

АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ОТВЕТ



ПРОВЕРЕННАЯ МЕТОДИКА ДОСТИЖЕНИЯ
НЕДОСТИЖИМОГО

НОВАЯ КНИГА АЛЛАНА И БАРБАРЫ

ПИЗ



АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ОТВЕТ

ПРОВЕРЕННАЯ МЕТОДИКА ДОСТИЖЕНИЯ
НЕДОСТИЖИМОГО

УДК 159.9
ББК 88.52
П32

Allan Pease and Barbara Pease

THE KEYS

© Allan Pease, 2017.

This edition published by arrangement
with Dorie Simmonds Agency Ltd and Synopsis Literary Agency

Пиз, Аллан.

П32 Ответ. Проверенная методика достижения недостижимого / Аллан и Барбара Пиз ; [пер. с англ. Э. Мельник]. – Москва : Издательство «Э», 2017. – 304 с.

ISBN 978-5-699-96984-5

Хочешь, чтобы все намеченное осуществлялось? Чтобы руководство без возражений повышало зарплату? Чтобы самые амбициозные проекты оборачивались успехом? Чтобы личная жизнь складывалась по лучшему сценарию? Контролируй свою РАС! Так называемую ретикулярную активирующую систему – участок мозга, который отвечает за успешность человека. Это только со стороны может показаться, что ее действие средни чуду: желания исполняются, поставленные цели достигаются, и все проблемы незаметно находят оптимальное разрешение. На деле же никакого чуда нет, а есть проверенная и научно обоснованная методика, разработанная гуру психологии, авторами мирового бестселлера «Язык телодвижений» и исключительно счастливыми людьми – Барбарой и Алланом ПИЗ.

Эта книга даст вам ответ на вопросы:

- Почему я оказался там, где нахожусь, и куда двигаться дальше?
- Чего я на самом деле хочу от жизни и как это получить?
- Как перестать реагировать на манипуляции окружающих и стать хозяином своей жизни?
- Как обходить препятствия и достигать того, что кажется недостижимым?

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-96984-5

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

*Мы посвящаем эту книгу Рэю Пизу,
чьи знания, опыт и влияние коснулись каждого,
кто был с ним знаком. Его мудрость пронизывает
страницы этой книги.*

Проблематор

- Где и как в головном мозге закладываются основы успеха — **глава 1**
- Что такое «закон притяжения» и при чем тут теплонаводящаяся ракета? — **глава 1**
- Как определить, чего ты хочешь — **глава 2**
- Почему большинство людей мало чего добивается — **глава 2, глава 4, глава 6**
- Почему не нужно думать, КАК чего-то достичь — **глава 2, глава 3**
- Почему так важно написать список от руки — **глава 2, глава 16**
- Как ходить на вечеринки, есть в ресторанах и зарабатывать на этом деньги? — **глава 2, глава 10**
- Почему не стоит работать ради денег — **глава 2**
- Как описать цель, чтобы точно к ней прийти — **глава 3, глава 4, глава 7**
- Как РАС поможет вам при знакомстве с нужными людьми — **глава 3**
- Зачем повсюду размещать списки целей — **глава 3**
- Почему целей должно быть много — **глава 3**
- Как заставить дедлайн работать — **глава 4, глава 16**
- Как избавиться от негативного мышления — **глава 4**
- Сколько раз нужно ошибиться, чтобы прийти к успеху — **глава 5**
- Как обращаться с людьми, которые пытаются отговорить вас от ваших целей — **глава 5**
- Как избегать споров и все равно побеждать в них — **глава 5**
- Как управлять тем, над чем вы не властны — **глава 6**
- В чем заключается магия визуализации — **глава 7, глава 16**
- Откуда берется тревога — **глава 7**
- Какая связь между сознанием и болезнями — **глава 7, глава 11**
- Что такое аффирмации и как они работают — **глава 8, глава 16**
- Как сформулировать аффирмацию, чтобы она работала на вас — **глава 8, глава 16**
- В чем отличие привычек успешных людей от неуспешных? — **глава 9, глава 16**
- Как работает «дрессировка» — **глава 9**

Зачем записывать свои мысли на бумаге – **глава 9**
Какая связь между неудачами и достижениями – **глава 9**
Почему не все друзья полезны – **глава 9, глава 13**
Как вытеснить негативные привычки – **глава 9**
Почему нужно говорить со всеми подряд о своих идеях? – **глава 10**
Как работает принцип 80/20 – **глава 10**
Как крупная сумма денег может испортить вам жизнь – **глава 10**
Как смех помогает справиться со стрессом и болезнями – **глава 11**
Какие эмоции деструктивны – **глава 11**
Как справиться с отказом или страхом – **глава 12**
Как правильно отказать – **глава 12**
Как просить, чтобы не получить отказ – **глава 14**
Почему нужно действовать, а не ждать – **глава 14**
Как родить ребенка, когда в это никто не верит – **глава 15**
Как программировать свою РАС – **глава 16**

Содержание

<i>Благодарности</i>	11
<i>Вступление</i>	13
1 Раскрывая тайну РАС	17
2 Решите, чего вы хотите	27
3 Ставьте только четко обозначенные цели	49
4 Составьте план с дедлайном	67
5 Не сдавайтесь, что бы ни думали, делали или говорили другие	81
6 Примите ответственность за свою жизнь	89
7 Искусство визуализации	109
8 Сила аффирмаций	123
9 Развивайте новые привычки	141
10 Игра с числами	157
11 Как справиться со стрессом	175
12 Как преодолеть страх и тревожность	197
13 Никогда не сдавайтесь	213
14 Из хижины в пентхаус	225
15 Скажите своему телу, что делать	257
16 Подведение итогов	279
<i>Источники</i>	287

Благодарности

Вот неполный список людей, которые вольно или невольно внесли свой вклад в наши представления, идеи и истории: профессор Сюзан Гринфилд, Дэвид Басс, Даррин Кэссиди, Рэй и Рут Пиз, Билл и Бет Сутер, Энтони Роббинс, Брайан Трейси, Геннадий Полонский, Кэт Макконнелл, Вики Кук, Джим Кэткарт, Джек Кэнфилд, Лорен Уимхерст, Рэйлин Бойл, Джон Фентон, Тони Эрл, Хелен Фишер, Джон Хепурт, Хеннинг Кукенренкен, Пэтч Адамс, профессор Алан Гарнер, группа *The Junipers*, Дори Симмондс, Гленда Леонард, Джерри Хаттон, Рита Хартни, Джерри Сейнфелд, Марк Бауман, Денис Уэйтли, профессор Филип Стриккер, Фиона Хеджер.

Вступление

**«Если жизнь — это путь к могиле, то незачем стараться
прибыть на место в красивом, хорошо сохранившемся
теле: лучше въехать с заносом, в клубах дыма,
полностью вымотанным и изношенным, громко
возглашая: «Ого! Ничего себе прокатился!»**

Хантер Томпсон

Взяв в руки эту книгу, вы сделали первый шаг на пути, о котором прежде никогда не думали и даже не догадывались о его существовании. Примерно к середине книги к вам придет понимание, почему вы оказались там, где сейчас находитесь, и почему имеете именно то, что имеете. Вы получите ответы, которые помогут вам попасть туда, куда вы хотите.

Мы поможем вам определить, чего вы на самом деле хотите от жизни и как это получить. Вы узнаете, как стать хозяином своей жизни, преодолевать препятствия и избегать манипуляций со стороны окружающих, особенно друзей и родственников. Мы поможем вам выбрать собственную дорогу, а не ту, на которую кто-то пытается вас толкать.

Мы покажем, как обрести контроль над своей жизнью и стать тем человеком, которым вы хотите быть. Как справляться с любыми трудностями, какими бы тяжелыми и безнадежными они ни казались на первый взгляд.

Мы поделимся с вами надежными принципами успеха, которыми пользовались мужчины и женщины на протяжении всей истории человечества, чтобы преодолевать неудачи и достигать настоящего величия.

Мы с Барбарой за прошедшие пятьдесят лет усвоили многие из этих принципов. Ими с нами поделились те, кто мастерски их применяет в своей жизни. Эти уроки — главная движущая сила наших личных успехов.

Мы также расскажем о результатах новых исследований головного мозга, способных дать исчерпывающий ответ на вопрос: «Почему одни люди добиваются колоссального успеха, а другие нет?» Мы рассмотрим систему мышления, которую вы сможете запрограммировать на достижение желаемой цели. Ученые — первыми из них были Джузеппе Моруцци и Хорас Мэгун — обнаружили участок мозга, предопределяющий уровень успешности или неуспешности человека. Мы обсудим этот вопрос в первой главе. Преимущества, которые дает полученное знание, сформируют основу всего того, о чем мы будем говорить дальше.

Мы ответим на ваши вопросы обо всем, что вы когда-либо читали или слышали о постановке целей, визуализации, аффирмациях, молитве, альфа-мышлении и «законе притяжения». Поскольку информации в книге очень много, мы рекомендуем время от времени откладывать ее в сторону, дабы поразмыслить над сказанным и воплотить полученные знания в жизнь.

Мы обсудим простые, но действенные навыки, которые помогают справляться почти со всеми жизненными неурядицами. И, наконец, мы ответим на ключевой вопрос: «Как получить от жизни все желаемое вопреки обстоятельствам?»

Все изложенные здесь концепции уже в корне изменили жизнь участников наших семинаров. А значит, они точно так же смогут изменить и вашу жизнь.

Если жизнь — игра, то это ее правила.

На протяжении всей книги многие ключевые идеи повторяются по несколько раз в разных формах. Это сделано намеренно. Исследования показывают, что наиболее эффективно усвоение идеи происходит при шестикратном ее повторении через определенные промежутки времени. Когда вы впервые слышите или

читаете некое утверждение, ваш разум нередко отвергает его, поскольку оно вступает в конфликт с вашими предвзятыми представлениями. Вот почему бóльшая часть мотивационных тренингов не дает ожидаемого эффекта. Но если вы услышали одну и ту же мысль шесть раз, ваш мозг способен принять ее и усвоить.

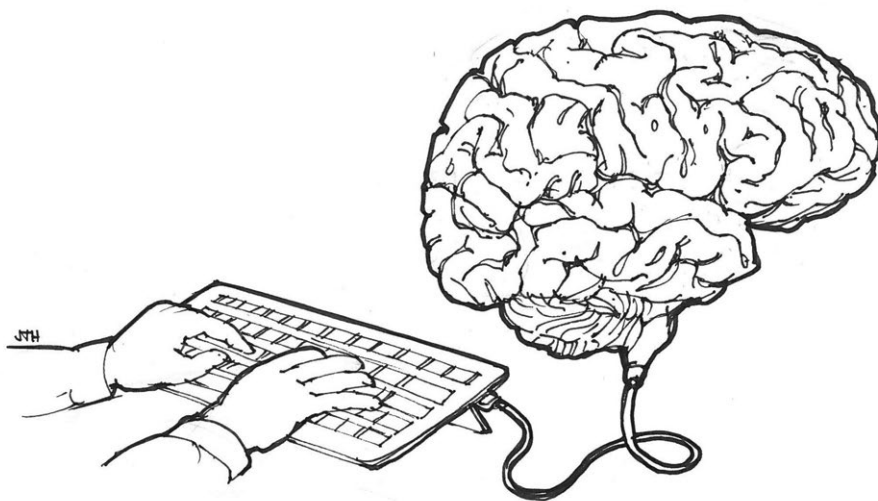
Каждую главу мы сопровождаем заданиями. Советуем письменно выполнять их. Позже, когда вы пожелаете вернуться к тексту, они станут точкой отсчета для нового этапа жизненных изменений.

И наконец, если вас интересует, являемся ли мы соавторами этой книги, отвечаем: она в основном написана от лица Аллана. Это сделано, чтобы облегчить восприятие текста.

Аллан и Барбара Пиз

Глава 1

Раскрывая тайну РАС



**«Человек может достичь всего,
что способен постичь и принять разумом».**

Наполеон Хилл, 1937 г.

Когда в 1937 году Наполеон Хилл вывел это историческое утверждение в своей классической книге «Думай и богатей», его невозможно было доказать с помощью научной медицины. Он утверждал, что если вы способны концентрироваться на объекте и по-настоящему желаете его, то сможете достичь своей цели. Со временем наука по большей части избавила подобные за-

явления от налета шарлатанства. Теперь у нас есть проверенная информация о «самоисполняющихся» пророчествах, механизме молитвы и «законе притяжения». Сегодня наука способна показать, где и как именно в головном мозге закладываются основы успеха. Речь о замечательной системе, которая присутствует в головном мозге каждого из нас — о **ретикулярной активирующей системе**, сокращенно **РАС**.

РАС, расположенная в верхних отделах ствола головного мозга (и центральных отделах спинного), представляет собой узел нервных волокон, известный как ретикулярная формация¹. РАС играет важную роль во многих биологических процессах, происходящих в человеческом организме: сон, бодрствование, дыхание, сердцебиение и поведенческая мотивация. РАС также вносит свой вклад в сексуальное возбуждение, контроль над сознанием и способность обращать ваше внимание на определенные объекты. Травма РАС может привести к коме. Функционирование этой системы связано с такими заболеваниями, как, например, нарколепсия².

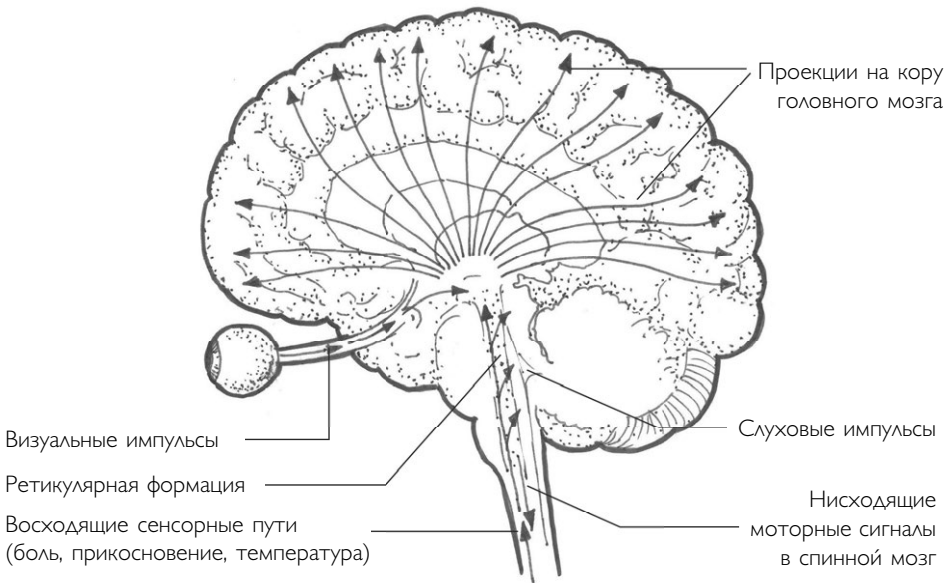
РАС функционирует как сеть нейронов и нервных волокон, пронизывающих ствол головного мозга. Она состоит из двух частей: **восходящей РАС**, которая контактирует с отделами головного мозга, включая кору, таламус (зрительный бугор) и гипоталамус; и **нисходящей РАС**, которая контактирует с мозжечком и нервными волокнами, ответственными за различные чувства.

К середине XX века физиологи выдвинули предположение, что некая структура, находящаяся глубоко внутри головного мозга, контролирует бодрствование, внимание и мотивацию. Ученые впервые доказали существование РАС в 1949 году, когда Хорас Мэгун и Джузеппе Моруцци из Пизанского университета

¹ Это участок ствола головного мозга и центральных отделов спинного мозга, который активирует кору головного мозга и контролирует рефлекторную деятельность спинного. (Прим. ред.)

² Нарколепсия — нервное расстройство, при котором у человека возникает нарушение быстрого сна. Характеризуется дневными приступами непреодолимой сонливости и приступами внезапного засыпания. (Прим. ред.)

РЕТИКУЛЯРНАЯ АКТИВИРУЮЩАЯ СИСТЕМА



исследовали нейронные компоненты, регулирующие мозговые механизмы сна и бодрствования, и сообщили о своих открытиях в первом номере научного журнала «Электроэнцефалография и клиническая нейрофизиология» (*Electrocephalography and Clinical Neurophysiology*). Это исследование в итоге привело к пониманию, что РАС — врата, через которые в головной мозг приходит почти вся информация (за исключением запахов: информация о них поступает непосредственно в эмоциональную область мозга). РАС фильтрует входящую информацию и воздействует на отбор объектов внимания, на уровень возбуждения, а также решает, какая информация не должна получить доступа к нашему мозгу.

РАС в своем основании связана со спинным мозгом, откуда принимает информацию, идущую непосредственно от восходящих сенсорных путей. Любая новая информация или новое знание должны поступать в головной мозг через один или несколько органов чувств и расшифровываться сенсорно-специфическими

рецепторами организма. Оттуда информация поступает по нервным рецепторам к спинному мозгу и вверх по ретикулярной активирующей системе в тот отдел мозга, который получает данные от конкретного органа чувств.

РАС — командный и контрольный центр мозга

РАС — это место, где встречаются ваши мысли, внутренние чувства и внешние воздействия. Она динамически влияет на центры двигательной активности и на кору головного мозга, например, на ее лобные доли. Это сеть нервных путей, фильтрующая все сенсорные данные, которые наш мозг получает от внешнего мира. Все, что мы видим, слышим, осязаем или пробуем на вкус, проходит через РАС. Проще говоря, РАС — это главный рычаг переключения вашего мозга и главный мозговой центр мотивации.

Как работает РАС — 12 пунктов

Каждую секунду головной мозг перерабатывает свыше 400 миллионов битов информации, но до сознания доходят лишь 2000 из них. Иными словами, 99,9999 % информации, выливающейся на вас каждый день, проходит незамеченной. Если бы нам пришлось иметь дело со всеми этими сообщениями одновременно, мы не смогли бы с ними справиться. Поэтому эволюция подарила нам РАС — «устройство» для извлечения из огромного потока данных лишь того, что важно прямо сейчас.

РАС функционирует как эксперт, оценивая входящую информацию и превращая ее в сообщения, которые достойны нашего внимания.

Затем наш головной мозг велит телу совершать физические действия, согласованные с образом, созданным РАС. Он перебирает данные окружающей среды в поисках информации, соответствующей убеждениям, или эталонным объектам. При нахождении подходящей информации наш мозг приводится в боевую готовность.

Вариации РАС

РАС есть не только у людей, но и у других приматов. Например, у шимпанзе на 99 % общая с нами ДНК, и РАС шимпанзе так же, как человеческая, принимает все входящие сенсорные данные. Она сканирует и формирует эти данные в согласии с «защитными» программами – по тому же принципу, что и человеческая. Она также контролирует основные функции шимпанзе – пульс, сон, осознанность, пищеварение и работу сердечно-сосудистой системы. Чем ее функция отличается от человеческой, так это тем, что у нас имеется более развитое чувство «я». Мы движимы неутолимой потребностью знать – *кто, что, почему, где и когда*. РАС шимпанзе действует как примитивный компьютер, который оперирует базовыми программами. Человеческая же РАС функционирует словно самая динамичная компьютерная система новейшей модели.

У некоторых людей РАС не всегда возбуждает кору головного мозга так эффективно, как ей положено. Таким людям трудно учиться, у них ослаблены память и самоконтроль. Но когда РАС чрезмерно стимулирована, наше поведение отмечено сверхбдительностью, сенсорной гиперчувствительностью, непрерывным потоком речи, невозможностью усидеть на месте и гиперактивностью. У людей, которым поставлен диагноз «расстройство дефицита внимания» (СДВ и СДВГ), восходящая РАС не имеет достаточного количества химического вещества норэпинефрина для возбуждения коры головного мозга. (Норэпинефрин – это то же вещество, которое выделяется всякий раз, когда у нас повышается частота сердцебиения, учащается дыхание и т.д.) Люди с СДВ/СДВГ могут принимать препараты, которые временно помогают РАС более эффективно использовать имеющийся в организме норэпинефрин. Это способствует сосредоточенности, способности к запоминанию и обучению.

РАС также имеет отношение к социальным контактам. У интровертов РАС работает активнее, чем у экстравертов. Ученые полагают, что РАС интроверта возбуждается легче, чем у экстраверта. Именно поэтому интровертам часто бывает трудно разговаривать с другими людьми, а когда они это делают, их головной мозг демонстрирует сильную реакцию, по типу близкую к панике.

У РАС есть GPS и поисковый механизм

РАС реагирует на ваше имя, на любые факторы, угрожающие вашей жизни, и на информацию, которую вам нужно срочно узнать. Представьте, что вы ищете компьютерный файл, который разместили где-то на своем рабочем столе. В этот момент РАС приводит мозг в готовность для поиска имени файла. Скажем, «маршрут поездки за границу». Или фокусируется на одном слове в имени файла. Функцией РАС также является то, что часто называют «законом притяжения».

**«Марк Аврелий сказал: «Человек становится тем,
о чем думает целый день».
Будь это так, я стал бы женщиной».**
Стив Мартин

У РАС есть встроенная система *GPS*.

При наличии *GPS* не обязательно знать расположение всех дорог в конкретном городе. Нужно лишь решить, *куда* вы хотите отправиться. Вы вводите данные, и *GPS* направляет вас к цели. Если вы сворачиваете не туда, он возвращает вас на путь истинный. Спутниковое программное обеспечение *GPS* выясняет, как доставить вас в нужное место, — именно *так* работает и ваша РАС. Имея *GPS*, вам нужно решать, *куда* вы хотите попасть, а не *как* вы туда попадете. Аналогичным образом, как только вы определились со своей целью, ваша РАС начинает видеть все, с ней связанное. Если вы отклоняетесь от курса, она возвращает вас обратно. Подробнее об этом поговорим позже.

Кроме того, РАС в чем-то сходна с теплонаводящейся ракетой: вы вводите координаты места, в которое ходите ее направить, нажимаете кнопку запуска — и она летит к цели. По дороге она отбрасывает всю бесполезную информацию и сохраняет только то, что релевантно для вас. Например, приказ может быть таким: «Слушай мое имя»; и, когда вы идете по людному торговому центру или аэровокзалу и вас вызывают по имени через систему громкоговорителей, вы его слышите.

**РАС работает так же,
как теплонаводящаяся ракета.**

Как работает система ваших убеждений

Ученые обнаружили, что РАС также контролирует систему наших убеждений и распознает или отбирает только ту информацию, которая их поддерживает. Это означает: что бы мы ни думали, во что бы мы ни верили, наша РАС будет уделять этому больше внимания или станет отфильтровывать всю остальную окружающую нас информацию, чтобы помочь нам добраться до того, во что мы предпочитаем верить. Вот почему одни люди видят возможности там, где другие видят трудности. Кроме того, именно поэтому некоторые верят в то, что все мы, остальные, считаем неправдой.

В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, один из которых читается как «опасность», а другой — «возможность».

Очевидно, что наши чувства, ощущения от того или иного события подвержены нашему оценочному мнению. Иными словами, именно система убеждений определяет, будет ли РАС работать на вас или против вас. Если вы верите, что можете зарабатывать деньги, только трудясь как можно усерднее, то вы будете видеть лишь ту информацию, которая подтверждает это убеждение. Ваша РАС будет отсекаать любые возможности, которые предлагают способы заработать больше денег без необходимости больше работать.

**РАС может работать либо на вас, либо против вас.
Это полностью зависит от того, о чем вы думаете.**

Если вы хотите, чтобы ваша РАС работала на вас, вы должны запрограммировать ее так, чтобы она искала то, чего вы хотите. Когда вы запрограммируете в свою РАС какую-то конкретную идею или цель, потом уже не имеет значения, спите вы или бодрствуете, думаете об этом или нет – РАС будет находить именно то, что вы велели ей искать, так же как это делает функция поиска в компьютере. Она будет отбирать релевантные данные из миллионов битов окружающей информации для вашего внимания – и отсеивать ненужную информацию. Когда вы создаете четкую, сфокусированную картину того, чего хотите, РАС включается в работу на предельной мощности и не останавливается до тех пор, пока не найдет ее для вас. Позднее мы разберем этот вопрос подробнее.

Как РАС выбирает, какую информацию ей видеть

Представьте себе, что вы идете по людному, шумному зданию аэропорта. Подумайте обо всех звуках, которые вас окружают – сотни людей разговаривают, играет музыка, раздаются объявления. Вы слышите общий фоновый шум, но ваша РАС не прислушивается к каждому индивидуальному звуку. И вот, скажем, из громкоговорителей слышится ваше имя или номер вашего рейса. Ваше внимание вдруг полностью сосредоточивается, потому что РАС доставляет эту релевантную информацию вашему мгновенному сознательному вниманию. Ваша РАС работает как фильтр, приглушая воздействие всех прочих повторяющихся стимулов (например, громких звуков) и не дает им перегрузить ваши органы чувств. А затем выдвигает на первый план ваше имя.

Почему вы повсюду видите свою машину

Вы когда-нибудь замечали такое явление: стоит вам решить, какую машину вы хотите купить, – и возникает ощущение, будто каждая вторая машина на дороге оказывается именно той, о покупке которой вы раздумываете? Вы видите именно эту машину на парковках, на экране телевизора и в торговых центрах. Эта машина вездесуща! Так происходит потому, что ваша РАС рабо-

тает, отфильтровывая все остальные машины (несущественную информацию), и выдвигает машину, о которой вы думаете, на передний план вашего сознания. Число этих конкретных машин не увеличилось с тех пор, как вы решили купить одну из них; просто такой эффект дает ваша РАС в действии. Если вы утратите интерес к этой машине, вы перестанете видеть ее на дорогах.

Ваша РАС — причина того, что вы повсюду видите «свою» машину.

Когда женщина беременеет, ей начинает казаться, что каждая вторая из окружающих ее женщин тоже беременна. Когда у вас в доме появляется новорожденный, вы настолько устаете, что способны безмятежно спать, невзирая на шум транспорта и буйных соседей, но как только малыш начинает плакать, сна у вас как не бывало.

Совершенно иной пример: если вы предпочитаете верить, что весь мир и населяющие его люди плохи, то каждый раз, включая телевизор или читая газету, вы будете видеть трагедии, смерть и войны.

РАС не важно, нравится вам что-то или нет; она ищет в вашем окружении только те паттерны, которые сочетаются с вашими доминирующими мыслями или убеждениями.

Если вы постоянно думаете о том, что вам не нравится, вы тем самым программируете свою РАС обращать внимание именно на то, что вам не нравится. Вы увидите такое количество того, чего не хотите видеть, что может показаться, что вы находитесь в состоянии войны со своей окружающей средой. **Вот почему мы попросим вас сосредоточиваться только на том, чего вы действительно хотите, а не на том, чего не хотите.**

Резюме

Оказывается, Наполеон Хилл был прав — и наука помогает нам это доказать. Вы программируете свою РАС с помощью внутреннего диалога и ожиданий. Если ваши ожидания позитивны, вы автоматически программируете свою РАС на поиск информации о позитивных поступках и отсеиваете информацию о негативных. Благодаря этой биологической фильтрующей функции все, о чем вы думаете или на чем фокусируетесь, будет просачиваться в ваше подсознание и вновь выныривать в будущем.

Восхитительное открытие состоит в том, что вы можете произвольно программировать свою РАС, выбирая те сообщения, которые посылаете ей из осознанной части своего разума. Это означает, что теперь вы можете творить собственную реальность. Ни один факт из приведенных в этой книге не связан с силой воли. Все происходит в маленьком узле нервных волокон, пронизывающих ствол вашего головного мозга — в вашей ретикулярной активирующей системе — РАС.

В следующих главах вы научитесь ее программировать.

**«Нет ничего, что было бы хорошим или дурным,
но делает его сознание таковым».**

Шекспир

Глава 2

Решите, чего вы хотите



© Льюис Кэрролл, «Алиса в Стране чудес»

*В крохотной мексиканской деревушке к берегу пришвартована лодка. Турист-американец нахваливает рыбу, пойманную рыбаком-мексиканцем, и интересуется, долго ли рыбак ее ловил.
– Не очень, – отвечает рыбак.*

– Тогда почему ты не остался в море и не наловил больше? – удивляется американец.

