, попросив вас прислать мне ваши материалы федеральной почтой”.

Все великие болтуны любят стремительный натиск, иногда они нуждаются в том, чтобы болтать - что порой им неподконтрольно - и они с удовольствием будут продолжать болтать с вами даже, если в итоге им придется исчезнуть. Одной из излюбленных уловок делового болтуна является бесконечный разговор о том, как он работает над миллионнодолларовыми проектами - 5 миллионов он только что вложил в одно дело, 10 миллионов инвестировал в другое - но когда речь заходит о таком пустяке, как 10 000\$ для вас, он к сожалению обходит эту тему. Почему? Потому что он “только что все вложил” или у него “проблемы, которые надо прежде прояснить” или он “в середине стадии дорогостоящего судебного процесса”. Ответ всегда

приблизительно одинаковый:

“Если вы обратились с этим ко мне на прошлой недели, я бы мог вам помочь без проблем”. Знакомо, не правда ли?

Люди часто доводят себя до бешенства, пытаясь понять почему деловой болтун говорит и говорит и говорит, но никогда не действует. Но реальность уловить совсем не сложно. Великий болтун имеет большое намерение; он просто любит слышать звук своего голоса. Он просто любит болтать. Это его жизненная миссия, главная радость его иллюзорного мира. Не тратьте энергию на злость по отношению к нему; просто возьмите себе за правило никогда не говорить с ним о бизнесе.

Отчаявшаяся личность

Отчаявшийся человек, вероятно, самый опасный из всех устойчивых людей, потому что он склонен распространять свои моральные убеждения. Также, отчаявшийся очень легко впадает в панику, принимая изначально неверные решения, которые могут и вас опустить на один с ним уровень. Что хуже всего, из-за того, что он чувствует, что ему нечего терять, отчаявшийся человек это потенциальное смертельное оружие. Он уже не в состоянии что-либо предпринять. Когда отчаявшийся человек достигает стадии безумства, убедитесь в том, что вы находитесь недостаточно близко, чтобы его суждения могли причинить вред вам.

Разрушитель

Главная цель разрушителя - подразнить вас, уверяя, что вы не добьетесь успеха в том, что пытаетесь сделать. Есть ли еще более ненужная в вашей жизни вещь, чем чей-то негативизм и попытки разрушить вашу уверенность. К сожалению, мы живем в крайне негативном мире, и нам надо долго искать того, кто счастлив нам сообщить, почему наши цели недостижимы.

Большинство разрушителей несчастные люди, которые подтверждают истину аксиомы “любителей ничтожности”. Это как быть пойманным во время скоростной гонки, в которой несчастный разрушитель не упустит возможность спихнуть вас на свой уровень. И если вы не будете внимательны, такой разрушитель обессилит вас и вынудит разделить его проблемы. А когда это произойдет, он с удовольствием возложит на себя святую обязанность стать вашим психиатром и расскажет вам все, что с вами не так - с уверенностью, предполагающей, что он сам совершенно и абсолютно свободен от каких-либо проблем. Его безусловная радость- добиться успеха в установлении вашей от него психологической зависимости.

Другой тип разрушителя - эксперт, узко-мыслящее создание, которое роняет общеизвестные истины с углов своего постоянно открытого рта. Загруженный по самые жабры этим изобилием

мудрости, он вынуждает вас упасть. Арена мира бизнеса особенно кишит доморощенными экспертами, чьей основной целью является уверить вас в их превосходстве над вами.

Развивайте привычку не позволять таким “экспертам” судить ваши поступки мерками прописных истин. Действительно, прописные истины - ничто иное, как прокламация о том, что невозможно что-то сделать до тех пор, пока кто-нибудь достаточно немой не поймет, что прокламация устарела и не сделает этого, после чего миру явится новая общеизвестная истина.

Перефразируя Виктора Фрэнкла, эксперт - некто более, чем человек, невидящий лес правды за деревьями фактов. Если вы хотите сделать экспертом какого-нибудь разрушителя, скажите ему, что он не прав. Если вы хотите улучшить ваши шансы на достижение позитивных результатов, практикуйте привычку полного исключения разрушителя из вашей жизни.

Галлюцинирующий

Галлюцинирующий - это обычно просто отчаявшийся человек, пассивно ожидающий исхода событий. Его иллюзии настолько грандиозны, что держат его в состоянии грез наяву, как будто в другом измерении.

В начале 80^х я посетил одного автора информационных бюллетеней, которого я всегда подозревал в галлюцинировании, хотя я не знал его достаточно хорошо, чтобы быть в этом уверенным. Он достиг высокой степени общественного признания за его судьбоносные прогнозы, и в результате галлюцинации засели в его мозгах и начали предъявлять свои права. Во время нашей беседы он смотрел поверх меня и вдруг заметил безразличным тоном: “У меня недавно было видение, что я собираюсь стать президентом Соединенных Штатов”.

Думая, что он со мной шутит, я ответил в тон ему: “Замечательно, а вы уверены, что хотите работать?”

Он взглянул прямо на меня, при этом глаза его блеснули, как будто он только что вернулся из космического путешествия, и он ответил: “Это уже решено. Видение было достаточно ясным; колесо истории уже запущено. Теперь я не смог бы остановить его даже, если бы захотел”.

Я уже был готов расхохотаться и подать следующую шуточную реплику, но мой рот застыл, когда я увидел потусторонний блеск в его глазах. Он снова уставился вдаль немигающим взглядом, пока я мысленно измерял расстояние между мной и дверью. “Э-э”, - подумал я в ужасе: “Этот парень серьезно верит в то, что станет президентом!” Мне стоит забыть о том, что в его шкафу больше скелетов, чем в лесу лужаек. Его восприятие действительности таково, что он собирается стать президентом!

Суфистский поэт Джалалуддин Рулей написал однажды, что

даже Иисус избегал дураков, говоря: “Я могу сделать зрячим слепого, слышащим глухого, хромого поднять и научить бегать, но я не могу отвратить глупца от его глупости”. Было бы мудро с вашей стороны завести привычку держаться подальше от галлюцинирующих.

Ложь

Помните определение честности: абсолютный отказ от лжи, воровства, обмана или мошенничества в любой форме. Я обсуждал это в нескольких деталях в V главе, особенно это относится к различным типам вранья, таким образом нет надобности приводить еще примеры. Что здесь важно, так это подчеркнуть, что у вас есть право - некоторые правда могут с этим не согласиться - придерживаться в своей жизни людей, с такими же стандартами, какие характерны для вас.

Я хочу повторить, что невозможно недооценить истинность того, насколько легко обманываться в этой сфере. Вы должны завести привычку замечать не столько то, что люди говорят, сколько то, что они делают. Как говорится в мудрой поговорке, ваши уши слышат только то, что пропустили ваши глаза. Это возвращает нас к проблеме оказаться за бортом, позволяя другим извлекать пользу из ваших сомнений. Хотя может показаться благородным местом, было бы еще благороднее сфокусировать вашу энергию на людях, которые постоянно демонстрируют свою честность, людях, которые не нуждаются в кредите доверия. Хорошее правило, чтобы ему следовать: если вы сомневаетесь в ком-то, держите его за пределами вашей жизни.

Грубиян

Грубиян сосредоточен исключительно на себе. Он редко, если не сказать никогда, говорит пожалуйста или спасибо, он постоянно опаздывает на встречи; он постоянно прерывает телефонные беседы, прося собеседника на другом конце провода извинить его, так как ему необходимо обсудить что-то с кем-либо в офисе; он груб, бесчувственен и не воспитан; и кроме того, он мастер не возвращать телефонные звонки и не звонить тем, кому обещал. Очевидно деловой болтун тоже может быть квалифицирован, как грубиян.

Обычное оправдание грубияна (с последующими щедрыми и цветистыми извинениями) за невозвращенный звонок состоит в том, что он был очень занят и совершенно не имел времени. Из-за своей эгоцентричности он даже не понимает, что это двойная грубость. Во-первых, говоря вам о том, что он занят, он ясно намекает на то, что вы не заняты. Лично я считаю, что те, кто твердят о вечной занятости смахивают на любителей. В реальном мире я пришел к заключению, что каждый, с кем я имел дело, занятый человек. Во-вторых, это “не имел времени” означает, что вы в его списке важных персон на последнем месте, что само по себе означает, что вероятность

полезности ваших будущих совместных результатов ничтожна.

Возможно самой прагматичной причиной развития привычки не включать грубияна в свою жизнь, является соображение простой неэффективности для вас иметь с ним дело. Если вы усердно сфокусируетесь на успехе, единственной вещью, на которую у вас не будет времени станут сведения о том, насколько заняты все остальные. Вам следует больше заботиться о том, насколько вы сами заняты, потому что, оставаясь недостижимым для грубияна, вы будете иметь на него меньше времени, чем он на вас. В свете этого дело приобретает аспект самоуважения, потому что человек, не ценящий свое время, не ценит также и себя.

Скряга

Скряга - старший брат надувающего, но обладающий еще меньшим интеллектом. Хотя он в состоянии это осознавать, он постоянно об этом забывает из-за своей мании действовать мелочно, жадничая.

Несколько лет назад мне позвонил мой знакомый, который готовил обзор книги, которая, как он был убежден, должна была стать бестселлером. (Примечание: чтобы осветить вещи в нужной перспективе, вам следует понять, что каждый комментатор, работающий над книгой, всегда бывает убежден в том, что она станет бестселлером, лишь только он ее опубликует). Он знал о моем опыте, как в отношении избрания моих собственных книг, так и в работе над чужими изданиями, и хотел знать, соглашусь ли я с ним встретиться и дать несколько советов. Поскольку у нас был общий друг, я согласился, но сказал, что прежде мне надо согласовать свое расписание, после чего я ему перезвоню.

Прежде он упоминал о том, что несколькими годами раньше он написал и издал буклет, содержащий физические и логические аспекты изложения интересующей его темы на семинарах. В процессе моей карьеры мне нравились многие авторы и ораторы, с которыми я сталкивался и которым дарил тысячи экземпляров своей книги и аудиопленок. Иначе я отдавал их только своим друзьям и знакомым, но и делал своего рода благородный бизнес - жест, раздавая их всем вообще. Между тем у меня не было задней мысли, когда я говорил этому оратору, что мне бы действительно хотелось получить копию его буклета.

Как говорится, что-то всегда происходит впервые. Несколькими днями позднее ко мне по почте пришла тоненькая маленькая брошюрка, снабженная счетом. Счет включал 9.95\$ за книгу плюс 3\$ за пересылку и доставку! Я хихикнул, следуя спонтанному инстинкту. Послание пенсового скряги было достаточно прозрачным: “Вы заплатите мне полную стоимость за мой буклет, включая пересылку и доставку, а затем предоставьте исчерпывающую издательскую

информацию, в которой я нуждаюсь, совершенно бесплатно”. Если бы этот скряга предложил заплатить мне только за его книгу, это уж можно было бы расценить как тысячную часть его труда за мои услуги. Но отправка и доставка? Мы говорим сейчас о легендарной пенсовой мудрости и уникальной долларовой глупости.

Скряга также демонстрирует удивительный талант притворства, способного выхватить чек, закашлявшись, его как будто потерять и вовсе отвернуться. Затем, когда вы рефлексивно протяните за ним свою руку, он немедленно скажет что-нибудь типа: “Вы уверены? Все так быстро произошло. Ну что ж, это очень любезно с вашей стороны. В следующий раз я буду внимательнее”. Также, как и мошенник, скряга не может иначе. Это психологическая болезнь; он просто не способен измениться.

Законник

Наконец мы добрались и до бессмертного столба отстойного чемпионата - законника, обычно именуемого также “адвокатом” “юристом” и прочими неприятностями, законник - это тот вечно живой гуманоид, обычно претендующий на способность разрешения большинства человеческих проблем и действительных, и воображаемых. Отдавая дань его высочайшему рангу, я бы зарезервировал за ним бесконечное пространство, приличествующее его подымающемуся статусу.

Несколько лет назад моим хобби было поддержание королевского статуса законника. Я заказывал ему билеты первого класса, размещая в лучших отелях, и обслуживал в самых элегантных ресторанах. Я бывало проводил с ним долгие часы, смеясь и шутя, разговаривая о спорте, философствуя и так далее обсуждая дела.

Однажды в субботу, один законник, мой бухгалтер и я проводим в моем офисе саммит со стократным миллионером мистером Валчаром по совместному бизнесу. В какой-то момент мистер Валчар, просматривающий мои финансовые отчеты, посмотрел на меня и сказал: “Ваши легальные бухгалтерские счета больше моих. Почему, черт возьми, вы нуждаетесь в таком большом объеме счетоводства?”

Смутившись, я промямлил какое-то не членораздельное, едва слышимое объяснение, после чего мистер Валчар взмахнул в направлении моего бухгалтера и законника и подвел итог: “Эти ребята не работают на вас; вы работаете на них. Вы раб этих типов”.

Мы никогда не имели совместного бизнеса, но прямолнейные замечания мистера Волчара тяготили меня до тех пор, пока я, наконец, не решил что-либо в этом отношении предпринять. Понадобились годы для того, чтобы разрушить мою дорогостоящую привязанность к законнику, но в конце концов я добился успеха. В то время, когда я услышал замечание мистера Волчара по поводу моего рабского положения по отношению к законнику, мои легальные счета в среднем

составляли 6000\$ в месяц. Теперь, вот уже долгие годы, мои годовые затраты практически равны нулю. Что я наконец понял, так это то, что потребность в использовании законника в большинстве случаев вызвано иллюзией коллективного общественного воображения.

Если вы вооружились хотя бы несколькими фрагментами советов, которые я предлагаю в этой главе, вам следует сделать следующее: приучитесь избегать чумы легальных нагромождений всех разновидностей, особенно судебных тяжб. Только несколько вещей в жизни являются столь же отвратительными и разрушительными, как пребывание в положении судебного разбирательства и необходимости давать свидетельские показания шайке бессовестных непрофессиональных адвокатов, прокладывающих свой путь сквозь годы судебных разбирательств, одновременно делая все возможное, чтобы их продлить. Эти судебные разбирательства выигрываются очень редко. Вы или проигрываете и теряете и плюс потери на адвоката (включая легальные расходы), что означает значительные потери; или вы выигрываете дело и все же теряете, оплачивая адвоката, что в большинстве случаев означает, что вы увеличиваете общие потери. Помните, ваши потери должны измеряться не только в долларах, но и во времени - время, проведенное в суде, затраченное на ответы опросных листов, встречи с юристами, снятия депозитов и широкий спектр другой непотребной “легальной” деятельности.

Мастер устрашения

Во-первых, прежде всего законник это мастер устрашения. Поймите правильно, я имею сейчас в виду не чужого адвоката. Наоборот вашего, с ним-то и надо быть особенно внимательным. Легко запугиваемые люди не могут понять, что их нужно защищать от их собственного адвоката. Ваш адвокат как раз тот человек, который в значительнейшей степени влияет на вашу платежеспособность, и который может убить большее количество возможностей для вас в течение вашего жизненного бизнес-цикла, чем все адвокаты ваших оппонентов вместе взятые.

Одной из лучших защит законника является сертификат, который обычно развешивается на самом видном месте шестью дюймами выше его собственной головы для наилучшего обзора. Сертификат обычно указывает на принадлежность его владельца к юридическим степеням и действует абсолютно устрашающе на большинство клиентов. Маленькое чудо. Кроме всего прочего, само правительство выступает непосредственным защитником сертификата. Этот маленький кусочек бумаги в рамочке на стене - письменное подтверждение всех прав и привилегий правительственно мандатной легальной монополии в этой стране. И эта забавная монополия такова: адвокаты это адвокаты; прокуроры это адвокаты; судьи это адвокаты и половина всех американских конгрессменов тоже адвокаты. Это означает, что

законники делают закон, отстаивают закон и интерпретируют его. Если когда-либо и был тяжелый случай, так это как раз он.

Законники также пытаются запугать свою добычу своим суперинтеллектом. Они получают большое удовольствие от увековечивания этой уловки в процессе установления законности. Если вы не знакомы с термином законность, то я вам скажу, что это язык, изучаемый в юридических учебных заведениях, подразумеваемой целью которого является тщательное запугивание клиентов (с обеих сторон) и последующее установление себя на позицию, с которой проще вызывать привидений. Кроме всего прочего, как клиент может поспорить с логикой законника, если он не имеет ни малейшего представления, о чем тот говорит?

Если законник не осыпает вас бесконечным потоком “по какой причине”, “из которого” и “принимая во внимание”, вы можете начать думать, что сертификат - всего лишь корочка для достаточно легкой работы. Это может привести к тому, что вы не будете больше его бояться, что в свою очередь приведет вас к заключению, что вы вовсе в нем не нуждаетесь. А это как раз то, чего законник допустить не позволит, если существуют какие-либо способы это сделать. Независимо насколько плохи его дела во всех других сферах, он точно знает, что любой ценой должен добиться успеха в запугивании вас. Его средства к существованию - и что особенно важно, его эго - зависят от этого.

Мой собственный опыт общения с законниками убеждает меня, чем дальше, тем больше, что они не только не особенно яркие индивидуальности, но и к тому же невероятно ленивы. Их лень демонстрирует огромную небрежность. Законник счастлив болтать с вами о законности весь день, но попробуйте остановить его, усадить, закатать рукава и предложить заняться документами. Никаких шансов. Он придумает любую отговорку, чтобы не прикоснуться рукой к бумаге, из-за чего, собственно говоря, не было начато множество назначенных судебных слушаний. Это редкий случай, когда законник готов пойти в суд. Он лучше будет определяться с решением, чем бороться, естественно обеспечивая видимость того, что он извлекает всю мыслимую пользу из ситуации, избегая прямолинейной тактики.

Искусство финальной арии

Существует 2 разновидности адвокатов, которые убивают дела: тех, кто принимают версию и те, кто ее отрицают.

Многие из нас воспринимают адвокатские провалы как должное, но в конце концов это определяется профессионализмом, который нарабатывается годами. Это не так просто, как в добрые старые времена, когда законник должен был совершить рывок в самый последний момент и рассыпать дело, как конфетти, не слишком напрягаясь при этом. Сегодня законник должен быть намного искуснее и изощреннее в отношении своих намерений. Он должен претендовать

на то, что он в действительности хочет, чтобы дело закрыли. Кто-то наивный мог бы спросить: “Почему в самом деле законнику не хочется закрыть дело в первом рассмотрении?” Существует масса причин для таких ужимок, и каждая из них противоречит интересам клиента. Двумя наиболее распространенными из них являются: Первая - заученные инстинкты. Один мой знакомый адвокат, выпускник юридического факультета Стэнфорда однажды сказал мне, что его легальное образование состояло исключительно в изучении того, как находить проблемы. Не решать их - находить их. Другими словами, законник обычно не так страшен, каким кажется; этот провальный способ решения вопросов - единственное, чему его научили. Вторая - зависть. Ею опутано убеждение законника в том, что он обладатель природного сверхинтеллекта так же, как и лучшего формального образования, чем мое или ваше. Это является основанием его убеждения в том, что он не только обладает лучшей стратегией, чем его клиенты, но и большей рассудительностью. Таким образом, законник использует одну из лучших своих запугивающих уловок в качестве оружия в деле убийства вашего дела. Часто он делает это под маской переназначения слушанья, рассчитывая при этом на последующее затухание процесса. Позор вам, если вы позволяете этому происходить, потому что вам никогда не следует давать законнику возможность уклонения от принятия решения в первом слушании.

Нет сомнений в том, что законник с удовольствием бы стал бизнесменом, но правда заключается в том, что он не обладает достаточной антрепренерской смелостью, чтобы пойти дальше сертификата, висящего на его стене. Вот почему ему не слишком легко смириться с тем фактом, что иногда у него случаются клиенты, которые за одну сделку делают денег больше, чем он за весь год, попрошайничая у клиентов.

Однозначно запомните себе, что по этому вопросу у вас не должно быть сомнений, не просите у законника советов в отношении вашего бизнеса! Если он добровольно пожелает это сделать (часто едва уловимым способом), у вас нет нужды повышать голос. Просто пошарьте в нагрудном кармане, выудите оттуда ножницы (всегда носите с собой ножницы, посещая законника), дотянитесь до него через стол и отрежьте его галстук как раз на два с половиной дюйма ниже узла. Он сразу все поймет. Поверьте мне.

И помните, это зависит только от вас, развивать в себе привычку дифференциации юридических и бизнес-решений, прежде чем вы научитесь надевать намордник законнику^

Гонорарное предательство

Когда речь заходит о гонораре, никогда не обманывайте себя в отношении конфликта ваших с законником интересов. Чем быстрее

закрывается дело, тем меньше законнику приходится трудиться. Это одна из неизменных реальностей жизни. Вы должны быть всегда настороже в отношении этой позорной вымогательской гонорарной тактики законника.

Болтовня. Это, вероятно, самый любимый каждодневный способ дохода законника. Обеспечив себя вами, в качестве клиента, вовремя оплачивающего его счета, законник будет совершенно счастлив болтать с вами по телефону, о чем вы только пожелаете: о суперкубке, о последнем фильме Стивена Спилберга, о том, насколько глухими могут быть клиенты некоторых адвокатов, или, если нет ничего более интересного для обсуждения, в ход идут старые шутки. Когда дело касается гонораров, клиенты постоянно делают одну и ту же ошибку, попадая в эту ловушку. Следует помнить о том, что разговоры не дешевы; это дорого, разговаривать с законником.

Правило реальности № 31: Не звоните того, чтобы поболтать с законником. Законник не болтает, он зарабатывает деньги.

Исследовательские проекты. Это еще одна проблема, мешающая вашей осторожности в беседе с законником: Одной из его любимых уловок является выуживание возможности исследовательского проекта из совершенно невинного с вашей стороны вопроса, что означает делегирование части работ юридическому молокососу. Законники любят хорошие исследовательские проекты даже, если клиент не просил о них, потому что это прекрасный способ им подняться (являющийся также чудесной уловкой отлынивания от работы и одновременного зарабатывания при минимуме усилий).

Что еще хуже, многие так называемые исследовательские проекты оказываются ни чем иным, как ксерокопиями. Несколько лет назад я задал вопрос законнику, случайный вопрос о юридической структуре определенного типа корпораций. Он сказал, что не уверен в ответе и что ему надо это проверить. Мы обменялись замечаниями по поводу общих друзей, путешествий и прочих мелочей в следующие 10-15 минут и затем распрощались друг с другом. Сюрприз! Пару недель спустя я получил огромный конверт, содержащий около сотни страниц, скопированных со множества юридических книг и журналов с сопроводительным письмом, объясняющим, что один из ассистентов этого законника тщательно “исследовал” мой вопрос, и что он надеется, что включенные материалы удовлетворят мой запрос. Я был (по наивности) ошарашен. Даже если бы он выслал этот материал бесплатно, я не собирался садиться и просчитывать все эти сотни страниц юрисдикции. Но это не было бесплатно. Счет в 6 000 \$ последовал за конвертом две недели спустя.

Развитие привычки прояснения законнику отсутствия у вас интереса в его представлении им множества тщательных исследований является критическим для вашего кошелька.

Встречи. Законники также любят встречи. Это легче, чем держать у уха трубку, кроме того, он может продемонстрировать свой великолепный офис, оплачивать который помогаете ему вы, где он может от всего сердца поцарствовать. Лучше всего, когда ему не нужно делать какие-либо телодвижения (т.е. работу). И если в эту встречу вовлечены другие законники, находящиеся по другую сторону акции, помните, что целью всей этой неуместной болтовни, затеянной вашим законником и другими адвокатами, является обсуждение их предстоящего воскресного гольфа, а также его оплата вами. Короче говоря, убедитесь в том, что вы усвоили привычку становиться вызовом счетам законников. Законник имеет раздражающую привычку пожизненной ренты с постоянного клиента. Работает он или нет, но он всегда уверен в своем праве получать оплату своих больших ежемесячных счетов.

Трехканальная законотомия

Юридическая методология, основанная на хирургической процедуре, разработанной легендарным адвокатом по имени Гимн Мужайся. Операция называется трехканальная законотомия и законник, который впервые разработал эту операция век тому назад, был обязан этим мистеру Мужайся. Если вы никогда не испытывали этой деликатной хирургической процедуры, я могу наилучшим образом вам ее описать, как боль, ожидаемую в случае одновременного выполнения многоканальной работы и геморроидальной операции.

В трехканальной законотомии законник (1) запугивает своего клиента, (2) проваливает его дело и (3) снимает злокачественную сумму денег с его банковского счета. В по-настоящему экстремальном случае законник может суметь снять все деньги с банковского счета своего клиента - злокачественные, доброкачественные или какие-либо еще. Если вы обнаруживаете себя в ситуации, когда невозможно избежать услуг законника, будьте готовы проверить все ваши имеющиеся в наличии ресурсы. Они вам понадобятся, если ваш диагноз именуется трехканальной законотомией.

Описывая законников, (интересный выбор слов) я хочу максимально прояснить тот факт, что ничего из сказанного мною не следует понимать как чистое обобщение. Как раз наоборот, хотя бывший шеф правопорядка Уоррен Бюргер утверждал, что верит в то, что законники в основном завышают цены своих услуг и что в юридических учебных заведениях и ассоциациях нарушается профессиональная этика, внутреннее чувство справедливости вынуждает меня указать на тот факт, что 97% адвокатов в нашей стране ленивы, некомпетентны, небрежны и алчны - и именно они формируют недобрую славу целой профессии! Действительно, некоторые из моих лучших друзей j хорошо, когда задумаешься, это поражает. Просто сконцентрируйтесь на выработке привычки удерживать законников

вне вашей жизни на максимально возможном расстоянии.

Просто делают то, что делают.

Список отстойных людей все продолжается и продолжается: жалобщик, наводчик, обманывающий продавец, иррационалист, садист, всезнайка, территориальная личность, тонкая кожа и многие, многие другие. Что у них у всех общего, так это то, что они высасывают ваше время, энергию, здравомыслие, покой, комфорт и/или деньги.

Межнациональные конфликты растрачивают ваше время и энергию, а отстойные люди мастера вызывать межличностные конфликты. Самое худшее в отстойных людях то, что они отстойные. Если вы позволите отстойным людям задержаться в вашей жизни, ваш ум наводнят негативные эмоции. Это помешает вам сосредоточиться на людях достойных, личностях, имеющих потенциал привнесения ценности в вашу жизнь и наоборот.

В конце концов не доводите себя до сумасшествия, пытайтесь вычислить, почему отстойные ведут себя так, как они ведут. Перефразируя Джима Рона, лгуны предрасположены ко лжи; сплетники - к сплетням; жалобщики - к жалобам. Если только вы не решили открыть реабилитационный центр для отстойных людей, или не являетесь психотерапевтом, получающим плату за ваш анализ, забудьте это почему. Раз и навсегда: недостойные ведут себя недостойно. Это их жизненная работа. Ни о чем не спрашивайте, просто сконцентрируйтесь на фанатичной отработке исключения отстойных людей из вашей жизни. Это привычка, в отношении которой вы должны оставаться бдительными, потому что, если вы будете неосторожны и столкнетесь с опасностью впустить в вашу жизнь отстойную личность, это может стать причиной серьезной необратимой проблемы, которая поглотит все, над чем вы работали.

Глава IX Привычка самодисциплины

Будь мастером прежде всего для себя и только потом мастером для других - советовал Балтазар Грэмман. Быть мастером задача не из легких, потому что внутри каждого из нас существует непрекращающаяся борьба между нашим интеллектом и нашими эмоциями. И это все вопросы самодисциплины: действовать в соответствии с умственными решениями и ограничивать свое инстинктивное желание сиюминутных удовольствий. По-настоящему дисциплинированный индивид в состоянии это делать, даже когда его эмоции находятся на пике подъема.

Самим по себе манифестом самодисциплины является чувство

самоконтроля. В отличие от популярных психологических проповедей нашего современного века, свобода не появляется от “позволения всему идти своим чередом” или наличия “пусть хоть дьявол заботится” отношения. Свобода приходит в результате триумфа над эмоциями и доказательства себе того, что ты сам можешь быть мастером своей судьбы. Когда вы позволяете вашим эмоциям управлять вами, вы обрекаете себя на эмоциональное рабство. Человек, являющийся рабом своих эмоций, наименее свободный человек.

Целью моего обсуждения настоящих жизненных привычек в четвертой главе было не намеренье предположить, что вы способны тотально игнорировать будущее: Я акцентировал ваше внимание на борьбе за будущие цели, работая над чем-то таким, которое способно добавить смысла в вашу жизнь. Как бы там ни было, жить настоящим не означает, что вам следует предпринимать все возможное, чтобы чувствовать себя хорошо сегодня, не задумываясь о завтрашних последствиях.

Понимание того, что наши эмоции имеют тенденцию на ориентацию, на сиюминутные удовольствия, является первым существенным шагом в деле развития привычки самодисциплины. К сожалению закон природного баланса убеждает нас в том, что как раз те вещи, которые обеспечивают нас значительными сиюминутными удовольствиями, обычно отражаются на нашем здоровье, счастье и успехе. Очень важно уметь разграничивать выполнение необходимого, что обеспечивает осмысленную жизнь и попытки вкушать незрелые плоды.

Восприятие, ориентированное на будущее

О чем я здесь говорю, так это об ориентированном на будущее восприятии, т.е. соединение сегодняшних действий с завтрашними результатами. Неважно насколько сильно вам нравится жить настоящим, благоразумие диктует вам необходимость брать будущее в расчет. Не впадайте в ошибку, думая, что длительный интервал это что-то очень неопределенное во времени, которое никогда не даст о себе знать. Оно наступит и скорее, чем вы будете ожидать. Как я уже подчеркивал в четвертой главе, будущее имеет раздражающую привычку появляться раньше расписания.

Это снова дело развития правильного восприятия реальности и, как обсуждалось раньше, это что-то такое, что требует знаний и мудрости. До тех пор, пока у вас есть разумный запас знаний и мудрости, единственным оправданием неправильных поступков может служить следующее: “У меня не было выбора; я вынужден был это делать”.

Это “не оправдывающее оправдание” постоянно используется людьми, которые постоянно оступаются. Они отказываются себе признаться в том, что только в их власти не совершать ошибочных

действий, если их разум говорит им о том, что долговременные последствия скорее всего будут деструктивными. Наградой за плату кратким сиюминутным дискомфортом является наслаждение намного более значительными вещами в течение длительного времени. Это стоит того, чтобы это повторить: у вас всегда есть выбор. Например, индивид, который не развил в себе привычки самодисциплины, может время от времени поддаваться искушению строить бизнес с теми, кто наделал ему проблем в прошлом. Последствия подобной ошибки часто достаточно значительны, чтобы оказать влияние на соотношение успеха и неудачи в вашей жизни.

Успешной и неуспешной в рамках одной и той же попытки личности обе могут знать, как преуспеть, но между ними часто прослеживается существенная разница: успешная личность дисциплинирует себя в отношении выполнения правильных вещей в то время, как неуспешный индивид позволяет своим эмоциям превалировать. Шарль Де Голль отмечал эту свою слабость, говоря: “Я часто ошибаюсь в поступках, но редко в прогнозах”.

Как и все остальные привычки, самодисциплина - это искусство, которому можно обучиться. Для того, чтобы овладеть этим искусством, надо выполнить два основных шага: во-первых, вы должны постоянно анализировать возможные долговременные последствия ваших действий. Во-вторых, вы должны быть последовательны в отношении того, что составляет ваши самые длительные и самые важные интересы.

Несвежий мусс

Хорошим примером овладения этими двумя шагами является мой опыт, полученный в 1984 году. Продюсер ABC News Nightline позвонил мне и сказал, что он хотел бы сделать шоу «страх на рабочем месте». Он пригласил в качестве гостей Харольда Генина, бывшего председателя ИТТ и психиатра из Вартона. Он сказал, что из-за того, что мое имя синонимично устрашению, он чувствует, что я стану идеальным третьим приглашенным. Тени прошлых дней! Я сказал, что хотя я и восхищаюсь Тэдом Коппелом и думаю, что принять участие в этом шоу было бы безусловно интересно, но мое там присутствие было бы не слишком хорошей идеей. Я объяснил, что Победа посредством запугивания была представлена медиа дешевым спектаклем с изначально неправильным распределением ролей, подчеркнув, что эта книга написана вовсе не о том, как запугивать других. Продюсер подтвердил, что понял мою мысль и снова стал настаивать на моем участии в шоу. В конце концов я согласился, но предупредил, что уже давно не брал на себя роль запугивающего клоуна и что Коппела вряд ли устроят мои ответы. Вновь продюсер уверил меня, что он все отлично понял, и мы решили попробовать.

Невзирая на уверения продюсера, непосредственным вопросом

Коппела, с которым он обратился ко мне было: “Мистер Рингер, вас называют “апостолом утрашения”. Каково ваше мнение по поводу работников, мотивированных страхом?”