Рыбак объясняет, что небольшого улова достаточно, чтобы удовлетворить потребности его самого и его семьи. Американец недоумевает:

– Но чем же ты занимаешься все остальное время?

– Я сплю вволю, потом недолго рыбачу, возвращаюсь, играю с детьми, в сиесту отдыхаю с женой. По вечерам хожу в деревню, чтобы повидаться с друзьями, выпить по стаканчику, поиграть на гитаре и спеть пару песен... Я живу полной жизнью...

Американец перебивает его:

– Я получил степень MBA в Гарварде и могу тебе помочь! Тебе следует начать каждый день дольше ловить рыбу. Тогда ты сможешь продавать дополнительный улов. На увеличившийся доход ты сможешь купить себе лодку побольше. Благодаря дополнительной выручке, которую принесет большая лодка, ты сможешь купить вторую, третью – и так до тех пор, пока у тебя не получится целая рыболовецкая флотилия. Вместо того чтобы продавать свою рыбу посреднику, ты сможешь вести дела напрямую с рыбоперерабатывающими заводами, а может быть, даже откроешь собственное предприятие. Тогда ты сможешь вырваться из этой деревушки и перебраться в Мехико-Сити, Лос-Анджелес или даже Нью-Йорк! И оттуда будешь руководить своим огромным предприятием.

– И сколько на это уйдет времени? – спрашивает рыбак.

– Лет двадцать, может, двадцать пять, – отвечает американец.

– А потом что? – продолжает спрашивать рыбак.

– Ну, тут-то и начинается самое интересное, – отвечает американец со смехом. – Когда твой бизнес станет по-настоящему большим, ты сможешь начать продавать акции и зарабатывать миллионы!

– Миллионы? Правда? А потом что?

– После этого ты сможешь отойти от дел, поселиться в крохотной деревушке на побережье, спать вволю, играть с детьми, развлекаться рыбной ловлей, отдыхать в сиесту вместе с женой, а по вечерам пить, петь, играть на гитаре и наслаждаться обществом друзей!

– Но зачем терять время, если я все это имею уже сейчас? – спросил рыбак.

У вас есть тайное стремление достичь чего-то великого? Если да, то как долго оно будет оставаться тайной? Большинству людей так и не удастся выяснить, что они на самом деле хотят делать со своей жизнью. Как вы вскоре узнаете из этой книги, большинству людей не нравится ходить на работу; большинство людей, доживающих до старости, — банкроты, и большинство людей погибают от каких-либо физических заболеваний — например, рака или болезней сердца. Почти никто не умирает просто от старости. Эта глава покажет вам первую проблему, с которой мучается большинство людей: как определить, чего ты хочешь. Поначалу может показаться, что решить, чего ты хочешь от жизни, очень просто; но большинство людей не владеют навыками, которые позволили бы им выяснить, как это делается.

Причина, по которой большинство людей мало чего достигают или имеют в своей жизни, заключается в том, что они не решили, чего хотят.

Большинство людей испытывают трудности с вопросами типа «что такое успех?», «кем я хочу стать?», «что я хочу пережить?», «какие активы я хочу накопить?».

Каждому знакомо ощущение внутреннего побуждения заниматься чем-то таким, что вызывает приятное волнение всякий раз, стоит об этом подумать. Но, как правило, люди редко воплощают это побуждение в жизнь.

Почему достижения большинства людей так малы?

Когда вы только родились, вам было совершенно ясно, чего вы хотите от жизни, и вы знали, как это получить. Когда вас доминимал голод, вы громко плакали до тех пор, пока кто-нибудь не накормит. Научившись ползать, вы бесстрашно направлялись

к двери, игрушке или домашнему любимцу, которые были вам интересны, — и никто, никто не мог остановить вас! Научившись разговаривать, вы снова и снова бомбардировали родителей своими «хочу», пока они не сдавались на милость победителя (то есть вас) или *сами* бежали прочь из дома. В общем и целом, вы смеялись над большинством происшествий и не воспринимали себя излишне серьезно. Так что же случилось с вами где-то между детством и взрослостью?

Дело в том, что, когда большинство детей были маленькими, их РАС непрерывно программировалась такими фразами:

Веди себя соответственно возрасту – взрослей.

Тебе должно быть стыдно.

Ты эгоистка.

Довольствуйся тем, что тебе дано.

Да кто ты такой вообще?

Нет, тебе этого не хочется.

Съешь все, что у тебя на тарелке.

Как жаль, что ты не похож на...

Ты плохая девочка!

Не говори таких слов!

Потому что я – твоя мать, вот почему!

Если все начнут прыгать с моста, ты тоже прыгнешь?

Потому что я так сказал.

Я научу тебя понимать слово «нет»!

Делай то, что я говорю, а не то, что я делаю.

Ты – копия своего отца-неудачника/матери-неудачницы.

Деньги на деревьях не растут.

Не корчи рожи: ветер переменится, и ты навсегда таким останешься.

Всегда надевай чистое белье – а вдруг попадешь в аварию...

Прекрати реветь, а не то я дам тебе повод для слез.

Будь благодарен за то, что у тебя есть, и перестань хотеть большего.

А в Африке дети голодают.

Мне от этого будет больнее, чем тебе.

В результате этого РАС-программирования большинство людей приходят к пубертатному периоду уже приученными повиноваться требованиям других. Спонтанность и мечты, которые были у них в детстве, подавлены или полностью утрачены. К концу подросткового возраста они послушно делают то, чего от них хотят взрослые, и — сознают это или нет — запрограммированы принимать такие решения, как вступление в брак, с «подходящим» человеком, а не с тем, с кем хотят жить; обучение в университете по специальности, которую выбрали за них родители; или выбор «надежной» работы вместо стремления к волнующей жизни. Они выбирают безопасный, «разумный» жизненный путь — и безропотно бредут по нему к пенсии и преждевременной смерти.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. РОБЕРТ

Отец Роберта всю жизнь выговаривал сыну, наказывая «поступать правильно и не быть таким эгоистом». Роберт, который подростком жил в Европе, мечтал стать художником, а карьеру делать в социальной сфере, помогая обездоленным людям. Отец говорил, что эти занятия будут пустой тратой времени, а доходы от них никогда не позволят Роберту содержать собственную семью. Он желал, чтобы Роберт стал врачом — не потому что у этой профессии был большой доходный потенциал, а потому что ему хотелось хвастаться перед своими друзьями тем, что его сын — профессиональный врач. С этой целью отец отослал Роберта в Новую Зеландию и оплачивал его обучение, проживание и расходы. После семи лет прилежной учебы, которая не вызывала у Роберта особого восторга, он получил диплом микробиолога и, к радости отца, вскоре стал доктором медицины.

Сейчас, когда мы пишем эту историю, Роберт живет в Новой Зеландии и зарабатывает на жизнь преподаванием навыков джюльфера (спуска на канате). Он обучает детей и берет уроки живописи. Возвращаться домой, в Европу, он не намерен. Он никогда не будет работать врачом и не очень-то жаждет видеть отца.

Роберт отправился в Новую Зеландию, чтобы оказаться подальше от властного отца, но, тем не менее, исполнил отцовскую мечту и получил медицинское образование, поскольку отец оплачивал счета. Цена, которую уплатил за это Роберт, — семь лет жизни и испорченные отношения с семьей. Стоило ли оно того?

**Какой смысл взбираться по лестнице успеха,
если под конец обнаружишь,
что приставил ее не к той стене?**

Оправдывать чужие ожидания — дело неблагодарное, оно приносит лишь тревожность и недовольство. Мы уважаем людей, которые страстно желают чего-то и «бьют в собственный барабан», даже если не всегда соглашамся с тем, чего именно они хотят от жизни. Прямо сейчас примите решение: вы возьмете контроль над своей жизнью в свои руки и будете заниматься тем, чего хотите вы сами, а не тем, чего требуют от вас другие.

Как определить, чего вы хотите

Для начала следует записать все, чего вам хочется достичь, какими бы тривиальными эти желания ни казались другим людям. Включите в свой список те детские мечты, которые по-прежнему имеют для вас значение. Кроме того, запишите любые идеи, пришедшие со стороны, увиденные или услышанные, которые вызывают у вас живой отклик. Постарайтесь внести в этот список как минимум 10–20 пунктов и включите в него все, что кажется вам привлекательным. Мы имеем в виду — вообще *что угодно*. То, что желание записано на листке бумаги, не означает, что теперь вы обязаны его исполнить; это просто мысль, которая привлекает вас в данный момент или интересовала в какой-то момент в прошлом. Начав составлять список, либо не говорите о своих идеях никому вообще, либо делитесь ими только с человеком, которому всецело доверяете. Не обсуждайте свой список ни с кем из тех, у кого может возникнуть желание манипулировать вами или утверждать, что какой-то из пунктов — глупость или неосуществимая мечта. Этот список — исключительно *ваше* дело. Не показывайте его тем, кто ворует мечты, и никогда не позволяйте чужому мнению определять ваши действия.

A large, vertically oriented rounded rectangular box with a thin grey border and rounded corners. Inside the box, there are 25 horizontal lines spaced evenly, providing a template for writing. The lines are thin and black, set against a white background.

**Не позволяйте отговорить вас
от вашей мечты людям, которые
отказались от собственной.**

Определяйте «что» — а не «как»

Большинство людей не получают того, чего хотят от жизни, потому что фокусируются на вопросе о том, **как** им чего-то добиться. Они смотрят на достижения других и думают: *«Я бы и не догадался, как это сделать»*, – и не делают ничего. Вместо этого следовало бы решить, *чего* они хотят достичь.

Первый и самый важный принцип в достижении любой цели – решить, чего, по вашему мнению, вы хотите. Не думайте о том, как вы этого достигнете. Ваша РАС сделает это за вас.

Как вы теперь знаете, у РАС есть встроенная *GPS*-система, так что вам нужно только решить, куда вы хотите отправиться, и она приведет вас туда.

Если вы станете сосредоточиваться на том, *как* достигнуть цели, вы можете пасть духом, поскольку в данную минуту либо не знаете способа это сделать, либо не обладаете навыками или не находитесь в обстоятельствах, необходимых для ее достижения, и поэтому ничего не происходит. В данный момент самая важная задача – подумать о том, **чего** вы хотите или не хотите, но не думать, **ни в коем случае** не думать о том, **как** вы это сделаете, – пока. Мы вернемся к этому позже.

Давайте повторим еще раз: сначала думайте только о том, **чего** вы хотите. Не размышляйте о том, **как** вы это сделаете. Пока не делайте этого. Пока просто записывайте все свои «что». Воспользуйтесь своей РАС.

**Вначале решите, чего вы хотите. Затем ваша РАС
будет искать ответы на вопрос, «как» достичь
этого, — и способы начнут появляться.**

Создайте альбом целей

Собирайте картинки, фотографии и тексты, которые описывают или иллюстрируют ваши цели. Вкладывайте их в один альбом и читайте его каждый день. В качестве примера приведем некоторые цели, которые мы с Барбарой вносили в наши личные списки. Одни цели мы записывали вместе, другие — порознь, а некоторые из них ставили себе в разные периоды жизни.

Достичь следующих целей

Пробежать марафон;

Жить на берегу моря;

Создать озеро;

Заслужить черный пояс в боевых искусствах;

Прыгнуть с парашютом;

Вести собственную телепрограмму;

Возглавить большую компанию;

Быть известным оратором;

Летать на «Конкорде»;

Провести семинар в России;

Быть концертирующим гипнотизером;

Поймать змею рукой;

Полежать на воде Мертвого моря;

Создать и записать композицию, которая войдет в топ-40 хитов;

Жить в старинном замке;

Заслужить бронзовую медаль за спасение жизни;

Поймать лейкопаутинного паука;

Победить в соревнованиях по серфингу;

Прыгнуть с «тарзанки»;

Побывать в 50 странах;

Записаться в спортзал;

Забраться на пирамиды;

Написать бестселлер;

*Представлять Австралию в баскетбольной сборной;
Прославиться на телевидении;
Быть лучшим торговым представителем;
Жить в другой стране;
Играть на гитаре в рок-группе;
Открыть собственный бизнес;
Стать миллионером к 30 годам;
Ездить на «мерседесе».*

Научиться:

*Бить чечетку;
Кататься на скейтборде;
Нырять с аквалангом;
Ездить верхом;
Кататься на лыжах;
Читать ноты;
Делать массаж;
Говорить по-французски и по-немецки;
Скоростному чтению;
Сочинять музыку;
Петь чисто;
Делать отличные фотографии;
Показывать фокусы;
Воспитывать умных детей;
Боксировать;
Быть выдающимся родителем;
Водить вертолет;
Издательскому делу;
Стать экспертом в области здоровья;
Ходить под парусом;
Танцевать рок-н-ролл;
Воспитывать позитивных, думающих о своем здоровье детей;*

*Быть сильным пловцом;
«Лунной походке»;
Медитировать;
Готовить блюда японской кухни;
Сочинять четырехголосные гармонии.*

Научиться играть на:

*Гитаре-соло;
Фортепиано;
Ударных;
Саксофоне;
Бас-гитаре;
Скрипке;
Гармонике.*

Эти списки пространны, разнообразны и включают пункты, которые в те времена просто казались нам интересными идеями. Но — индивидуально или вместе — мы начинали их реализовывать, и в основном достигли более чем 90 процентов этих целей. Одних мы достигли на уровне мирового класса, за другие получили признание или награды национального масштаба; третьи не выходили за пределы местного уровня, а четвертые имели значение только для нас лично. Кое в чем мы с треском провалились: Барбара больше не хочет играть на фортепиано, а я больше не хочу бить чечетку. Несколько целей еще не реализовано, а другие заброшены, поскольку, взявшись за их осуществление, мы поняли, что на самом деле они нам не нравятся.

**«Секрет движения вперед в том,
чтобы начать движение».**

Марк Твен

Почему полезно писать списки

Вы когда-нибудь замечали, что, читая газету или журнал, одни статьи видите, а другие нет? Вам может казаться, что вы прочли газету от корки до корки, пока кто-то другой не спросит вас, читали ли вы такую-то статью, а вы не сможете припомнить, что видели ее. Тогда вы перечитываете газету и обнаруживаете, что эта статья занимает в ней целую страницу! Так случается потому, что ваша РАС — это механизм самонаведения, позволяющий вам видеть только вещи, связанные с мыслями и идеями, которые вы в нее вложили. Например, если о спорте вы думаете постоянно, а о создании букетов — никогда, вы будете постоянно видеть в газетах и журналах статьи о спорте и спортсменах, но не увидите в них ничего о создании букетов, хотя эти статьи в них тоже есть.

Ваша РАС ищет только объекты, родственные тем, что были в нее запрограммированы, и игнорирует все остальное. Если, например, вы решаете думать только о тиграх, то повсюду, куда упадет ваш взгляд, вы будете видеть рассказы, фильмы и информацию о тиграх. Вы будете видеть тигров на экране телевизора, в интернете, в журналах, на пачках кукурузных хлопьев и рекламных щитах, будете слышать, как люди говорят о тиграх. Однако до своего решения думать о тиграх вы, вероятно, не видели и не слышали ничего, связанного с тиграми.

**Вписав пункт в свой список,
вы начнете видеть информацию о нем повсюду.**

Как я уже говорил, то же самое происходит, когда вы покупаете машину. Если, например, вы решили купить белую четырехдверную «тойоту», вы начнете видеть ее на шоссе, на парковках, на экране телевизора, в автосалонах и в гаражах других людей. Но до того, как вы приняли решение купить белую «тойоту», ее двойники не попадались вам на глаза.

Вот почему всякий раз, когда вы записываете какую-нибудь цель, связанные с ней сведения и ответы начинают появляться прямо перед вашими глазами.

Принцип спагетти

Мысли и идеи в вашей голове подобны кому спагетти. Любая мысль переплетена с множеством других, так что становится трудно отделить одну-единственную идею и сфокусироваться на ней. Записывать идеи на бумаге важно потому, что каждая записанная мысль кристаллизуется, так что ее можно обдумывать отдельно от других. Потом, когда вы будете перечитывать свой список и думать о его пунктах, одни из них могут утратить свой блеск, в то время как другие могут начать выделяться как более волнующие.

Например, в детстве я видел фильм «Поющие под дождем» с Джином Келли — и буквально влюбился в безупречную чечетку, которую отбивал Келли. К своим двадцати годам я посмотрел этот фильм несколько раз и решил, что очень хочу научиться бить чечетку так же, как он. Я внес это желание в свой список, и оно оставалось там лет пять. Стоило мне записать это желание как возможную цель — и я начал видеть чечеточников в фильмах и на ТВ; статьи о чечетке начали сыпаться на меня как из рога изобилия. Такие телепрограммы и материалы в СМИ существовали и раньше, но я не замечал их, пока не внес этот пункт в свой список. В 35 лет я пошел учиться танцевать чечетку. Подробнее об этом расскажу позже.

Почему так важно составлять списки от руки

Профессор психологии Гейл Мэтьюз из Доминиканского университета в Калифорнии провела исследование по теме постановки целей с 267 участниками. Она выяснила, что человек осуществляет свои цели с вероятностью на 42 процента большей, просто

записав их от руки. Когда вы набираете текст на клавиатуре, для этого требуется лишь восемь разных движений пальцами — и они задействуют лишь небольшое количество нейронных связей в вашем мозгу. А процесс письма от руки может включать до 10 000 разных движений и создает в вашем мозгу тысячи нейронных путей. Это объясняет, почему письмо от руки оказывает гораздо большее воздействие на вашу эмоциональную привязанность к своим целям и преданность им.

Использование компьютера для записи целей, бесспорно, помогает, но это все равно что читать рассказ о том, как восхитительно владеть спортивной машиной. А записывать цели от руки — все равно что вести эту спортивную машину на тест-драйве по Альпам: ваша эмоциональная вовлеченность возрастает, и это существенно повышает мотивацию. Записывание целей активирует вашу РАС и дает вашему подсознанию распоряжение работать над ними, не важно, думаете вы о них или нет.

В 1980-е гг. идея о проведении семинаров за «железным занавесом» в России (тогда еще СССР) считалась неосуществимой. Жители Запада, как правило, не могли в то время ездить в Россию. Но мы с Барб все равно включили такой пункт в список, поскольку эта идея имела этакий джеймс-бондовский привкус. Стоило нам ее записать, как мы сразу же начали видеть информацию, газетные статьи, документальные телефильмы и журнальные очерки о России: они возникали повсюду вокруг нас. Сегодня в результате того, что в 1989 г. мы внесли эту цель в свои списки, русскоговорящие страны стали одним из наших крупнейших издательских и семинарных рынков. Если бы мы тогда решили, что идея поехать в Россию — чистое безумие, и не записали ее, Россия никогда не сделалась бы для нас крупным центром деловых операций, поскольку РАС не стала бы искать информацию по вопросу «как это сделать». Вот почему так важно, чтобы вы не думали о том, *как* получить то, чего вы хотите.

Когда вы точно решите, *что* хотите иметь, чем заниматься или кем стать, ваша РАС начнет искать способы это сделать. Как только вы вложите эту мысль в свое сознание, вы начнете видеть, читать и слышать информацию о ней. Да, это действительно так просто. Но это делают лишь очень немногие люди.

Постоянное перечитывание рукописного списка целей вскоре прояснит вопрос о том, насколько *на самом деле* важен или не важен для вас каждый его пункт. Продолжайте вносить в свой список новые пункты, модифицировать его и что-то из него вычеркивать. Через некоторое время вы заметите, что некоторые пункты снова и снова появляются в нем, поскольку именно они имеют для вас наибольшее значение. Повесьте этот список на стену в спальне или на зеркало в ванной, а еще одну его копию — на холодильник; используйте его как скринсейвер рабочего стола компьютера или мобильного устройства. Разложите и развесьте его экземпляры в местах, где вы всегда будете их видеть. Придумывая новые пункты, добавляйте их в список. Чем он длиннее — тем лучше.

Различие между миллионерами и миллиардерами

В 1970-х гг. был проведен опрос богатых людей с целью выявления различий между миллионерами и миллиардерами. Хотя представители обеих групп были людьми богатыми, исследователи хотели разобраться, почему одна группа настолько богаче другой. После трех лет исследований выявилось единственное общее качество: и те и другие точно знали, чего хотят. Но миллиардеры составляли четко изложенные списки своих идей, целей и стремлений. К удивлению исследователей, существование рукописного списка намерений было наиболее заметным отличием этих групп. В то время как миллионеры не менее страстно относились к своим целям и так же точно знали, чего хотели, у них рукописные планы встречались существенно реже, чем у миллиардеров. В отчете о другом американском исследовании по теме постановки целей Пол Мейер сообщил следующее:

- 3 % людей в США имели определенные рукописные цели и планы;
- 10 % имели отчетливое представление о своих жизненных целях;

- 60 % раздумывали о своих целях, но соотносили их с доступными финансами;
- 27 % мало задумывались о постановке целей и своем будущем.

О людях, участвовавших в этом исследовании, Мейер писал:

- 3 % добились огромного успеха;
- 10 % были умеренно богаты;
- 60 % подходили под описание людей со «скромными средствами»;
- 27 % едва сводили концы с концами благодаря чужой помощи или благотворительности.

Идея ясна. Составляйте список своих целей – от руки.

Как отыскать свою истинную профессию

Обычно в списках большинства людей один из высших приоритетов – профессиональная жизнь; однако исследования показывают, что более 8 из 10 людей недовольны своим способом заработка. Опрос Гэллапа 2012 г., охвативший 140 стран, показал, что 67 % людей «не увлечены» своей работой (или просто недостаточно мотивированы и не расположены вкладывать в нее дополнительные усилия), а еще 24 % «активно недовольны» или по-настоящему несчастливы.

С радостью ли вы просыпаетесь по будням? Выскакиваете ли каждый день из постели, взволнованные возможностью того, что может сегодня случиться? Если нет (а существует по меньшей мере 80-процентный шанс, что ваш ответ – «нет»), то что вам следовало бы сделать со своей трудовой жизнью?

Вот вопрос, помогающий найти свое жизненное предназначение: **какое в вашем прошлом имелось дело, которым вы наслаждались больше, чем всеми остальными, которое любили настолько, что при возможности занимались бы им бесплатно?** Мысленно вернитесь к тому, что приносило вам наибольшее

количество радости и счастья, дарило вам самое лучшее настроение. Это и есть сфера (или сферы), в которой вы найдете свою жизненную миссию или истинную профессию.

Спросите себя:
**«Чем мне хотелось бы заниматься настолько сильно,
что я делал бы это даже бесплатно?»**
**Когда вы сможете ответить на этот
вопрос, это будет означать, что вы нашли
одну из своих жизненных миссий.**

Многие люди считают, что не смогут хорошо зарабатывать или стать богатыми, занимаясь любимым делом. Но если вы внесете его в свой список, то найдете способ это сделать.

Вы можете сказать: *я люблю общаться с людьми. Как мне заработать на жизнь этим занятием?* Но, например, Джей Лино, Дэвид Леттерман, Майкл Паркинсон и Опра Уинфри¹ тоже это любят.

Возможно, вы думаете: *мне нравится превращать свой дом в место, где приятно находиться.* То же самое нравилось и Марте Стюарт².

Обожаю спорт... В таком случае подумайте о Тайгере Вудсе, Роджере Федерере, Пэт Рафтер и Грегге Нормане³.

Конечно, все эти люди добились невероятного успеха и стали мегабогачами благодаря своим профессиям, но каждый из них начинал никому не известным новичком, занимаясь делом, которое нравилось ему больше всех остальных и которым он занимался бы даже бесплатно. Подумайте о десятках тысяч других людей, не

¹ Ведущие популярных ток-шоу, входят в топ-100 самых богатых и влиятельных знаменитостей.

² Американская бизнесвумен, телеведущая и писательница, получившая известность и состояние благодаря советам по домоводству.

³ Входят в двадцатку богатейших спортсменов за всю историю спорта по версии Forbs.

таких известных, но все же добившихся успеха в жизни благодаря такой же позиции. Помните: эксперт в любой области деятельности когда-то был начинающим.

**Найдите себе дело по душе —
и вам больше не придется работать
ни дня в своей жизни.**

Может быть, вам нравится питаться в дорогих ресторанах, читать книги и журналы, ходить на вечеринки и в танцевальные клубы, смотреть кино, слушать или исполнять музыку, знакомиться с новыми людьми, зависать в интернете, заниматься спортом и шопингом. Так вот, тысячам людей платят за это деньги.

В том, чтобы любить вкусно поесть, называть кулинарию своей страстью и питаться вне дома, нет ничего ужасного. Но почему бы не поставить себе целью открытие собственного ресторана или создание веб-сайта кулинарного критика, блога или журнала, или овладеть профессией повара?

Если вам нравится слушать музыку, возможно, вам так же понравится создавать собственные произведения или писать о музыкальной индустрии, став журналистом своего собственного блога. Делая для других вещи, которые доставляют вам удовольствие или пользу, вы превращаете свое увлечение в ощутимый доход.

**Ваши увлечения не случайны.
Они — ваше призвание.**

Учась в школе, я обожал шутить и рассказывать анекдоты. Как-то раз кто-то из моих учителей заметил, что мне следовало бы избрать карьеру «профессионального умника». Именно этим я и занимаюсь больше сорока лет. Я не представлял, как этого добиться, — просто решил сделать это, а моя РАС доделала остальное.

К 24 годам я написал программу тренингов по продажам. И она разошлась, как горячие пирожки! Потом я решил написать бестселлер и стать писателем. Я не знал, как это сделать, не знал, о чем будет моя книга, но — и это важно — решил просто написать ее, несмотря на то что доучился только до 11-го класса школы; несмотря на то что английский давался мне хуже всех прочих предметов. Я просто захотел это сделать — и точка. Стоило мне записать эту цель, как я начал видеть способы.

Два года спустя я решил, что книга о том, как «читать» других людей, станет хитом. И тогда я уселся за стол и написал ее первую фразу: «Когда-то давным-давно...» Первая строка всегда бывает самой трудной, но она позволила мне начать. Я озаглавил свой труд «Язык телодвижений покупателя». В 27 лет я опубликовал ее как свою первую серьезную книгу, которая в итоге получила название «Язык телодвижений».

Вы можете отлично зарабатывать на жизнь любимым делом, которое вас по-настоящему заводит. Но вначале необходимо точно решить, что вам нравится, и записать это.

Мы хотим, чтобы с сегодняшнего дня вы перестали мыслить в терминах получения «работы». «Работа» может быть промежуточным способом оплачивать счета, пока вы гонитесь за своей страстью. «Работа» — это то, что человек делает, когда он предпочел бы заниматься чем-то другим. И эти слова применимы к более чем 80 % людей.

Задайте себе вопрос: чем бы вы могли, представься такая возможность, заниматься даже бесплатно? Если вы дали ответ, который не имеет в виду вашу нынешнюю работу, то прямо сейчас начинайте планировать, как с нее **уйти как можно скорее**.

Работа — это чуть лучше, чем просто рабство.

Миллионы людей прямо сейчас строят успешную карьеру на том, что им нравится. Они каждый день просыпаются в приятном волнении от того, что снова будут заниматься своим делом. И вам нужно следовать их примеру, если вы хотите ощущать удовлетворенность жизнью. Предприятие или карьера, начатые исключительно ради денег, не выдерживают испытания временем и могут сделать вас несчастным. Занимайтесь тем, для чего вы созданы, а деньги со временем придут.

**Не идите на поводу у проблем. Мечта —
значительно лучший проводник.**

Резюме

Сегодня же начните составлять список всего, что вы находите интересным или волнующим в жизни. Не судите о пунктах своего списка, просто записывайте их.

Если видите рекламный щит с рекламой прыжков с «тарзанки» и вам это нравится — запишите это. Если видите, как кто-то великолепно танцует рок-н-ролл в телепрограмме, или сюжет о человеке, который живет за границей в старинном замке, — запишите это. Выяснив, как активировать свою РАС, вы увеличиваете свои шансы достичь поставленных целей.