Труба протрубила, действие началось. Прежде, чем прийти на студию, я взял на себя беспокойство по поводу анализа возможных долговременных последствий своих поступков и однозначно определился, что буду действовать в соответствии со своими долговременными интересами. Я полностью осознал, что целиком в моей власти продемонстрировать самодисциплину и сказать о том, что я чувствую в действительности, вместо того, чтобы двигаться в русле ожиданий продюсера по замкнутому циклу, снова и снова повторяя ошибки, совершаемые ранее в моей карьере. Серьезным спокойным тоном я сказал Коппелу: “Видите ли, Тэд, прежде всего мне бы хотелось прояснить ситуацию в отношении приписываемой мне роли апостола утрашения”. Коппел заморгал, на его волосы обрушилась порция несвежего мусса, и с этого момента интервью покатилося под гору. Как вы можете догадаться, программа провалилась. Хотя мне было жаль продюсера, я его предупреждал, что не стану разыгрывать из себя злодея, пародирующего импровизированный ужас, и он уверил меня в том, что шоу будет разворачиваться в этом направлении.

Мораль заключается в том, что даже если вам не хватило здравого смысла и самодисциплины в прошлом (Как у меня получилось в Time magazine и остальными средствами массовой информации на ранних этапах моей карьеры), это вовсе не означает, что вы и впредь должны поступать подобным образом. Помните: это всегда в вашей власти действовать с позиции своих долговременных интересов.

Побеждая импульсивность

Люди обычно делятся на две группы, когда речь идет об основе их действий. Индивиды, имеют тенденцию либо к импульсивным поступкам, либо к самодисциплине, и какой из этих типов преуспевает, а какой терпит фиаско, представляется полностью очевидным. Действовать импульсивно - значит делать свою жизнь бесконтрольной и опасной. И, тем не менее, мы продолжаем тяготеть к импульсивным поступкам, основывающимся на эмоциях, а не на интеллекте или здравом смысле.

Невосприимчивость не в счет

На рынке, как свидетельствуют молчаливые миллионы, последствия импульсивных, характерных для толпы действий, могут быть катастрофическими. Так называемый эффект лемминга (один в точности повторяет финансовое клише другого) на протяжении веков привлекает учеников человеческой природы. Ваша привычка самодисциплины подвергается суровому испытанию, когда вся толпа устремляется в направлении, которое ваш интеллект и/или ваш

здравый смысл определяет как ложное. Вот когда вы можете поупражняться в самодисциплине, преодолевая сиюминутный комфорт нахождения в массовом потоке. Когда вы подвергаетесь искушению действовать импульсивно в ситуации, подобной этой, напоминайте себе, что; основной поток не нацелен на долговременные интересы. Прогресс цивилизации в целом является результатом действий нескольких великих умов; основной поток при этом просто устремляется им вслед - и часто достаточно поздно.

Истинный маг недвижимости, как я уже упоминал в первой главе, конечно не одинок в своем сверхусердии в отношении бизнеса. Он часто становится хорошо видимой мишенью для всей бешеной толпы рынка недвижимости. Самой тяжелой эпидемией так называемого бума ментальности, в недвижимости стала эпидемия 1980 года, начавшаяся с южной границы Техаса. В конце 70^х - начале 80^х годов я часто советовал своим знакомым в Техасе снизить их строительную активность, пока вся остальная часть страны не бросилась бороздить свободные, расположенные вблизи них земли.

Но снизить обороты было немыслимо. Единственный уместный вопрос для техасских разработчиков рынка недвижимости заключался в том, будут ли они смеяться или сойдут с ума в результате подобных нелепых прогнозов. Типичной реакцией было что-то типа: "Оу, в Техасе не будет спада. Мы совершенно невосприимчивы. Здесь абсолютно другая игра." А все остальное, как они говорили, история. Суд, рассматривающий дела по банкротствам на этой "невосприимчивой" территории Северной Америки все еще пытается поймать последних из числа этого стремительного сиюминутного броска. Если вы не являетесь известным кардиохирургом, бывшим секретарем палаты национального достояния или вспышкой-биллионером, вы не можете себе даже представить масштабы техасского банкротства.

Итак, кода в Техасе в очередной раз случится бум недвижимости, а вы можете быть уверены, что это произойдет, те, кто обладают достаточной самодисциплиной предпримут меры задолго до того, как лопнет очередной пузырь, и станут теми, кто окажется далеко впереди.

Опасная арена для импульсивных душ

Человек особенно склонен к импульсивным поступкам в пылу процесса переговоров. Если некто, не развивший в себе достаточную привычку самодисциплины, бывает втянут в переговоры на высоком уровне, он, по всей вероятности, потерпит крах и выглядеть при этом будет, как после битвы с Терминатором. Я знаю, потому что имею шрамы, подтверждающие это.

Остерегайтесь того, что "слишком хорошо, чтобы быть правдой"

Вы должны быть очень внимательными, чтобы давать ваше немедленное “да”, когда кто-то предлагает вам очень приемлемый вариант или еще того хуже, вариант, кажущийся слишком хорошим для того, чтобы быть правдой. Практически всегда инстинкт, сообщающий вам, что что-то слишком хорошо, чтобы быть правдой, оказывается прав. К сожалению, если вы впадаете в ошибку слишком быстрого утвердительного ответа, истинное положение дел проясняется очень не сразу. Вы свободно несетесь вперед, улыбаясь от удовольствия, и вдруг неожиданно это обрушивается на вас - тот самый ключевой момент, который вы не взяли в расчет, когда импульсивно согласились на это слишком хорошее, чтобы быть правдой, предложение! Вы неожиданно осознаете, что вы либо должны принять кровавую финансовую ванну, либо идти на компромисс собственными моральными стандартами и выходить из дела, на которое вы уже согласились.

Лучшей защитой от совершения такого рода ошибки является установление жесткой политики в отношении несогласательства на первое попавшееся предложение - независимо от того, насколько бы хорошо оно не звучало - прежде, чем вы его внимательно самостоятельно не проанализируете. Желательно обдумывать его по крайней мере в течение одной ночи. Если вы не располагаете достаточным временем, попробуйте сделать это в течение нескольких часов. И если этого будет недостаточно, выделите еще 15 минут. Любой вариант предпочтительней немедленного “да”, и в этой ситуации важным моментом является выработка самодисциплины, позволяющей просить на обдумывание столько времени, сколько это возможно.

Сказать что-то умное

Умение слушать не только обеспечивает качественные человеческие взаимоотношения, но и представляет сугубо прагматическую ценность. Уилл Дарант после семидесятилетнего исследования мировой цивилизации сделал вывод: “Ничто не может оставаться всегда хорошим делом, но почти всегда может считаться умным высказыванием”.

Обратив внимание на совет Даранта, я в течение ряда лет пытался справиться с собственной импульсивностью. В особенности во время переговоров я дисциплинировал себя по части того, чтобы позволить другой стороне говорить, и говорить, и говорить пока я слушаю, слушаю, слушаю. Я напоминал себе о том, что должен находиться на молчащей стороне переговорного процесса в то время, как противоположная сторона совершала ошибку, говоря; вместо того, чтобы слушать. Во время последней переговорной сессии я начал зачитывать пункты, которые бы мне хотелось включить в повестку дня и после перечисления пункта А, Б и В меня неожиданно прервал

мой партнер словами: “Я знаю, знаю - вы также хотите включить Г, Д и Е”. К моему, удивлению, он протрещал те цифры, которые как он предполагал, были у меня на уме. Как бы там ни было, но они были значительно выше тех, что я предполагал. Пытаясь скрыть свое волнение, я быстро сказал: “Хорошо! Хорошо! Мы полностью совпали. Как вы догадались? Это в точности то, что я собирался вам сказать!”

С полной уверенностью можно было сказать, что это были окончательные пункты переговоров, которые на них и закончились. Противоположная сторона допустила небольшую ошибку, не имея достаточно самодисциплины для того, чтобы выслушать прежде, чем говорить, ошибку, стоящую ей дополнительные 180 000\$. Это около 16 000\$ за одно слово! Очень высокая цена за отсутствие привычки контроля того, что говоришь.

Козырные карты и жадность

Вот одна из них для способного игрока: вырабатывайте привычку самодисциплины с тем, чтобы управлять своими импульсами, непринужденно выкладывая свои козыри. Назначение козырей в их козырном статусе, так что всегда придерживайте парочку из них для финала. Почти безо всякого риска вам понадобится одна-две из них, когда возникнет напряженная ситуация в конце игры. Мудрый посредник всегда придерживает что-то в резерве, потому что опыт учит его тому, что не существует такой вещи, как последнее закрытие. Он знает, что ему понадобится одна-две козырные карты, когда переговорный процесс неожиданно возобновится. И снова переговоры.

Кроме того, если вы осторожны в использовании ваших козырных карт, вы открываете себя фактору человеческой жадности, который работает следующим образом: если вы предлагаете возможность действия X, обеспечивая другую сторону действиями Y часто другая сторона отказывается от Y, настаивая чтобы X стала частью их дела. Грязная лужа, правда; но тем не менее искусные посредники используют эту остроумную маленькую тактику со времени первого появления на земле древнего человека. При прочих равных условия вам лучше сохранить X в качестве козыря к тому моменту, когда дела будут двигаться к своему завершению. **Правило реальности № 168: Всякий раз, когда вы будете разыгрывать во время ваших переговоров компромиссный вариант, в головах противоположной стороны будет зародиться таинственный способ улаживания дел в интересах.**

Также, согласитесь, что одним из лучших способов накопления козырных карт является их урожай, собранный на как можно большем количестве несущественных партий. Это дело контроля импульсного отказа просто потому, что вы чувствуете какую-то несправедливость. Вопрос, ориентированный на конечный результат, заключается не в том, справедлива ли та или иная позиция; намного важнее, насколько

это в действительности важно. Действительно, вам следует побеспокоиться о том, чтобы собрать максимально возможное количество несущественных очков, потому что, чем чаще вы это делаете, тем проще вам будет склонить противоположную сторону к тому решению, которое является существенным для вас. В пылу переговоров не позволяйте чувству ложной гордости вмешиваться в процесс сбора несущественных моментов. Помните о том, что самодисциплина это дело преобладания интеллекта над эмоциями. Ваш фокус должен быть направлен на выигрыш как можно большего количества пунктов; он должен быть направлен на выигрыш вашей основной цели.

Бонус - убийца

Предприниматель, ведущий переговоры, часто напоминает хорошего моряка, который должен знать все благоразумные правила для того, чтобы предпринять приличное морское путешествие. И каждый хороший моряк знает опасность незакрытой двери; например, продолжать уговоры купить после того, как потенциальный покупатель уже согласился сделать это. Искусный моряк или посредник знают, когда прекратить плавание и переговоры, и развивать самодисциплину, чтобы действовать соответственно. Чем больше вы говорите, тем больше увеличиваются ваши шансы сказать что-нибудь такое, что может открыть банку с червями, и убить уже почти завершенное дело. В особенности никогда не добавляйте в уже обговоренное дело один или более дополнительных бонусов в фирме новых идей, людей или мыслей. Как уже доказано, это весьма дорогостоящая ошибка, одна из тех, которая часто результирует возобновление переговоров - или, что еще хуже, убивает дело, которое было практически уже в портфеле.

Подобные импульсивные действия напомнили мне одно дело, по которому я вел переговоры в течение пары месяцев в начале 70^х. В них был вовлечен инвестор из Филадельфии, имеющий значительную дистрибьюторскую сеть высококачественных продуктов здоровья. Я уже совершил две поездки в Филадельфию, обсуждая наши с ним делали уже дюжину раз мы переговаривались по телефону. Во время каждой встречи и телефонной дискуссии мы подбирались все ближе и ближе к сути вопроса. Наконец, после моей второй поездки в Филадельфию, мы отполировали окончательные детали и пожали друг другу руки, заключив вербальное соглашение, после чего я вылетел назад на западное побережье.

Затем, снова разговаривая по телефону, мы установили дату ближайшей встречи в Филадельфии. Будучи в прошлом вовлечен не в одно дело, в котором противоположная сторона не выполняла оговоренные заранее условия, я взял на себя беспокойство по части внимательного подтверждения каждого пункта наших переговоров

во время этой телефонной беседы. Я хотел быть абсолютно уверен, что между нами нет недомолвок прежде, чем предпринять длительное путешествие назад в Филадельфию. Инвестор был достаточно нетерпеливым типом и несколько раз, в течение моего пересмотра, перебивал меня подобными замечаниями: “Эй расслабьтесь, это уже договорено”. Я подозреваю, что это что-то заложенное в моих генах, но чем чаще он повторял слово договорено, тем менее комфортно я себя чувствовал.

Вежливо полируя его уверенность, я настаивал на своем обзоре. Последним пунктом были деньги. В течение ряда лет для меня не остался незамеченным тот факт, что слова “выпишите чек” обычно заставляют людей совершать забавные вещи - как, например, морщиться или дрожать, или надевать на себя имидж Дарта Вейдера, или делать еще менее заметные вещи, такие как, например, угрозы кухонным ножом. Итак, я проговорил медленно и отчетливо: “И затем вы выпишете мне чек на 200 000 \$”.

Инвестор нетерпеливо ответил: “Да, да, я сказал, что это уже решено. Вылетайте в Филадельфию, и мы с этим покончим”.

А затем я сделал то, что навечно квалифицировало меня как члена **Всемирной команды немых антрепренеров**. Даже учитывая тот факт, что мы предположительно завершили дело, не позволило мне не присовокупить последний бонус просто, чтобы быть спокойным. Продемонстрировав явный недостаток самодисциплины, я выпалил: “У меня грандиозная идея. Почему бы нам не пригласить на нашу филадельфийскую встречу парочку маркетинговых профессионалов? Тогда мы сможем обсудить будущие планы нашей компании, непосредственно перед или после завершения сделки, и одним, камнем убить сразу двух птиц”. Инвестору понравилась моя идея, и он предложил мне вылететь заранее и все организовать.

По прибытии в Филадельфию мы с инвестором встретились с юристом и проанализировали окончательные детали сделки. Затем, после завершения нашего анализа, юрист отправился в свой офис, чтобы продиктовать своему секретарю окончательные изменения, заверив нас, что бумаги будут готовы для подписания через час или около того. Чтобы провести время, инвестор и я затеяли небольшую беседу, ожидая пока юрист принесет готовые документы. Ради того, чтобы поддержать беседу, я снова вернулся к обсуждению некоторых пунктов нашего дела, и снова инвестор прервал меня, хихикнул и сказал: “Парень, ты действительно нервный тип. Дело уже сделано, забудь об этом. Давай лучше сосредоточимся на плане маркетинга нашей продукции”.

Как раз в этот момент появились маркетологи, и мы договорились о совместном обсуждении и подписании договора. Поскольку вы еще не являетесь членом **Всемирной команды немых антрепренеров**, едва ли вы поверите в то, что начало происходить это на встрече. Для

такого боящегося сражений антрепренера, как я, это было как видение Варфоломеевской ночи. Всякий раз после очередного выступления маркетолога, инвестор выдавал что-либо наподобие: “Хм, я этого не знал. Почему же это обстоит таким образом?” или “Вы имеете в виду, что не полностью в этом уверены? Это может потребовать больше денег, чем есть в нашем распоряжении?” И хуже, и хуже, и хуже.

Я естественно, воспринимал все это довольно спокойно, лишь однажды, повысив голос, и используя только одну упаковку успокоительного. После встречи мы с инвестором отправились в изолированную комнату для окончательной договоренности, ожидая там юриста, который должен был принести окончательно подготовленные документы. Но в воздухе висело некое непередаваемое ощущение, которое заставляло меня испытывать дискомфорт, и я снова стал комментировать окончательно утвержденные обеими сторонами пункты сделки. Так быстро, как это было возможно, я добрался до тех слов, которые рано или поздно должны были быть произнесены - то, что я называю получением оплаты - практически те же самые слова, которые я произносил, разговаривая с инвестором по телефону прежде, чем отправиться в Филадельфию: “И затем вы дадите мне чек на 200 000\$”.

После чего инвестор перебил меня своей следующей фразой, о которой вы вероятно уже догадались : “Какой чек?”

А люди удивляются, почему наши психиатрические лечебницы переполнены сумасшедшими антрепренерами с пеной на губах.

Инвестор затем пустился в углубленные сентенции по поводу того, что возникло вероятно некоторое “недопонимание”, которое он сдобривал щедрыми извинениями, говоря о том, что не имел ни малейшего представления о том, что я прибыл с западного побережья с намерением завершить дело. Он настаивал на том, что у него сложилось впечатление, что целью нашей встречи была беседа с маркетологами, после которой мы якобы собирались достичь соглашения в отношении плана маркетинга (как будто это имело бы на такой стадии переговоров какой-то смысл). Затем, по мере разворачивания всей этой истории, мы стали решать стоит ли нам продолжать обсуждать наши дела, и если “да”, то нам бы следовало определиться с датой окончательной встречи.

Достаточно интересное “недопонимание” обнаружило тот факт, что между нами заранее не было ничего решено и согласовано, а также, что все эти маркетологи явились результатом моего тупого дожимания ситуации. Далее ни мной, ни инвестором не было произнесено ни слова, ни когда юристы просматривали окончательную формулировку некоторых пунктов, ни когда они объявили о своей готовности продиктовать окончательные исправления окончательно составленных документов.

Я должен был признаться себе в том, что продемонстрировал

непростительный недостаток самодисциплины, и был единственным ответственным за переоткрытие данной сделки. Это был именно я, кто бездумно и импульсивно ввел в дело новых людей прежде, чем оно было окончательно договорено, и в результате я закончил тем, что нанял рикшу в свой обратный путь, на западное побережье.

Пожизненное членство

С тех пор, как я стал известен вам как член всемирной команды немых антрепренеров, я должен вам также позволить узнать о великом немом, сумевшем повысить свой статус, переплюнув даже свое филадельфийское приключение. Эта была история, определившая мое **пожизненное членство во Всемирной команде немых антрепренеров**, явившаяся классикой импульсивно - действуй и - живи, сожалея ошибки.

Задолго до написания моей первой книги, я был вовлечен в корпорацию очень богатого партнера, состояние которого исчислялось примерно 13 миллионами долларов (цифра, приближающаяся к 30 миллионам сегодняшних долларов). После длительной серии переговоров наша корпорация договорилась о покупке печатного завода за значительную сумму наличности и закладную приблизительно стоимостью в 500 000 долларов. Все бы хорошо, но владельцы завода захотели личной гарантии закладной моего богатого партнера. В конце концов он согласился это сделать, и на этом моменте дело, казалось, было завершено.

Но между тем в последний момент один из двух продавцов неожиданно выпалил в качестве последней точки над и: “Почему бы вам [да, мне!] тоже не выдать нам свою гарантию?” На что я в ответ хихикнул: “Если Фрэнк не сможет выплатить 500 000 долларов, вам, конечно же, не будет никакой пользы от того, что я подпишу закладную. Он стоит 13 миллионов долларов; я стою 11,83 \$ [что кстати говоря было преувеличением, потому что я забыл вычесть 5,50\$ сервисных услуг с моего последнего банковского счета]”. Продавец, после моего «Я могу также дать вам некоторую гарантию», отпарировал: “Эй, если это правда, тогда какая разница? Если вы ничего не стоите, а Фрэнк имеет значительное состояние, что вы в таком случае можете потерять? Это лишь продемонстрирует вашу добрую волю”.

Продавец не был замечен в переизбытке мозговых клеток, я думаю, он просто был удачлив. Действительно, он сказал в точности то, что на его месте сказал бы любой другой. Всякий раз, когда у вас есть что выиграть, ничего не теряя, попробуйте это. Никто не знает какой странный поворот может совершить жизненная дорога. С другой стороны мой недавний печальный опыт излишней импульсивности еще не был мною забыт, и я сказал в точности то, что сказал бы любой другой на моем месте: “Хорошо, невелики дела. Хотя это лишено смысла, я это сделаю”.

Годы спустя, жизнь сделала следующие жизненные повороты:

1. Компания, с которой я более себя ассоциировал, не была в состоянии выплатить по залладной.

2. Мой бывший партнер после принятия рекордного количества финансовых решений объявил о банкротстве.

3. И отгадайте, кто стал известным автором ряда бестселлеров с банковским счетом, значительно превышающим 11,83\$? Банковским счетом, я должен добавить, который вскоре сократился на сумму, составляющую около 500 000 долларов.

Я уверен, что если бы в тот день я настоял на своем, отказавшись дать свою гарантию на залладную, продавец пожал бы плечами, и дело было бы закрыто. Это был весьма дорогостоящий способ обучения тому, что когда ситуация, в которой противоположная сторона имеет потенциал повести себя враждебно, требует от вас “да”, вам как раз потребуется вся ваша самодисциплина для однозначного “лет”. Как я обнаружил, импульсивное “да” может иметь последствия, способные растянуться на долгие годы. В экстремальных случаях оно может разрушить ваше внутреннее жизненное пространство.

Путь ленивых к катастрофе

Одним из наиболее дорогих последствий неспособности следовать привычке самодисциплины является периодически повторяющееся попадание в ловушку допущений. Слова “я допускаю включение” являются одной из опаснейших фраз английского языка. Каждый, проследовавший по пути бесконечной мудрости, слишком хорошо знает, насколько немудрым является допущение чего-то, хотя большинство людей спотыкается на жизненной дороге на витиеватых траншеях допущений.

Важным шагом на пути избавления от ловушки допущений является изучение этимологии допускательства. Например, “я допускаю” обычно означает “я слишком ленив, чтобы проверять факты”. “Никаких проблем” на допускательском языке означает “я попрошу кого-нибудь об этом позаботиться, так что это не моя проблема”. И так и происходит. Большинство людей тратит невероятное количество энергии, чтобы избежать энергетических затрат, необходимых на выполнение той работы, которую он перепоручил кому-то другому.

Это абсолютно поразительный феномен, но тотальный дефицит уполномоченное™, значительно распространенный среди людей, остается совершенно бесконтрольным. Как бы там ни было, но чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь в этом “никто контролирует все”. Факт тот, что мы все живем на убегающей планете! Существует только одно безопасное допущение в жизни: человек, который станет уверять вас в том, что все правильно, полностью не прав.

Будучи там

Я долго размышлял над ловушкой допущений с тех пор, как посмотрел один интригующий фильм несколько лет назад «Будучи там» с пожилым Питером Селлером в главной роли, это фильм о полуграмотном садовнике, который до самых зрелых лет не покидал пределов своего двора. Неожиданно в результате ряда причудливых совпадений его захватило колесо Вашингтонской удачи и сделало непревзойденным государственным деятелем.

Из-за своей безграмотности он не имел никакого опыта общения, и поэтому, когда у него спрашивали его имя, он называл профессию: садовник. В результате брокеры политической власти сделали ошибочное заключение о том, что его имя Ченси Садовник. Его интервьюировало телевидение, приглашали на встречу с президентом в Белый Дом и представляли городской элите на многочисленных празднествах. Мораль фильма заключалась в том, что политические деятели рассмотрели возможность для Ченси баллотироваться в президенты из-за его “безупречной квалификации”.

Несмотря на то, что «Будучи там» всего лишь комедия с притянутым за уши сюжетом о некомпетентности, способной взлететь к вершине, у меня есть собственная теория по поводу успеха этого фильма. В глубине мозгов самого наивного и неотесанного киношного героя зритель сталкивается с собственным дискомфортным предчувствием, что «Будучи там» изображает реальную жизнь! Судите сами:

- Как-то я завязал партнерские взаимоотношения с одним очень известным “психотерапевтом”, который вплоть до наших дней периодически появляется на национальном телевидении (представляясь как психолог) и предлагает свои советы миллионам зрителей, при этом не имея даже степени в психологии! Более того я был свидетелем многочисленных сцен, когда этот “психолог”, находясь за закрытой дверью, истерично визжал и верещал или бесконтрольно орал, или и то и другое. Вне камеры он говорил на ломаном языке практически в каждом предложении и никогда не читал газет, ни журналов, ни книг. Вскоре я был удивлен, обнаружив, что благоразумному, хорошо информированному человеку трудно обсуждать с ним даже психологические аспекты, поскольку он не слишком много читал об этом предмете! Тем не менее, этот «Будучи там» - индивид считался на телевидении экспертом психологии, и миллионы людей не сомневались в его чрезвычайно высокой квалификации. И действительно, если бы это было не так, что ему тогда делать на телевидении?

- Другой - будучи там - пример, пришедший мне на память, касается одного блистательного кардиолога, который однажды рассказал мне об одном почитаемом всей нацией хирурге, который

был притчей во языках для всего университетского курса, где он учился. В то время, как он получал общенациональные почести за свои чудодейственные достижения в области сердечной хирургии, консенсус его товарищей однозначно определил, что он вовсе не может быть квалифицирован как хирург, в виду отсутствия хирургических навыков!

Я уверен, вы сами можете привести подобные Будучи там - примеры из вашего собственного опыта. Вопрос в том, как подобные люди умудряются оказаться в позиции богатства и/или власти? Как им удается заморочить общественность и заставить ее поверить в то, что они представляют собой нечто совсем иное, чем в действительности являются? В большинстве случаев ошибка возникает из-за нашей веры в то, что то, что мы видим по телевидению и читаем в газетах, истинно. К сожалению огромный процент подобной информации находится достаточно далеко от правды. Вы должны практиковать самодисциплину, работая над различением истинного и кажущегося. Будда оставил нам в этом отношении свой совет, когда сказал: ““Не верьте ничему такому, которое вы где-либо прочитаете или от кого-то услышите, пусть это даже буду я, если это не согласуется с вашим собственным убеждением или вашим здравым смыслом””.

Долгий путь в Торонто

Один из самых затяжных опытов моей жизни произошел в начале 70^х, и был прямым результатом моего попадания в ловушку допущений. Как я уже упоминал в главах I и IV, мой бизнес, компаньон и я продали контрольный пакет акций American Stock Exchange company. Мой партнер Джон был, вероятно, самым деятельным индивидуумом, каких я только знал, но как это часто бывает у деятельных типов, его совершенно не заботили детали. Его полное пренебрежение фактами и планированием часто создавало невообразимые узлы проблем и ситуации столь причудливые, что они вполне могли бы послужить дешевым комедийными сюжетами.

Если говорить конкретней, нам нужно было занять 1,8 миллиона долларов. Джон имел давнишние прочные связи с главным оператором одного лондонского банка еще с тех пор, когда банкир (который был американцем) жил в Соединенных Штатах. Тем не менее Джон не имел с ним совместных дел с тех пор, как тот уехал в Англию. Джон сказал мне, что, если я отправлюсь в Лондон потолковать с банкиром о заеме, он заблаговременно созвонится и “все устроит”.

Я с восторгом принял такую возможность, и как только Джон переговорил со своим другом банкиром, заказал авиа перелет в Лондон. Это был чрезвычайно утомительный ночной перелет, и когда я, наконец, в 9 утра прибыл в Лондон, я вскочил в такси и напрямую отправился в банк. Я представился на рецепции и вскоре был

приглашен в офис банкира. Хотя я был утомлен, я сфокусировался на заеме в 1,8 миллионов долларов и надеялся справиться. Мы с банкиром обменялись любезностями, после чего он перешел непосредственно к делу, спросив: “Итак мистер Рингер, что я могу для вас сделать?” Я объяснил, что мы с моим партнером хотим занять 1,8 миллиона долларов, чтобы купить контрольный пакет акций American Stock Exchange company, после чего он прервал меня и сказал: “О, я боюсь, вы прибыли не туда. Такого рода заем можно считать довольно рискованным, а мы здесь выдаем только обычные заемы. Вы должны, повидаться с нашими людьми в Торонто”.

Пока я шел к выходу, я думал про себя: “Мне следует предпринимать полеты в Лондон чаще. Что за изумительный опыт”. Не может быть более ничего волнующего, чем перелететь через океан, полусонным приплестись в банк, на 5 минут встретится с главным банковским оператором для того, чтобы выслушать от него, что вы обратились не туда, а то, что вам надо, находится в получасе лета от того места, откуда вы начали. Но я, по крайней мере, убедился в том, что мое на все времена членство во **Всемирной команде немых антрепренеров** продолжается.

Когда я приехал в Хитроу, я позвонил Джону в Америку и разыграл заслуживающее Оскара представление о том, что ничего особенного не произошло. “Джон”, - спросил я: “Я думал, ты сказал, что уже обсудил наши дела со своим банкиром? Он не имеет ни малейшего представления, о чем я приехал с ним довариваться, но сразу же уведомил меня в том, что я должен разговаривать об этом типе заема с банком в Торонто”.

“Да, я, конечно, не вдавался в детали, по телефону говоря с ним”, - прошипел Джон. “Я только сказал ему, что буду очень признателен, если он встретится с моим компаньоном по делу, над которым мы совместно работаем. Нет смысла объяснять суть дела на длинной дистанции”.

Я перестал жевать телефонный шнур на промежуток времени, достаточный, чтобы улыбнуться и сказать: “Моя вина, Джон. Я почему-то решил, что ты уже обсудил с ним дело. И что ты посоветуешь мне теперь?”

Без какой-либо паузы Джон сказал: “Послушай, я позвоню в филиал в Торонто и полностью объясню суть вопроса, а ты можешь лететь прямо в Торонто. Перезвони мне через полчаса”.

Удостоверившись во время своего вторичного звонка в том, что Джон уже говорил с банком в Торонто и назначил встречу - поверите ли? - в этот же день, “Никаких проблем. - Заверил я его, - Я буду там”. Я записал всю необходимую информацию - имена, телефонные номера, адреса - и попрощавшись с Джоном, перезвонил в Торонто и попросил к телефону оператора, с которым у меня была назначена встреча. Я не только уточнил ее возможность, но и в деталях объяснил

суть своего вопроса. Я ничего не упустил. Затем, после того, как он уверил меня в том, что банк заинтересован в моем деле, я отбыл в Торонто.

К счастью, эта история имеет счастливый конец, потому что заем в конце концов был выдан. Как бы там ни было, но если вы, действительно хотите покончить с такими нелепыми ситуациями, как мой перелет в Англию ради пятиминутного отказа, не делайте предположение, что кто-то другой проверит факты за вас. Если именно ваше тело будет повержено наказанию, только от вас зависит включить самодисциплину и все проверить прежде, чем пускаться в действия. Чем выше ставки, тем вернее это правило особенно, если разрабатывается золотая жила. **Правило реальности № 357: В решающий момент не рискуйте мелочами. Когда мяч у цели, донесите его самостоятельно.**

Реальность коммуникаций

Говоря о стоимости допущений, важно также помнить **правило реальности № 244: Степень непонимания зависит от того, насколько достигнутые соглашения тяготеют к росту прямой пропорции суммы вовлеченных денег.**

Никогда не предполагайте, что все партии важной встречи имеют одинаковое понимание того, что только что было договорено. Я завел практику делать копии документов во время всех подобных встреч, важно просто иметь их и предоставлять каждому для пересмотра прежде, чем покинуть встречу. Я также читаю документы вслух и затем спрашиваю, имеет ли кто-либо какие-либо вопросы. Если у кого-то есть непонимание или несогласие по какому-либо пункту, мы обговариваем его снова, делаем допустимые корректировки, снова копируем и повторяем этот процесс до тех пор, пока не достигаем полного согласия.

Полностью ли это устраняет недопонимание? Нет, конечно нет. Жизнь не так проста. Но, как бы там ни было, если одна из сторон решает, что она хочет изменить что-либо или вернуться к какому-либо моменту, не слишком сложным является произнесение извинения примерно такого содержания “между нами по-видимому возникло непонимание”.

Мое столкновение с мисс Лучшей

Интервьюирование потенциальных сотрудников - еще одна сфера тяжелого для меня обучения привычке дисциплине в отношении допущений. В том возрасте, когда молодые люди верят в то, что они заслуживают награды хотя бы тем, остаются живыми, большой процент претендентов на работу имеет необычайно завышенное восприятие своих способностей. Многие кандидаты сегодня не могут даже правильно написать слово компетентность, которой им так не

хватает. Между тем, опасной ошибкой является предположение, что если кто-то чувствует себя уверенно на собеседовании, он обязательно в той же степени компетентен. Существует значительная разница между интервью и тем, что в действительности представляет собой этот работник.

Мой собственный печальный опыт в этой сфере научил меня быть особенно внимательным к человеку, который слишком убедительно демонстрирует свои достоинства. Кажется, что целое поколение выросшее с недостатком навыков, компетентности и/или амбиций, изумительным образом адаптировалось к способности производить впечатление. Целью сегодняшнего дня является не рабочая компетентность; а способность выглядеть в выигрышном свете. В ранние годы своей карьеры, я думал что хорошо разбираться в претендентах, представляющихся достаточно грамотными на собеседовании, но, по-видимому, утратил уверенность по мере разрастания различных интервьюированных штук.

Моя память возвращает меня к сумасшедшим поискам высококвалифицированных “исполнительных секретарей” (я использую кавычки для словосочетания исполнительный секретарь, потому что, казалось бы, это кто-то, кто знает как печатать 50 слов в минуту, авторитетно разговаривает по телефону и кому удаётся продержаться по крайней мере в течение 6 месяцев в качестве исполнительного секретаря). После того, как я опросил множество претендентов, один кандидат произвел на меня особенно большое впечатление своей самоуверенностью. Действительно, она с одной стороны вела себя как лучшая из претенденток, а с другой - так прямо о себе и заявляла. Конечно из-за того, что она была лучшей, она претендовала на такую начальную зарплату, которая значительно превосходила то, что я платил прежде за недоказанный талант. Вы вероятно думаете: “Да, зная Рингера, можно предположить, что он заглотил наживку”. И вы правы.