Составляя список, вы учитесь фокусировать свое внимание на том, что действительно важно. Записывая свои цели, вы кристаллизуете свое мышление и обозначаете пункты назначения, к которым хотите двигаться. Ваша РАС сама определит, какие именно шаги нужно предпринять, чтобы добраться туда.

Люди, добивающиеся наибольшего успеха в жизни, записывают свои мысли и расставляют приоритеты. Как только мысли изложены на бумаге, РАС начинает собирать ответы, позволяющие достичь желаемого.

- Сегодня же возьмите свою жизнь в собственные руки и не идите по пути, на который кто-то пытается вас толкать, вне зависимости от того, насколько достойными кажутся намерения этого человека.
- Прямо сейчас решите изменить свою собственную жизнь.
- Прямо сейчас решите, чего вы хотите, и становитесь тем человеком, которым хотите быть.
- Если вы занимаетесь каждый день не тем, что вас по-настоящему волнует, планируйте свой уход из этой деятельности. Исследования показывают, что большинству людей не нравится то, чем они зарабатывают на жизнь. Не будьте одним из них.
- Прямо сейчас начинайте составлять свой список. Не «как-нибудь потом», не после завтрака, не после того, как дочитаете эту книгу. Сделайте это сейчас. Иначе однажды вы проснетесь и обнаружите, что время ушло.



A large rounded rectangular box with a grey border and rounded corners, containing ten horizontal lines for writing.



**Вы не сдвинетесь с места до тех пор,
пока не решите, где вы хотите быть.**

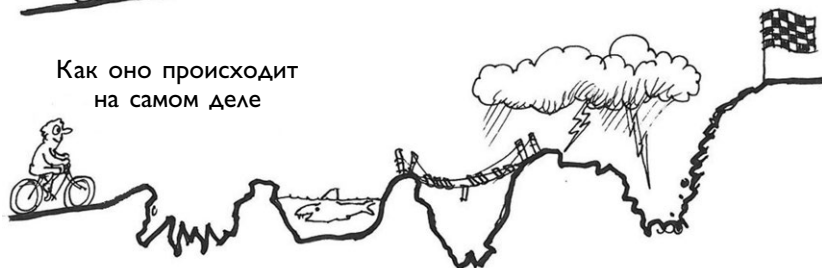
Глава 3

Ставьте только четко обозначенные цели

Как, по мнению людей,
происходит достижение целей



Как оно происходит
на самом деле



Людей мотивируют две вещи: получение преимущества или желание избежать потерь. Некоторые цели могут содержать оба эти элемента. Например, возможно, вам хочется достигнуть уровня руководителя высшего звена в своей компании, чтобы добиться престижа и большего количества денег для обеспечения своей семьи, — и в то же время вы хотите избежать боли, возникающей из-за того, что у вас недостаточно ресурсов для обеспечения близких людей.

**Людей мотивирует либо получение выгоды,
либо желание избежать боли.**

Теперь, когда вы составили свой основной список, эта глава покажет вам, как начать воплощать ваши идеи в реальность.

Перепишите все пункты своего списка, распределив их по трем разделам с заголовками — *A*, *B* и *C*. Пункты, помеченные буквой *A*, — это то, что для вас в данный момент наиболее важно. Категория *B* тоже кажется сейчас достаточно значимой, но вам нужно еще некоторое время подумать, прежде чем вы решите, стоит ли брать на себя связанные с ними обязательства. К категории *C* относятся цели, которые, по вашему мнению, доставили бы вам удовольствие или испытали вас на прочность, но у вас пока недостаточно информации, чтобы иметь веские мотивы для перевода их в категорию *A* или *B*. Идеи из списка *C* интересны или привлекательны, но в данный момент это просто возможности.

Далее пронумеруйте пункты в категориях *A* и *B* числами от 1 до 10 в порядке их наибольшей привлекательности для вас. Теперь этот список сформирует основу пути, по которому отныне пойдет ваша жизнь. Сформируйте свой список по уровню приоритета целей сейчас, завтра снова просмотрите его и при необходимости перепишите.

Эта глава покажет вам, как можно достичь самых на первый взгляд недостижимых целей в деловой и личной жизни. Кроме того, мы приведем примеры того, как мы с Барбарой достигали некоторых собственных целей, используя те принципы, о которых вы успели прочесть к этому моменту.

Как уже упоминалось, некоторые из них были осуществлены на частном уровне, другие — на местном, третьи — на уровне штата или всей страны, а четвертые — в глобальном масштабе. Например, в какой-то момент пять наших книг значились в списке европейских бестселлеров, и мы были самыми успешными авторами нехудожественной литературы в мире. Мы вошли в Книгу рекордов Гиннеса, научились танцевать рок-н-ролл, жили в замке; я освоил «лунную походку», а Барбара прыгнула с «тарзанки» в ущелье. В одной из следующих глав мы покажем вам, как достигли этих результатов и почему это замечательно просто. **Не легко — но просто.**

Эта глава (стр. 37 — бланк для списка) покажет вам, как можно делать то, что другим людям покажется неосуществимым.

A

B

C

Уточняйте цели конкретными цифрами

Цель — это то, к чему вы лично чувствуете мотивацию, или то, чего вы хотели бы достичь, основываясь на своей личной системе ценностей. Для одних людей это может означать власть или деньги, для других — поиски средства от рака или помощь голодающим в Африке. Словом, все, что мотивирует лично вас.

Чтобы цель была мотивирующей, она должна быть изложена в четких, измеряемых терминах с указанием конкретных дат, времени суток, количества, форм, цветов, измерений и итогов.

Например, если вы написали, что ваша цель — «когда-нибудь стать богатым», то этому утверждению не хватает мотивационной силы, поскольку оно не является четкой мишенью, в которую можно целиться: оно звучит слишком обобщенно, и вашей РАС не за что в нем ухватиться. Однако если вы сформулируете его таким образом: «К 12 часам дня 15 августа ровно через пять лет, считая с сегодняшнего дня, у меня будет 1 миллион долларов чистыми активами и я буду полностью свободен от долгов», — тогда вы будете ощущать мотивацию немедленно взяться за дело, потому что у вас есть конкретные количества, время и обозначенный дедлайн, и ваша РАС включится в «режим поиска».

Если ваша цель, например, — «иметь красивый дом», то у вас не появится мотивация к ее достижению, потому что «красивый дом» — это размытая концепция. Какой-нибудь миллиардер может считать свой особняк «красивым домом» — точно так же, как может считать «красивым домом» свою тростниковую хижину какой-нибудь бушмен. Однако если ваша цель — «через три года, начиная с сегодняшнего дня, владеть кирпичным домом с четырьмя спальнями и тропическим садом, выходящим лицом на северо-восток и расположенным в 100 метрах от берега моря в теплом климате», то ваша РАС будет активирована и немедленно начнет искать, «как» этой цели достичь. Когда вы сможете четко описать поэтажный план, окружающий ландшафт, мебель, дверные ручки, строительные материалы, сиденья садовых скамеек и покрытия полов, ваша РАС начнет представлять, каково было бы жить в та-

ком доме. И когда на продажу будет выставлен дом, отвечающий вашим спецификациям, РАС представит его вашему вниманию. Тогда вы сможете съездить посмотреть его, ощутить его атмосферу, впитать его запах и ощущение и собрать информацию о нем. Чем более измеримой вы сделаете свою цель, тем сильнее будет стремление РАС ее осуществить.

**Ваша цель должна быть труднодостижимой,
но легкопредставимой.**

Если вы не удовлетворены своим нынешним прогрессом, это потому, что ваши цели определены не настолько четко, чтобы РАС знала, где ей вести поиск. Когда ваши цели кристаллизуются во всех подробностях и вы осознаете, где находитесь сегодня и к чему хотите прийти, ваша РАС включится в работу, и возникнет мотивация.

Формулируйте свои цели в позитивной форме

Люди часто ставят себе цели в негативной форме. Однако РАС способна видеть только позитивные образы — она не может представить себе то, чего нет. Вот почему негативно сформулированные цели редко оказываются достигнутыми. Например, курильщик, который решает бросить курить, может сформулировать свою цель так: «Я брошу курить к 1 января». Но в мозгу курильщика уже существуют сильные позитивные образы его самого, курящего сигареты. Говорить, что вы *не будете* чего-то делать, — значит просить РАС вообразить то, что невозможно визуализировать, и РАС не сможет этого сделать. А вот если бы вы сформулировали свою цель так: «К 1 января я буду некурящим», — то РАС смогла бы сформировать образ *некурящего* человека. Она сможет визуализировать вас с чистыми ногтями, свежим дыханием, белыми зубами и здоровой внешностью. Она будет подсовывать

вашему вниманию рекламу зубной пасты, людей, занимающихся физическими упражнениями, и представления о том, какой вы будете уверенной в себе личностью.

Позитивно сформулированные цели создают мотивационные образы в сознании, в то время как негативно сформулированные цели не создают никаких мысленных образов.

Вот почему, если вы весите 100 кг, хотите сбросить 10 кг и формулируете свою цель как «я сброшу 10 кг», это не сработает. В вашем сознании уже есть четкая картина себя 100-килограммового, и этот образ требует, чтобы вы ели достаточно для поддержания этого размера. Однако формулировка «к 20 июня я буду весить 90 кг» позволит вашему сознанию представить, как вы будете выглядеть с таким весом, и даст РАС задание соответствовать этому образу. РАС передаст этот 90-килограммовый образ вашему подсознанию, и оно станет подталкивать вас к этой цели.

Формулируйте свои цели так, чтобы ваше сознание могло видеть позитивные образы. Не пытайтесь заставить его воображать то, что невозможно увидеть.

**«Если хотите жить счастливой жизнью,
привязывайте ее к цели, а не к людям или вещам».**
Альберт Эйнштейн

Делайте свои цели осязаемыми

Вам случалось когда-нибудь провести тест-драйв новой машины, а потом снова сесть в старую? Наверняка вы чувствовали неудовлетворенность и еще большее желание стремиться к цели — покупке новой машины. Чем вы физически и эмоционально ближе

к образам, связанным с вашими целями, тем быстрее их достигнете. Предположим, вам хочется приобрести красный четырехместный кабриолет, и вы принимаетесь искать фотографии, обзоры и брошюры об этой машине. Но если бы вы провели тест-драйв этой машины на побережье (том самом, где будет стоять ваш дом у пляжа), такое переживание усилило бы все чувства и эмоции, связанные с этой целью.

Если вы хотите отплатить добром обществу, вы можете вдохновляться, к примеру, читая статьи о других людях, которые делают то же самое. Но если вы на один вечер станете волонтером и проведете целый день, помогая обездоленным, вас охватит страстное желание продолжить это начинание, если избранная цель действительно вам подходит. Если вы хотите, чтобы ваши дети получили лучшее образование, забронируйте поездку по присмотренному учебному заведению и ознакомьтесь с ним из первых рук, а не только читайте о нем. Не думайте о том, как вы будете оплачивать счета за учебу, пусть это выясняет ваша РАС.

Большинство людей встречают своих жизненных партнеров случайно. Поиск подходящего партнера — одно из самых важных событий в нашей жизни; так почему бы не искать именно то, что вы хотите видеть в этом человеке? Если ваш портрет идеальной партнерши — это, к примеру, женщина спортивная, яркая, позитивно мыслящая, голубоглазая блондинка (как в моем случае), то встречайтесь только с женщинами, отвечающими этим критериям. Большинство людей так не поступают. Они делают свой выбор из ассортимента, имеющегося в их жизни или на сайтах знакомств.

**Записывайте в качестве целей только то,
чего по-настоящему хотите.
Не довольствуйтесь просто лучшим
из того, что видите перед собой.**

Как ваш мозг работает с целями

Если вы не способны вообразить цель, значит, у вас нет того, что необходимо для достижения этой цели прямо сейчас. Ваш мозг будет визуализировать только те цели, которых вы физически или интеллектуально способны достичь.

Спортивному миру это было ясно уже десятилетия назад: если ты способен представить, как достигаешь какой-то цели, то твое тело может это сделать. Эрин Шекелл и Лайонел Стэндинг¹ из университета Бишопа даже доказали, что, если вы будете мысленно тренироваться в поднятии тяжестей, ваше тело будет изменять себя, выдавая свыше 80 % результатов, которых вы достигли бы, если бы действительно занимались силовыми тренировками!

Например, если вы способны представить, как становитесь премьер-министром или президентом своей страны, это означает, что у вас есть необходимые для этого фундаментальные качества, иначе вы просто не смогли бы это себе представить. Так что, **если вы способны внести цель в свой список, это означает, что внутри вас есть потенциал для достижения этой конкретной цели**, какой бы трудной ни казалась задача поначалу. Подумайте, какие восхитительные возможности: если вы можете о чем-то подумать, то ваше тело может этого добиться! Точь-в-точь как и сказал в 1937 г. Наполеон Хилл.

**Если вы можете это представить,
значит, в вас есть потенциал для того,
чтобы это сделать.**

Если вы способны представить себя мультимиллионером, значит, в вас есть потенциал, чтобы им стать. Если вы способны увидеть, как прыгаете с «тарзанки» в бушующую реку, значит,

¹ Авторы бестселлера «Заставь свой мозг работать», которые изучали воздействие мысленных репетиций на увеличение мышечной силы у спортсменов.

ваше тело может это сделать. Если вы способны вообразить, как с уверенностью выступаете перед аудиторией в 20 000 человек, значит, где-то в вас есть качества, нужные для этого выступления. Если вы способны представить себя здоровым и свободным от болезней, ваше тело будет трудиться в направлении этой цели.

Жизнь не дает никаких гарантий, что вы сможете получить все эти результаты, но способность вначале визуализировать ситуацию наставляет вас на путь, который может привести к ее достижению. Самый важный первый шаг — вначале вообразить себя *достигающим* этого результата и не думать о том, **как** вы это сделаете. **Как** — это мы вскоре обсудим. Большинство людей поступают наоборот: они пытаются вообразить, **как** что-то сделать, а потом, разочарованные, отказываются от своей идеи.

**«В отсутствие четко определенных целей
мы делаемся на удивление терпимы
к выполнению повседневных заурядных дел,
пока не становимся их рабами».**
Роберт Хайнлайн, писатель-фантаст

Ваша РАС в действии

Когда вы поставите себе цель, которой страстно увлечены, РАС сфокусирует ваш разум. Вы внезапно начнете осознавать вещи, которым, возможно, не уделяли внимания в прошлом, но теперь они будут для вас полезны или важны.

Например, ваша цель станет легче достижимой, если вы сможете познакомиться с нужными людьми. На деловом мероприятии или вечеринке вы услышите упоминание чьего-то имени — имени человека, который обладает связями, способными помочь вам в продвижении к вашей цели. В прошлом ваша РАС проигнорировала бы это имя, поскольку оно было для вас бесполез-

ным, но, став релевантным для цели, которой вы хотите достичь, оно внезапно становится важным. Вы берете себе на заметку, что нужно представиться этому человеку — и вот контакт создан. Ваша РАС отфильтровала этот фрагмент информации за долю секунды, потому что она была активирована, когда вы решили, что для вас важно. Несмотря на то что мероприятие было шумным, а музыка громкой, ваша РАС оказалась способна отфильтровать этот конкретный фрагмент информации.

Размещайте свои списки целей везде

Выставляйте свой рукописный список целей на всех видных местах: на холодильнике, рабочем столе компьютера, экране телефона — везде. Это заставит ваш мозг постоянно оценивать каждую цель, и он будет решать, насколько она в действительности для вас важна. Это также позволит вашему сознанию снова и снова представлять себе, какой будет ваша жизнь, когда вы действительно достигнете каждой из этих целей.

В мозгу существует более трех миллиардов электрических контактов, которые велят вашему организму повиноваться его инструкциям. Вот почему, когда вы способны отчетливо представить себя достигающим своей цели, РАС командует клеткам головного мозга направлять ваше тело к исполнению этого мысленного образа.

Вырезайте картинки или распечатывайте фотографии всего, что связано с вашими целями. Образы домов, отпуска, машин, прыжков с «тарзанки», выступлений перед огромными толпами людей, спасения вселенной и т.д.

Заведите страничку со всеми этими изображениями или купите чистый блокнот, чтобы превратить его в альбом ваших текущих целей. Мы с Барбарой к текущему моменту общими усилиями перечислили более 200 целей в своей жизни и выполнили 122 из них, включая создание трех озер, проведение семинаров в Кремле, проживание в замке и создание десяти бестселлеров «номер один». И все свои цели мы вносили в рукописные списки в альбоме.

Жизнь начинается в конце вашей зоны комфорта

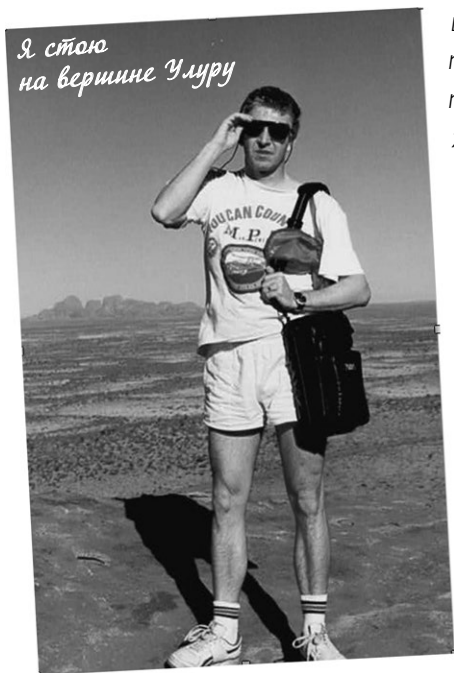
Если вы перевели какую-нибудь цель «с повышением» из списка *С* в список *В* (или из *В* в *А*) и вам кажется, что эта цель как-то подрастеряла свой блеск, вы можете либо «понизить ее в должности», либо изменить, либо удалить из списка и найти вместо нее какую-нибудь новую. Когда у вас есть целый список целей, изменение или исключение одной из них — не такое уж важное событие. Люди, у которых только одна цель, часто держатся за нее даже тогда, когда она перестала быть для них важной или релевантной и может даже привести к неудаче.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. ХЭНК

Идея совершить восхождение на вершину Улуру, гигантской древней красной скалы неподалеку от Элис-Спрингс в центральной Австралии, привлекала меня, так что я внес ее в свой список С. Я думал, что захочу совершить восхождение в пределах следующих пяти лет, но даже если не сделаю этого в указанный срок, эта цель останется в моем основном списке «на потом». Я думал только о том, что я хочу сделать (взобраться на эту скалу), а не о том, как я буду это делать.

Как только я внес ее в список, мне начали повсюду попадаться на глаза статьи и документальные фильмы об Улуру — я их не искал, они то и дело возникали сами. Однажды, примерно три года спустя, я сидел в кофейне и вдруг среди прочих шумов услышал, как два человека за соседним столиком ведут разговор о конференции, которая должна состояться в окрестностях Улуру. Я тут же вклинился в их разговор, разузнал об этой конференции, сделал пару телефонных звонков и добился приглашения в эту программу в качестве оратора. Спустя полгода я совершил восхождение на Улуру. Цель была достигнута!

Примерно год спустя я выступал на конференции, посвященной постановке целей, и упомянул о том, как состоялось мое восхождение на Улуру. Один из делегатов той конференции, электрик по имени Хэнк, спросил: «И как же мне применить ваш опыт к себе, Аллан? Я бы тоже хотел подняться на Улуру. Но поскольку вы постоянно выступаете на конферен-



циях, вам было легче организовать свой приезд в те места. А мне придется скопить 3000 долларов, чтобы сделать то же самое».

Как видите, Хэнк пытался думать о том, как он это сделает, а поскольку он не мог себе представить, «как», то никогда и не ставил себе целью восхождение на Улуру.

Я посоветовал ему вначале записать это желание как свою цель и позволить РАС довершить остальное. Он отнесся к этому предложению скептически, но сказал, что попробует и будет сообщать мне о том, как пойдет дело. На протяжении следующих шести месяцев он периодически сообщал, что ему стали повсюду попадаться

истории об Улуру. Он читал новостные статьи, видел телепередачи об Элис-Спрингс, получал предложения купить со скидкой билеты на самолет в центральную Австралию, услышал о фотовыставке, которая должна была состояться в центральной Австралии, и посмотрел фильм «Город, похожий на Элис» (A Town Like Alice), который снимался в окрестностях Улуру. Он также разговаривал с друзьями о восхождении на Улуру, и некоторые из них стали присылать ему релевантную информацию. Эта информация и прежде присутствовала вокруг него, но РАС обратила на нее внимание Хэнка только после того, как он внес эту цель в свой список.

Через восемь месяцев, после того как Хэнк записал свою цель, один из его друзей позвонил ему и сказал, что прочел в газете объявление: правительство приглашает людей разных профессий для работы на строительстве газопровода недалеко от Элис-Спрингс, и требуются, в том числе, квалифицированные электрики! Хэнк едва верил в свою удачу. Он сразу же подал заявление — и получил эту работу, подписав контракт на должность электрика в Элис-Спрингс на три месяца. Хэнк был ошеломлен тем, как развивались события. По окончании первого месяца работы в Элис-Спрингс Хэнк совершил восхождение на Улуру — и не только не

заплатил за это из своего кармана, но и получил плату за то, что бывал там!

Как видите, прежде Хэнк прикидывал, как ему совершить восхождение на Улуру, опираясь на мой способ сделать это (благодаря выступлению на конференции), тогда как единственное, что ему нужно было сделать, — это вначале решить, что он хочет это сделать, а потом позволить своей РАС найти подходящие ответы.

Некоторые из друзей-скептиков Хэнка говорили, что это чистая удача и что друг Хэнка совершенно случайно заметил это объявление. Нет, дело было не в удаче. Приняв решение, Хэнк привел в движение способности своей РАС, именно это привело к такому результату. И ни одному из его друзей-скептиков так и не удалось совершить восхождение на эту скалу: наверное, они просто не могли представить, как они это сделают.

Хэнк впоследствии признался, что еще в юности обдумывал эту мысль, но не знал, как ему это сделать, поэтому никогда не вносил восхождение в список своих целей.

**Решите, что вы хотите сделать, а не как вы
будете этого добиваться. Ответы начнут
появляться, как только вы поставите себе цель.**

Четко определенные цели и продолжительность жизни

Патрик Хилл и Николас Туриано из Карлтонского университета в Канаде проанализировали данные, полученные от 6000 людей, принимавших участие в исследовании «Средний возраст в Соединенных Штатах» (*MIDUS*). Ученые продолжали отслеживать жизненный путь участников на протяжении в среднем 14 лет, фокусируясь на их жизненных целях и «чувстве целенаправленности». За этот период 569 участников исследования умерли.

Хилл и Туриано выяснили, что умершие сообщали о меньшем количестве целей (если у них вообще были цели) и о более сла-

бом «чувстве целенаправленности», чем участники, которые продолжали жить. В целом людям, которые сообщали о большем количестве целей и о более сильном чувстве целенаправленности, в значительно меньшей степени угрожала безвременная смерть. Исследователи также обнаружили, что такая связь между наличием целей и риском смерти распространяется на все возрастные группы.

Исследования показывают, что постановка четко определенных целей увеличивает продолжительность жизни и способствует более крепкому здоровью.

Открытия Хилла и Туриано доказывают, что наличие направления в жизни и постановка четких целей для достижения желаемого помогают прожить дольше вне зависимости от того, когда вы найдете свое предназначение. Так что чем раньше вы начнете процесс постановки четко определенных целей в своей жизни, тем раньше начнут действовать эти защитные эффекты.

Что говорят люди на смертном одре

Как вы думаете, что в конечном итоге действительно важно для большинства людей? Урожденная австралийка, медсестра паллиативного ухода Бронни Уэр работала с людьми, которым осталось менее 12 недель жизни. С теми людьми, которых выписывали домой умирать. В своей книге «Пять вещей, о которых чаще всего сожалеют умирающие» (*The Top Five Regrets of the Dying*) Уэр писала о том, что эти люди говорили о своей жизни. Когда им задавали вопрос, о чем они сожалеют или что сделали бы в своей жизни иначе, в ответах снова и снова всплывали одни и те же темы.

Уэр пишет, что чаще всего люди перед смертью сожалеют о том, что не прожили свою жизнь счастливее, растеряли контакты с друзьями, недостаточно выражали свои чувства, слишком

много работали и вели такую жизнь, которой от них ожидали другие, а не такую, о которой мечтали они сами.

Когда ты уже потерял здоровье, менять что-либо слишком поздно. Здоровье дарит свободу, но большинство людей не осознают, что она у них есть, пока не утратят ее.

Упрощая свой образ жизни и принимая сознательные решения, можно прожить на существенно меньший доход, чем вам сейчас кажется необходимым. А создавая в своей жизни больше пространства, вы становитесь счастливее и открываетесь новым возможностям, которые лучше подходят к вашему новому образу жизни.

Зигзаги, повороты и ловушки на пути к цели

Большинство людей думают, что достижение цели — это прямой путь, на котором попадетесь, может быть, пара-тройка ухабов. В реальности же на этом пути есть зигзаги, повороты, ловушки, неожиданные встречи и открывающиеся двери, которых вы не видели прежде.

Порой вы двигаетесь по пути к желанному результату и вдруг понимаете, что на самом-то деле не так уж он вам и нужен. В других случаях события, которые на момент внесения цели в список могли казаться второстепенными, способны превратиться в одно из главных жизненных переживаний (как случилось у нас с Барбарой с поездкой в Россию).

Но вы не будете знать, чего на самом деле хотите, пока не начнете путь.

Часто человек не представляет, что он будет чувствовать в связи с воплощением любой своей идеи, пока не начнет ее воплощать. Вот почему необходим длинный список реальных и возможных целей.

Я думал, что хочу научиться бить чечетку, но этот опыт в чем-то обманул мои ожидания, так что я заменил эту цель новой — научиться танцевать английский джайв, который мы с Барбарой обожаем.

Барбара думала, что научится в совершенстве играть на фортепиано и говорить по-немецки, но оказалось, что ни то ни другое ей не по вкусу. Зато когда-нибудь на смертном одре мы с Барбарой не будем жалеть о том, что так и не пожили во Франции, не вели семинары в России, не плавали на суперяхте, не плавали с аквалангом или не владели прекрасным домом, полным детских голосов. Мы записывали эти цели на бумаге, устанавливали для них дедлайны — и они стали реальностью.

Пусть в вашем списке в любой момент времени будет по крайней мере десять возможных целей. У большинства людей если и есть цель, то только одна. Если осуществить ее не получается, это либо ведет к эмоциональному краху, либо заставляет держаться за цель, которая больше не доставляет удовольствия. Когда же у вас имеется список из десяти (как минимум) целей, то даже если одна из них больше вам не подходит, у вас остаются еще девять, и вы не теряете позитивный настрой.

Сейчас, когда мы пишем эту главу, я учусь играть на саксофоне, записывать, микшировать и «мастерить» музыку в нашей новой студии звукозаписи. Я также учусь водить «бобкэт» и говорить по-русски. Барбара занимается плаванием, надеясь овладеть им в совершенстве, ведет уроки чтения в начальной школе, шлифует свое мастерство в теннисе и уже проделала половину пути к черному поясу в боевых искусствах.

Итак, к какой цели вы будете стремиться в этом году и что будет обогащать вашу жизнь? Как станете более интересной и совершенной личностью через год, начиная отсчет с сегодняшнего дня?