Я наивно предположил, что эта юная леди должна быть действительно достаточно хороша. В противном случае, как бы она смогла заявить о себе, что она лучшая? Я резонно считал, что для того, чтобы делать такие смелые заявления, она должна была иметь что-то за плечами. Поскольку я не имел возможности контакта с ее прежним работодателем (естественно, поскольку она вовсе не работала, живя где-то в Шри-Ланка или что-то типа того, так что и комментировать было некому), я нанял ее, основываясь исключительно на собственных допущениях.

Через пару недель я заметил несколько вещей, которые мисс Лучшая делала неправильно, но я не был слишком в этом уверен, зная, что она “лучшая”. В конце концов она мне об этом сама сказала. Отличая тактичными комплиментами ее “прогресс”, я также невзначай заметил, что в некоторых сферах ей следовало бы слегка

усовершенствоваться - таких как, попытки делать массу предположений (которые вели к многочисленным ошибкам), быть более сосредоточенной во время диктовки (как насчет всех тех ошибок) и сократить ее многочисленные звонки в рабочее время (постоянная ошибка).

На третий месяц я был готов признать, что мисс Лучшая таковой вовсе не являлась. Для тех в моем офисе, кто мыслил больше терминами “волосы в огне”, я говорил: «Послушайте, она быть может не сверхзвезда, как я думал, но все же она хороша. Она только допускает некоторые ошибки, что свойственно всем».

К концу четвертого месяца я начал сдаваться. И так, я отметил, что она делает множество ошибок. Я отметил, что иногда она забывает записывать телефонные сообщения. Я отметил, что у нее есть привычка делать дорогостоящие допущения. “Но она опытная”, - протестовал я в отчаянии.

К концу пятого месяца это был именно я, кто решил поднести факел к ее волосам. Я, наконец, вывесил белый флаг однажды, когда вызвал в свой офис мисс Лучшая, чтобы указать ей на ее следующую ошибку, имеющую дорогостоящие последствия. Моим первоначальным намерением было предотвратить повторение подобных неприятностей, но она не позволила мне это сделать. Ее первой реакцией было желание сказать мне, что это я ошибаюсь, что мое собственное напоминание моих собственных инструкций было неверным. После того, как я строго указал на то, что мои инструкции являются таковыми, я их установил, мисс Лучшая разразилась слезами и выскочила из моего офиса. Это конечно было очень трогательно - невероятно подходящее поведение для “исполнительного секретаря”.

Постепенно она пересмотрела свои записи и обнаружила к ее чести, что действительно ошибалась. Сподвигло ли это ее на краткое и немедленное извинение? Конечно нет, это не способ поведения для “лучших”. Вместо этого она отпечатаала на двух страницах объяснение ситуации, в рабочее время, в котором она признавала свою ошибку, но подчеркивала, что [мое] поведение в этой ситуации [ее] не могло обидеть”.

С этого момента я понял, что мне надо принять важное решение: или я становлюсь профессиональной детской сиделкой на полную дневную занятость, или признаюсь всем в офисе, что виновен в том, что сделал преждевременное и неверное допущение. Я выбрал последнее. Не только мисс Лучшая была виновна во всех упомянутых недоразумениях, но также и моя предыдущая неводержанность суждений, ведь в действительности она даже не была опытной тайписткой.

Итак, правда должна быть обнародована. Если мисс Лучшая была лучшей, то я был тибетским Далай Ламой. Она не была лучшей; она не была хорошей; она не была средней; она не была даже

плохой. Она была между прочем, худшим секретарем каких я когда-либо нанимал - живой, дышащей, полностью оперившейся некомпетентностью, заботящейся только о трудоустройстве в правительственном агентстве.

Претенденты на работу с завышенной самооценкой виноваты в основном в самообмане; их поступки основываются на их претензиях, а не на истинном положении. Возьмите себе за правило не допускать заранее чьей-либо, даже самой незначительной, компетентности, независимо от того, насколько положительно человек себя преподносит. Вместо этого придерживайтесь самодисциплины, которая предполагает доказательство этого в деле. И человек не хочет это доказывать, имейте в арсенале достаточно самодисциплины для того, чтобы пропустить такого человека мимо.

Выигрывая на неподготовленности

Дэвид Сибари выразил невероятную мудрость в своем кратком утверждении: “Герой не импульсивен. Он готов”. Одним из лучших способов добиться самодисциплины является сосредоточенность на моменте готовности.

В основном готовность предполагает 2 сферы. Первая, это фактическая или материальная подготовка, которая включает цифры, документы и различные материалы, которые могут нацелить на максимально благоприятный исход ситуации. Вторая, это психологическая подготовка, условием которой является ментальная репетиция множества выигрышных сценариев. Принимая виртуальное участие в событии, вы становитесь в главенствующее положение, определяющее его реальный исход. Лучше заранее исследовать вопросы потенциальных препятствий и обыграть их в уме с позиции преодоления самым легким способом.

С тех пор, как я завел парочку зингеров, возможно в это трудно поверить, но одной из моих сильных сторон стала самодисциплина в отношении подготовки. Мои бесчисленные прошлые погрешности в этой области спровоцировали во мне фанатичную дисциплинированность в отношении подготовки. “Если у меня есть восемь часов на то, чтобы срубить дерево, я использую шесть острейших взмахов моего топора”, - говорил Авраам Линкольн. Я обычно практикую эту философию, когда берусь за очередной проект. Я люблю подготовить основание медленно и внимательно и за тем, когда все уже на своих местах, мгновенно стартовать к финишной черте. Прежде, чем встретиться с кем-то для презентации или обсуждения, я убеждаюсь в том, что сделал свое домашнее задание. Это мудро, отправляться на встречу, вооружившись фактами. Говоря словами Пифагора, цифры имеют способность брать человека за руку и вести его вниз по дороге причин”

Большинство людей очень редко бывает подготовлено, и я смотрю

на это, как выигрывающий за счет невыполнения требований успеха другой стороной. Даже если и вы, и я равносильны в относящихся к делу аспектах, вы теряете. Почему? Потому что до тех пор, пока я не прокололся в чем-то из-за своей изредка случающейся лени, я обыграю вас арсеналом своей подготовленности. Моя цель, абсолютно откровенно, это буквально одолеть вас своей подготовленностью. Я не из тех людей, которые любят игры на близких дистанциях; я люблю победы, которые можно сравнить с авиакатастрофой противоположной стороны.

Это не высокомерие с моей стороны. Напротив, я свободно признаю, что в этой борьбе не требуются какие-либо врожденные способности или интеллект. Я научился это делать, потому что исследуя свой первичный опыт, убедился, что это ведет к получению больших дивидендов. И чем больших выплат я достигал, тем более мотивированным в отношении подготовки я становился. Это отражается в том, что мои величайшие успехи явились результатом моей сверхподготовки в то время, как многие из моих худших неудач можно было бы отнести к недостаточной подготовленности. Эта сфера моего личного опыта демонстрирует насколько эфемерной может быть грань между невероятным успехом и колоссальной неудачей.

Двумя наиболее важными причинами того, чтобы быть подготовленным, являются: (1) обстоятельства постоянно меняются, и (2) шансы завершить сделку обратно пропорциональны времени, располагающемуся между устным соглашением и завершением дела. Другими словами, ваша подготовка позволяет вам завершить сделку в вашу пользу так быстро, как это возможно.

Редкое поражение законников

Я припоминаю одну из достаточно больших выплат, датирующихся концом 60^х, когда я провел многие месяцы в переговорах по поводу покупки компании на постоянно колеблющихся условиях. Всякий раз, когда я думал, что дело улажено, приходил законник то с одной, то с другой причиной, по которой его клиент не хотел или не мог завершить сделку. Законник, несомненно, хорошо знал, что как только дело будет закрыто, у него не будет больше столь свободного доступа к казне компании, и в его интересах была борьба за хорошую продажу. Он даже не замыслил никаких уверток, поскольку категории неловкости или стыда вовсе не брались в расчет.

К несчастью для этого законника, вследствие моей безупречной подготовки, всегда оставался от него на шаг впереди и таким образом, несмотря на его предательство, мы продвигались все ближе и ближе к завершению. Наконец, все документы были в порядке и дело близилось к завершению - по отношению ко всем объектам - Пьер Отель в Вью Йорке. Поскольку я так уважал цепкость и изобретательность законника по части нахождения все более и более

абсурдных причин, по которым покупка не могла быть осуществлена, а особенно подналег на подготовку этого особенного финала. Я проиграл сотню сценариев и причин, которые могли бы быть им использованы в его попытке заблокировать дело или по крайней мере снова его перенести. Горы моих документов возвышались до потолка, бумажные стопки были близки к потере равновесия, а степлеры были готовы рвануться в бой по первому знаку. Что я пытался сказать, так это: я был готов.

Рассмотрение документов и препирательства продолжались до вечера, пока законник не начал настаивать на перерыве на обед. Я тем временем убедил каждого, что нам следует обедать в костюмах и продолжать обсуждение документов за обедом. Часы шли, и я чувствовал, что законник незаметно подготавливает своего клиента, - а к 12³⁰ я полностью в этом убедился, как раз после того, как он что-то прошептал на ухо клиента - к тому, чтобы тот встал и нервно объявил: “Извините, но я просто не могу больше это продолжать”. После чего он и оба его помощника отбыли с законником. “Конец делу”, - подумал я. “Что за великая история, она могла бы послужить сюжетом для книги”.

После философских дебатов с моим законником, я уже был готов впустить ночь и вычеркнуть это дело из списка возможных побед, как раздался звонок в дверь. Сильно удивившись, я посмотрел на часы и увидел, что было уже 1³⁰ ночи. Я открыл дверь и к своему изумлению, увидел там продавца со всей его свитой, включая раздраженного законника. Продавец сказал: “Вы знаете, мы гуляли пять раз от зданиями я сказал себе: “Чего я собственно боюсь? Я решил положиться на свои внутренние инстинкты и покончить с этим делом. Давайте приступим к подписыванию документов”.

Это, поистине, один из великих моментов, когда ваша действительная подготовка по-настоящему хорошо оплачивается. Имей законник достаточно времени, я думаю, ему удалось бы раскатать маятник обратно в сторону сомнений, что вероятно стало бы последним необходимым его движением в этом деле. Но однажды, вырвавшись вперед, я продвигался дальше уже быстро. Каждый документ содержался в абсолютном порядке; даже страницы были загнуты там, где требовали подписей. В течение нескольких минут все документы были подписаны, скопированы и разосланы, и с того момента, как это было проделано, (все длилось примерно около часа) дело было окончено.

Как правда то, что жизнь может быть очень жесткой, и вы не можете предотвратить неизбежное, также правда и то, что когда вам выпадает ваш шанс, как мне в ту незабываемую ночь в Пьер Отеле, вы должны быть готовы к тому, чтобы воспользоваться этими преимуществами. Помните, каждый день шансы проплывают внутри и снаружи человеческих жизней, и не всегда мы бываем способны ими воспользоваться.

Ваш величайший союзник

Когда я говорю вам о том, чтобы быть подготовленным к тому, чтобы воспользоваться преимуществом каких-либо шансов, я снова возвращаюсь к закону средних величин. Если вы верите в закон средних величин, я надеюсь к данному моменту это не вопрос, то это всего лишь дело времени, пока вы освоите нужные навыки. Время идет рука об руку с вашей подготовкой, и время подвергает проверке вашу самодисциплину. Время всегда будет вашим спасением, обеспечивая готовность вашей самодисциплины. Терпение не является только добродетелью, когда дело касается результатов; оно становится необходимостью. Трудно сформулировать лучше, чем это сделал Валтасар Грэмман, провозгласивший так просто и так мудро: “Время и я противопоставлены двум соперникам”.

Поздний Чин Хо, сказочно богатый гавайец, которого время от времени называют китайским Рокфеллером, сказал однажды в своем интервью, что одним из секретов его значительного финансового успеха была практика философии “Жди долго, двигайся быстро”. Другими словами, он имел самодисциплину ожидания нужной возможности и затем, когда она появлялась, он быстро извлекал из нее необходимые преимущества.

Возможно воплощением демонстрации этой философии можно считать легендарного игрока Boston Red Sox, Тэда Уильяма. По мнению многих, Уильямс был величайшим отбивающим всех времен. В статье о Уильямсе несколько лет назад упоминалось его высказывание о том, что он всегда рассматривал для себя только одну вероятность совершенной подачи. Учитывая, что отбивающий мяч получает в средней от 20 до 50 подач за игру, я нахожу утверждение Уильяма просто восхитительным. Он сказал, что поскольку он не имел никакого понятия о том, когда этот восхитительный удар последует, он знал, что решающим фактором является для него самодисциплина, как в отношении подготовки, так и в отношении терпения.

В качестве бизнес-философии Уильяма непобедима. Опыт убедил меня в том, что она никогда не подводит и не стане оборачиваться значительными долговременными затратами.

Частичное время против полного времени самодисциплины

Существует большая разница между обладателем самодисциплины в определенной ситуации в определенное время и самодисциплинированным человеком. Быть самодисциплинированным это всегда и в совершенстве владеть привычкой самодисциплины. Каждый из нас время от времени бывает дисциплинированным, но для того, чтобы постоянно добиваться позитивных результатов, требуется постоянство. Это каждодневная практика самодисциплины, которая определяет, где вы будете в конце недели, месяца, года или всей жизни.

Помните, что жизнь - не что иное, как множество лет, месяцев, недель, дней и всего уместающегося в этих маленьких промежутках времени, определяющих успешна ли она в целом.

Если вы стремитесь играть в высшей лиге, вы должны быть готовы отыграть каждый фрагмент игры, как если бы это был матч целиком. Другими словами, вы должны быть постоянно сфокусированы. Дилетанты редко, если вообще когда-либо, бывают успешными. Только когда вы полностью, интенсивно и постоянно фокусируетесь на одном проекте - проекте, который имеет потенциал обеспечивать достойную оплату - у вас появляется значительный шанс на успех.

Вы должны обладать самодисциплиной, чтобы не позволить другим столкнуть вас на другие проекты или не имеющие отношения к делу другие рискованные предприятия. Вы должны обладать самодисциплиной, чтобы удерживать свои мысли от вопроса, чем еще следует заниматься, кто обидел вас на прошлой неделе, как вы собираетесь разрешать эти нудные финансовые проблемы и еще тысячу и одну заботу, которые безостановочно и беспорядочно бомбардируют ваш ум. Вы должны сделать своей привычкой блокировать все те вещи, которые не способствуют творческому процессу.

Каждый, кто когда-либо писал книгу знает, что это невозможно сделать иначе, кроме как через контроль внимания. Рассеянное внимание порождает либо множество незавершенных книг, либо книги, читая которые понимаешь, что высказывание автора было рассеяно. Самые трудные на свете проекты начинаются с чистого листа бумаги каждый день и требуют самодисциплины, чтобы придерживаться написанного в течение часов и затем всего остального времени без перерыва. Это правда работает для множества профессий, но не для писательства. Ваш успех в получении результатов напрямую зависит от количества часов, которые вы постоянно посвящаете интенсивному, непрекращаемому процессу творческого мышления. Если вы дисциплинируете себя по части выполнения этого в промежутке от 4 до 6 часов в день, вы будете восхищены результатами. Перефразируя облетевшую всю страну рекламу легенды Клода Хопкинса можно сказать, что действительно кажется гениальным, так это часто ничего кроме “искусства принимать боль”.

Исключение

Говоря об обитателях мира иллюзий, слово “исключение” само по себе является иллюзорным, потому что в реальном мире исключение вовсе не является таким периодически бесконечным феноменом, каковым его привыкли считать люди. Действительно привычка самодисциплины и исключение находятся на противоположных спектрах успеха.

Из-за того, что понятие исключения так ярко иллюстрирует мою точку зрения, мне бы хотелось использовать еще один неделовой пример из моего личного опыта, который в равной степени применим и к миру бизнеса. Несколько лет назад я обнаружил некоторые нюансы, связанные с иллюзорной природой исключений, когда начал рационализировать свои гастрономические пристрастия. Казалось, я каждый день говорил себе: “Ну что же я сегодня так замотался, что могу себе позволить некоторые удовольствия”. Мои рационализации в этой сфере подошли к концу после эпизода, который я ностальгически называю Битвой за Маленький Большой Пирог.

Несколькими годами раньше, когда я сократил свое Орсан Уелессовское тело более, чем на пятьдесят фунтов. С этого времени я очень трепетно наблюдаю за своим потреблением калорий и придерживаюсь энергоемких программ физических упражнений. Затем однажды я позволил себе сделать исключение, за которым последовало следующее исключение, за которым последовало следующее, и следующее, и следующее. К тому времени, когда мой вес начал отбиваться от рук, я случайно попал на тихий уикэнд на Пэлм Спрингс. К тому времени я возобновил свою старую привычку есть понемногу. Я и ел всего по чуть-чуть - сладостей, картофельных чипсов, древесной коры, пластиковых карточек - всего, что попадалось на моем пути.

Пока я вперевалку спускался улицами Палм Спрингс, я чувствовал, что я даже не исчерпал потенциал калорий. Мой истинный чемпионат не проявил себя до субботнего вечера, когда у нас с моим старым другом с восточного побережья не состоялся совместный обед. По мере того, как я поглощал пищу, тяжело дыша и потая, мой друг тактично заметил, что это выглядит как, если бы я решил набрать некоторый вес. Я подозреваю, что его замечание было вызвано тем фактом, что я съел весь хлеб на столе и начал намазывать маслом свой левый указательный палец. Наконец я разделался с этим: “Я не знаю, как это началось, но спустя некоторое время я стал есть как дикий кабан. Теперь все это достигло той черты, что чтобы я еще не съел, это уже не составило бы большой разницы. Это уже потерянный уикэнд, и я, таким образом, мог продолжать свой путь”.

Это был предупреждающий сигнал. Я полностью оставил привычку самодисциплины. Я взбирался на вершины гастрономического беспредела в стиле музыкальной темы “Rocky”, которую вы вероятно слышали в метро. Мой друг и его жена сотрясались от ужаса, страха, а затем недоверия, когда я в конце концов заказал десерт. Кусок пирога с ореховым кремом, который принес мне официант был должно быть самый большой порцией, какую когда-либо принесли западному млекопитающему Роки. У меня было отчетливое чувство, что официант меня дразнит. Я помню, как мой друг недоверчиво спросил: “Ты собираешься все это съесть?” Я уже чувствовал к себе

отвращение, так почему бы не продолжить? Что могут изменить следующие несколько тысяч калорий? Я должен без лишней скромности признать, что это был совершенно невероятный конец, прямо как в фильме Фатсо. Каждый в этом ресторане, кто наслаждался Дом Де Луизом и его парнями, скандирующими в унисон: “Получите мед”, - не могли не сдержать двойного возбуждения, когда моя голова упала в мою тарелку. Я сделал это. Я преодолел дистанцию «с этим куском Гаргантюа пирога.

На следующее утро я проснулся с чувством тяжелого пищевого переизбытка и понял, что нужно либо вернуться к восприятию, в котором нет места искушениям, либо снова встать на путь прежних лет, когда моя жизнь была посвящена самодисциплине. Принять решение было нетрудно. Один взгляд на свою старую фотографию решил весь исход. На этой истрепанной, затертой фотографии я выглядел как живой эксперимент - добротный гибрид Уимпи и Сидни Гринстрит. Я имею в виду, я был большим. Говорят, человек не острев, но я был близок к этому. И почему бы нет? В старые добрые времена я устанавливал мировые рекорды по фристайлу в бананово-уничтожительных соревнованиях среди воздушных попкорновых блюд. Тем способом, каким я был счастлив поесть, расширялась Вселенная.

После обжорства в Пэлм Спрингс я поймал себя на том, что вынужден был согласиться, что мои исключения стали правилами. Обжорство вплоть до отвращения становилось стилем жизни. Я так плотно приблизился к тому, каким был прежде, что мне удалось бросить взгляд на то, какими могли бы быть долговременные последствия, если бы я придерживался привычных правил. Вернувшись на следующий день к восхитительной жизни, наполненной постоянством и лишенной исключений, я снова начал себе нравиться. Прежде всего я избавил свое старое жилище от своего извечного соперника Жирного Наказания и начал приобретать иллюзию грандиозности, глядя на себя в зеркало. “Съешь свое сердце, Арнольд”, - думал я про себя, напрягая свои устрашающие трехдюймовые бицепсы.

Возвращая жизни ее радость

В процессе общения, следуя по стопам своего опыта, я вынужден был платить большие дивиденды, позволившие мне избегать исключений в моей бизнес-жизни, в особенности, когда дело касалось творческих проектов. Сейчас мне совсем несложно часами концентрироваться на каких-то вещах без перерыва.

Проблема исключений могла бы наилучшим образом быть суммирована в **правиле реальности № 28: Каждое исключение приближает человека к жизни, в которой исключения становятся правилом до тех пор, пока сама жизнь не становится одним большим исключением.** О такого рода людях можно сказать, что

они ведут исключительную жизнь.

Не правда ли всегда существует специальная игра, специальное событие ли, специальные обстоятельства, чтобы искушать вас? И не правда ли всегда кто-то подначивает вас: “Ну, давай, только сейчас. Большие дела. Это вас не убьет”. Может быть это и не убьет вас, но мало-помалу исключения разрушат вашу, настолько сильно будут давить на вас, что вам придется испытать прочность вашей самодисциплины. Вопрос в том, является ли она достаточно сильной, чтобы заставить вас, не мигая, глядя в глаза другому человеку, без колебаний сказать нет?

Я понимаю, что некоторые люди могут поспорить, аргументируя тем, что самодисциплина с целью уничтожить все исключения ведет к мрачному существованию. Но я между тем обнаружил обратное. Я почувствовал, что чем больше я люблю играть, тем больше самодисциплины мне требуется. Почему? Потому что, если вы поняли, что не существует такой вещи, как что-то из ничего, вы будете озабочены тем, чтобы оплатить заранее, хотя это возможно сделать и позже - без какого-либо надзирателя, выглядывающего из-за вашего плеча и наблюдающего за каждым вашим движением.

Это не дело совершенного статуса, это дело борьбы за совершенство. Только тот факт, что вы никогда не сможете стать совершенным, не означает, что вам не следует пытаться делать все от вас зависящее. Это означает, что когда вы ослабеваете, когда вы делаете исключение, вам следует попытаться не вводить себя в отношении этого в самообман. Наоборот, ясное осознание того, что произошло, сократит ваши потери еще до того, как ситуация выйдет из-под контроля. Сумейте себя остановить в процессе перехода от плохого к худшему, еще одно исключение вас ранит. Тот факт, что утро в вашем офисе не сложилось, не означает, что вам следует испортить оставшуюся часть дня. Каждый может преуспевать в удачные дни, но только по-настоящему успешные люди - люди, овладевшие привычкой самодисциплины - постоянно прокладывают свой путь успеха, не взирая на неудачные дни. Независимо от того сколько исключений вы уже наделали в один из ваших неудачных дней, еще одно исключение не улучшит дела. Оно, между тем, его ухудшит. Развивая привычку не обращать внимание на плохие дни, плохие недели и плохие месяцы, ваша самодисциплина лишит вас самого понятия “неудачный день”.

Позитивные результаты делают радостной вашу жизнь, а привычка самодисциплины ведет к позитивным результатам. Весь смысл в том, что привычка самодисциплины ведет к жизни с большим количеством удовольствий. Состояние истинной самодисциплинированности в отличие от периодической дисциплины, не будет стоить никаких затрат. Вы должны таковыми быть каждый день.

Глава X. Привычка действовать

Теодор Рузвельт однажды признался: “Нет как ничего блестящего, так и ничего выдающегося в моем рекорде, кроме разве что одной вещи: я делаю те вещи, которые, я верю, должны быть сделаны. И когда я решаю что-либо сделать, я действую”.

Без привычки действовать все остальные 9 привычек успеха, раскрытых мною в этой книге, не имеют значения. Пока действие не предпринято, они остаются не более, чем теорией, потому что невозможно добиться результатов без действий. Теории это чудесно, но они безусловно должны быть применены на практике. Само состояние оставаться живым подразумевает действие.

В первой главе я указывал на то, что одна из базовых жизненных реальностей основана на том, что знания без мудрости бессмысленны. А еще более жестокая реальность жизни подтверждает, что даже, если вы владеете теми знаниями и мудростью, обе эти категории бесполезны без действия. Это другая сторона монеты готовности. Все в нашей жизни работает лучше в разумной пропорции, и слишком большая подготовленность может стать оправданием для неопределенного откладывания действия. Другими словами, вы должны избегать любовного романа с излишним планированием и стратегизацией, которые сами по себе не так уж плохи. Неважно как много вы занимаетесь планированием, невозможно спроектировать решения всех каждодневных проблем.

У меня был друг, который был абсолютно безоружен, работая над проектами бизнеса сервиса, основанными на великой идее. Он работал на своем компьютере два года, и когда обстоятельства, связанные с индустрией в целом, начали меняться, он продолжал усовершенствовать свои проекты. Однажды я посетил его и был поражен тем возбуждением, которое он продемонстрировал. Он только что снова пересмотрел свои цифры и сказал: “Поверите ли в то, что могут сделать эти компьютерные программы? Понаблюдайте: если я меняю одну цифру в проектной таблице денежного потока, все остальные цифры меняются мгновенно. Не правда ли это невероятно?”

На что я отвечал: “Да, это грандиозно, но так можно заболеть”.

Мой друг позволил себе нечто такое, что я обсуждал ранее: спутать средства с результатом. Он так носился со способностями его компьютера, не говоря уже о его собственных компьютерных навыках, что забыл свои истинные цели. Они заключались не в том, чтобы стать экспертом проектов денежного потока; они заключались в том, чтобы найти способ превратить его идею в доходное предприятие. Планирование - первый жизненно важный шаг на пути достижения результатов, но оно никогда не сможет заменить действие. Вы не сможете достичь второго уровня, если не станете обеими ногами на первый. Вы часто слышали выражение “идея - это дюжина

десятицентовых монет”. Это означает, что идея сама по себе не имеет внутренней ценности. Она должна сопровождаться действием. В этом отношении идея в действительности является первым звеном в цепочке успеха с подготовленностью и планированием в качестве второго звена и действием в качестве третьего.

Мне нравится полшутя рассказывать своей аудитории, что я изобрел Федерал Экспресс. И это правда. Хотя я уверен, что то же сделали и тысячи других антрепренеров и будущих антрепренеров. Когда я в конце 60^х пытался объединить свое дело, разбросанное по всей стране, постоянно сражаясь с мертвой связью и пытаясь передавать документы в отдаленные города настолько возможно быстро, оказалось, что для меня просто необходим сервис, обеспечивающий ночную доставку важных бумаг людям наподобие меня. Действительно, я думал об этом годы, пока некто по имени Фред Смит, не пошел дальше и фактически все это не сделал.

Мораль можно обнаружить в старой поговорке, которая говорит «Успешное воплощение одной хорошей идеи стоит тысячи нереализованных хороших идей».

Кто хочет изобретать Федерал Экспресс? Я почти владею ею.

Дорожные заграждения, препятствующие происходящему

Чтобы развить привычку действия, вы должны преодолеть ментальные препятствия, которые удерживают людей от действования. Я уже обсуждал самую фундаментальную причину несостоятельности способности действовать: недостаток жизненного смысла. Пока вы чувствуете инертность (отсутствие склонности к действию), охватывавшую вас, вам следует вернуться к пяти настоящим жизненным вопросам, обсуждаемым в четвертой главе.

Последним советом, который я давал в этой главе, был шаг назад и периодический пересмотр вашего прогресса, и если вы не довольны тем, где вы сейчас находитесь, переоцените ваши ответы. Если вы честно не ответите на настоящие жизненные вопросы или обстоятельства изменяются таким образом, что сделают бессмысленными ваши истинные ответы, вам легко будет проскользнуть в положение инертности и почувствовать, что у вас нет причины вставать утром с постели. Если вы все же чувствуете уверенность в том, что ваши ответы остаются обоснованными, которые проявят себя как страстное внутреннее желание достичь одной или больше целей и все же остается что-то такое, что кажется может удерживать вас от принятия конкретных действий, ответ, вероятно, лежит в отыскании других препятствий, которые могут вас сдерживать и в дальнейшем нахождении способов устранения этих препятствий.

Анализируя свой собственный длительный период бездействия, я столкнулся с шестью основными дорожными препятствиями, не позволяющими происходить нужным событиям, и все они по своей

природе ментального свойства. Это достаточно волнующее осознание, потому что это означает, что освобождение себя от сдержанности в действиях является в большинстве своем проблемой восприятия, а также проблемы разрешаемы.

Другими словами, однажды передвинув ментальное препятствие, действие далее следует почти автоматически. И даже еще более волнующим является тот факт, что также, как и с другими основными привычками успеха, обсуждаемыми в этой книге, привычка действия не требует супер интеллекта или специальных навыков. Она требует только желания культивировать привычку происходящих вещей.

Обстоятельство №1: Сопротивление переменам

Гомеостаз, тенденция придерживаться статуса кво или существующих условий и стремление избегать перемены - общечеловеческая черта. К сожалению, это также самообманная и саморазрушительная привычка. Среди всех негативных вещей, которые могли бы быть сказаны о феномене гомеостаза, худшей является то, что он пренебрегает законами природы. Реальность такова, что жизнь меняется, от возникновения и отмирания клеток вашего тела, до строительства и разрушения зданий в городе. Тогда меняются законы: экономика меняется; властители меняются, технологии меняются; и что вероятно самое значительное, ваш возраст меняется каждую секунду вашей жизни. Я много думал, об этой проблеме в молодом возрасте, потому что остро осознавал собственное сопротивление переменам. Я сделал вывод, что в сердце этой проблемы лежит страх - страх неизвестного. Мы все выросли в комфортных условиях, даже тех, которые нам не нравятся. Что касается физического дискомфорта, то худшим опытом моей жизни была службы в армии. Я никогда не находился на значительном расстоянии от дома, за исключением моего неприятного армейского опыта, когда феномен гомеостаза выдернул меня в это вынужденное путешествие. Я служил в артиллерии, в единственных военных войсках с постоянными окопами, бросками и копанием новых мест дислокации. Постоянное состояние перемен - образ жизни в артиллерии.

Артиллерийский персонал обучен воспринимать каждую новую позицию, как постоянный свой дом поскольку длительность размещения в каждом новом месте всегда оставалась неизвестной. Это могли быть десять минут, а могли быть десять недель. Что меня удивляло, так это то, что всякий раз, когда мы разбивали палатки и селились, я мысленно сопротивлялся повторению этого. Я в особенности хорошо запомнил один случай, когда мы остановились в одном месте среди покрытых снегом гор более чем на неделю при минусовой температуре. Моя палатка стала для меня домом, и я “обустроил свой дом” насколько было возможно комфортабельно. Я

никогда не забуду ментальный приступ боли, который я почувствовал, когда нам приказали разобрать палатки, собрать вещи и двигаться дальше. Несчастный и холодный, каким только можно было быть в горах, я действительно стал привыкать к моей маленькой рутине.

Если что-то настолько явно неприятное, как ночевка в палатке в горах, в снег и холод, находясь в армии - может показаться кому-то комфортабельной, несложно понять почему мы привыкаем к ситуациям нашей каждодневной жизни, которые далеко не такие суровые. Как результат, люди пропадают на мертвоконечных рабочих местах, профессиях, которые они не любят и других условиях, которые делают ничтожными их жизни. Что обычно удерживает их от предпринятая меняющих жизнь действий, так это страх перед неизвестным. Чтобы преодолеть подобный страх, вы прежде всего должны допустить в своем восприятии тот факт, что жизненные обстоятельства, окружающие вашу жизнь изменятся независимо от того хотим мы этого или нет. Единственной неизвестностью является как и когда. И только от вас зависит, хотите ли вы управлять переменами или вы склонны соглашаться с ними. Проблемой последнего отношения является недостаток контроля, который никогда еще не приводил к позитивным результатам. Всегда помните: то, с чем вы можете справиться, вы можете контролировать; то, с чем вы справиться не можете, контролирует вас.

В конце концов это вопрос того, как вы оформляете феномен перемен в вашем восприятии. Если вы думаете о переменных, как о смысле жизни, как о волнующей, интегральной горсти жизненного опыта, вы можете стереть страх из вашего сознания. Что было лучше всего, так это то, что я обнаружил, что добиться этого достаточно несложно, потому что опыт научил меня, что перемены волнуют душу. Я никогда не перестаю удивляться. Оглядываясь на свою жизнь и обнаруживая, как много значительных перемен происходит за значительно небольшой промежуток времени и сколь многие из них меняют жизнь к лучшему.

Выбрать другой путь, если перемены неизбежны - вот и все - почему бы не воспринимать это со знаком плюс, а не минус? Поступая подобным образом, вы скоро обнаружите, что вам стало легче прививать привычку действия и контролировать большинство перемен, происходящих в вашей жизни.

Препятствие №2: Ожидание пока что-нибудь произойдет

Как уже отмечалось ранее, многие люди наивно полагают, что остальные живо интересуются их делами. К сожалению, это вовсе не так. В бизнесе, в особенности важно понять, что никто другой не будет настолько же заботиться о деле, как вы сами.