**Есть два типа людей:
те, у кого за плечами 10 лет опыта, и те, у кого
есть один год опыта, повторенный десять раз.
Первый тип достигает большего, живет дольше
и получает больше удовольствия от жизни.**

Резюме

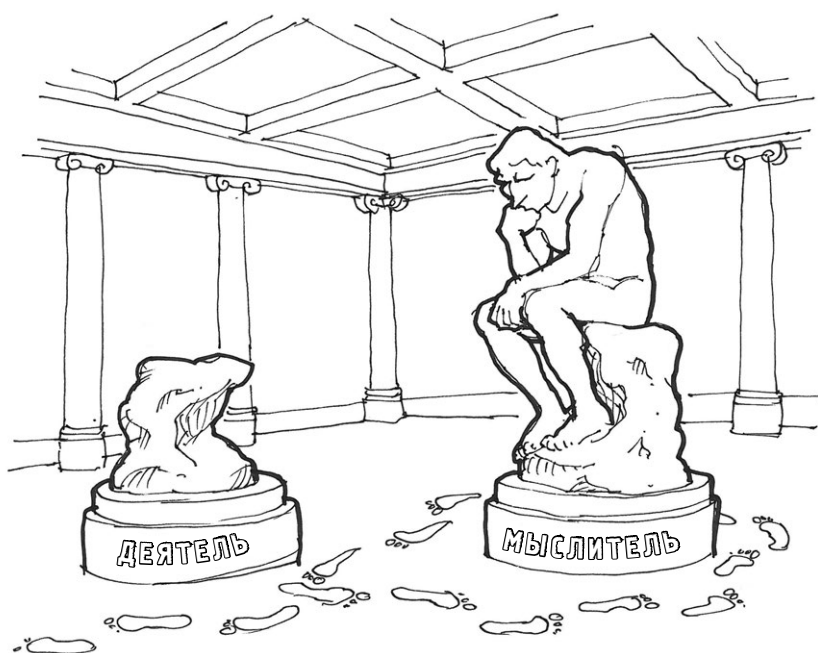
- Устанавливайте четко определенные цели, составляйте их рукописный список и постоянно пополняйте его.
- Цели дарят вам более долгую, здоровую, счастливую жизнь и позволяют полностью развить свой потенциал.
- Убедитесь в том, что поставленные вами цели — это то, чего действительно хотите вы сами, а не то, чего ожидают от вас другие.
- Пишите и снова переписывайте свои списки. Изменяются ли они?
- Начните составлять список целей.

И начните это делать прямо сейчас.

**«Лучше оглядываться на свою жизнь со словами:
«Не могу поверить, что я это сделала», чем вздыхать:
«Как жаль, что я этого не сделала!»
Люсиль Болл**

Глава 4

Составьте план с дедлайном



Когда вы устанавливаете дедлайн для своей мечты, она становится целью.

Когда вы решите создать план действий для своей жизни и начнете анализировать свое нынешнее положение и место назначения, к которому идете, обобщения вам больше не помогут. Вы когда-нибудь замечали, сколько дел успеваете переделать в последний рабочий день перед тем, как отправиться в отпуск? Это потому, что перед вами маячит

дедлайн и есть задачи, которые необходимо решить перед отъездом. Дедлайны прищипывают нас, побуждая к завершению текущих проектов.

**Дедлайн для ваших целей — то же,
что спусковой крючок для пистолета.**

Наличие дедлайна будет заставлять вас двигаться вперед. Вам придется усердно трудиться, чтобы достичь своей цели до наступления дедлайна, и по мере приближения дедлайн будет заставлять вас сосредоточиваться, чтобы добиться результатов. Дедлайн стимулирует последовательное продвижение к целям без потребности в огромных дозах силы воли или выдающейся мотивации. Ваша РАС берет дело в свои руки.

Когда вы поднимаете килограммовую гантель, ваше сознание готовит тело и мышцы к поднятию именно этого веса. Если вы решите поднять 40-килограммовую штангу, ваш разум настроит тело на поднятие именно такого веса. Но если бы вы думали, что 40-килограммовая штанга весит всего 1 килограмм, то могли бы повредить своему телу, пытаясь поднять ее, потому что ваш мозг подготовил организм к поднятию только 1 килограмма. Так же обстоит дело и с установлением дедлайна. Ваше сознание готовит организм к выполнению предстоящей задачи, придавая ему больше силы, больше энергии и создавая большее ощущение неотложности задачи.

Слово «дедлайн» было впервые использовано в США, в андерсонвилльской тюрьме: «Внутри тюремного ограждения и на 20 футов от него проведена черта (dead-line), за которую нельзя переходить ни одному заключенному ни днем, ни ночью, под страхом расстрела на месте».

Этот эффект можно наблюдать в любом виде спорта, в котором существует временное ограничение. Когда время игры подходит к концу, игроки начинают двигаться быстрее, стараться усерднее, и у них словно открывается «второе дыхание». Дедлайн фокусирует вас на вашей цели, это увеличивает вашу резистентность и устойчивость к препятствиям и негативным комментариям других.

**Письменно обозначенный дедлайн
командует химическими процессами
вашего организма и заставляет действовать
с большим ощущением срочности.**

По вышеупомянутым причинам ваш дедлайн тоже должен быть обозначен письменно, от руки, потому что в этом случае РАС будет способствовать большей эмоциональной вовлеченности и поможет бороться со страхом, тревогой, сомнением и прокрастинацией.

Решив, какой именно цели вы будете достигать, собирайте всю информацию о ней, какая попадется вам на глаза, в любой форме. Помните, что как только вы поставите себе цель, ответы начнут появляться повсюду вокруг вас. Когда у вас появится ощущение, что вы знаете о своей цели столько, сколько нужно, и понимаете механизм ее достижения, вы сможете затем включить ее в категорию *A* или *B* своего списка и назначить для нее дедлайн.

Три способа заставить дедлайн работать

1. *Сделайте его реалистичным.* Установите такой временной предел, который действительно осуществим.
2. *Заставьте его стимулировать вас.* Чем ближе дедлайн, тем лучше результат.
3. *Беритесь за дело прямо сейчас.* Хватит обдумывать! Просто начните действовать. Корректируйте свои действия по мере необходимости, но не выжидайте; идеально подходящих моментов не существует.

**Чтобы начать, не обязательно
быть мастером. Но чтобы стать
мастером, обязательно начать.**

Разбейте общий объем на мелкие порции

В одной старой шутке говорится: «Как съесть слона? — По кусочку». Разбивайте свои большие цели на посильные фрагменты — тогда они выглядят не так устрашающе. Если вы тратите слишком много времени на обдумывание дистанции между своим нынешним положением и тем местом, куда хотите попасть, существует серьезный риск, что вы так и не начнете движение. Разбивайте масштабные цели на более мелкие — ежегодные, ежемесячные, еженедельные, ежедневные и даже почасовые. Дробление крупных проектов на ряд более мелких задач облегчает их выполнение и не дает вам медлить с завершением работы до последней минуты.

Создавая попутно ряд реалистичных мини-целей, вы также будете чувствовать постоянное и нарастающее ощущение достижения, которое еще активнее станет побуждать вас к работе. Работайте в обратном направлении от своей конечной цели. Всякий раз, определяя меньшую цель, проверяйте, нельзя ли разбить ее на еще более мелкие мини-цели. Логически продвигаясь в обратном направлении от всего, что вам необходимо сделать для достижения конечной цели, вы сможете создавать отдельные задачи и временные интервалы.

Смотрите на следующий шаг, а не на вершину, к которой идете

В 1981 г. исследователи Альберт Бандура и Дейл Шунк провели эксперимент с детьми в возрасте от семи до десяти лет. Примерно половину детей просили поставить себе цель — решать по шесть страниц математических задач в один присест. Второй половине исследователи предложили иную цель: решить 42 страницы мате-

матических задач за семь сеансов. Дети, перед которыми стояли более мелкие дробные цели, быстрее решали задачи и получали более точные ответы, чем те, у которых была одна большая цель.

В создании небольших посильных этапов есть реальная сила. Благодаря им вы уверенно удерживаете сосредоточенность сознания на том, чего можете достичь, и вас не пугают размеры цели.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. БАРБАРА И АЛЛАН ПИЗ

Когда Барбара в 1981 г. начала продавать рекламу, ее целью было добиться в тот год продаж более чем на 1 миллион долларов. В 1971 г. у Аллана была та же цель — за год продать договоров страхования жизни на 1 миллион. Они оба записали свои четко определенные цели и установили дедлайн — 12 месяцев — для их достижения. В те времена миллион долларов в любом бизнесе был целью монументальной, и браться за нее было страшно. Однако когда они оба разбили свои цели на посильные этапы, задача стала выглядеть выполнимой. Миллион долларов за год — это 20 000 долларов в неделю за 50 недель; это означает продажи на 4000 долларов в день, если работать по пять дней в неделю. Для Барбары это означало четыре продажи в неделю в среднем по 5000 долларов с каждой, и такими же были цифры для Аллана.

Предполагая, что в среднем одна продажа будет приходиться на три презентации, это означало необходимость проведения 12 презентаций в неделю. Если один из каждых трех вероятных клиентов соглашался на собеседование, это означало, что ежедневно надо связаться с семью вероятными клиентами, чтобы попросить о встрече; этого можно добиться менее чем за час в день. Хотя миллион долларов за год в каком угодно бизнесе может казаться пугающей перспективой, обзвонить семерых возможных клиентов за один час каждый день — цель вполне осуществимая.

Беритесь за дело прямо сейчас

Решив, что именно вы собираетесь делать, — начинайте. Не завтра, не на следующей неделе, не после Рождества, не тогда, когда дети разъедутся из дома на учебу, и не тогда, когда над головой пролетит комета Галлея, чтобы подать вам стартовый сигнал.

Начинайте прямо сейчас. Запишитесь на курсы, назначьте время для собеседования, вступите в клуб, где учат тому, чего вы хотите достичь, найдите наставника или пойдите в подмастерья. Снимите телефонную трубку и позвоните человеку, который может подсказать вам, с чего начать. Самое важное действие — начать двигаться.

Причина, по которой большинство людей не достигают в своей жизни большего, заключается в том, что они всегда заняты подготовкой к тому, чтобы подготовиться. Вчера вы тоже, вероятно, откладывали на завтра то, что было можно сделать сегодня. Подходящий момент никогда не настанет. Начинать сейчас. Потому что «сейчас» — это все, что у вас есть. Через двадцать лет после сегодняшнего дня вы будете больше разочарованы тем, чего *не* сделали, чем тем, что сделали. Вы не обязаны видеть в перспективе сразу всю лестницу — просто сделайте первый шаг.

Иногда самый маленький шаг в верном направлении может быть самым большим шагом в вашей жизни.

Даже если вы продвинетесь на сантиметр, сделайте этот шаг.

Когда вы предпринимаете действия согласно своим планам, ваша РАС запускает эффект, известный как «закон притяжения». Кажется, будто желаемое внезапно начинает само притягиваться к вам, вокруг вас появляются единомышленники. Другие люди по собственной инициативе поставляют вам информацию, которая помогает двигаться вперед, и люди со сходными целями становятся вашими союзниками. Там, где прежде вам виделись трудности, вы начинаете видеть способы справиться с этими трудностями. То, что когда-то было смутным, проясняется, и нужные ответы начинают материализоваться повсюду вокруг вас.

Как только решите, в чем состоит ваша цель, сразу же начинайте работать над ее достижением.

Хотя наличие плана — важная часть успеха, многие люди настолько погрязают в планировании, что так и не приступают к делу. Сразу же выходите на игровое поле. Почувствуйте, каково это — быть там, и начинайте выяснять, что вам делать. Не позволяйте своему плану быть предлогом для отложенного старта. Начинайте двигаться, пока вам еще хочется бежать вперед. Не ждите, пока выплатите ипотеку, пока вырастут дети, пока вы не обретете большую уверенность, пока не наступит Новый год, ваш день рождения или следующая «голубая луна», пока вы женитесь, разведетесь, расстанетесь, получите повышение, выйдете на пенсию, потеряете работу, пока умрет ваш попугай. Начинайте сейчас!

**Если план А не сработал,
то в алфавите еще полно букв.**

Что делать, если вы не можете установить дедлайн?

Иногда на достижение результата требуется больше времени, чем вы изначально предполагали. Если так случается, разбейте свою цель на более мелкие задачи и — при необходимости — устанавливайте дедлайны один за другим. Дедлайн — это приблизительно оцененный период времени, за который, как вам кажется, вы способны достичь своей цели; но порой бывает необходимо попутно внести кое-какие коррективы. Чем больше у вас будет практики в установлении дедлайнов, тем точнее вы вскоре научитесь предсказывать временные рамки.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. АЛЛАН ПИЗ

Однажды, когда мне было пять лет, я заплыл на глубокое место в бассейне и едва не утонул. Это воспоминание неотвязно сопровождало меня. Когда мне было четырнадцать, я поставил себе целью завоевать бронзовый медальон спасателя-серфера и вступил в клуб спасателей, но отца перевели на другую работу, и наша семья переехала в Мельбурн.

Я так и не завершил подготовку к получению бронзового медальона, но оставил эту цель в своем списке **В**, потому что очень хотел ее осуществить.

25 лет спустя, в возрасте 39 лет, я вступил в клуб спасателей «Авалон» в Сиднее, записался на курсы подготовки к получению бронзового медальона и начал все заново. Этот курс требовал владения рядом разнообразных навыков, от умения проводить искусственную стимуляцию сердца до спасения утопающего с помощью доски для серфинга и умения использовать целый ассортимент снаряжения, включая спасательные жилеты, доски и специальные лодки. Он также требовал прохождения разнообразных тестов состояния физической формы, включая бег и плавание. Физическая подготовка была весьма интенсивной, особенно для мужчины, чей возраст приближался к сорока годам. Другим участникам моего курса было от 17 до 22 лет, и мне нелегко было угнаться за ними. После десяти лет занятий боевыми искусствами я был в достаточно хорошей форме, чтобы справиться со всем этим — исключая тест на плавание. Нужно было проплыть полкилометра менее чем за 8 минут. С точки зрения фитнеса это не было для меня проблемой, но означало, что мне нужен мощный, эффективный стиль плавания, а при таком стиле нужно было держать лицо под водой. К своему ужасу я обнаружил, что в свои 39 лет я по-прежнему остаюсь пленником воспоминания о том, как едва не утонул в пятилетнем возрасте.

Несмотря на то что я много лет занимался серфингом, я просто **не мог** держать лицо под водой, чтобы плыть достаточно быстро для прохождения теста. Простым решением было бы бросить это дело, но я очень хотел добиться своей цели, поэтому записался на курсы плавания.

Представьте себе эту сцену: я сижу на краю плавательного бассейна с шестью другими соучениками — в возрасте от четырех до шести. Я сжимаю в руках маленькую пластиковую доску для плавания и слушаю наставления учителя. У меня серьезная проблема с тем, чтобы держать лицо под водой, и матери детей втайне посмеиваются над взрослым мужчиной, который не умеет плавать как полагается.

Учитель разбил нас на пары. Моему товарищу по команде, шестилетнему Дэнни, стало жаль меня, когда он видел, как я бесплодно стараюсь удержать лицо под водой и из раза в раз терплю неудачи, плавая туда-сюда вдоль бассейна со своей маленькой плавательной доской.

— Если хочешь, возьми мою доску, — сочувственно проговорил он. — Она быстрее, чем твоя.

— Они все одинаковые! — огрызнулся я, измученный страхом и собственной неадекватностью. Но, взглянув на маленькое ошарашенное личико своего шестилетнего доброжелателя и мотивационного консультанта, все же согласился обменяться с ним досками. Я решил, что если Дэнни может это сделать, то и я смогу.

После шести занятий с учителем и множества часов практики я прошел тест на плавание, а неделю спустя и испытания на плавание с доской (на три секунды быстрее нужного времени), и был награжден бронзовым медальоном спасателя.

Если достижение цели означает, что вам придется учиться плавать вместе с четырехлетними детьми, значит, это вам и нужно делать, в каком бы возрасте вы ни были.

Насколько далеко вы готовы зайти, чтобы достичь своих целей? Когда ваши цели четко определены и у вас есть план с дедлайном, вы с гораздо меньшей вероятностью отступите от них, независимо от обстоятельств. Я ждал 25 лет, чтобы переустановить дедлайн для этой цели, и не собирался больше бросать и начинать заново. Единственным препятствием на моем пути было неумение держать лицо под водой. Я поставил себе целью заработать бронзовый медальон в 14 лет и наконец осуществил ее, когда мне было почти 40. Потребовалось 25 лет, чтобы мои жизненные обстоятельства позволили мне снова заняться ею как целью из списка А.

Важно то, что я решил, **что** я хочу делать, и установил дедлайн только тогда, когда настало подходящее время. Определяя цель, не обязательно браться за нее немедленно, если это не приоритет номер один. Невозможно взяться за все цели одновременно. Установите дедлайн для начала осуществления цели, когда почувствуете, что настал подходящий момент. Я устанавливал этот дедлайн дважды. Вы не должны отказываться от цели только потому,

что изменились обстоятельства. Обстоятельства часто оказываются преходящими. Но помните: пока вы не установили дедлайн, ничего не случится. Дедлайн побуждает вас к действию.

**Через год, считая от сегодняшнего дня,
вы будете жалеть, что не начали сегодня.
И вообще, если не сейчас, то когда?**

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. АЛЛАН И БАРБАРА

Когда мы с Барбарой обнаружили, что наш бухгалтер обманывал нас в отчетах о наших вложениях, мы были в шоке. Но было слишком поздно кусать локти: все, чем мы владели, бесследно сгинуло, и нам пришлось распродать оставшиеся активы, чтобы выплатить остатки долгов, составившие более 2 000 000 долларов. Двадцати лет доходов от проекта «Язык телодвижений» — книг, фильмов, учебных записей и успеха — как не бывало. Следующие два года мы переживали финансовые трудности, стараясь выплатить долги, и я впал в депрессию, обвиняя себя в случившемся.

После двух лет негативного мышления, самоедства, простуд, флюсов, расстройства сна и опухолей щитовидной железы терпение у Барбары лопнуло. «Установи для этого дедлайн, Аллан!» — рявкнула она на меня однажды утром. Что? Дедлайн для депрессии?

Как и многие мужчины, я отрицал, что у меня депрессия. Я знал, что все мы можем сами решать, какие мысли вкладывать в свое сознание и что от нашего выбора зависят все 100 % этих мыслей, но никогда не думал, что это может относиться и к такому состоянию, как депрессия. Так что если негативные мысли о наших обстоятельствах превратили меня в больного и неприятного в общении человека, имело смысл установить дедлайн для депрессии и после этого привечать только позитивные мысли.

Как установить дедлайн для негативного мышления

Негативное мышление становится жизненной привычкой и комфортным способом поведения для некоторых людей. Если только кто-нибудь со стороны не укажет на это человеку, он может с легкостью стать привычным «негативщиком». Лучшим из того, что могли рекомендовать мне врачи, был прозак. Вместо прозака я решил положить конец своему негативному мышлению.

После наступления даты дедлайна я твердо решил думать только о тех событиях, которые **желал** видеть в своей жизни, а не о том, чего я **не** желал.

**Один из первых признаков депрессии —
утрата чувства юмора и неспособность
видеть забавную сторону вещей.**

Было утро вторника. Я выбрал в качестве дедлайна 4 часа дня пятницы следующей недели. До этой пятницы я мог позволить себе быть настоящим негативным ослом, если мне того захочется. Важно, что этот промежуток давал мне время привыкнуть к мысли, что я буду думать только о том, чего **хочу**, а не о том, чего **не** хочу (именно последним я и занимался более двух лет). В пятницу в четыре часа дня я сказал Барбаре: **«Итак — я вернулся! С этого дня мы будем думать только о том, что МОЖЕМ сделать»**. Я отчетливо помню этот момент. Это было невероятно освобождающее ощущение, и на меня сразу же снизошло чувство покоя и оптимизма, которое не посещало меня уже давным-давно. Я вернулся на водительское сиденье своей жизни. И это был мой 45-й день рождения.

**«Если проходите через ад —
не останавливайтесь».**
Уинстон Черчилль

Тогда мы с Барбарой приняли решение, что никогда больше не попадемся в ловушку подобных обстоятельств и снова станем успешными. Мы не представляли, **как** мы будем это делать — мы просто решили, что **будем**. Это было самое главное. И мое чувство юмора начало быстро восстанавливаться.

**Если вы приуныли или пали духом,
назначьте для уныния дедлайн.**

Резюме

Если вас одолели стрессы, тревоги или депрессия, связанные с любым обстоятельством вашей жизни, и негативные мысли стали для вас привычкой, установите тот день и час, к которому вы их преодолеете. Решите, что начиная с этого конкретного времени вы не будете негативно думать о вещах, случившихся с вами в прошлом. Решите думать только о том, чего вы **действительно** хотите. Это просто. **Не всегда легко, но действительно просто.**

У каждого человека, который доживает до старости, случаются в жизни по меньшей мере три серьезные катастрофы, например, развод, тяжелая болезнь, банкротство, увольнение или смерть любимого человека. Катастрофы случаются с каждым из нас; они — часть жизни. Но нокдаун еще не означает, что вы выжили из схватки. Вы побеждены только в том случае, если не подниметесь. Заранее решите: если трагедия нанесет вам удар, вы возьмете себя в руки и выберетесь из нее.

- Мечта остается лишь мечтой, пока вы не определите для нее дедлайн.
- Дедлайны требуют действий и будут подталкивать вас вперед.
- Дедлайн можно назначить для чего угодно, включая негативное мышление.
- Большие цели разбивайте на мелкие задачи и расправляйтесь с задачами по одной.

- Если вам кажется, что не удастся соблюсти важный дедлайн, скорректируйте его.
- Делайте свой дедлайн реалистичным, делайте его достаточно близким, чтобы он вас стимулировал.

И делайте это сейчас.

Перечислите в приведенной ниже таблице как минимум пять своих целей с указанием дедлайнов.

ЦЕЛЬ	ДЕДЛАЙН

Жизнь похожа на фотоаппарат. Фокусируйтесь на том, что важно. Запечатлевайте хорошие моменты. Если что-то не получается, просто сделайте еще один снимок.

Глава 5

Не сдавайтесь, что бы ни думали, делали или говорили другие



Многим людям в процессе достижения целей труднее всего дается следовать своим планам до конца. Вы устанавливаете конкретную цель, пишете план с дедлайном, а потом заявляете об этом миру. И тут целая орда родственников и друзей накидывается на вас, пытаясь вам помешать. Они говорят, что вы слишком стары, слишком молоды, слишком толсты, слишком худы, что это слишком рискованно, что сейчас неподходящий момент, что экономика слаба, что у вас слишком мало

денег, что вам не хватает опыта, что инфляция свирепствует, что вы недостаточно талантливы, слишком ленивы или просто сошли с ума.

Они спрашивают: *«Зачем тебе это, в твоём-то возрасте? Ты можешь заболеть (погибнуть, оказаться раненым или жертвой обмана), если поедешь в эту страну (сменишь работу, переедешь в другой город, изберешь эту профессию)! Ты не можешь сделать это сейчас, поскольку ты женат (разведен, одинок, банкрот, богач, неудачник) или у тебя слишком много долгов, обязательств или родственников. Если ты потерпишь неудачу, кто позаботится о твоём партнере (жене, муже, детях, доме, карьере, собаке или больной бабушке)?»*

Прямо сейчас примите решение не слушать этих людей. Мы не говорим, что вы должны впасть в безрассудство или идти на ненужный риск (любое ваше решение двигаться вперед будет сопряжено с риском). Но вам необходимо принимать собственные решения. Поэтому не позволяйте никому украсть ваши мечты. Люди, которые слишком слабы, чтобы следовать собственным мечтам, всегда найдут способ «опустить» ваши. Не позволяйте узко мыслящим умам убедить вас, что ваши цели слишком велики. Если ваши цели не вызывают у вас легкого страха, значит, они недостаточно масштабны.

**Будьте осторожны с откровенностью.
Рассказывайте о своих мечтах только тем
людям, которым вы действительно дороги.**

Почему окружающие пытаются отговорить вас от ваших целей

Есть три главные причины, по которым другие — друзья и в особенности родственники — попытаются отвадить вас от достижения определенных целей.

1. Они беспокоятся.

Они искренне переживают за вас и не хотят, чтобы вы потеряли деньги, здоровье, возможности или откатились назад в своей жизни. *«Если ты станешь гуманитарным работником и поедешь в Африку, там тебя могут убить дикие животные, пауки, москиты и террористы».*

2. Вы выведете их на чистую воду.

Пытаясь достичь определенных целей, вы тем самым подчеркиваете, что другие мало что делают со своей собственной жизнью. Вы поймете это, когда осознаете, что причины, по которым другие советуют вам не делать этого, — их собственные причины, а не ваши. *«Начинать сейчас новый бизнес опасно, потому что тебе нужно кормить детей, выплачивать ипотеку, экономика слаба, а люди на тебя полагаются. Нужно подождать, пока не выправится положение».*

3. Им становится страшно.

Установление и достижение новых восхитительных целей может вызвать у других людей ощущение ущербности в связи с отсутствием личных достижений. *«Взойти на гору Килиманджаро? И что ты хочешь этим доказать? На-ка, скушай еще один пончик».*

Люди часто пытаются отвратить вас от ваших целей по своим собственным искренним, эгоистичным или манипулятивным соображениям. Вот почему последний этап процесса достижения цели — выполнять свой план до конца, вопреки всему, что могут говорить, делать или думать другие. Поблагодарите их за беспокойство и интерес, скажите, что любите их (когда это необходимо), но вновь подчеркните, что вы намерены делать и почему это делаете.

Если они будут упорствовать в своих попытках отвратить вас от цели, искренне поблагодарите их снова и подтвердите свою цель без всяких объяснений. А потом просто делайте дело. Един-

ственные люди, которые могут поделиться с вами истинной информацией о том, чего вы хотите достичь, — это те, кто либо уже сделал то же самое, либо делает это сейчас. В ином случае они могут лишь выразить свое мнение, основанное на собственных обстоятельствах.

Никогда не принимайте решения, опираясь на советы людей, которым не придется жить с результатами этих решений.

**Когда пишете историю своей жизни,
не давайте водить ручкой никому другому.**

Страх неудачи

Многие люди не делают ничего, потому что боятся неудачи. Неудача — важная часть успеха, и лишь немногие преуспевали в своих начинаниях, не потерпев вначале неудачу, и часто не одну. **Победители — это не те, кто никогда не терпит поражений. Победители — это те, кто никогда не сдаётся.** Если вы сдадитесь слишком скоро, то никогда не узнаете, от чего отказались. Любая ошибка помогает вам выяснить правильный способ сделать дело. Боксер проигрывает матч не тогда, когда его посылают в нокаун; он проигрывает только тогда, когда не поднимается на ноги.

**«У мастера за плечами больше неудач,
чем у новичка — попыток».**

**Зиг Зиглар, американский писатель
и оратор-мотиватор**

Если бы Дж. К. Роулинг пала духом после того, как ее отфутболили первые десять редакторов, книг про Гарри Поттера не существовало бы на свете. Если бы Говард Шульц сдался после того, как ему 242 раза отказали банки и заимодавцы, не было бы «Старбак-

са». Если бы Уолт Дисней опустил руки после того, как его идея тематического парка была 300 раз встречена отказом, на свете не появился бы «Диснейленд».

**«Самое дно» стало тем прочным фундаментом,
на котором я заново выстроила свою жизнь».**

Дж. К. Роулинг

Как не стать объектом манипуляции других

Вот простой, но действенный метод обращения с людьми, которые пытаются контролировать вас. Используя этот метод, вы либо соглашаетесь с ними, либо соглашаетесь с их правом иметь свое мнение — каким бы невежественным, безосновательным или манипуляторским оно ни казалось вам.

Метод № 1.

Согласитесь с истиной

Самая действенная реакция, которую вы можете предъявить своему критику, — это согласиться с истиной того, что он говорит, а затем заново подтвердить свою позицию.

Пример I

Мать: Если ты поедешь работать в Африку, то можешь подхватить там смертельную болезнь.

Дочь: Возможно, ты права. Но я чувствую себя обязанной помогать обездоленным и жду не дожусь отъезда.

Дочь согласилась с истиной критического замечания матери, в то же время сохраняя свою позицию.

Пример II

Сью: Не думаю, что ты должен бросать свою работу, Брэндон. Ты – ключевой человек в компании, и если дела в экономике пойдут скверно, у тебя все равно будет работа. Занимаясь только частным бизнесом, ты не имеешь никаких гарантий.

Брэндон: Ты совершенно права, Сью. Никаких гарантий нет – но я знаю, что у меня все будет хорошо, и с нетерпением жду этой возможности.