Возможно, вы замечали, что если вы имеете что-то, что хочет противоположная сторона, ваш телефон просто не умолкает. Но если

вы нуждаетесь в кооперации с противоположной стороной для того, чтобы достичь результатов более важных для вас, чем для них, очень вероятно, что вам не вернут звонок. Мы говорим о принятии реальности, нравится вам это или нет, по именно так устроен реальный мир. Это также еще является причиной того, почему, когда вы на иголках и уже готовы закрыть дело, ваш инвестор таинственным образом отправляется в двухнедельный отпуск, не предупредив вас заранее, ваш бухгалтер на целый день отправляется играть в гольф, а законник находится в сумасшедшем поиске своей маленькой черной книжечки, чтобы найти в ней кого-то, кто бы пригласил его на ланч (и в то же самое время позволил бы ему посчитать за честь оплатить общий счет).

Смысл в том, что чем в большей степени вы чего-то хотите, тем в большей степени это зависит от вас; предпринять какие-либо действия, заставить события происходить, потому что никто другой не станет об этом заботиться. Всегда самым надежным является признание того факта, что ваши дела важны только для вас. Когда вы впадаете в летаргическую привычку ожидания того, пока другие совершат необходимые вам действия, вы обречены на разочарование.

Правило реальности № 64: Если вы хотите, чтобы что-то произошло, сделайте так, чтобы это произошло.

В уже обсуждаемой мною концепции ценности ради ценности, я предполагал, что если вы хотите большего, вы должны большего стоить. Хотя я конечно не имел в виду, что каждый, с кем вы имеете дело, будет настаивать на получении вами максимальных результатов. Если вы достигаете результатов для других, это ставит вас в позиции правомерности просить больше. В большинстве случаев, тем не менее, вы все же должны брать инициативу на себя и говорить людям о том, чего вы по вашему мнению достойны.

Другими словами, вы не можете наивно полагать, что другие станут заботиться о получении вами максимального вознаграждения. Даже если противоположная сторона ориентирована на ценность ради ценности, это не означает, что она обладает властью всеведения, позволяющей определять вашу истинную ценность. В то время, как вы должны быть осторожны в том, чтобы не переоценить стоимость вашего вклада, это также от вас зависит приобрести регулярную привычку спрашивать чего вы стоите.

Правило реальности № 134: При прочих равных условиях сам по себе вопрос может быть основной разницей между успехом одного человека и средним жизненным уровнем другого.

Впервые я задумался об этом принципе, когда один мой друг (некоторые из чьих судебных процессов и бедствий я обсуждал во второй главе), который был адвокатом, специализировавшийся на франчайзинге кабельного телевидения, рассказал мне об эволюции его карьеры. В течение ряда лет он был нормальным, убивавшем дела

адвокатом, орудуя непонятными юридическими бумагами и имеющими три ланча с мартини за счет своих клиентов, до того дня, пока он решил спросить чего же все-таки он стоит. До этого у него была почасовая оплата, но он решил, что впредь будет брать оплату дополнительно, учитывая проценты с каждого дела.

Достаточно уверенный в себе, он убедил следующего клиента, прошедшего через его дверь в том, что в интересах этого клиента поручить ему часть своих дел. Это не только предоставит ему стимул добиваться тех результатов, каких хочет клиент, но и добиваться их быстро. Этого достаточно, чтобы тратить основную часть своего времени, пытаясь вычислить, как убить дело очередного его клиента. Его клиентам все это очень — не нравилось, но через несколько лет он закончил тем, что стал владельцем бесчисленных станций кабельного телевидения и стал очень богат — и все потому, что имел мужество спрашивать чего он стоит.

Правило реальности № 65: Когда вы ни от кого кроме себя не зависите, вы не только не можете быть разочарованы, вы также повышаете шансы контроля вашей судьбы. Это очень рискованно сидеть и ждать пока что-то произойдет. Мудрый человек культивирует привычку провокаций всех событий.

Препятствие №3: Чувство потрясения

Одним из величайших жизненных разочарований является ситуация, когда множество предпринятых нами проектов остаются незаконченными, учитывая тот факт, что время является ограничивающим фактором. Результат часто бывает таким, что мы чувствуем себя потрясенными и в итоге ни на что не способными. Странно, не правда ли? Мы думаем, что требуется так много действий, что в результате не можем предпринять ни одного.

Как большинство людей по жизни я упорно борюсь с чувством потрясения от бесконечных проектов, которые постоянно требуют моего внимания. Иногда я чувствую себя как в кошмаре, стоящим посередине комнаты без окон и дверей с сотней проектов, разложенных по периметру стола, одновременно отовсюду мне кричащих: “Сделай меня первого! Сделай меня первого!” Если я позволяю себе кивок в направлении какого либо проекта, все другие бумаги в комнате становятся угрожающими и начинают пикетировать меня надписями: Рингер не способен на неотложные дела.

Хотя невозможно полностью разрешить эту проблему, даже самые неподдающиеся из нас могут предпринять некоторые шаги, чтобы ее облегчить. В этой связи уместно рассмотреть две базовые реальности, которые, как я считаю, являются достаточно существенными.

Первое, поскольку время, товар ограниченный, действительно невозможно переделать все. Вы в этом смысле не одиноки. Каждый

имеет проблему времени: никто не в состоянии выполнить все. Как успешный человек отличается от неуспешного в плане проектной диспозиции? Успешный человек постоянно занят теми делами, которые должны быть выполнены в силу достижения позитивных результатов, которые обеспечивают максимальное качество его жизни. Вспомните надпись на моей стене: Это имеет значение? Если да, то насколько. Действие, это не просто акт выполнения от начала до конца. Требуется интеллектуальное действие для достижения значительных результатов. Не попадайте в ловушку, пытаюсь заменить причину энергией.

Вторая важная реальность заключается в том, что принуждение выполнять все не имеет под собой логической базы. Почему вы нуждаетесь в том, чтобы сделать все? Возможно наша мания полного жизненного заполнения ничто иное, как неосознанная подготовка к смерти! Если это так, забудьте об этом. Вы можете провести всю жизнь, преследуя иллюзорную мечту подчинить каждый аспект вашей жизни строгому порядку, но какая в том нужда. Это достаточно трудно признать таким обязательным типам, как я, но реальность такова, что в день вашей смерти вы вероятно, все еще будете иметь такое же количество незавершенных проектов как и в тот день, когда вы испытали свой первый приступ потрясения.

Используя в качестве основания эти две реальности, я успешно развивал некоторые несложные действия, позволяющие мне, как и любому другому нормальному человеку преодолевать чувство потрясения. Я сделал своей привычкой предпринимать все эти шаги при первых же признаках появления чувства подавленности. Они никогда меня не подводили по части облегчения случающегося иногда временного паралича и всегда успешно и быстро заводили меня в активный режим. Это ваш счастливый день, потому что вы получили прекрасную формулу совершенно бесплатно. Все, что я прошу это выслать мне 10% возросшего интеллектуального потенциала, испытанного во время первого года ее использования (обеспечивая, естественно, мою уверенность в том, что это не какая-нибудь неучтенная продажа).

Шаг №1. При первых же признаках потрясения, устройте себе перерыв, придя ментально и физически к полной обстановке.

Шаг №2. Абстрагируйте и попытайтесь увидеть поле вашей битвы в перспективе. Это значительно упростит объективный анализ реальности не воображаемой, а с точки зрения тех последствий, которые возможны в случае вашей неудачи завершит проект в назначенное время или полной невозможности его завершения. Всегда задавайте себе вопрос: “Ну та и что?” И будьте честны в отношении вашего ответа с точки зрения наихудшего потенциального сценария. Если последствия не могут привести к смерти или длительной болезни, я приучил себя рассматривать их в нужной перспективе.

Шаг №3. Исключайте все, что не способствует достижению ваших самых важных целей. Выполняя это, вы заметите, что многие будут вами недовольны, но это тем не менее не повод для того, чтобы позволить себе стать зависимым от чужого отношения. Важно умственно подготовить себя к принятию сложных решений, решений, которые вовсе необязательно будут у каждого популярны. Помните о том, что пока такие люди хотят выполнять для вас их работу, они не вправе демонстрировать свое недовольство.

Шаг №4. Не пытайтесь делать все, делайте только кое-что. Если вы не научитесь воспринимать жизнь и накатывающую и спадающую волну, вы не застрахованы от потрясений. Афоризм - единственный способ съесть слона - один кусок за один раз - здесь тоже уместен. Помните, вы никогда не добьетесь выполнения всего, так что дисциплинируйте себя по части приоритетов. И поскольку обстоятельства постоянно меняются, всегда рассматривайте настоящие условия, когда устанавливаете приоритеты, а затем позвольте этим приоритетам определять ваши действия.

Шаг №5. Начните. Так просто, ведь в конце концов проблема только в чувстве, ощущении потрясения, которое не дает вам начать действовать, но это в самом деле единственное, что вам мешает. В определенном смысле вы все равно должны это сделать, и первый шаг почти всегда является самым трудным. В этой связи может быть полезное следующая поговорка: путешествие в тысячу миль начинается с первого шага.

Шаг №6. Сконцентрируйтесь исключительно на проекте, который под рукой. Вот где следует призвать свою самодисциплину. Если вы уже решили, что что-то является для вас самым важным прямо сейчас, уважайте ваше собственное решение, игнорируя остальные 7 328 проектов, которые вы также хотели бы выполнить. Независимо от того, насколько важен может быть ваш второй проект, но все же он уступает тому, над которым вы работаете в данный момент. Единственным условием, при котором вы можете быть в состоянии уделить проекту № 2, ваше полное внимание является ваша абсолютная концентрация на первоочередном проекте.

Шаг №7. Подкрепите ваше движение необходимыми шагами. Я обращался к этой теме в предыдущих записях, имея в виду “медленный быстрый путь”. Сумасшедшие подходы не работают. Снова требуется самодисциплина. Я часто удивляюсь, как много мне удается выполнить всего за час, когда я работаю в неспешном спокойном режиме. Результаты этой философии выражаются в очень небольшом числе ошибок, потому что никто так не расходует время, чем необходимость возвращаться назад и что-либо переделывать.

Шаг №8. Не останавливайтесь до тех пор, пока не закончите. Помните, некоторые из тех правил, которые мы уже с вами обсуждали: посмотрите на пропуск в ваших руках; вы не пройдете туда,

куда вам нужно, пока не пересечете все пересечения и не расставите все точки над и, и пока все это не проверит банк; и это не закончится, пока это не закончится; и так далее..., и так далее, и так далее. В нашем мире иллюзий я долго удивлялся тому, как много людей имеет привычку провозглашать, что они покончили с чем-либо, хотя при близком рассмотрении часто оказывается, что они даже еще толком не подступались. Очевидно, они тогда лучше себя чувствуют, когда могут сказать, что они это сделали. Не питайте иллюзий в этой сфере. Научитесь проходить последние пять ярдов - возьмите себя на заметку - прежде, чем говорить кому-либо, особенно себе, что вы это уже сделали.

Шаг №9. Затем, только затем и приступайте к следующему проекту! Здесь действительно стоит восклицательный знак, напоминающий о шаге № 8. До тех пор, пока все полностью не выполнено, не начинайте работу над II проектом или еще хуже над еще даже менее важным проектом. Если вы начнете халтурить,, берясь за следующий проект прежде, чем закончите с текущим, вы преуспеете только в том, чтобы вернуться в ловушку потрясения.

Препятствие № 4: Время всегда не право

Мы говорим сейчас о мечте медлительного человека, и это, вероятно, самое коварное из всех обстоятельств для предпринимающего действия. Если вы станете ждать пока все полностью созреет прежде, чем предпринимать что-либо, вы окажетесь в полном распоряжении неудачи. **Правило реальности № 111: Условия никогда не бывают правильными в правильное время; а время всегда ошибается.**

Когда люди обращаются к отговорке, что “это было неподходящее время”, это частот происходит потому, как уже отмечалось ранее, что они излишне эмоционализируют слово тяжело и путают его со словом невозможно. Это не невозможно изменить занятие прямо сейчас; это просто трудно. Это не невозможно отправиться в другой город прямо сейчас, это просто трудно. Это не невозможно покончить с неподходящим партнерством прямо сейчас; это просто трудно. Тенденция воспринимать слово “невозможно” вместо слова “тяжело” тесно связано с тенденцией сопротивляться переменам.

Не занимайтесь самообманом, веря в то, что только потому, что что-то является тяжелым, оно является также и невозможным.

Вдобавок к близкой связи с проблемой сопротивления переменам, путаница между “тяжело” и “невозможно” часто ведет к одной особенности, которую я обсуждал ассоциируя с хорошими человеческими отношениями, с гибкостью. Важно понять, что возможность доступная для вас в любое удобное время никогда не будет совершенной возможностью. И снова, жизнь не работает таким образом. Неспособность мириться с несовершенством жизни ведет только к разочарованию и бездействию.

В то время, как здоровой перспективой является вера в том, что лучшие дела на свете происходят с нами целый день напролет. Также достаточно здравым суждением является тот факт, что на свете не существует такой вещи, как совершенное дело. Существуют времена, когда дело, доступное вам, может оказаться делом, которое требуется в данный конкретный момент. Один мой знакомый однажды рассказал мне, как за год до этого к своему статусу президент CBS Radio он добавил также и должность генерального менеджера CBS Radio affiliate station в Сокраменто, Калифорния. Когда я его спросил, как, в конце концов, он оказался в такой невыгодной позиции как раз 12 месяцев назад, достигнув вершины CBS Radio, он ответил: “Позволь мне просто сказать, что работа, которую я получил в Сокраменто, не была тем делом, которым я действительно хотел заняться, но по причине различных семейных обстоятельств, она была тем делом, в котором я нуждался в то конкретное время”.

Кроме того, не позволяйте себе быть убаюканными синдромом новогодней резолюции, рационализируя каждый прожитый день и думая: “Я займусь улучшением своей эффективности как раз с первого дня нового года” или “Я собираюсь начать делать по 10 звонков по продажам в день в начале следующего месяца” или “Я собираюсь начать работу над проектом сразу же, как все возьму под контроль”. Синдром новогодней резолюции - кузин исключения. Это антитезис жизни настоящим и ведет только к жизни бесконечного ожидания.

Время начинать становится продуктивным - сегодня. Время делать продажи - сегодня. Время начала работы над проектом - сегодня. И время собирать осколки и начать все заново - сегодня. Развивайте привычку жить настоящим. Лучший день действительно сегодняшний день, так что начинайте сейчас независимо от того, какие у вас проблемы и независимо от того, как долго вы уже медлите.

Препятствие № 5: Сомнения

Сомнения - намного более общая проблема, чем большинство людей хотело бы верить. Я убежден в том, что в той или иной степени каждый - я действительно имею в виду каждый - питает сомнения. Эта особенность записана в нашем сертификате при рождении.

Средний человек имеет больший, чем жизнь взгляд на великих атлетов, звезд шоу-бизнеса и других общественных фигур и, как результат, проблематично воспринимает их как простых смертных. Лично зная многих общественных деятелей вот уже много лет, я могу свидетельствовать, что их в основном надутые имиджи значительно приукрашены. Некоторые из самых небезопасных из известных мне людей неприлично богаты или чрезвычайно известны, или и то, и другое.

Боб Коузи, легендарный защитник Boston Celtic сказал однажды в интервью: “...даже великие [спортсмены] с трудом подавляют

слезу по тому или другому поводу. Всякий, кто это отрицает, лжец. Они лгут себе, и они лгут публике”. Эти поразительные слова были сказаны бывшей спортивной сверхзвездой, известной своими захватывающими представлениями. Доказано, что причиной проблем великих спортсменов по крайней мере подсознательно является потеря уверенности в себе и как, естественно, следствие этого сталкиваются в момент правды с приступами самосомнений.

Понимание того, что люди, на которых мы смотрим снизу вверх тоже не лишены сомнений, помогает рассматривать наши собственные дела в правильной перспективе. Просто знание того, что вы не одиноки, и что вы не какая-то там разновидность уродца, потому что иногда испытываете приступы сомнений, может служить хорошим первым шагом в преодолении проблемы.

Следующей целью в преодолении сомнений является вопрос самому себе: “Каковы возможные последствия того, если я не сумею осуществить свои цели?” Важно помнить, что события редко оказываются настолько плохими, насколько мы их рисуем. Постоянно напоминая себе анализировать наихудшие последствия падения, вы постепенно сокращаете свои сомнения. Объективный анализ обычно обнаруживает, что сомнения основываются более на эмоциях, чем на реальности.