Брэндон согласился с истиной слов Сью. Он не спорил с ней, не унижал ни себя, ни ее. В то же время он подтвердил свою позицию, не скатываясь в агрессию. В тех случаях, когда вы прежде сказали бы человеку «отвяжись», «не лезь не в свое дело» или «да пошел ты», соглашайтесь с ним, а потом подтверждайте свою позицию – и никто не будет чувствовать себя неправым или объектом агрессии.

Метод № 2. Согласитесь с правом вашего критика на собственное мнение

Часто вы будете не согласны с мнением вашего критика, но все равно можете принять его мнение, каким бы глупым оно ни казалось.

Пример I

Дейв: Если ты продашь свой дом, чтобы купить две квартирki поменьше, то уже не будешь жить в таком комфорте, как сейчас.

Моника: Я понимаю твои чувства, Дейв, но я хочу стать миллионершей до 30 лет, и это – огромный шаг к моей цели.

Пример II

Лианна: С чего тебе вдруг захотелось «мазду», Глен. Ты же знаешь, что «тойота» как машина намного лучше.

Глен: Я понимаю твою точку зрения, Лианна, и ты права: «тойота» лучше – но мне просто нравятся ощущения от «мазды».

И Глен, и Моника согласились с правом их критиков иметь собственное мнение (Глен также согласился с его истинностью), но ни один из них не отступился от своей позиции и не заставил собеседника почувствовать себя неправым. Даже когда вы совершенно не согласны с критикой в свой адрес, обычно есть способ сохранить вежливость, при этом подтверждая, что вы будете следовать избранным курсом. Вашей целью всегда должно быть позволить другим чувствовать себя правыми, даже когда вы с ними не согласны.

**Если кто-нибудь когда-нибудь скажет вам,
что ваши мечты — глупость, помните,
что где-то на свете живет мультимиллионер,
который изобрел аквалапшу.**

Резюме

Разница между людьми успешными и остальными состоит только в том, что успешные люди ориентированы на действие. Поначалу они могут казаться неумелыми и неуклюжими, но они движутся вперед и не сходят со своего пути, несмотря на попытки других сбить их с курса.

Благожелательные друзья, родственники или другие люди могут пытаться удержать вас от движения к целям, потому что они любят вас, ненавидят вас или не хотят плохо выглядеть.

Никогда не беспокойтесь о тех, кто сплетничает о вас за вашей спиной: это означает, что вы обогнали их по крайней мере на два шага.

Если люди пытаются вас унижить, это значит, что вы выше их.

Единственный способ избежать критики — ничего не делать, ничего не говорить и быть ничем.

Поставив себе цель, создав план с дедлайном, двигайтесь вперед — вопреки тому, что могут думать, говорить или делать другие.

**Вам могут выстрелить в зад только тогда,
когда вы поднялись по лестнице
выше остальных.**

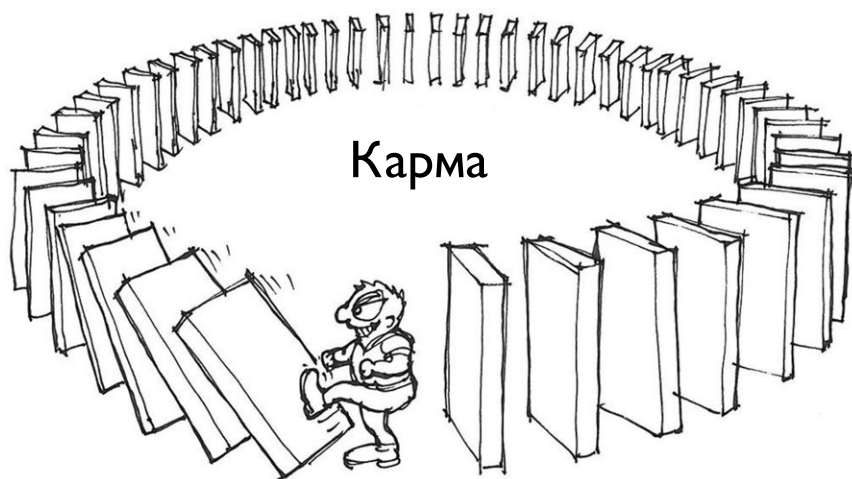
Будьте милы со всеми. Старайтесь быть приятным человеком и позволяйте другим чувствовать себя правыми, какого бы мнения они ни придерживались. Соглашайтесь с истиной. Давайте другим знать, что вы согласны с чем-то из того, что они сказали. Кивайте и говорите: «Да, вы правы» или «Я с тобой согласен». В худшем случае соглашайтесь с правом вашего критика на собственное мнение, даже когда вам кажется, что он мелет абсолютную чушь. Признавайте, что ваш собеседник может думать все, что ему заблагорассудится. В то же время делайте то, что считаете верным вы сами.

Избегайте споров. В споре редко удастся победить, даже если вы правы. В спорах теряются друзья и доверие, споры дают задирам именно то, чего они хотят — то есть драку.

**Никогда не дерись со свиньями:
только в грязи изгваздаешься.**

Глава 6

Примите ответственность за свою жизнь



До того как в 2008 г. начался глобальный финансовый кризис, западный мир пережил почти 20 самых богатых лет за всю свою историю. Для людей во многих странах стало нормой иметь собственный дом, ездить на новой машине, проводить отпуск за границей, одеваться по последней моде и пить кофе латте. В западных странах стала популярна идея о том, что каждый имеет право на богатую и обеспеченную жизнь, не важно, заработал он ее или нет. В то время как поколение бэби-бумеров знало, что эта идея ущербна, поколение X восприняло ее с дорогой душой. А для поколения Y это была единственная реальность, которую оно знало.

Этот период породил такой род мышления, который привел многих к убежденности по умолчанию в том, что золотую жизнь обязан предоставить им кто-то другой, будь то правительство, родители, общество, корпорации, союзы, начальники или вселенная. Они также полагали, что кто-то или что-то (но не они сами) виноват в негативных сторонах их жизни. Люди начали винить в своих несчастных обстоятельствах супругов, партнеров, место рождения, другие страны, погоду, климат, свои гены, банки, беженцев, религию, нумерологию, астрологию, даже магнитное притяжение Луны!

Но если вы хотите увидеть, кто на самом деле стоит за вашими собственными обстоятельствами, вашим текущим финансовым положением, вашей карьерой, вашим здоровьем, успехами и неудачами ваших отношений, то вам нужно просто встать перед зеркалом.

Это вы. Вы ответственны за обстоятельства своей жизни в данный момент, плохи они или хороши. Если у вас нет серьезного врожденного недуга, например, шизофрении или аутизма, если вы не перенесли непоправимую травму мозга, не страдаете дегенеративным заболеванием, не живете в тотально репрессированном обществе, то вы не просто отчасти ответственны за свое нынешнее положение — вы ответственны за него полностью. Ваше мышление и решения, которые вы принимали в прошлом, создали обстоятельства, в которых вы находитесь сейчас.

Если ваша жизнь — выдающийся успех, вы ответственны за этот результат. Если нет, вы все равно ответственны. Так что списывайте на себя все — и хорошее, и плохое.

Справедливости ради надо сказать, что ваши родители, общество, культура, религия и воспитание скормили вашей РАС то, во что вы ныне верите. Именно эти убеждения привели вас туда, где вы есть сегодня. Но теперь, поняв принцип работы своей РАС, вы полностью ответственны за свою жизнь, отныне и впредь. Примите как факт то, что вы — единственный человек, прямо или косвенно создающий мир, в котором вы живете. Именно вы согласились на рабочее место, которое ныне числится за вами,

именно вы решили там оставаться, даже когда поняли, что это не ваше любимое дело.

Именно вы решили регулярно питаться «мусорной» едой, именно ваша рука заталкивает эту еду вам в рот. Именно вы решили не упражнять регулярно свое тело; именно вы приводите аргументы в защиту саморазрушительных привычек типа курения, выпивки, превышения скорости, употребления наркотиков или отношений с негодными партнерами.

Именно вы не сказали «нет» человеку или людям, которые требовали, чтобы вы занимались тем, чем заниматься не хотели, и именно вы решили довериться человеку, который вас подвел.

Именно вы отказались установить границы для своих детей, родственников или людей, которые причинили вам наибольшее число неприятностей в жизни. Именно вы предпочли оставаться в неблагоприятных или не имеющих будущего отношениях.

Если у вас есть служащие или покупатели, которые доводят вас до умопомрачения, или эгоистичные, эгоцентричные друзья — это вы решили позволить им присутствовать в своей жизни. Если окружающие люди делают вас несчастным — это не их вина, а ваша. Они присутствуют в вашей личной или профессиональной жизни, потому что вы притянули их к себе — и позволяете им остаться. Вы сделали этот выбор, вы лелеяли эти мысли, вы создали обстоятельства, в которых пребываете сейчас. И именно вы придумываете для себя и других оправдания своего нынешнего положения в жизни.

Если вас разгневало или оскорбило то, что вы только что прочли, тогда снова перечитайте эти строки, потому что вам определенно необходимо услышать это еще раз. Допустим, в прошлом вашу РАС программировали внешние обстоятельства, но вы не сете сознательную ответственность за то, что поступает в нее, — отныне и впредь.

Немедленное принятие ответственности за собственные обстоятельства означает следующее: что бы ни происходило с вами с этого дня и далее, вы будете подходить к каждому событию объективно.

Отныне и впредь вы будете спрашивать себя:

«Что я сделал такого, что привело к этому итогу?»

«О чем я думал, если привлек такие обстоятельства?»

«Что сказанное или не сказанное мной заставило этого человека отреагировать именно так?»

«Какое мое убеждение внесло свою лепту в этот результат?»

«Что я могу сделать сейчас, чтобы прийти к другому результату?»

Возьмите власть над своей жизнью прямо сейчас

Прекрасно то, что принятие полной ответственности за обстоятельства своей жизни сажает вас на водительское сиденье вашей судьбы. Оно делает вас главным. Оно означает, что вы начнете анализировать результаты событий, которые случаются в вашей жизни. Вы начнете использовать свою РАС, чтобы получить лучшие результаты.

Конечно, вы властны не над всем, что происходит, но все же вы полностью контролируете свои мысли, реакции и решения. Потому что именно они будут создавать ваши последующие обстоятельства.

Вы ответственны за эти вещи — и всегда были ответственны. И не важно, осознавали вы это или нет.

«Единственное, что мы можем контролировать, — это свои мысли и поступки. Если вы принимаете неудачное решение, важно то, как вы вернете ситуацию под свой контроль».

Рита Хартни, автор книги

**«Пора женщинам взять власть в свои руки»
(It's Time for Women to Take Control)**

Ваш выбор

Ваша жизнь основана на вашем выборе. Решения, которые вы принимали в прошлом, — это причины ситуации, в которой вы находитесь сейчас, не важно, позитивна она или негативна. И теперь вы — и только вы — ответственны за каждое решение, принимаемое вами в жизни, и за каждое направление, которое вы предпочитаете избрать. Думать иначе — значит отказываться от возможности принять ответственность за свою жизнь. Каждый человек, рожденный сегодня, имеет возможность стать хозяином собственной жизни и быть ответственным за каждый ее результат. Но как быть людям, которые рождены в бедности или в странах, где приняты браки по принуждению, или где закон противостоит потенциальному успеху, или где человека могут убить за то, что у него имеется собственное мнение?

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. СТИВЕН

Я родился в стране, где правительство и общество решали, что я буду думать или делать. Мою сестру принудили выйти замуж, многие мои друзья попали в тюрьму, где их избивали или убивали за убеждения. Но я сознавал, что у меня все равно есть выбор — остаться или уйти. Я решил покинуть свою страну и получить шанс выбрать собственное будущее — как беженец.

Я прошел пешком 3000 км и теперь живу в другом государстве. У меня новая фамилия, новая жизнь и хорошая работа, несмотря на то что я однорукий. Многие мои друзья предпочли остаться на родине и по-прежнему являются жертвами этого выбора. Мой выбор был — рискнуть, начать все заново, и теперь я пожинаю плоды этого выбора.

В итоге я оказался не там, где поначалу рассчитывал оказаться, но, когда я направился к жизни в новой для меня стране, передо мной открылись двери, которых я не увидел бы, если бы не решил уехать. Разумеется, всегда оставался риск, что меня могут поймать и убить, но все равно это был выбор: остаться или бежать.

Если хотите получать блага от жизни, нужно пойти на необходимый риск. Не важно, каковы ныне ваши обстоятельства или как вы

к ним пришли — у вас все равно есть способность выбрать для себя новые. Не становитесь жертвой, обвиняя свое окружение. У вас всегда есть возможность выбрать, чем закончится тот или иной путь.

События, над которыми вы не властны

Жизнь полна событий, над которыми мы почти или совсем не властны. Например, цунами или лесной пожар может стереть наш дом с лица земли, пьяный водитель может втянуть в аварийную ситуацию, мы можем подхватить опасную болезнь. Но единственное, что нужно при этом делать, — это на 100 % контролировать собственные мысли и поступки и реакции. Наши реакции — это решения, которые будут влиять на наше будущее.

Жизнь — это результат принимаемых решений.

Если ваша жизнь вам не нравится, начинайте принимать лучшие решения.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. У. МИТЧЕЛЛ

В возрасте 27 лет Митчелл попал в чудовищную аварию на мотоцикле, в результате которой 65 процентов его тела было покрыто ожогами. Спустя четыре года, после окончательного выздоровления, Митчелл решил получить лицензию пилота, но самолет, в котором он летел, разбился, и он оказался пожизненно прикован к инвалидному креслу. Во время процесса выздоровления Митчелл твердо решил добиться процветания, сохранить контроль над своей жизнью и справиться с бесчисленными изменениями в ней. Благодаря мужеству и решимости он позволил переменам стать позитивной силой в своих столкновениях с невозможным.

Слова «главное не то, что с тобой происходит, а то, что ты с этим делаешь» стали его мантрой. Его история, казавшаяся безнадежной, превратилась в восхитительную жизнь, полную достижений, которая вдохновляет миллионы людей во всем мире.

После этих аварий Митчелл обрел международную известность как мэр, который «спас гору», успешный бизнесмен, который помог создавать рабочие места для тысяч людей, кандидат в Конгресс США от Колорадо и уважаемый специалист по окружающей среде и природопользованию, который не раз выступал в Конгрессе. Он даже не охладел к своим увлечениям — пилотированию и сплаву по горным рекам. Ошеломительные достижения Митчелла получили признание у международных СМИ. Он — автор бестселлеров, герой телесериала «Сверхлюди» (*Super Humans*). Жизнь Митчелла наглядно иллюстрирует убеждение в том, что большинство ограничений мы накладываем на себя сами.

**«До того как меня парализовало, я мог заниматься
10 000 видами деятельности. Теперь их осталось 9000.**

**Я могу либо сокрушаться по поводу той 1000,
которую утратил, либо фокусироваться на тех 9000,
которые у меня остались».**

У. Митчелл

Перестаньте придумывать отговорки

Если вы хотите создать жизнь, в которой есть все, чего вы только могли бы пожелать, значит, вам нужно перестать придумывать для себя отговорки. Это означает — больше никаких виктимных историй о тех, кто несправедливо поступил с вами, о внешних силах, событиях или людях, которые, по вашему утверждению, не дают вам двигаться вперед, к своим мечтам.

За более чем 40 лет, которые я и Барбара учим других людей добиваться в жизни того, чего они хотят, мы слышали все возможные отговорки, поясняющие, почему они не могут сделать шаг вперед в данный момент. Виноваты правительство, гендер, бывший партнер, экономика, цвет кожи, начальник, родственники, нынешняя партнерша, здоровье и т.д.

Мы слышали, как гольфисты ругали поле, клуб, погоду или партнеров, сваливая на них вину за свою скверную игру. Хотя

некоторые из этих факторов могут действительно оказывать влияние, они не определяют общего результата игры. Тайгер Вудс, Джек Никлаус и Эрни Элс никогда не добились бы успеха, если бы их клубы, игровые поля или погода были решающими факторами в гольфе.

Если бы Билл Гейтс, Марк Цукерберг, мать Тереза или Стив Джобс решили, что политика правительства, погода, банк или место рождения являются для них ограничивающими факторами, они бы никогда не создали «Майкрософт», Фейсбук, миссии милосердия и «Эппл». На каждый так называемый «ограничивающий фактор», существующий в любом предприятии, найдутся тысячи людей, которые преуспели в своих начинаниях, преодолев его.

**Если бы «ограничивающие факторы»
действительно имели значение, никто
никогда ничего бы не достиг.**

Истина в том, что вы следовали за теми мыслями, которые привели вас туда, где вы есть сейчас. Так было всегда. Но не имеет значения, почему вы принимали именно такие решения в прошлом. Будущее будет определяться мыслями и решениями, которые вы будете принимать начиная с сегодняшнего дня. Вы имеете стопроцентный контроль над ними.

Единственная разница в том, что теперь вы можете начать выбирать те жизненные обстоятельства, которые для вас действительно желанны. Ваша РАС вас не подведет. Вот почему то, что вы читаете на этих страницах, обладает такой силой. Прямо сейчас примите решение: перестать выдумывать отговорки для того, что происходит в вашей жизни.

**Есть только два варианта выбора: искать
пути или искать оправдания.**

Когда вы принимаете неудачное решение

Принятие неудачного решения не означает, что вы глупы. Последствия неудачного выбора — это способ мироздания сказать вам, что вы должны усвоить урок. Если вы и во второй раз примете такое же неудачное решение, то жизнь снова покажет вам, что урок вы не усвоили. Если вы продолжаете снова и снова повторять ту же ошибку, значит, у вас, очевидно, имеется какая-то проблема и вам нужен совет профессионального консультанта. Ничто не уйдет из вашей жизни до тех пор, пока не научит вас тому, что вам нужно знать.

Когда вы постоянно повторяете одну и ту же ошибку, это больше не ошибка — это выбор.

Почему у вас есть то, что у вас есть

У большинства людей имеется странное представление о том, что можно повторять один и тот же поступок снова и снова, рассчитывая получить иной результат. Причина, по которой ваша жизнь такова, какова она есть, заключается в повторении одних и тех же способов мышления и поведения. Если хотите иных результатов — таких результатов, которые разительно изменят вашу жизнь и приведут вас к мечтам, — вы должны думать и вести себя иначе, чем делали до сих пор. Продолжая действовать так, как раньше, вы будете добиваться тех же результатов, которые получали до сих пор.

Вот почему вы оказались там, где находитесь в данный момент, и почему у вас есть то, что у вас есть. Вы повторяете одни и те же мыслительные процессы и решения.

**Продолжая делать то, что делали всегда,
вы получите то же самое, что у вас есть.**

Результаты не лгут. Вы или толстый, или худой, или средней упитанности. Вы или богаты, или бедны. Ваши родные или уважают вас, или нет. У вас в жизни или есть то, чего вы хотите, или нет.

Ваши результаты говорят вам правду.

Начиная с сегодняшнего дня перестаньте морочить себе голову, утверждая, что вы — жертва обстоятельств. Перестаньте говорить другим, что в сложившемся положении вещей нет вашей вины. Это положение — *ваша* вина. Оно — ваших рук дело, результат вашего мышления, и меняться или не меняться — это ваше решение и ваша ответственность. Ваши результаты говорят вам правду о ваших решениях. Вашу РАС необходимо перепрограммировать.

Перестаньте жаловаться

Жалуясь, вы тем самым говорите, что хотите чего-то лучшего, чем у вас есть — лучший дом, машину, партнера, здоровье, работу и т.д. Но жалобы также говорят слушателю, что вы не готовы предпринимать шаги или идти на риск, необходимый для достижения этих результатов. Нить — значит снова и снова повторять одну и ту же жалобу, не имея абсолютно никакого намерения совершать результативные действия.

Даже когда человеку кажется, что у него есть все основания жаловаться, — например, на чрезмерное количество работы, скверное обращение со стороны партнера или плохое обслуживание — он обычно жалуется не тому собеседнику. Он жалуется друзьям, что муж (жена, партнер, партнерша) плохо с ним обра-

щается; он жалуется своей «второй половинке» на слишком требовательного начальника; он жалуется соседям, что в местном магазине его обслужили из рук вон плохо. Эти жалобы бесцельны, потому что человек, которому жалуются, не может ничего предпринять в связи с этой жалобой, а может быть, ему вообще все равно.

**Не жалуйтесь. Как говорится в старой шутке,
«80 % людей наплевать на твои проблемы,
а остальные 20 % им только порадуются».**

Есть и другая сторона: большинство людей делают комплименты не тем людям. Они говорят официанту в ресторане, какой замечательной была еда и как она им понравилась. Но официанту это безразлично: единственное, что ему нужно от вас, — это чтобы вы заплатили хорошие чаевые и поскорее ушли домой. Если вам кажется, что у вас есть реальный повод для жалобы — или комплимента — в связи с едой, скажите об этом повару, а не официанту. А еще лучше, если еда вам не понравилась, предпримите решительные шаги и в следующий раз выберите ресторан получше. Предпочтительнее пойти в другой ресторан, чем пытаться перевоспитать шеф-повара плохого ресторана жалобами.

Жалуясь на жизнь, вы фокусируетесь на том, чего не хотите, поэтому ваша РАС ищет такие же обстоятельства, как и те, что привели вас к сегодняшнему состоянию. **Жалобы закрепляют негативные нейронные пути в головном мозгу, и РАС создает повторения негативных явлений и событий, которые уже присутствуют в вашей жизни.**

Если хотите, чтобы обстоятельства вашей жизни изменились, меняйте обстоятельства своей жизни.

Предпринимайте компенсирующие действия в направлении своих целей и фокусируйтесь только на том, чего хотите. И перестаньте жаловаться — сейчас же! Если у вас есть обоснованные жалобы на что угодно, жалуйтесь подходящему человеку — такому, который может что-то предпринять в связи с вашей жалобой.

Выбирайте собственные обстоятельства

Эрл Найтингейл был первопроходцем в навыках саморазвития и одним из моих наставников в 1970-х. Он говорил, что я могу выбирать собственные обстоятельства, принимая позитивные решения относительно желаемого, а если я не буду этого делать, то нежеланные для меня обстоятельства выберут меня сами. Хотя эта концепция может кое-кого расстроить, на самом деле она освобождает, потому что означает, что вы можете прийти в жизни к любому результату, который выберете, вместо того чтобы плыть по течению обстоятельств, выбранных другими для вас.

Люди, которые не принимают стопроцентную личную ответственность за свою жизнь, в конечном итоге работают на тех, кто ее принял.

Как мы уже несколько раз упоминали, вы ответственны за то место в жизни, на котором оказались. Мы здесь говорим не о человеке с врожденным СПИДом, родившемся в нищете в Эфиопии; мы говорим о вас. Ваши прежние мысли и поступки привели вас туда, где вы есть сегодня. Когда вы сталкивались с событиями, которые не могли контролировать, ваши реакции на эти события вносили вклад в ваши нынешние обстоятельства.

Последствия негативных мыслей

Скажем, вы по секрету жалуетесь своим коллегам, что ваш начальник — тупица, который не смог бы принять разумного решения даже ради спасения собственной жизни. Начальник слышит это замечание и увольняет вас. Легко понять, как ваши действия привели к нынешним обстоятельствам — в смысле, к тому, что вы теперь остались без работы. Но как быть, если ситуация иная? Например, если вы были слишком загружены текущей работой, чтобы заняться в нерабочее время учебой или пойти на курсы саморазвития, а потом видите, как компания дает повышение человеку, который ниже вас по должности и обладает меньшим опытом?

Или, возможно, в своей личной жизни вы выбрали партнера (или не раз выбирали партнеров), который психологически или физически унижает вас, и решаете оставаться с ним, используя типичные клише — например, «потому что я люблю его», «я делаю это ради детей», «у нас общая история (финансы)» — и другие отговорки, которые маскируют отсутствие компенсирующего действия с вашей стороны.

Или, скажем, вы были слишком заняты, утомлены или отвлечены, чтобы уделять время детям, которые теперь позорят вас перед обществом.

Или вы делаете вид, что не ответственны за свой размер или вес.

**Всякий раз, когда вы обвиняюще указываете
на что-то пальцем, три пальца указывают
на вас самих.**

Когда речь идет о вашем здоровье, утверждаете ли вы, что являетесь жертвой гормонов, плохих генов, воспитания или рождения троих детей? Или случайных жировых шариков, которые парят в пространстве и липнут только к определенным людям?

Нет! Вы предпочли не интересоваться и не заниматься диетой и упражнениями — и поэтому в конечном итоге ответственность лежит на вас. Вы делаете вид, что не знаете, откуда взялся лишний вес, или даже вините собственную руку за то, что она постоянно заталкивает вам в рот «мусорную» еду? Нет! Ваша рука не действует независимо. Вы это сделали — и вы сделали это тайком, когда вас никто не видел. И теперь можете утверждать со сконфуженным видом: «Понять не могу, почему это я толстею — я ведь не так уж много ем...»

С какой стороны ни посмотри, ваши поступки — или их отсутствие — напрямую вносят свой вклад в обстоятельства, в которых вы находитесь в данный момент. Как уже мы говорили, это сделали вы — а не «они», эти безликие люди, которые диктуют нам наши решения. Это были вы.

Если вам что-то не нравится, измените это.

**Если не можете это изменить,
измените свои мысли об этом.**

Принятие ответственности за свое здоровье

Свыше 80 % раковых и сердечных заболеваний связаны с образом жизни — неправильным питанием, курением, алкоголем, потреблением «мусорной» еды, загрязнением окружающей среды, стрессами и негативными эмоциями. С 2015 г. более 50 % населения стран, которые поддерживают западный стиль питания и жизни, больны тем или иным видом рака. Мы с Барбарой постоянно видим, как заболевшие люди тешат себя иллюзорными объяснениями, находя факторы, ответственные за появление рака в их случае. Мы консультируем больных и здоровых насчет того, как сменить свой образ жизни на такой, который несет в себе меньший риск заболевания раком, как то: употребление органических продуктов, отказ от курения и потребления алко-

голя, регулярные физические упражнения, ограничение стресса, позитивное мышление и т.д.

В то время как большинство онкологических пациентов понимают разумность этих мер, лишь немногие на самом деле придерживаются этих перемен в своей жизни после окончания курса лечения. Большинство возвращается к тому образу жизни и мышления, который был у них до онкологического диагноза. Большинство повторяет тот стиль жизни и поступки, которые изначально внесли свою лепту в их заболевание. Они не меняются. Они возлагают ответственность за свое здоровье на лечащего врача, эксперта по здоровью, радиолога, супруга или Бога. Они отказываются принимать ответственность за собственные обстоятельства. И мы постоянно видим, как эти люди умирают — в основном потому, что не признают, что сами ответственны за собственное здоровье.

Идите в ногу со временем

Не игнорируйте предупреждающие знаки потенциальных проблем или серьезных жизненных перемен. Выбор бездействия вместо действия — одна из главных причин, по которым люди столь малого достигают в своей жизни.

Вспомните кого-нибудь из своих знакомых людей старшего возраста, которые с гордостью объявляют, что у них нет электронного адреса или доступа к интернету. Эти люди совершенно не сознают, что не просто лишают себя множества карьерных возможностей; они резко сужают свою возможность разговаривать с младшим поколением о нашем мире. Пожилые люди, которые так ведут себя, не сознают того факта, что полностью отстранили себя от жизни XXI века. Игнорирование меняющихся тенденций — общая черта в жизни многих людей в период старения.

Помню, как в 1970-х люди говорили мне, что мобильные телефоны (я купил себе один из первых) надолго не задержатся и что, если им нужно позвонить, они просто заходят в телефонную будку. Я до сих пор слышу, как вроде бы разумные люди

утверждают, что электронная почта — пустая трата времени, онлайн-знакомства используют только извращенцы и педофилы и что они сами никогда не будут пользоваться SMS или Фейсбуком, потому что им неинтересно, что другие едят на завтрак. Поэтому они игнорируют меняющийся мир, таким образом ограничивая свою способность развиваться в новых и волнующих областях и теряя возможность общаться со своими детьми и внуками.