В-третьих, мы живем в очень негативном мире, мире, в котором мы постоянно встречаем людей, которые пытаются нас убедить в том, что то, что мы хотим сделать, невыполнимо. Действительно, каждый успешный человек в истории когда-либо говорил - множество раз - что-то, что он хотел выполнить, было невыполнимо. В статье о Фрэде Астере через день после его смерти с удивлением обнаружил цитату из критического обзора астеровской карьеры: “Не может действовать. Не может петь. Лысый. Немного умеет танцевать”. Такая вот история жизни. Важным является вопрос, может ли человек позволить таким недостаткам помешать ему выполнять необходимые действия.

К сожалению, большинство людей позволяет бесконечным раздражениям из нелестных суждений других людей обездвиживать их. Когда люди постоянно бомбардируют наши головы негативными мысленными посланиями, очень трудно удержаться от размышлений типа: “Может быть они правы. Может быть, я не могу сделать это”. Это еще один из тех порочных кругов: чем чаще вы слышите, что не можете чего-то выполнить, тем больше сомнений у вас появляется; а чем больше у вас сомнений, тем проще вы становитесь мишенью для негатива. И такого рода цикл может привести к неудаче, если вы не заведете привычку разделяться с ним так быстро, как это возможно.

Для того, чтобы окончательно преодолеть сомнения, вы должны столкнуться лицом к лицу с реальностью того, что вы будете иногда и много проигрывать. Это тот случай, когда закон природного баланса и закон средних величин вступают в игру. Независимо от того, как

долго вы ждете, независимо от того, насколько вы подготовлены, вы все же будете продолжать совершать ошибки. Это одна из тех жизненных неизбежностей, которая характерна для человеческой природы.

Зная это, я придумал своеобразную хитрость для собственного восприятия, которая заключается в том, чтобы смотреть на действие, как на возможность совершать ошибки. Если вы читали биографии многих известных людей, вы должны быть знаете, это величие достигается через ошибки и падения. Я убежден в том, что единственный путь, идя по которому суперактивные личности приходили к величию, пролегал сквозь обучение на собственных ошибках. Говоря словами Ричарда Баха: “Вот кроме всего прочего что такое обучение: это не то, проиграем ли мы или нет в игре, это то, как мы проигрываем и как меняется в результате этого проигрыша, и какой опыт мы выносим из этого, чем никогда не владели до того, и как он применит к новой игре. Потеря в определенном смысле это выигрыш”.

Я думал о мудрости, заключенной в словах Баха, когда мой друг Марш Фишер рассказывал мне замечательную историю о том, как он со своим партнером вывел фирму по недвижимости, называемую XXI Век на уровень международного успеха. В течение жизни Марш, как миллионы других будущих предпринимателей, пробовал различные занятия, никогда не находя по-настоящему свое. Он скакал от одной затеи к другой, пока в возрасте сорока четырех лет не был вовлечен во франчайзинговое предприятие в долине Сан Фернандо в районе Лос Анжелеса. Тем не менее, просуществовав с горем пополам около 2х лет, компания потерпела крах.

Марш между тем носился с уже новой франчайзинговой идеей, которая, как он верил, ведет к мегауспеху. Он потратил около 2х лет, пытаясь найти кого-то, кто бы мог воплотить его идею в жизнь, пока наконец в возрасте 47 лет не нашел партнера, вложившего в это дело 6000\$. В течение 6 месяцев новая компания Марша Фишера была способна продать около 60 франчайзинговых услуг в южной Калифорнии, хотя даже не имела ни рабочего капитала, ни опыта, ни имеющихся франчайзинговых моделей для демонстрации клиентам, ни достойных проспектов, либо какой-то литературы.

За несколько коротких лет компания Марша Фишера XXI Век. «Недвижимость» стала обладателем громкого имени, ее филиал был продан Мировым Транс Авиалиниям за 89 миллионноа \$. Еще несколько лет спустя Авиалинии продали его одной страховой компании за 250 миллионов \$.

Первый урок этой истории в том, что объединение идеи и действия несомненно может быть могущественной силой. Но что мне показалось самым потрясающим в истории Марша Фишера так это, как он сказал мне: “Если бы у меня не было 1 попытки и провала во

франчайзинговой авантюре в долине Сан Фернандо, ни у меня, ни у моего партнера не было бы абсолютно никаких шансов добиться успеха XXI Века. Те вещи, о которых я узнал во время своей 1 попытки стали ключом к успеху XXI Века”.

Ошибки, допущенные Маршем Фишером в его I франчайзинговой затее, были неприятны, нет сомнений, но они были необходимы для того, чтобы изучить, что требуется знать для того, чтобы выигрывать значительно и надолго. Это, я в это убежден, явилось важным ключом к преодолению собственных сомнений.

Вы должны развивать привычку обдумывания ошибок как возможностей новых знаний и роста. С такого рода перспективой значительно легче предпринимать действия.

Препятствие №6: Напасть

Обсуждая сомнения, как препятствие к действию, я имел в виду в основном тех индивидуумов, которые боятся сделать первый шаг, кто никак не донесет себя до входных ворот. Напасть - совершенно иная разновидность препятствий. Когда я говорю о напасти, как о препятствии к действию, я имею в виду тех, кто предпринимает действия — возможно даже множество раз - но из-за обстоятельств, отказов, неудач и/или разочарования от полученных результатов, становятся лишенными всякого мужества продолжать.

Хотя я использовал историю Марша Фишера для того, чтобы проиллюстрировать, как обзор ошибок, изученных возможностей, может помочь человеку преодолеть сомнения, его история также может служить классически примером преодоления напастей.

Это существенно уметь преодолевать бедствия, как препятствия на пути совершения действий, потому что безо всяких исключений не существует такой вещи, как успех без напастей. Как я подчеркивал раньше, независимо от того, насколько хорошо могут идти ваши дела в какое-то данное время, фортуна устает от каждого, кого несет на своих плечах уже достаточно долго. Проблемы неизбежны. Жизнь часто кажется безостановочной попыткой загнать квадратные пробки в круглые отверстия.

Существенной чертой, требующейся для преодоления напастей, является стойкость, основные составляющие которой можно найти в десяти главах этой книги. Настойчивость требует знаний и мудрости. В особенности она требует ясного понимания реальности того, что проблемы - интегральная производная часть жизни, закона природного баланса, закона средних величин, силы интеллекта и в самой значительной степени каждой отдельно взятой судьбы. В той степени, в которой человек понимает это, он демонстрирует веру, которая в свою очередь ведет к экспансивной ментальной парадигме (которая в практических целях названа позитивным ментальным отношением). Также, важно помнить, что экспансивная ментальная

парадигма представляет находчивый или альтернативно-мыслящий ум, ум, который постоянно ищет новые решения, независимо от того, какого рода обстоятельства препятствуют этому.

Мотивацией, помогающей выстоять перед лицом напастей, может служить страстное желание, которое приходит как результат правильного ответа на настоящие жизненные вопросы, обсужденные в IV главе. Ответы на эти вопросы придают значение жизни человека, что в свою очередь обеспечивает его желанием держаться вопреки обстоятельствам, оппозиции, малодушию и невезению. Напасти проверяют вашу преданность своим целям. Простая и незамысловатая вероятность успеха в любом деле возрастает в прямопропорциональной зависимости от вашего желания устоять, несмотря на препятствия. Если вы хотите чего-то достаточно сильно, вы не отступите; а если вы не отступите, вы устоите. Соответственно можно было бы сказать, что экспансивная ментальная парадигма и желание - папа и мама стойкости.

И в конце концов двумя другими ингредиентами, которые уже нами обсуждались - временем и фокусом - определяется степень индивидуальной стойкости. Чтобы устоять в течение длительного периода, вы должны иметь самодисциплину, чтобы удерживать фокус вашего внимания на ваших основных целях и быть терпеливым, пока обстоятельства, наконец, не сложатся благоприятным для вас образом.

Говоря обо всем этом, легко понять, почему большинство людей не проявляет значительной стойкости. К сожалению, стойкость, вероятно, самый могущественный инструмент успеха, известный человеку. Она - безусловный манифест привычки действия, потому что она сама - продолжающееся действие. Стойкость предполагает умение выстоять перед массовым отказом, массовым разочарованием и массовым обвалом. Это то, что держит вас еще долго после того, когда другие уже сдались. Действительно, если вы перестанете об этом думать, никто не сможет победить вас. Поражение может возникнуть только тогда, когда вы решите все бросить. И приятной вещью является осознание того, что не существует ограничения количеству ваших попыток.

Стойкость - черта настолько могущественная, что она может перебороть любое поражение. Она всегда поставит вас в более выигрышное положение по сравнению с индивидом с большим количеством мозгов или талантов, поскольку здесь не могут быть задействованы ни интеллект, ни навыки. Лично я никогда не пытался обмануться по поводу своего IQ или навыков. Наоборот, только несколько дней в моей жизни, когда я встречал кого-то, кто был намного умнее и/или намного талантливее меня. Какого успеха бы я не достигал, мне всегда было свойственна наибольшая непреклонность, гибкость и стойкость среди всех тех, кого я знал. Я регулярно практиковал простые привычки успеха - привычки успеха,

доступные каждому - и столько, сколько я поддерживал в себе привычку самодисциплины в отношении удержания фокуса, эти привычки никогда меня не подводили. Вдобавок это не вопрос овладения специальными талантами и способностями, идея заключается в том, чтобы всегда выдавать свои наилучшие результаты. Помните, это то, что вы делаете с тем, что вы имеете.

Так же, как и в случае с чувством потрясения в течение ряда лет я развивал систематический подход сопротивляемости нападкам, шаги, которые вы также можете легко освоить, лишь только почувствуете, как препятствия преграждают путь вашим действиям.

Шаг № 1. Никогда не берите на вооружение следующее отношение: “Ну что ж, в конце концов хуже уже не будет”. Поверьте мне, будет!

В то время, как здорово быть таким невозмутимым, это в той же степени немудро, быть настолько гусаром, когда наваливаются напасти. Важно действовать очень осторожно, в особенности, если кроме напастей речь идет о катастрофе.

Шаг № 2. Так же, как и с проблемой чувства потрясения, возьмите тайм аут и умственно, и физически подойдите к полной остановке. Паника это иррациональный, быстро распространяющийся страх. Если вы иррациональны, ваше восприятие реальности искажено. В результате паника обеспечит короткую разрядку за счет возможного длительного успеха.

Шаг № 3. Остановите кровотечение. Это означает минимизируйте урон, который вы несете, стабилизировав ситуацию так быстро, как это возможно. Говоря финансовым языком, избегайте выбрасывать хорошие деньги после плохих.

Шаг № 4. Снова, так же, как и в случае с потрясением, выйдите из ситуации и взгляните на ваше поле боя с позиции перспективы. Действительно ли это дело жизни и смерти? Являетесь ли вы или кто-либо в вашей семье смертельно больным? И даже, если это истинная катастрофа, возможно ли собрать осколки и начать все с начала?

Шаг № 5. В жесткой дисциплинированной манере сфокусируйтесь исключительно на решении проблемы. Чтобы это сделать, вы должны исключить все остальное. Упрощайте процесс отказа от исключений для кого-то или для чего-то. Твердо сжимайте свое ружье и имейте мужество сказать “нет” каждому. Если кто-то попытается вас отвлечь от дел - к примеру, пригласив посмотреть футбол в понедельник вечером, просто посмотрите в его глаза и спокойно скажите: “Извините, я бы с удовольствием, но сегодня утром меня казнят”.

Шаг № 6. Внимательно и честно проанализируйте проблему с позиции того, что я делал неправильно. Существенным здесь является фокусировка на себе, а не на действиях других. Другими сло-

вами, избегайте иллюзии переноса. Обвиняя других, вы добьетесь только того, что потеряете правду произошедшего и, таким образом, не сможете определить, что же вы должны делать - не только, чтобы решить уже имеющуюся проблему, но и предотвратить повторение подобной ситуации. Также для ответственного человека не существует такой вещи, как особые обстоятельства. Так называемые особые обстоятельства - не более, чем причина, почему все это с вами произошло, но это тем не менее не оправдывает тот факт, что вы позволили этому случиться с вами. Развивайте привычку обнаружения того, что вы делали не так, тогда вы поймете, что с этим делать.

Шаг № 7. Начните двигаться в нужном направлении так быстро, как это возможно. Сконцентрируйтесь на максимизации позитивного в ситуации и выработке долговременных неизменных решений с тем, чтобы избежать еще больших сложностей. Забудьте о тех напастях, которые вы уже пережили - оставьте их - и двигайтесь дальше по жизни. Это может означать привлечение значительных перемен, потому что экстремальные проблемы часто вызывают экстремальные решения.

Как вы можете видеть, обращение к привычке действия в случае нападений, это ментальная задача, которая требует усердной работы. Это понятно, поскольку существует только один способ эффективно справиться с кризисом, и этот способ - встретить его лицом. Вы учитесь решать проблемы, решая их, а не убегая от них.

Полезно рассматривать неприятности в подходящей перспективе. Насколько напасти бывают неприятными, настолько же они позволяют расти, а личностный рост ведет к длительному успеху. Неудача действует как устройство, сокращающее процесс поиска решений, поскольку каждая из них, шаг за шагом приближает нас к успеху. Вы не можете не приближаться, поскольку вы никогда не знаете наперед, когда окажетесь на шаг от победы. Как видно из этой книги, практика альтернативного мышления и закон природного баланса делают напасти ничем иным, как будущим успехом, замаскированным под напасть. Кроме того, закон природного баланса уверяет нас, что чем дольше мы работаем над достижением чего-то, тем более значительным это что-то оказывается.

Величайшая из всех опасностей

Важнейшим уроком, которым следует вооружиться в этой главе, является понимание того, что самой величайшей опасностью является отсутствие действий. Помните, даже инертность - это форма действия - пассивные действия - которые все же имеют последствия. Проблема между тем, в том, что эти последствия не контролируются: они последствия краха. Другими словами, если вы не берете на себя инициативу, события начинают контролировать вас. Что в свою очередь означает, что вы будете реагировать вместо того, чтобы

действовать.

Другая старая пословица гласит, что нужно взять шанс, чтобы получить шанс. Неважно, насколько вы можете быть успешными в культивировании девяти других основных привычек успеха, обсуждающихся в предыдущих главах, это все на ветер, если вы не предпринимаете действий. Привычка действия, это буквально дело жизни и смерти. Жизнь есть движение: смерть - бездействие. У вас масса времени для последнего в некоторый (я надеюсь) отдаленный период времени.

Выбор за вами

Я снова подчеркиваю, что нет большого секрета в успехе, что достижение позитивных результатов имеет мало общего с суперинтеллектом или специальными навыками любых разновидностей и что формальное образование, усердная работа и удача - побочный эффект, а не причина правильного расположения на лестнице успеха.

Шансы таковы, что вы уже значительно ближе к желаемой позиции в вашей жизни, чем можете себе представить. Помните, разница между невероятным успехом и колоссальной неудачей удивительно мала.

Выбор за вами: вы можете тратить ваше время, надеясь найти мистический секрет успеха, который ускользает от среднего человека в течение всей его жизни или вы можете приложить ваши усилия к развитию тех самых простых привычек, которые все успешные люди практикуют изо дня в день. Я лично могу гарантировать вам, что последнее, самый надежный способ значительного выигрыша на долгое время. Еще один последний раз: успех - это не кубок за лучший домашний переворот.

Как я утверждал во вступлении, две реальности делают философию миллионнодолларовых привычек очень волнующим предположение: во-первых, это работает; во-вторых, эти привычки может выучить каждый, кто захочет приложить необходимые усилия. Ключевое слово здесь "усилие". В то время, как эти привычки достаточно несложно выучить, их практика требует серьезных, постоянных вложений энергии.

Есть ли другая альтернатива? Да. Если практика миллионнодолларовых привычек кажется вам слишком сложной, у вас всегда есть возможность выбора абсолютно спокойной жизни. После всего наступает спокойствие ...или лоботомия ... продолжение следует.

Об авторе

Роберт Рингер - автор трех бестселлеров. Победа посредством запугивания. В поисках номера 1 и Возрождение американской мечты по оценкам статистики, прочитанными 10 миллионами человек. Будучи чемпионом философии победы так же, как и страстным защитником свободы личности и экономики невмешательства, его выступления и печатные работы оказали значительное положительное воздействие на американскую нацию.

Содержание

Предисловие	5
Вступление	6
Глава I Привычка реалистичного восприятия	8
Глава II. Привычка отношения	25
Глава III. Привычка перспективы	41
Глава IV Привычка жить настоящим	56
Глава V . Привычка морали	72
Глава VI. Привычка человеческих взаимоотношений	86
Глава VII Привычка простоты	108
Глава VIII. Привычка исключения отстойных людей	122
Глава IX Привычка самодисциплины	138
Глава X. Привычка действовать	164
Об авторе	181