**Не живите прошлым — примите ответственность
за то, чтобы идти в ногу со временем.**

Примите ответственность за тех, кого вы впускаете в свою жизнь

Прислушайтесь к тонким сигналам, касающимся людей. Опытные кадровики понимают, что послужной список и результативность человека в прошлом — лучший показатель того, как он будет проявлять себя в будущем. Если человек часто проявлял склонность к грубости, высокомерию, агрессии, опозданиям, обсессии, не оплачивал счета, был алкоголиком, наркоманом, неряхой, лентяем и т.д., можно с полным основанием допустить, что эти привычки сохранятся и в его последующей жизни.

**Манеры человека в обращении с вами
говорят о нем самом, а не о вас.**

Разумеется, некоторые люди способны изменить свою жизнь и стать лучше, но обычно для перемен требуется некое событие, коренным образом меняющее их жизнь, — онкологический диагноз, религиозное прозрение, смерть любимого или околосмертный опыт. Большинству людей не свойственно внезапно и резко

меняться. Большинство людей не читают книги вроде этой — книги, которые могут дать ответ на вопрос о том, как быть успешным или показать вам вашу жизнь, как в зеркале.

Не игнорируйте предостережения жизни. Как человек обращается с официантами, гостиничным персоналом и собаками, так он в конечном итоге будет обращаться со своим мужем, женой или партнером. Жизнь посылает нам сигналы обо всем. Если человек разрушительно влияет на вашу жизнь, выбросьте его из нее, обходите стороной или хотя бы старайтесь проводить с ним меньше времени.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. ЭННИ

Энни воспитывалась в семье, где отец был эмоционально холодным человеком, алкоголиком и не чурался физического насилия. Как и большинство детей в возрасте младше семи лет, она старалась завоевать его привязанность и любовь. Став взрослой, Энни постоянно тянулась к мужчинам, которые оскорбляли ее психологически и физически, и это стало одной из главных тем ее жизни. Она, сама того не понимая, выбирала партнеров, обладавших чертами характера ее отца, и пыталась заставить их полюбить ее. В конечном итоге Энни вышла замуж за мужчину, который бил ее и оставил без гроша. В 46 лет она приняла свое первое серьезное позитивное решение — развелась с ним.

Энни говорит, что это было лучшее позитивное решение в ее жизни, но утверждает, что из-за него лишилась средств к существованию. Она говорит, что это была не ее вина, а мужа. В действительности же Энни, не принимавшая ответственность за свои решения в прошлом (выбор неблагоприятных партнеров), сама явилась причиной нанесенного ей эмоционального и финансового ущерба. Ее позитивное решение развестись с мужем покончило с этим болезненным для нее периодом.

Сегодня Энни состоит в новых отношениях с очередным мужчиной, который тоже плохо с ней обращается. Жизнь посылала ей четкие предостережения, но она игнорировала их и повторяла свои прошлые поступки.

Резюме

Мир платит вам не по вашим знаниям, а по вашим делам. Студенты часто совершают ошибку, полагая, что, как только они получат диплом, их старания окупятся сторицей. Это не так. Все, что вы делаете, основывается на принятых вами решениях. Винить надо не родителей, прежние отношения, рабочее место, экономику, погоду, ссору или ваш возраст. Вы и только вы ответственны за каждое принятое вами решение, за каждый сделанный вами выбор. Точка. Прекрасно то, что отныне и впредь вы будете иметь стопроцентный контроль над своими решениями. В «Ответе» мы показываем вам, как жить жизнью «по собственному желанию», а не жизнью «по обязанности».

Начиная с сегодняшнего дня решите принимать стопроцентную ответственность за все в своей жизни. Если поймаете себя на том, что жалуетесь, немедленно прекратите. Прямо сейчас решите изменить способы реагирования на события в своей жизни. Вы сразу же увидите результаты, отличающиеся от тех, которые получали до сих пор. И пути к вашим мечтам начнут материализоваться. Начинайте говорить о том, что вы можете сделать и **сделаете**, в позитивном ключе.

Оказываясь в компании людей, которые только и знают, что жалуются, — уходите из этой компании. Примите как факт, что это **вы** решили быть с этой компанией и что вы можете решить выбрать себе другую компанию, более позитивную. Дайте себе разрешение уходить от всего, что сообщает вам негативную вибрацию. Вы не обязаны объясняться перед кем-то; просто доверьтесь своему внутреннему голосу. Сегодня же признайте, что вы ответственны за притяжение в свою жизнь вещей и людей, которые вас сейчас окружают. Немедленно решите, что будете впускать в свою жизнь только те события и тех людей, которых вы действительно хотите и заслуживаете.

Перечислите десять качеств, которые вы хотели бы изменить в себе, или навыков, в которых хотели бы добиться улучшений. Взгляните на этот список, осознайте, какие негативные чувства в вас присутствуют, и ощутите, как они уплывают прочь.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Лучший день вашей жизни — тот, в который вы решите, что ваша жизнь принадлежит только вам: никаких отговорок или оправданий, не на кого опереться, не на кого положиться, некого винить. Это день, когда по-настоящему начинается ваша жизнь.

Не вините никого из тех, кто присутствует в вашей жизни. Хорошие люди дают вам счастье, а плохие — опыт. Худшие преподают уроки, а лучшие дарят воспоминания.

Глава 7

Искусство ВИЗУАЛИЗАЦИИ



Мужчина, женщина, собака — и то, что они видят.

Как вы знаете, РАС — это механизм, который ищет и идентифицирует ресурсы и сведения, которые вы в норме не заметили бы, и они остались бы для вас «фоновым шумом». Секрет визуализации в том, что ваша РАС целиком и полностью повинуетя приказам. Она не может отличить реальность от фан-

тазии и поэтому заставляет вас физически реагировать на задачу так, как если бы все происходило на самом деле. Вы создаете конкретную картинку своей цели в сознательной части разума, а затем РАС передает ее вашему подсознанию, которое, как следствие, устремляет вас к цели.

Визуализация — это когда вы закрываете глаза и живо воображаете себе достижение поставленных целей. Вы представляете, что вы делаете, как это ощущается, видите себя достигающим желаемых результатов. Исследования обнаружили, что студенты, которые заранее визуализируют свои результаты, учатся на 100 процентов лучшие, чем те их сверстники, которые не используют визуализацию.

Как работает разум

Наш разум не способен отличить реальные события от воображаемых, поэтому он не знает, действительно вы читаете эту книгу или только воображаете, что читаете ее. Например, если вам снится сон о том, что вы бежите, ваш разум не может разобраться, действительно вы бежите или вам это только снится. В результате ваше тело может реагировать так, словно это событие реально, заставляя вас выдавать физический отклик на ситуацию: вы можете потеть, тяжело дышать, перебирать ногами, а люди, страдающие лунатизмом, могут даже встать с постели и действительно побежать.

Если вы заметите вокруг своей кровати веревку и будете уверены, что это змея, значит, вы будете видеть змею. Если вы убеждены, что вам не понравится вкус какого-то продукта, еще до того как вы его попробовали, вероятно, он вам действительно не понравится. Тот, кто боится пауков, будет видеть их в каждом углу, даже когда никаких пауков нет и в помине.

С другой стороны, если вы собираетесь произнести речь и репетируете ее, ярко представляя, как блестяще справляетесь с этой задачей в своем воображении, эта «тренировка понарошку» значительно улучшит ваши ораторские качества в реальности.

Тест «теннисный матч»

Представьте себе, что присутствуете на теннисном матче, сидите напротив середины корта и наблюдаете, как мяч скачет туда-сюда, туда-сюда, туда-сюда... Теперь попробуйте представить это с закрытыми глазами. У большинства людей глазные яблоки будут двигаться в глазницах из стороны в сторону, следя за воображаемым мячом. Сознание не понимает, что вы на самом деле не присутствуете на реальном теннисном матче, и заставляет ваше тело реагировать так же, как при реальном переживании. Именно так визуализация помогает достижению целей.

Ваш мозг не в состоянии отличить реальность от фантазии, поэтому он побуждает ваше тело реализовать представляемый образ.

Как спортсмены используют визуализацию

Технику визуализации уже более 50 лет применяют в большинстве видов спорта; ныне ею, сознательно или бессознательно, пользуются почти все спортсмены-олимпийцы. Спортивные психологи рекомендуют спортсменам визуализировать себя — прыгающих через барьеры, ловящих мяч или поражающих цель.

Лучшие гольфисты мира знают, что один из самых важных секретов, помогающих провести хороший удар в гольфе, — суметь визуализировать то место, куда желательно направить мяч. Они мысленно представляют себе точную траекторию полета и приземления мяча. Если вы при этом способны услышать звук удара по мячу и ощутить плавную работу мышц, то ваши шансы провести точный удар высоки, потому что эта мысль пропускается через РАС в нейронную сеть головного мозга. Вся химическая лаборатория вашего организма получает это сообщение в четкой форме и знает, что ей делать, а ваши мышцы реагируют соответственно

этим точным инструкциям. Выбор времени, контроль над телом и замахом происходят почти автоматически, поскольку визуализация дала вашему телу четкие указания.

**«Я ни разу не провел удар —
даже на тренировках, — не имея в голове его
отчетливой, сфокусированной картины».**

Джек Никлаус

Ваше сознание мыслит картинками

Ваше сознание мыслит не словами — оно мыслит картинками. Вот почему ваши цели должны иметь кристально-четкое описание в письменной форме. Если, к примеру, вы записываете цель «я хочу быть богатым», из этого мало что выйдет, поскольку ваш разум не в состоянии вообразить, как это будет выглядеть. Это слишком расплывчато и туманно. Однако если вы напишете: «К 1 июля 2020 г. у меня будет миллион долларов в чистых активах», то ваш разум сможет представить эту картину и начнет искать способы ее реализации. Как уже упоминалось, если вы констатируете «я хочу красивый дом», вашему сознанию будет трудно представить, что это за дом, потому что описание слишком расплывчато. Однако если вы письменно перечислите полную спецификацию вашего идеального дома, вплоть до точного вида дверных ручек и оттенка краски на стенах, а затем представите, как ходите по этому дому, ваш разум начнет искать ресурсы, необходимые, чтобы доставить вас к этому дому.

Вот почему бедность — это, помимо прочего, состояние ума. Люди, живущие в бедности, постоянно визуализируют себя не имеющими денег или возможностей — и тем самым закрепляют свои обстоятельства. Без денег может остаться любой — большинство из нас хоть раз в жизни, да пережили такую ситуацию. Но «безденежье» просто означает, что у вас нет денег в данный мо-

мент; вы рассчитываете, что эти обстоятельства вскоре изменятся. А бедность означает постоянную визуализацию постоянного отсутствия всего в любой конкретный момент.

**«То, что ты родился бедняком, — не твоя ошибка.
Твоя ошибка — это если ты бедняком и умрешь».**
Билл Гейтс

Ваши цели, идеи и мысли должны быть настолько яркими и точными, чтобы вы могли назвать и описать вслух любую их деталь. Вам следует видеть не только свои цели, но и каждый шаг, который вы сделаете ради их достижения. И достичь этого кристаллизованного мышления можно с помощью процесса визуализации.

Тревога — результат визуализации событий, которых вы не желаете: вы воображаете, как роняете мяч, не можете взять высоту, как банк отказывает вам в ипотечном кредите или ваш партнер бросает вас ради другой любви. Когда вы постоянно визуализируете такого рода вещи, ваш разум создает обстоятельства, соответствующие воображаемым вами обстоятельствам.

Вот почему жизненно важно иметь четкую и позитивную мысленную картинку того, чего вы достигнете и где окажетесь, осуществив свою цель. Визуализируйте желанный для себя исход часто, многократно — и ваш разум начнет признавать его как нормальный, приемлемый и достижимый. Вложите всю страсть и энтузиазм в визуализацию самого себя в момент достижения цели.

Исследователи Хизер Каппес и Габриэль Эттинген выяснили, что визуализация одних только *результатов* достигнутых целей порой связана у некоторых людей с инертностью. Так происходит потому, что мозг расслабляется, полагая, что уже достиг поставленной цели. Это наводит на мысль о необходимости **критической визуализации, в которой помимо результатов также учитываются препятствия, временные неудачи и другие факторы.**

Свидетельства работы визуализации

Силу визуализации первым открыл Эдмунд Якобсон, первопроходец в области психосоматической медицины. Он просил участников своих экспериментов визуализировать определенные спортивные упражнения и благодаря использованию высокочувствительной аппаратуры обнаружил почти незаметные, но очень реальные движения мышц, соответствовавшие тем движениям, которые совершали бы мышцы в случае, если бы действительно выполняли воображаемые действия. Дальнейшие исследования позволили выяснить, что человек, который последовательно визуализирует определенные физические навыки, развивает «мышечную память», которая помогает ему, когда он занимается такой же физической деятельностью наяву.

Более позднее известное исследование австралийского психолога Алана Ричардсона подтвердило реальность силы визуализации. Ричардсон набрал три группы студентов по принципу случайного отбора. Никто из них никогда не пользовался визуализацией. Первая группа на протяжении 20 дней отработывала навык свободного (или штрафного) броска в баскетболе. Вторая выполнила по три броска только в первый и последний, двадцатый день. Члены третьей группы также выполнили по три броска в первый и двадцатый дни, но вдобавок к этому ежедневно по 20 минут занимались мысленной тренировкой, визуализируя свободные броски. Если они «промахивались», то «тренировались» снова, чтобы следующий бросок был точным — но, опять же, только мысленно.

На двадцатый день Ричардсон измерил степень улучшения результатов в каждой группе. Группа, которая каждый день тренировалась физически, улучшила результаты на 24 процента. Вторая группа — что неудивительно — не показала никаких улучшений. Третья группа, члены которой физически тренировались не больше второй, но применяли визуализацию, показали улучшение на 23 процента — почти такое же, как и первая группа.

В отчете об этом эксперименте, опубликованном в журнале *Research Quarterly*, Ричардсон писал, что наиболее эффективная визуализация имеет место, когда человек чувствует и видит то, что делает. Иными словами, визуализаторы в баскетбольном эксперименте «ощущали» мяч в ладонях, «слышали» его удары о площадку и «видели», как он влетает в кольцо.

Воображаемая тренировка показала себя почти такой же эффективной, как и реальная тренировка.

В ходе другого исследования в 1995 г. обнаружилось, что добавление практики визуализации в программу стрелковой подготовки полицейских новобранцев крайне эффективно повлияло на улучшение их результатов. Количество баллов, набранных «группой визуализации», оказалось в среднем на 32,86 больше, чем у контрольной группы.

В 1954 г. Роджер Баннистер был первым человеком, который пробежал милю меньше чем за четыре минуты. До того как он поставил этот рекорд, люди считали, что человек физически не способен пробежать милю за это время. Во время тренировок Баннистер неоднократно визуализировал, как пробегает милю менее чем за четыре минуты. По его словам, он делал это настолько часто, что бывали моменты, когда ему казалось, что он уже поставил рекорд: его воображение пересекло разделительную линию и проникло в восприятие реальности. В итоге Баннистер преодолел четырехминутный барьер, потому что верил, что это возможно.

В течение следующего года четырехминутный барьер был преодолен еще 26 раз, поскольку другие бегуны, осознав возможность такого результата, начали верить, что они тоже могут это сделать. РАС указывала их телам, что делать, и это приводило к повторению достижения, прежде считавшегося неосуществимым. С тех пор четырехминутный барьер был преодолен уже тысячи раз.

Открытия Карла и Стефани Саймонтонов

Карл и Стефани Саймонтоны – авторы классического бестселлера «Возвращение к здоровью» (*Getting Well Again*) – были первопроходцами в использовании методов визуализации при предотвращении раковых заболеваний и поддержании жизни и здоровья онкологических пациентов. Они провели исследование с участием 245 человек, которым был поставлен диагноз распространенного неизлечимого рака; 67 % участников составляли женщины, 33 – мужчины. Средний возраст участников был около 47 лет. Терапевтическое лечение включало навыки визуализации и релаксации, которым участников обучали трижды в день по 10–15 минут. Оно также включало овладение и другими психологическими и эмоциональными навыками, такими как постановка целей, тренировка уверенности в себе, оценка убеждений и выявление стресса. Полученные результаты, вне всяких сомнений, подтвердили способность сознания держать болезнь в узде.

В те времена средняя продолжительность жизни после постановки онкологического диагноза составляла 18 месяцев при распространенном раке молочной железы; результат Саймонтонов – 38,5 месяца. Средняя продолжительность жизни пациентов с распространенным раком кишечника составляла 9 месяцев; у Саймонтонов – 22,6 месяца. Распространенный рак легких в среднем по стране убивал своих носителей за 6 месяцев – у Саймонтонов этот срок удлинялся до 14,5 месяца. Эти замечательные результаты были достигнуты исключительно за счет изменения образов, которые пациенты вкладывали в свое сознание. Никаких наркотиков, никакой химиотерапии, никаких операций или радиации – только наполнение РАС позитивными образами и аффирмациями.

Именно поэтому визуализация так хорошо работает при постановке целей любого типа. Почти во всех случаях спонтанной ремиссии онкологических больных, которых я когда-либо видел или знал, выделяется этот общий «навык» – использование меди-

тации и визуализации. Что вкладываешь в свой разум — то и получаешь.

В 1970 г. я получил подготовку гипнотерапевта (одной из моих целей было стать концертирующим гипнотизером) и создавал сценические представления, «превращая» генеральных директоров в цыплят или заставляя их петь голосом Элвиса, или изображать утиную походку. Достаточно внушить сознанию человека, что он — рок-звезда, и он начинает петь, как никогда прежде. Говоришь ему, что он — офицер полиции, и он начинает арестовывать «злоумышленников». Или — как однажды случилось со мной — говоришь ему, что он младенец, и он мочится в брюки! Основа гипноза проста: если ваш разум во что-то верит, при подходящих обстоятельствах вы можете этого достичь.

Другие исследования «психологических репетиций»

Исследование, изучавшее мозговые паттерны тяжелоатлетов, обнаружило, что мышечные паттерны, активирующиеся, когда тяжелоатлет берет вес в сотни фунтов, аналогично активировались и тогда, когда он только воображал, что берет этот вес.

Гуан Юэ, спортивный психолог из Фонда Кливлендской клиники в Огайо, сравнивал людей, которые занимались в спортзале, с людьми, которые проводили мысленные виртуальные тренировки. Он отметил 30-процентное увеличение мышечной массы в группе, которая занималась в зале, в то время как участники, которые проводили только психологические тренировки, увеличили мышечную силу почти на половину этого прироста (13,5 процента). Этот средний прирост сохранялся еще три месяца после окончания виртуальных тренировок.

Мэтью Нэглу — парализованному на все четыре конечности — имплантировали в мозг силиконовый чип, и он использовал визуализацию, чтобы полностью трансформировать свой образ жизни. После всего четырех дней виртуальной практики он научился передвигать по экрану компьютерный курсор, открывать

электронные письма, играть в компьютерные игры и контролировать роботизированную руку.

Натан Щаранский провел девять лет в тюрьме в СССР по обвинению в шпионаже в пользу США. В одиночном заключении он мысленно играл сам с собой в шахматы, рассуждая: «Я вполне могу использовать эту возможность, чтобы стать чемпионом мира по шахматам!» В 1996 г. Щаранский обыграл чемпиона мира по шахматам Гарри Каспарова.

Может ли визуализация заменить физическую тренировку?

Простой ответ — «нет». Исследование, проведенное в Чикагском университете в 1960-х гг., сравнивало действенность мысленной и физической тренировки в развитии моторных навыков. Для этого исследования 144 студентов разделили на «физическую» и «психологическую» тренировочные группы, используя как критерии силу рук, интеллект и опыт. В условиях этого эксперимента обнаружилось, что психологическая тренировка почти так же эффективна, как и физическая. Проведенный в 1994 г. анализ 35 других родственных экспериментов показал, что, хотя виртуальная тренировка не так эффективна, как физическая, она тоже является мощным способом улучшить действительные физические показатели.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. ДЖИМ КЭРРИ

Актер-комик Джим Кэрри всегда верил, что его ждет яркое будущее, несмотря на то что рос в бедности: одно время его семья даже была бездомной и жила в трейлере. В ранние подростковые годы он после занятий в школе отработывал восьмичасовые смены уборщиком. Начиная свою карьеру в Голливуде, Кэрри не имел за душой ни гроша, но (блестящая демонстрация возможностей визуализации) выписал сам себе чек на 10 миллионов долларов, поставив на нем дату — через пять лет от момента выписки. На корешке чека он написал: «За оказанные услуги».

Он носил этот чек с собой в бумажнике годами. Каждый день Кэрри смотрел на него и визуализировал себя, получающего эти деньги. Вскоре он стал одним из самых высокооплачиваемых исполнителей в киноиндустрии, получая более 20 миллионов долларов за фильм.

«Деньги — это не все, но лучше плакать в «мерседесе», чем смеяться на велосипеде».

Как практиковать визуализацию

Визуализация проста, но требует регулярной практики, чтобы достичь наилучших результатов. Начните с простого навыка, которым хотите овладеть — например, есть не торопясь, просыпаться рано утром или спокойно реагировать на человека, который обычно действует вам на нервы. Простота начального задания укрепит ваши навыки визуализации, прежде чем вы возьметесь за более масштабные и сложные задачи.

Скажем, вы хотите научиться играть на гитаре. Следуйте таким этапам:

1. Расслабьтесь

Найдите тихое место, где вас никто не побеспокоит, закройте глаза, сделайте три глубоких вдоха и освободитесь от всякого напряжения.

2. Представьте себе то, что вы будете делать

Визуализируйте гитару, ее форму, струны и гриф, пока не получите четкую картинку.

3. Поместите в эту картинку себя

Представьте себе, как берете в руки и держите гитару. Обратите внимание на то, как вы сидите с гитарой, и вообразите как можно больше деталей.

4. Совершайте действия

Ощутите вес гитары в своих ладонях, почувствуйте каждую струну и сфокусируйтесь на звуке, который она издает. Начните играть – как начали бы на уроке или репетиции. Представьте себе, что проигрываете несколько песен, не останавливаясь и не пропуская ни ноты, как настоящий музыкант. Закончив играть, откройте глаза.

Используя визуализацию, задействуйте как можно большее число чувств из пяти возможных и воображайте все детали как можно подробнее. Например, что на вас надето? С кем вы в этот момент? Что вы чувствуете? Что вы слышите и обоняете? В какой вы находитесь обстановке?

Практикуйте визуализацию рано утром или вечером прямо перед сном. Воображайте любые препятствия или затруднения, с которыми можете столкнуться, и представляйте, как успешно их преодолеваете.

Резюме

Современные исследования мозга обнаруживают, что мысли порождают те же мысленные приказы, что и действия. Сила связи «разум – тело» и контакта между мыслями и поступками хорошо изучена наукой и является жизненно важной для вас в деле получения от жизни самого лучшего.

Визуализация оказывает воздействие на многие функции вашего мозга, включая двигательный контроль, внимание, восприятие, планирование и память. Это означает, что во время визуализации ваш мозг тренируется действовать в реальности.

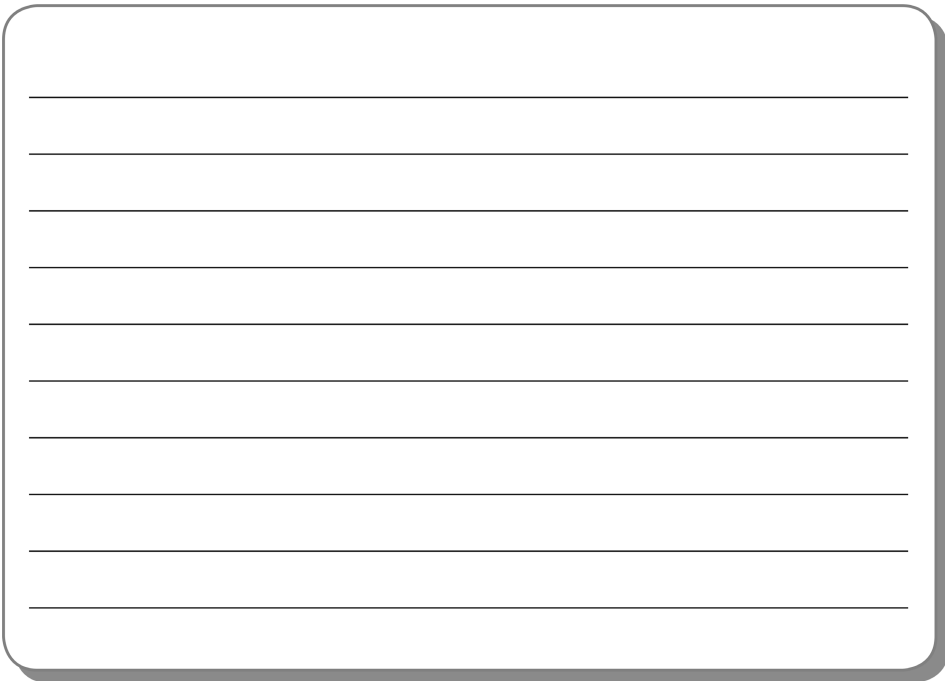
Выяснилось, что визуализация усиливает мотивацию, уверенность и эффективность, совершенствует двигательную активность и готовит мозг к достижению целей.

Исследования также обнаружили, что визуализация может быть почти такой же эффективной, как физическая тренировка,

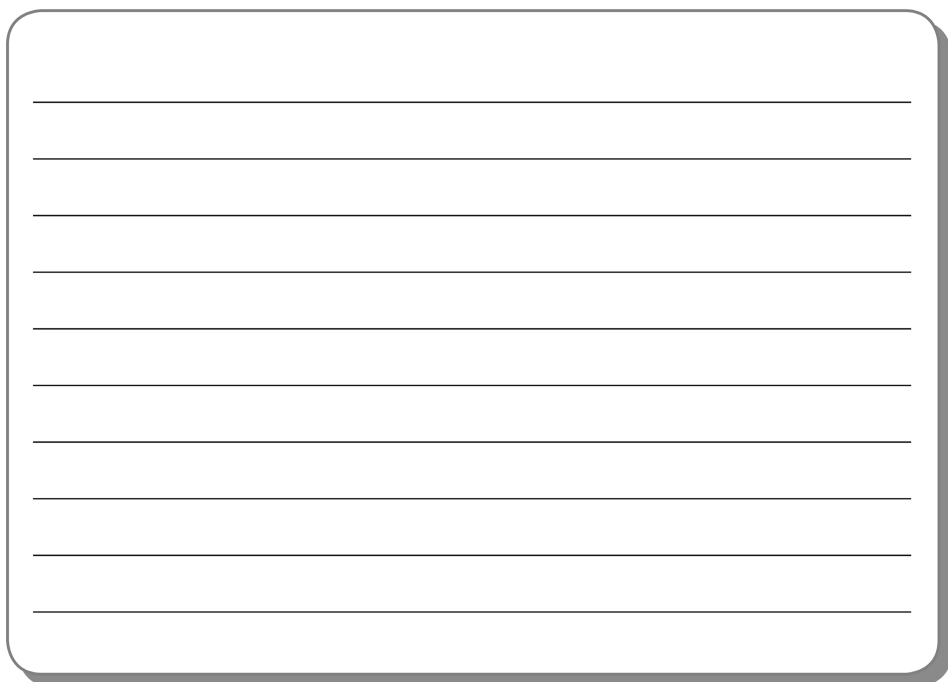
и что вместе они эффективнее, чем каждая из них по отдельности.

Начните с постановки конкретной цели. Визуализируйте себя, уже достигшего цели, и сохраняйте этот мысленный образ, как будто это происходит с вами прямо в этот момент. Составьте список целей, которые вы намерены визуализировать, выписав их на следующей странице. Не обязательно заниматься ими всеми сегодня.

Визуализация работает, потому что укрепляет в вашем мозгу нейронные пути для любого конкретного навыка, и годится почти для любой цели, которую вы способны поставить. Помните, ваш мозг не различает реальные и визуализированные события. Это означает, что вы можете тренировать свой навык в любое время и где угодно, помогая себе совершенствоваться. Именно так вы пришли в жизни к тому, что имеете сейчас, — не важно, сознавали вы это или нет. С сегодняшнего дня визуализируйте только то, чего хотите, а не то, чего не хотите.



A large rounded rectangular box with a grey border, containing ten horizontal lines for writing a list of goals.



А вот цитата, с которой мы начали эту книгу:

**«Человек может достичь всего,
что способен постичь и принять разумом».**
Наполеон Хилл, 1937 г.

Глава 8

Сила affirmаций



Вот почему что вы говорите, то и получаете.

Помимо визуализации целей вам также необходимо практиковать affirmации. Affirmация – это любое утверждение, которое вы регулярно повторяете с целью подтвердить для себя то, чего вы намерены достичь или что собираетесь делать. **Affirmация – это позитивное объявление о том, что вы считаете истинным, или о некой истине, в соответствии с которой вы решаете жить.** Она как страхового полиса для ваших целей и намерений – своего рода декларация о том, что вы осуществите желаемое.

Как и визуализация, affirmация проходит через вашу РАС и переписывает нейронные пути в мозгу, чтобы мысль стала реальностью. Поэтому affirmации – важнейший способ изменения внутренних мысленных паттернов, представления о себе и мозговой «проводки», помогающий целям стать реальностью.

Аффирмация — это любая мысль или фраза, которую вы слушаете или повторяете снова и снова, пока в конце концов не интернализируете ее. Иными словами, она вскоре становится частью вас.

Тысячи лет философы, религиозные лидеры, политики и писатели использовали аффирмации как форму личностного развития или с их помощью мотивировали к действию других. Например, фраза Черчилля «мы будем сражаться с ними на побережье» была аффирмацией, которая мотивировала британцев одолеть врага. Утверждение Джона Кеннеди «Не спрашивай, что твоя родина может сделать для тебя, спрашивай, что ты можешь сделать для родины» было аффирмацией, изменившей мышление американцев. Девиз Мухаммеда Али — «Я — величайший» — помог ему стремительно прогрессировать и стать одним из самых успешных спортсменов мира. Аффирмации помогают нам выражать в словах то, что мы чувствуем, и поддерживают миссию РАС по поиску желанных для нас обстоятельств. Как уже говорилось, ваш мозг не отличает реальность от фантазии, и поэтому аффирмации работают. Как и при визуализации, ваш мозг воспринимает аффирмацию как реальность и создает нейронные связи, которые подталкивают ваш организм к цели.

Использование аффирмаций — это ключ к непрерывному продвижению вперед, к желаемому, и процесс, который повсеместно используют самые успешные люди, помогая себе достигать своих целей.

Главное условие работоспособности ваших собственных аффирмаций — выбрать такие, которые выражают ваши желания. Затем визуализируйте их и повторяйте снова и снова, пока они не станут частью вашего бытия. Да, все очень просто, и именно поэтому вы получаете то, что говорите. В аффирмациях хорошо то, что вы имеете стопроцентную возможность выбирать, какие из них вкладывать в свое сознание. И тот же самый процесс используют «негативщики», получая свои жалкие результаты.

Вы можете сознательно выбрать каждую affirmацию, которую вкладываете в свое сознание.

Что думают скептики

Некоторые люди скептически относятся к тому, о чем мы здесь говорим. Им трудно согласиться, что слова, которые они повторяют снова и снова, оказывают какое-то влияние на их результаты. В действительности же они годами повторяют негативные affirmации. Если кто-то постоянно говорит: «я никогда не запоминаю анекдоты», или «я всегда опаздываю», или «я никогда не доведу дело до конца», или «я просто не в состоянии выступать перед людьми», — он повторяет негативные affirmации, и то, что он «утверждает», неизбежно случается. Даже не сознавая этого, люди думают о неудаче и воплощают ее в жизнь.

Возьмем для примера публичные выступления. Если человек собирается с мужеством, чтобы произнести речь, но говорит, что толку от этого не будет, его ждет провал, поскольку он дает своей негативной affirmации дополнительное подтверждение. И наоборот, если человек утверждает, что может выступать публично, достаточно часто повторяя это и визуализируя процесс выступления, его РАС начинает верить, что он может это сделать. Например, если человек утверждает: «Я способен выступать перед слушателями, потому что верю в то, что говорю, совершенствуюсь с каждым выступлением, и вера в свою тему помогает мне быть убедительным для других. И чем больше я выступаю, тем эффективнее становлюсь как оратор. Любые сделанные мной ошибки — всего лишь ступеньки на пути к тому, чтобы стать выдающимся оратором», — это и станет его реальностью.

Если вам кажется, что все это слишком оптимистично или слишком просто, чтобы быть правдой, поймите, что этот про-

цесс идентичен тому, в котором изначально складывался ваш нынешний взгляд на жизнь. Никто другой не ответствен за ваши нынешние обстоятельства. Вы создали их с помощью своих аффирмаций, сознательно или бессознательно.

Ваши аффирмации подводят итог тому, что вы собой представляете. Что говорите, то и получаете — и хорошее, и плохое.

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ОДНОГО ЧИТАТЕЛЯ. ДАРРИН КЭССИДИ

В юности я обожаю заниматься боевым кунг-фу, но у меня всегда были трудности с «вертушкой» — ударом ногой назад с разворота. Я просто не мог выполнить этот элемент и начал терять уверенность в себе. Чем больше я старался, тем отчетливее представлял себе, какой я неуклюжий, и неуклюжесть стала моей реальностью. А потом я прочел о том, как баскетболисты становятся перед кольцом, представляют, что оно шире, чем есть на самом деле, и визуализируют свои броски, раз за разом кладущие мяч точно в кольцо. Я решил визуализировать, как идеально выполняю «вертушку». Я взял из кино образ Брюса Ли, выполняющего «вертушку», и мысленно воспроизводил его снова и снова, каждый день, занимаясь своей работой. Но вместо Брюса Ли я воображал самого себя.

Больше трех недель я продолжал визуализировать себя в том эпизоде из фильма с Брюсом Ли, идеально выполняющим «вертушку», и повторял себе снова и снова, что мое исполнение становится все лучше и лучше, и люди изумляются тому, как прекрасно я выполняю этот элемент. Но в эти три недели я не тренировался в реальности — только визуализировал и постоянно повторял аффирмации о том результате, который хотел получить.

Когда я наконец после всех этих недель визуализации совершил первую попытку, у меня действительно неплохо получилась «вертушка»! Какая радость! Не скажу, что выполнил ее блестяще, но все же она была чертовски хороша! После этого моя уверенность стала расти с каждым

повторением, и не успел я оглянуться, как инструктор уже требовал, чтобы я демонстрировал свою «вертушку» остальным ученикам и даже во время показательных выступлений.

Впоследствии я получил серьезную травму, которая искалечила меня, и, чтобы снова научить себя ходить, воспользовался теми же методами — позитивными affirmациями и визуализацией. В то же время я поставил себе цель стать адвокатом. Я постоянно воображал себя адвокатом — как Том Круз в фильмах «Несколько хороших парней» и «Фирма». В период выздоровления я также задался целью получить диплом юриста и со временем стал судебным адвокатом. Я обнаружил, что, если постоянно применять техники визуализации и повторять позитивные affirmации, пределов возможностям нет.

Как сформулировать affirmацию

Формулируйте свои affirmации утвердительно. Помните, ваш разум может мыслить только позитивными образами — он не может увидеть то, чего не существует. Чтобы affirmация работала, она должна быть написана от руки и изложена в позитивных терминах, чтобы ваше сознание могло нарисовать ее содержание. Ваш разум не может видеть образы, связанные со словами «не делаю», «не стану» или «не могу».

Если кто-то говорит ребенку, «смотри не упави с велосипеда», его разум слышит «упави с велосипеда», и это может спровоцировать падение, в то время как повторяемые себе слова «я учусь хорошо ездить на велосипеде» помогают сохранять равновесие.

**Ваш разум не способен видеть образы,
связанные со словами «не делаю»,
«не стану» или «не могу».**

В сегодняшнем мире, где ожирение представляет все бóльшую проблему, люди стали одержимы похудением. Если цель человека — сбросить вес, он может утверждать, «я собираюсь сбросить

10 кг» или «я больше не буду толстым», но обнаружит, что толку от этого чуть. Положение не меняется, поскольку его разум не в состоянии вообразить негативную картинку.

РАС просто не может увидеть то, чего нет. В сознании человека уже существует образ его самого, таскающего на себе лишние килограммы, поэтому оно создает ощущение голода, побуждающее человека употреблять в пищу продукты, которые заставят его тело соответствовать этому более «увесистому» образу. Иными словами, в его сознание — или представление о себе — уже запрограммирована более увесистая картина самого себя.

Вот как надо устанавливать такую цель в позитивной формулировке. Скажем, вы весите 100 кг и хотите сбросить 10 кг. Вы можете утверждать: «К 1 июля я буду весить 90 кг». Ваша РАС создаст этот образ, и ваш мозг будет в состоянии представить вас с **массой тела 90 кг** — в противоположность бесплодным попыткам увидеть, как вы **теряете 10 кг**.

Вот что надо делать

1. Начинайте свою аффирмацию со слов типа «я есть» или «я буду».

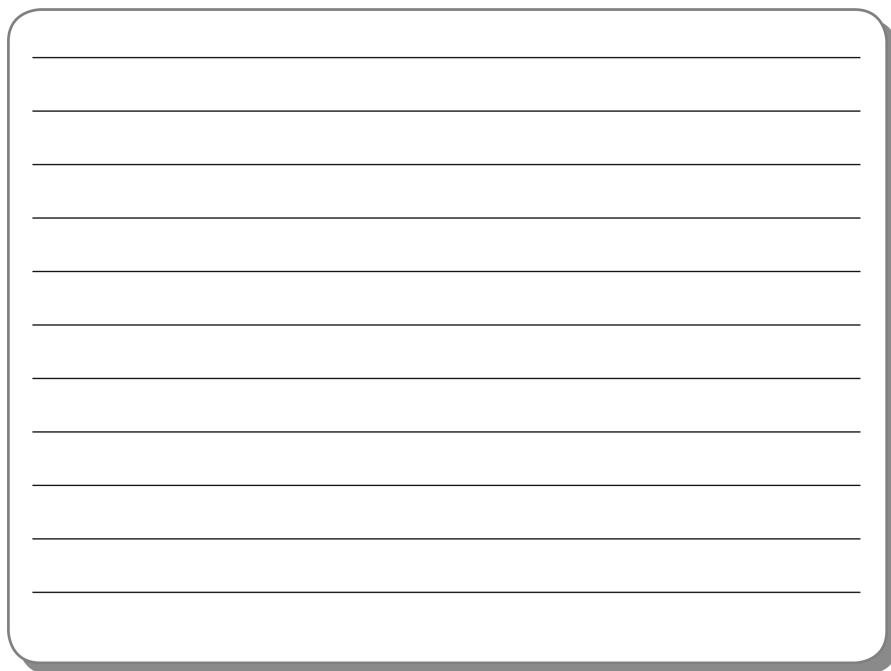
Например, «я становлюсь человеком, который весит 90 кг» или «к 1 июля я буду весить 90 кг».

2. Стремитесь к конкретике.

Обтекаемые формулировки аффирмаций не дают результатов. Например, аффирмация «я становлюсь стройнее» не обладает такой силой, как «я становлюсь человеком, который весит 90 кг».

Многие курильщики говорят, «я брошу курить», но редко добиваются успеха. РАС не может создать картинку отнятия или неделания. Если же курильщик позитивно утверждает «я стану некурящим», то РАС может создать картинку того, как выглядит, пахнет, одевается и ведет себя некурящий человек. Затем она начинает

мотивировать организм соответствовать этому образу. Курильщик вскоре начнет утрачивать желание курить, потому что картинка, созданная в его сознании, — это картинка человека, которого не тянет к никотину. Все очень просто. Это не всегда легко, но действительно просто. Ваша РАС всегда работает на вас, если вы правильно ее программируете.



Воображайте результаты того, чего хотите, а не того, чего не хотите.

Вы можете использовать позитивные affirmации для любой цели или задачи. Исследование Мичиганского университета показывает, что пожилые люди, которые сохраняют позитивный подход и используют позитивные affirmации, подвергаются меньшему риску остановки сердца, чем пессимисты.

Может быть, я просто морочу себе голову?

Возможно, вы сейчас думаете: «Оттого, что я это скажу, реальность не изменится». Хотя в этом замечании есть доля истины, следует помнить, что повторение аффирмаций действительно меняет ваши воззрения на жизнь, а эти воззрения со временем станут вашей реальностью.

Воспользуемся нашим примером с публичными выступлениями. Скажем, вы постоянно используете негативную аффирмацию: «Я не гожусь в публичные ораторы». И вот вас приглашают выступить перед группой людей с речью. Исследование человеческих страхов показывают, что страх публичных выступлений возглавляет списки фобий многих людей. Большинство людей, которым предлагают выступить на публике, воображают, как их охватывает страх перед аудиторией. Окружающие подкрепляют эти страхи доброжелательными замечаниями, вроде «имейте в виду, рядом с трибуной стоит кувшин с водой», «надеюсь, все пройдет хорошо» или «удачи!». Эти благонамеренные негативные утверждения несут в себе скрытые ожидания этих людей, что вы будете нервничать или бояться, поэтому у вас пересохнет в горле, и что вам понадобится удача, чтобы произнести речь, потому что сами вы не справитесь.

Когда вас просят выйти на сцену, ваш мозг воспроизводит эти аффирмации и образы точно фильм. Он воображает, как вы потеете, дрожите, запинаетесь, забываете слова и производите неважное впечатление на слушателей. Затем мозг заставляет ваше тело реагировать на эту мысленную картинку так, как если бы она была истиной. Даже если вам всего лишь снится, что вы произносите речь, ваш организм может выдавать те же физические реакции, что и в момент реального выступления. Даже завуалированная аффирмация, типа «я не люблю выступать на публике», благодаря настойчивому повторению оказывает драматическое воздействие на ваше поведение. Если вы верите, что будете бояться, выступая перед слушателями, ваш разум заставит вас бояться. Если вы верите, что будете уверены в себе, и станете повторять это себе снова и снова, то вы и станете увереннее. Вот так работают аффирмации.

**Вся жизнь человека — это просто
собрание его affirmаций.**

Аффирмации — это причины, по которым жизнь любого человека такова, какова она есть, и одни вещи в ней есть, а других нет. Многие люди год за годом бессознательно коллекционируют свои аффирмации, и в большинстве случаев — себе во вред. Если вы будете утверждать: «я идиот», «мне не дается математика», «я не умею заводить друзей», «я плохой теннисист/гольфист/пловец», «вечно я ухитряюсь заблудиться», «я слишком стар, чтобы начинать» или «просто таков уж я есть», — такой станет и ваша реальность. Это не то чтобы реальные обстоятельства, но они становятся реальностью в результате неоднократного повторения.

Положительная сторона процесса, в результате которого вы стали такими, каковы есть сегодня, в том, что вы можете использовать этот же процесс для получения действительно желаемого результата. Даже завуалированная аффирмация — вкупе с настойчивым повторением — оказывает разительное воздействие на ваше поведение.

**«Вы сегодня находитесь там,
куда привели вас ваши мысли;
завтра вы будете там,
куда приведут вас ваши мысли».**
Джеймс Лейн Аллен, американский писатель

Пройдите этот простой речевой тест

Простые изменения в речи способны создавать совершенно разные ощущения. Проговорите вслух следующие три предложения и обратите внимание на ощущение, которое создает каждое из них:

1. *Я надеюсь насладиться сегодняшним ужином.*
2. *Я хочу наслаждаться сегодняшним ужином.*
3. *Я намерен наслаждаться сегодняшним ужином.*

У большинства людей первое утверждение вызывает ощущение сомнения. Второе предложение создает другое чувство: говоря «я хочу наслаждаться сегодняшним ужином», вы понимаете, чего хотите в будущем, но не видите, что это есть у вас прямо сейчас. Третье утверждение — о намерении насладиться ужином — сразу же погружает вас в указанное переживание. Когда вы твердо намерены что-то сделать, ваша РАС создает переживание достижения вашей цели вместе со всеми ощущениями, образами и звуками, которые его сопровождают.

**«Вы — живой магнит. То, что вы притягиваете
в свою жизнь, пребывает в гармонии с вашими
доминирующими мыслями».**

Брайан Трейси, предприниматель

Принцип вытеснения

Аффирмации работают по принципу вытеснения. Если вы возьмете ведро, полное воды, и всыплете в него чашку песка, песок вытеснит равный объем воды. Чем больше вы всыплете песка, тем больше воды будет вытеснено. Когда ведро будет полно песка, воды в нем не останется, потому что ее вытеснит песок. Аналогичным образом, постоянно питая свой разум позитивной мыслью, вы вытесните ее негативную. Все, что нужно делать, — это постоянно питать разум позитивными аффирмациями, повторяя их, пока буквально все ваши изначальные негативные мысли, сомнения, страхи и нерешительность не будут вытеснены.

Представление о себе

Представление о себе — это сложившаяся у каждого из нас четкая картинка самого себя. Она в основном создана affirmациями — как негативными, так и позитивными, — которые наши друзья, родные, общество, религия и другие повторяли и «загружали» нам через РАС. Когда мы постоянно повторяем эти affirmации самим себе, они становятся реальностью нас сегодняшних. Однако РАС может мешать целям и позитивным сообщениям пробиться в подсознание, если наше представление о себе не соответствует этим целям. Вот почему принцип вытеснения так важен. Благодаря постоянному утверждению позитивных вещей, желанных для вас, они со временем заместят негативные; они станут вашей новой реальностью и вашим новым представлением о себе.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. СЭМ

Когда мне было семь лет, у меня был лучший друг — Сэм. Его мать постоянно унижала сына на людях. «Ты очень нехороший мальчик», «никогда-то не можешь ничего сделать правильно» и «чем старше становишься, тем хуже делаешься» — вот некоторые из ее любимых affirmаций в отношении сына.

«Вечно от него одни проблемы», — жаловалась она подругам и родным. Однако отец Сэма смотрел на него иными глазами. Он утверждал: «Сэм — просто ангелок» и «Он оставит свой след в жизни — очень головастый парнишка».

Лишь немногие замечали, что рядом с отцом Сэм действительно становился сущим ангелом и очень вежливым мальчиком — как раз таким, каким описывал его отец. Однако стоило ему оказаться рядом с матерью — и он превращался в тот ужас, которого она от него ожидала. Сэм оправдывал affirmации обоих родителей, ведя себя в соответствии с их ожиданиями. Когда Сэму было восемь лет, его отец погиб в автомобильной аварии, после этого мать воспитывала Сэма одна. Ее негативные affirmации о сыне стали более частыми, и он неукоснительно их оправдывал. Вскоре он уже повторял их сам себе.

Когда Сэму было 12 лет, дирекция потребовала забрать его из школы, поскольку он был признан «нежелательным элементом». Негативные аффирмации матери стали его реальностью. В подростковые годы Сэм не вылезал из исправительных центров, оправдывая аффирмацию о том, что станет «угрозой обществу». В 21 год он был приговорен к 3 годам тюрьмы за торговлю наркотиками. После освобождения он уехал из Австралии, чтобы стать наемником в Африке, и оправдал свое представление о себе как о «террористе». В 27 лет он был убит в перестрелке в Нигерии.

Эта история важна потому, что она показывает, как мы оправдываем аффирмации важных для нас людей, и не важно, позитивные они или негативные.

Наши родители, учителя, друзья, родственники, партнеры и общество отрицательно воздействуют на нашу жизнь, когда программируют нашу РАС негативными аффирмациями. Также мы реализуем и собственные ожидания, которые сознательно или бессознательно повторяем себе в своих ежедневных аффирмациях.

Нет необходимости объяснять ваши аффирмации другим: вам наверняка скажут, что от них никакого толку, или посоветуют перестать зря тратить время и заняться жизнью.

Пустые мечтания и аффирмации; сравнение

Иметь список аффирмаций — не то же самое, что грезить наяву. Мечтатели в свои фантазии не верят. Их мечты — это игра воображения, которую они не всегда желали бы сделать реальностью, даже будь это возможно.

Мечтатели не намереваются осуществлять свои мечты — у них нет никаких реальных планов или дедлайнов. А те, кто развива-

ет свои способности к визуализации, делают это с определенной целью.

Аффирмации не связаны с силой воли. Сила воли — это когда вы психологически или физически заставляете себя что-то делать. Аффирмации же — часть общего плана по достижению цели. Они создают внутреннюю убежденность в том, что вы чего-то достигнете.

Вы можете выбирать каждую аффирмацию, которую вкладываете в свое сознание, и именно поэтому получаете то, что говорите. Ваша РАС не различает реальность и фантазию, поэтому приказывает телу реализовать те аффирмации, которые вы ей дали.

Кроме того, по той же причине, ставя себе позитивные цели с дедайнми, вы внезапно начинаете видеть возможности, которые появляются повсюду вокруг вас. Ваше поведение, отношение и даже манера речи начинают меняться. Вы буквально начинаете становиться тем новым успешным человеком, которым называете себя в аффирмациях, и воплощаете их в жизнь. Что мы говорим — то и получаем. Это явление также известно под названием самоисполняющегося пророчества.

**«Нашу жизнь определяет не то, что мы говорим вслух.
Наибольшей силой обладает то, что мы мысленно
нашептываем себе».**

***Роберт Кийосаки, американский бизнесмен
и автор книг по самопомощи***

Что происходит, когда вы говорите «не могу»?

Доказано, что, когда вы думаете или говорите, что не можете чего-то сделать, ваш мозг сокращает количество электрической энергии, направляемой к тем частям вашего тела, которые в противном случае были бы использованы для выполнения действия, которого вы, по вашему утверждению, не можете выполнить.

Попробуйте провести такой простой эксперимент: отведите руку в сторону под прямым углом к телу, сожмите кисть в кулак и подумайте о том, что вам удастся делать по-настоящему хорошо. Теперь попросите кого-нибудь попытаться опустить вашу руку силой; ваша задача — сопротивляться. Потом повторите этот эксперимент, но на этот раз думайте о том, чего вы, как вам кажется, делать не можете. Вы обнаружите, что вам будет трудно сопротивляться давлению, оказываемому на вашу руку другим человеком, и что большая часть ее силы исчезла. Ваш разум не может представить себе образ, связанный со словами «не могу», «не буду» и «не делаю».

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. АФФИРМАЦИИ СКОТТА

Скотт решил использовать аффирмации, чтобы помочь себе осуществить несколько труднодостижимых целей. «Раз в сутки визуализировать желаемое и переписывать это утверждение по 15 раз подряд, пока оно не станет реальностью» — таков был его подход. «Через пару недель со мной начали случаться совпадения, — рассказывал он. — Удивительные совпадения, целыми цепочками — и не прошло и пары месяцев, цель была достигнута именно так, как я ее записал».

Затем Скотт решил выбрать другую цель: заработать на фондовом рынке. Он записывал свою аффирмацию каждый день. А потом однажды ночью проснулся, слыша, как в его сознании повторяются слова: «Покупай «Крайслер». Он купил акции «Крайслер» в один из самых мрачных для компании периодов, однако вскоре они начали расти, и он хорошо заработал на рынке. Затем Скотт решил пойти учиться по программе MBA в Калифорнийский университет в Беркли. Конкурс был крайне высок. Он уже сдал практический тест GMAT (магистерский тест по менеджменту), и его процентиль составил лишь 77.

Ему необходим был результат выше 90 процентов, чтобы его приняли. Скотт поставил себе цель — сдать GMAT с результатом 94 процентов — снова применил методы визуализации и аффирмации. В результате он добился желаемого и в 1986 г. окончил Беркли с дипломом MBA.

Вскоре Скотт поставил себе «безумную цель», как выражались его приятели: стать очень успешным карикатуристом.

В июне 1996 г. книга Скотта Адамса «Принцип Дилберта» стала бестселлером номер один по версии «Нью-Йорк таймс». В ноябре его вторая книга, «Совершенно секретное руководство по менеджменту», тоже попала в список бестселлеров, что одновременно обеспечило Скотту и первую, и вторую позиции.

**«Репортеры часто спрашивают меня,
удивлен ли я успехом комикса про Дилберта.
Я определенно удивился бы, если бы не мой
замечательный опыт использования affirmаций.
Я рассчитывал на это достижение».**
Скотт Адамс

Аффирмации и рак

После того как мне самому был поставлен онкологический диагноз, я встречался с сотнями людей с самыми разнообразными онкологическими заболеваниями — лимфомой, раком молочной железы, легких, щитовидной железы, пищевода, яичников, меланомой и т.д. Многие из тех, с кем я знакомился или кому давал консультации, уже мертвы. Меня часто спрашивают, в чем главное различие между теми, кто пережил болезнь, и умершими от нее. Действительно, существует одно выдающееся различие: выжившие приняли решение жить и совершали необходимые шаги и действия для достижения этой цели. Они использовали позитивные affirmации о том, что намерены делать со своей жизнью.

Те, кто верили, что умрут, обычно умирали. Разумеется, были и позитивно мыслящие люди, которые тоже умерли, и некоторые «негативщики», которые выжили; но, если смотреть в общем, выжившие решили жить, а умершие такого решения не приняли. За более чем 20 лет консультирования по вопросам борьбы с раком я неизменно наблюдал этот феномен — вне зависимости от типа ракового заболевания, вида лечения или прогноза пациента. Когда вы указываете своей РАС, что делать, она делает это — и хорошее, и плохое.

Резюме

Существуют бесчисленные истории о людях, которые достигли намеченных целей, используя аффирмации для фокусировки своего сознания на желаемом результате и заранее визуализируя свой успех.

Начиная с сегодняшнего дня, всякий раз как вам случится говорить что-то негативное, перефразируйте это высказывание в позитивной формулировке. Цели должны быть достигнуты мысленно, прежде чем появится возможность осуществить их материально, и никто не может подняться выше навязанных самому себе ограничений. Визуализация и аффирмации могут взломать преграды на пути к успеху и освободить вас, чтобы вы могли действовать более творчески и раскрыть потенциал, о котором прежде и не мечтали.

Вы можете развивать в себе мужество с помощью следующей аффирмации: «Я решаю все проблемы, бесстрашно встречаясь с ними лицом к лицу с уверенностью в том, что я могу их преодолеть».

Инициативность можно развивать такими словами: «Я считаю, усталость — это почти то же самое, что скука. В моем распоряжении имеется бездонный источник энергии, из которого я могу черпать, когда пожелаю».

Честности способствует утверждение: «Я честен с собой и другими всегда и при любых обстоятельствах».

Ваша жизнь — это общая сумма прежних аффирмаций. Когда мы применяем аффирмации, закон подкрепления начинает работать на нас. Вначале мы начинаем искать те сильные стороны и перемены, которые констатировали, а потом видим в реальном мире вещи, которые рассчитывали видеть, точь-в-точь как делал Даррин со своей «вертушкой», Скотт с «Дилбертом», а Сэм со своей недолгой жизнью. Мы начинаем вести себя как люди, которыми мы решили быть.

Походка и даже язык нашего тела начинают меняться. В разговорах мы кажемся другими людьми. Мы буквально становимся иной, измененной личностью. И — как Даррин, Скотт и Сэм — начинаем действовать так, как рассчитывали действовать.

Все успешные спортсмены занимаются своим видом спорта и физически, и мысленно. Успешный спринтер не только наращивает физические мышцы постоянной практикой — у него также есть картинка самого себя, побеждающего в каждом забеге. Если спортсмены не способны видеть и ощущать себя пересекающими финишную черту раньше всех остальных соревнующихся, у них мало шансов победить. С вами случится то, что вы будете говорить самому себе.

**«И человек, который говорит «я могу!»,
и человек, который говорит «я не могу!»,
почти всегда оказываются правы».**

Генри Форд

Никогда не думайте о событиях, которых вы не желаете. Думайте только о том, чего хотите, вне зависимости от исхода ситуации. Что вы думаете и утверждаете — то обычно и получаете.

**Старик говорит внуку: «Внучек, в каждом из нас
происходит бой между двумя волками.**

**Один волк — это зло. Это гнев, зависть, алчность,
возмущение, комплекс неполноценности, ложь и эго.
Второй — добро. Это мир, надежда, радость, любовь,
скромность, доброта, эмпатия и истина».**

**Мальчик подумал-подумал и спрашивает:
«Деда, а какой волк победит?»**

**Старик спокойно отвечает:
«Тот, которого ты кормишь».**

Глава 9

Развивайте новые привычки



Большинство людей на самом деле не хотят слышать истину. Они хотят уверений в том, что их убеждения и есть истина.

Чтобы оперировать на высоком уровне достижений и быть успешным, вы должны усвоить определенные привычки — и признать наличие других, деструктивных привычек, от которых следует избавиться.

Наиболее распространенные привычки, не дающие людям быть успешными:

- регулярное употребление «мусорной» еды;
- нежелание перезванивать в ответ на звонки;
- забывчивость на имена людей;
- пренебрежение здоровым и спортивным образом жизни;
- постоянный просмотр телевизионных программ;
- курение;
- употребление наркотиков или алкоголя;
- постоянные опоздания;
- дозволение другим унижать себя.

Привычки успешных людей включают:

- занятия спортом как минимум трижды в неделю;
- приход вовремя на назначенные встречи;
- наличие плана тайм-менеджмента;
- постановку целей;
- обязательный возврат телефонных звонков;
- контролирование финансов;
- избегание общения с неблагополучными людьми;
- здоровый образ жизни.

Более 80 % человеческого поведения — это результаты привычки: поступки, которые мы повторяем снова и снова без необходимости задумываться о них. Это важно для нас, потому что, если бы нам нужно было принимать сознательные решения в отношении любого совершаемого поступка — например, приема пищи, чистки зубов, одевания, вождения автомобиля или работы — жизнь превратилась бы в сплошной непосильный стресс.

Повторные привычные действия позволяют нам, например, ходить и разговаривать, одновременно чистя зубы, и мысленно планировать свой день, одновременно одеваясь.

Как формируются привычки

Если вы когда-нибудь видели циркового слона, то, вероятно, заметили, что его удерживает лишь надетая на его ногу тонкая цепочка, другим концом прикрепленная к вбитому в землю шесту. Любому слону не составило бы никакого труда выдернуть шест или разорвать цепочку, однако взрослые и сильные слоны не предпринимают попыток сбежать. Почему же так происходит?

Пока цирковые слоны еще не выросли, их ноги приковывают к большой бетонной глыбе прочной цепью на несколько часов каждый день. Слоненок может сколько угодно рваться на свободу, визжать и трубить — цепь от этого не порвется. Подрастая, слонята усваивают, что, несмотря на все их старания, освободиться не удастся. Со временем они прекращают попытки. Теперь они психологически приучены верить, что, когда им на ногу надевают цепь и прикрепляют к шесту, сбежать будет невозможно, какой бы хлипкой ни была цепь или ее опора. Когда на них надевают цепь, они оказываются в плену психологически.

Нас с первого дня жизни тоже подвергают приучению «дрессировщики». Если не считать врожденных природных инстинктов, мы приходим в жизнь с пустым сознанием, и все, что мы думаем или делаем, является результатом обусловливания, которым занимаются наши родители, братья и сестры, друзья, учителя, рекламщики, общество, религия, телевидение, СМИ и интернет. Большая часть этого обусловливания происходит незаметно и неоднократно; оно проникает в наше подсознание через РАС, чтобы храниться там до момента принятия решений в будущем. Хотя некоторая часть этого обусловливания предназначена для обеспечения нашей безопасности, значительная его доля тормозит личностный рост. Как следствие, мы тоже становимся пленниками психологических и эмоциональных цепей.

Родители говорят нам: *«Детей должно быть видно, но не слышно».*

Учителя говорят нам: *«Открывай рот только тогда, когда к тебе обращаются».*

Друзья говорят нам: *«Никогда не бросай надежную работу».*

Общество говорит: *«Выплачивай ипотеку и откладывай на пенсию».*

Религия говорит: *«Соблюдай заповеди, а не то!..»*

Сами того не сознавая, большинство людей позволяют этим словам становиться аффирмациями, в соответствии с которыми они живут. Чтобы быть счастливыми, мы должны быть стройными, иметь идеальную кожу, сияющие волосы и белые зубы, приятно пахнуть, подписаться на сайт знакомств, есть гамбургеры, брать кредиты и пить латте. Эти сообщения проникают в сознание незаметно, они постоянно повторяются и становятся частью нашей системы убеждений. Проходя через формирующие годы своей жизни, мы постоянно слышим о том, чего мы делать не можем и не должны, вместо того чтобы слышать о возможных для нас достижениях. Так же как слоны, наученные верить, что они не могут убежать, мы с легкостью становимся людьми-«немогу». Это повторяющееся негативное обусловливание может помешать нам добиться успеха.

**Вас сдерживают только те стены,
которые вы выстроили сами.**

Формирование новых привычек

Большинство людей формируют в своей жизни больше отрицательных привычек, чем положительных, поэтому они реагируют на жизненные обстоятельства постоянным повторением поступков, которые либо не дают результата, либо дают негативные результаты. Большая часть этих негативных привычек и подходов формируется в детстве, потому что пятилетний ребенок в 11 раз чаще слышит «нет», чем «да».

В результате большинство людей достигают взрослого возраста, имея набор привычек и подходов, которые никуда их не приводят.

**Типичный пятилетний ребенок
слышит слово «да» 11 раз в день,
а «нет» — 121 раз в день.**

Вы каждый день сталкиваетесь с ситуациями, которые нуждаются в решениях, так что развитие позитивных привычек, дающих нужный результат, критически важно для успешного достижения каждой поставленной вами цели. Нахождение способа справиться с каждым конкретным обстоятельством позволяет вам повторять позитивные поступки, которые срабатывают каждый раз, когда вы сталкиваетесь с событием или обстоятельством. Таким образом, вам не нужно делать сознательный выбор или принимать решение всякий раз, когда что-то случается. Благодаря повторению ваш мозг запоминает, какой путь необходимо избрать, чтобы разобраться с любым конкретным событием, и переключается на «автоматический режим». Это означает, что вы не тратите время и энергию, пытаясь найти правильный ответ.

Привычные способы мышления

Привычные способы мышления называются «аттитюдами». С ними не так легко иметь дело, как с привычками-действиями, поскольку нам труднее вычленивать единичную мысль и работать над ее изменением. Вот почему так важно записывать свои мысли и аттитюды на бумаге: это позволяет анализировать каждую индивидуальную мысль, каждую макаронину в мысленном коме спагетти.

Например, в Камбодже люди привыкли есть кузнечиков, тарантулов, червей, тараканов и других насекомых, и блюда из них даже считаются деликатесом. Лишь немногие жители Запада их пробовали, но у большинства присутствует определенный аттитюд к поеданию насекомых — в основном негативный. Как правило, эти аттитюды основаны на ассоциации насекомых с возможными заболеваниями, а не с их питательной ценностью. Когда

мы с моим сыном Брэндоном были в Сибири, наши хозяева выставляли на стол блюда, в которые входили бычьи языки, свиные ножки, бараньи мозги и другие неопределимые деликатесы. Большинство несибиряков отшатнулись бы в страхе при мысли о том, что придется это есть; может быть, им даже сделалось бы дурно, когда их РАС нарисовала бы картинку употребления ими в пищу таких продуктов. Но если думать только о питательной ценности таких блюд, их вполне можно употреблять — что мы и сделали. Достижение чего угодно начинается с загрузки в РАС позитивных образов желаемого.

**Плохой аттитюд подобен спустившему колесу.
Пока его не заменишь, никуда не поедешь.**

Большинству людей трудно изменить негативные привычки, поскольку они пытаются изменить лишь физические действия, связанные с конкретной привычкой, а не их коренную причину — мысль. Выгрести вилкой из бараньей головы мозги и поесть их — дело нетрудное, но, если не изменить вначале аттитюд, обобщающий употребление их в пищу, это не станет постоянной привычкой.

**Энтузиазм, самоуважение, решительность
и уверенность — все это привычные позитивные
способы мышления, так же как прокрастинация,
отрицание и привычка жаловаться —
привычные негативные способы.**

Уверенность в себе — это привычка мышления. Уверенность означает, что вы знаете, что избранный вами способ действия даст позитивный результат. Но обретение этого знания может быть только результатом ваших стараний сделать что-то разными способами и нахождения подходящего для вас. А большинство по-

пыткок сделать что-то новое обычно не дает немедленных положительных результатов. Вот почему неудача — жизненно важная часть успеха: чем больше вы перенесете неудач, тем лучше усвоите правильный способ подходить к задаче и тем увереннее в себе станете.

Человек, который никогда не терпел поражений, никогда ничего не достигает. А большинство людей боятся неудачи, поэтому и не могут похвастаться особыми достижениями.

«Неудача — обязательное предварительное условие большого успеха. Если хотите преуспеть быстрее, удвойте счет неудач».

Брайан Трейси

Будьте последовательны

Продуктивные и успешные люди постоянно занимаются тем, что для них важно. Лучшие тяжелоатлеты ходят в спортзал в одно и то же время каждую неделю. Лучшие писатели каждый день сидят за клавиатурой. Этот принцип применим к лучшим лидерам, родителям, менеджерам, музыкантам и врачам. Для лучших в своем деле главное — не разовый результат, а постоянная практика.

Список дурных привычек типичного неудачника обычно выглядит так:

Позволять другим действовать себе на нервы
Прокрастинировать
Не вести дневник
Слишком много говорить и никого не слушать
Вечно опаздывать
Потреблять «мусорную» еду
Уклоняться от здорового образа жизни
Поддерживать стрессовые отношения

Испытывать постоянные финансовые проблемы
Быть несчастным
Не уметь веселиться
Продолжать заниматься ненавистной работой

Чтобы воспитать новые, продуктивные привычки, вначале нужно составить список всех непродуктивных привычек, которые есть у вас в настоящее время. Если сомневаетесь, попросите друзей и коллег помочь вам. Если возникнут настоящие трудности, спросите родственников — они быстро составят для вас немаленький список.

Самые распространенные негативные фразы

Лишь немногие люди сознают, что фразы вроде «я попытаюсь», «у меня нет времени» или «я слишком занят» — это привычные негативные аффирмации, которые используют неудачники.

«У меня нет времени» — это взрослая версия отговорки «собака сгрызла тетрадь с моей домашней работой». «Я попытаюсь» используют непродуктивные работники, которые заранее объявляют, что не рассчитывают на успех в данной задаче. Отговорка «я слишком занят» показывает, что у человека есть проблемы с организованностью или что ваша просьба для него не важна.

Никто никогда не бывает «слишком занят» — все дело в приоритетах.

Вы можете заменить негативные привычки мышления и аттитюды с помощью простого трехэтапного метода:

1. Признайте, что у вас есть негативная привычка.
2. Определите источник этой привычки.
3. Сформируйте новую, позитивную привычку и используйте принцип вытеснения, чтобы заменить ею негативную.

Если вы достаточно усердно задумаетесь над приобретенной негативной привычкой, то, как правило, сможете понять, откуда она взялась. Чтобы изменить привычку мышления, запишите свою новую мысленную привычку и загрузите ее в свою РАС, используя визуализацию и аффирмации, чтобы сделать ее постоянной. Это просто вопрос замещения одного способа мышления другим — тот же процесс, который люди применяют с самого начала, формируя свои негативные привычки.

Для ориентира — вот некоторые обычные привычки успешных и неуспешных людей:

Успешные люди

Делать другим комплименты

Прощать других

Поощрять других добиваться успеха

Видеть забавную сторону событий

Быть благодарным

Говорить об идеях

Регулярно читать

Иметь список дел

Постоянно учиться

Признавать заслуги других

Делиться информацией и идеями

Ожидать перемен и принимать их

Иметь планы и ставить цели

Неуспешные люди

Критиковать других

Затаивать обиды

Надеяться, что другие потерпят неудачу

Расстраиваться из-за событий

Думать, что все тебе обязаны

Говорить о людях

Каждый день смотреть телевизор

Плыть по течению

Думать, что все знаешь

Приписывать все заслуги себе

Держать все при себе

Бояться перемен

Не иметь планов и целей

Обведите или отметьте галочкой в правой части свои собственные негативные привычки и используйте соответствующие привычки из левой части, чтобы вытеснить их.

Заводите новых друзей

Нравится вам это или нет, вы станете средним арифметическим пяти людей, с которыми плотнее всего общаетесь. Если вы — самый успешный человек в своем дружеском кругу, со стороны других будет постоянно присутствовать безмолвное давление, которое постепенно оттянет вас к среднему уровню доходов, достижений, собственности и отношения к жизни этой группы.

И наоборот, самый неуспешный человек в группе больше всего выигрывает — потому, что его постепенно подтягивают к среднему арифметическому группы. Ваши родители понимали этот принцип, именно поэтому они постоянно пытались отвести вас от общения с детьми, которых считали «никчемными» или «не вашего круга».

Так что когда речь идет о друзьях, выбирайте их тщательно. Прямо сейчас решите окружать себя людьми, которые достигли того, чего хотите достичь вы, или двигающихся в том направлении, в котором хотите идти вы. Невозможно общаться с «негативщиками» и жить позитивной жизнью. Это не означает, что вы бросаете старых друзей. Это просто означает, что вы заводите новых, чье влияние может помочь вам подняться на следующий уровень.

**Лучший способ совершенствоваться —
окружать себя лучшими людьми.
Они сделают вас лучшим человеком.**

Вот что нужно сделать сейчас: напишите список имен всех людей, с которыми вы проводите время. Включите в него членов семьи, коллег по работе, соседей и старых школьных приятелей. Далее поставьте галочки рядом с именами людей, которые оказывают позитивное влияние на вашу жизнь, поощряют вас к улучшениям и сами двигаются вперед. Теперь поставьте кре-

стик рядом с именами людей негативных, говорящих «это невозможно сделать», критикующих вас, обвиняющих во всем кого угодно, кроме себя, завидующих вам или всегда жалующихся, что все плохо.

А потом... перестаньте проводить время с людьми, отмеченными крестиками! Если это трудно (например, поскольку они живут с вами в одном доме), сократите свое общение с ними. Вы не обязаны проводить время с негативными людьми потому, что давно знаете их или связаны с ними родственными узами. Это не означает, что вы теперь любите их меньше; вы просто не тратите свое время на выслушивание их негативного потока. Например, если кто-то создает стресс в вашей жизни, находясь рядом с вами или просто звоня вам по телефону, или норовит потоптаться по вашим целям и мечтам, перестаньте тратить на него время.

**Держитесь подальше от людей
негативных и язвительных, ворующих
мечты и эмоциональных вампиров.**

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. МИШЕЛЬ И ГЕЙЛ

Гейл регулярно звонила Мишель, чтобы посплетничать о знакомых, пожаловаться на свою плохую жизнь, на то, что мужчины — все как на подбор ублюдки, а будущее беспросветно. Мишель регулярно давала Гейл советы, как улучшить ситуацию, но Гейл никогда ими не пользовалась. Эти телефонные разговоры обычно длились больше часа, и всегда после них Мишель ощущала негативное состояние или депрессию. Она нередко срывалась на своих детей, а ее либидо после бесед с Гейл порой пропадало на целые недели.

Мишель воспользовалась нашим методом составления списков и поставила крестик напротив имени Гейл. Это было нелегко, поскольку они были двоюродными сестрами. Видите ли, Гейл использовала Мишель как «мальчика для битья», прикрываясь доводом «родственного долга», иными словами, «ты — моя родственница, поэтому обязана

выслушивать мои излияния». Мишель решила попросить мужа отвечать на звонки в те вечера, когда звонила Гейл, и он должен был говорить, что Мишель не может подойти или ее нет дома. В тех случаях, когда Мишель нечаянно брала трубку на звонок Гейл, она не давала кухне советов и меняла тему разговора, когда Гейл начинала свои негативные разговоры.

Через два месяца Гейл перестала приставать со своими негативными излияниями к Мишель и стала вместо нее звонить другим невезучим родственникам. Сегодня Мишель и Гейл ладят между собой, как никогда, встречаясь на семейных сборищах, поскольку Гейл осознает, что Мишель больше не позволит эмоциональным вампирам использовать себя.

Будьте с людьми, которые выявляют в вас лучшее, а не доводят до стресса.

Многие люди не уходят от неподходящего партнера просто потому, что они долго пробыли вместе, утверждая, что у них «общая история», или остаются «ради детей», когда в действительности как раз таки подают плохой пример детям. Другие мирятся с родственниками-«негативщиками» просто в силу родственных связей. Время или генетика не делают вас вечным слугой человека, и на свете не существует никаких «генетических обязательств». Если вы хотите двигаться вперед в своей жизни и ставите крестик рядом с чьим-то именем в своем списке, ограничьте или прекратите взаимодействие с этим человеком. Эта идея многим кажется спорной, но помните: если ваши нынешние пять друзей не побуждают вас улучшать вашу жизнь, то они, вероятнее всего, «вампируют» или тянут вас назад. Мы не рекомендуем вам сузить круг друзей — просто говорим, что вы станете средним арифметическим пяти человек, с которыми общаетесь плотнее всего. Если вам не нравится это среднее арифметическое, ситуацию нужно менять. И как только вы освободите себя от негативных людей, рядом с вами появятся позитивные.

**Если вы общаетесь с пятью миллионерами,
то станете шестым. Если общаетесь
с пятью нищими, станете шестым.**

Некоторые люди станут оспаривать это утверждение о миллионерах и нищих. Однако пристальный анализ положения таких пессимистов обнаружит, что они и есть те самые нищие, которые якшаются с другими нищими. Невозможно общаться с негативными людьми и рассчитывать получить в жизни позитивные результаты.

Совершенствуясь и двигаясь вперед к лучшему, старайтесь избегать циников, скептиков, тех, кто отличается виктимным менталитетом или погряз в посредственности, пока не будете достаточно уверены в себе, чтобы справиться с непрерывным рядом дерьмометателей, с которыми будет сталкивать вас жизнь. Примите сознательное решение окружать себя позитивными, воодушевляющими людьми, которые поощряют вас идти туда, куда вы хотите идти, и будут аплодировать вам, когда вы туда доберетесь.

**Птица, сидящая на дереве, не боится,
что ветка сломается, потому что верит
не в ветку, а в собственные крылья.**

Резюме

Полезные привычки принесут вам позитивные результаты. Вредные привычки лишь увеличат количество негатива, который вы уже получаете от жизни. Вы всегда почти полностью властны над выбором своих мыслей и привычек.

Проще говоря, намеренное приобретение привычек успешных людей поведет вас к успеху, которого вы хотите. Упорное цепляние за непродуктивные привычки — это камень на шее, ко-

торый не дает вам двигаться вперед. Ваш итоговый успех — или неуспех — в любом предприятии будет определяться приобретенными привычными мыслями и аттитюдами.

Берите непродуктивные привычки по одной и создавайте план вытеснения каждой из них соответствующей позитивной привычкой. Заключите с собой договор больше никогда не заходить в закусочные быстрого питания. Это заставит вас искать полезные альтернативы, которые всегда оказываются доступны, если поставить себя в такое положение, когда придется их искать. Решите проводить свою деловую жизнь в согласии с ежедневником и постоянно носите его с собой. Купите книгу о том, как научиться запоминать имена людей. Если курите, пьете или употребляете наркотики, предпримите необходимые шаги, чтобы бросить — прямо сейчас.

Избегайте привычки общаться с людьми, которые не дают вам преуспеть. Если вы не в восторге от образа жизни и достижений своих пятерых ближайших друзей, найдите новую компанию. Для этого спросите себя: где в настоящее время обретаются ваши новые друзья? В каких клубах, ассоциациях, учебных заведениях или организациях они состоят? Вступайте в эти организации и добровольно вызывайтесь в состав комитетов. Тогда вы очень быстро обзаведетесь новыми знакомыми, которые уже пришли туда, где вы хотите быть. Оставаясь со своей нынешней дружеской компанией, вы можете рассчитывать только на среднее арифметическое достижений этой группы. Многие люди чувствуют себя обязанными проводить время с друзьями, с которыми вместе учились, работали или еще как-то связаны. Это хорошо — при условии, что вы готовы быть частью среднего арифметического от этих людей и того, что есть у них в жизни. Если не хотите быть средним арифметическим своих нынешних друзей, найдите себе новых.

Ваши нынешние жизненные привычки и аттитюды подобны воде в ведре, которое в основном наполняли родители, учителя, сверстники, общество и СМИ.

Каждый новый навык и позитивный аттитюд, почерпнутый вами из этой книги, подобен чашке песка: они в конечном итоге вытеснят большинство скверных привычек. Тогда ваше «ведро»

будет полно позитивных навыков, аттитюдов и привычек, которые помогут вам попасть туда, где вы хотите быть. Каждую неделю выбирайте один навык и тренируйте его, пока он не станет неотъемлемой частью вас. Чтобы новая привычка сформировалась и стала постоянной, требуется 30 дней. *Сейчас же* начните вытеснять негативные ограничения позитивными привычками. Вы можете достичь этого так же, как дрессируют циркового слона, — обучая себя методом повторения.

Постоянно практикуйте *позитивные* действия, пока они не станут привычками типа «я могу».

Сформируйте привычку до конца своей жизни ежедневно ставить себе цели и достигать их. Фокусируйтесь на том, чего хотите, а не на том, чего не хотите.

Глава 10

Игра с числами



Один бухгалтер боялся летать самолетом. Он позвонил в статистическое бюро и спросил: «Какова вероятность вылететь в самолете из Сиднея в Лондон с бомбой на борту?» Сотрудник бюро ответил, что вероятность — примерно один шанс на два миллиона. «Мне нужны лучшие шансы!» — заявил бухгалтер. Сотрудник запросил информацию у компьютера.

«В таком случае возьмите бомбу на борт сами, — посоветовал он бухгалтеру после расчета, — потому что шанс сесть в самолет с двумя бомбами на борту — всего один на пятнадцать миллионов».

Большинство людей жалуются на занятость — работой, семьей или просто элементарными заботами жизнеобеспечения. Однако есть и другие люди: времени у них ровно столько же — и при этом они делают замечательные вещи. Большинство людей также думают, что успешные люди усерднее трудились, были удачливее или оказались на нужном месте в нужное время и поэтому сумели сделать больше, чем они сами. Но это неправда. Так как же успешные люди добиваются успеха?

Каждая деятельность, которой вы занимаетесь в жизни, имеет свойственный ей математический набор принципов, законов и соотношений. Задача состоит в том, чтобы выяснить числа и соотношения, которые применимы к конкретному событию, и использовать эту информацию для движения вперед. Эта глава познакомит вас с самыми важными числовыми законами, которые вам нужно знать.

Закон больших чисел

Этот закон управляет успехом любого рода деятельности. Он гласит, что, повторяя одно и то же действие снова и снова при одних и тех же обстоятельствах, вы будете получать постоянный набор результатов. Об этом законе мы рассказывали в своей книге-бестселлере «Вопросы — это ответы» (*Questions are the Answers*).

Чтобы показать, как работает закон больших чисел, давайте допустим, что средняя частота выигрыша в покерном игровом автомате составляет 10:1. В однодолларовых автоматах это означает, что в среднем на каждые десять раз, когда вы бросите в щель монету в 1 доллар и приведете в движение механизм, вы получите один выигрыш на сумму от 60 центов до 20 долларов. Однако статистические шансы выиграть от 20 до 100 долларов уже составляют всего 118:1. Никаких особых умений здесь не требуется, потому что машины запрограммированы на выплаты по предустановленным соотношениям. Как выплаты этих машин запрограммированы на основе среднестатистических данных,

так «запрограммировано» и все прочее, что вы предпринимаете в жизни. И эти числовые соотношения вам нужно знать.

Занимаясь продажей договоров страхования жизни, я узнал о статистическом соотношении 1:56. Это означало, что, если подходить к каждому человеку на улице и спрашивать: «Не хотите ли приобрести договор страхования жизни?» — один из 56 ответит «да». Это означало, что если я буду всего-навсего задавать этот вопрос 168 раз в день, то смогу оформлять по три продажи в день — и войду в 5 % лучших страховщиков! Если бы вы стояли на уличном углу и просили каждого прохожего помочь вам в реализации ваших идей, вероятно, только один из пятидесяти согласился бы вам помочь — может быть, несколько больше, а может, меньше.

Когда мне было 11 лет, я торговал резиновыми губками по 20 центов каждая, ходя по домам и предлагая свой товар. Мои средние числа были такими: 10:7:4:2.

Это означало, что на каждые 10 дверей, в которые я стучался за два часа (с 16:00 до 18:00) после занятий в школе, в среднем приходилось семь владельцев домов, которые открывали мне дверь. Четверо выслушивали мою заранее подготовленную презентацию, а двое покупали резиновую губку; это означало, что я зарабатывал 40 центов. Обычно я успевал постучаться примерно в 30 дверей за час, так что в среднем мне удавалось сделать 12 продаж за 2 часа и заработать 2,4 доллара. В 1962 г. это были большие деньги для одиннадцатилетнего австралийского мальчишки. Мой отец занимался продажей договоров страхования жизни, он и рассказал мне о законе больших (или средних) чисел. Так что, идя со своим товаром по домам после школы, я знал, что на каждые 10 дверей, в которые постучусь, заработаю 40 центов. Я никогда не переживал из-за тех 3 дверей из 10, которые не открывались, или тех троих людей, которые меня не слушали, или тех, кто давал мне от ворот поворот, и даже из-за тех двоих, которые наотрез отказывались от покупки. Все, что я знал, — это что если я постучусь в 10 дверей, то заработаю 40 центов. Это означало, что всякий раз как мои костяшки грохотали по очередной двери, я зарабатывал 4 цента — вне зависимости от того, что происходило дальше.

Для меня это было мощной мотивирующей силой: постучись в 10 дверей — и заработаешь 40 центов! Так что успех зависел лишь от того, насколько быстро я успею постучаться в 10 дверей и постараться предложить свой товар.

Большинство людей не знают о законе средних чисел, поэтому их мотивирует **то, что случится с ними дальше**. И с точки зрения статистики, 80 % действий, совершаемых в попытках чего-либо достичь, не дают *никакого результата*. В то время как статистическое соотношение 10:7:4:2 обеспечивало мне две продажи, и я зарабатывал 40 центов, 80 процентов всей моей деятельности по-прежнему давали нулевой результат. Но так же, как в случае с покерным автоматом, я знал, что если запущу механизм 10 раз, то получу 40 центов, даже если большая часть моих усилий ни к чему не приведет. Вот почему вы должны разговаривать со всеми подряд о своих идеях, планах и целях и просить людей помочь вам, дать совет или принять в них непосредственное участие.

Играйте с числами. Со статистической точки зрения, по меньшей мере один из пятерых знакомых людей будет готов вам помочь. Иметь тайную мечту прекрасно, но вы должны просить о помощи тех, кто может вам помочь.

Есть ли у вас тайная мечта или цель? Если да, то как долго вы собираетесь держать ее в секрете?

Какой бы ни была ваша цель, существует некое соотношение — набор чисел — которое определяет, сколько раз вы совершите попытку и сколько раз добьетесь успеха. Нужно просто выявить эти числа. Причина, по которой люди отчаиваются, пытаясь двигаться вперед к своей цели, заключается в том, что они не понимают этого первого закона. Они мотивируются тем, что случится дальше — но, как мы уже говорили, большая часть того, что «случается дальше», не дает никакого результата. Наиболее успешные продавцы понимают этот закон, но он в равной степени применим и к любой иной деятельности. Вам нужно просто выяснить свои персональные числа.

В подростковом возрасте я работал после занятий в школе, продавая кухонную утварь, постельное белье и одеяла по рекомендации и методом «холодных звонков». И снова использовал закон средних чисел. Спустя месяц я вычислил, что мое соотношение составляет 5:3:2:1.

Это означало, что из каждых пяти потенциальных покупателей, с которыми я связывался по телефону, трое изъявляли готовность встретиться со мной лично. Презентацию товара я устраивал только для двух из них, потому что третий «динамил» меня, отменял встречу, не желал меня слушать или сталкивался с каким-либо жизненным препятствием, над которым я не имел никакой власти — например, терял работу или оказывался без денег; или в соседнем помещении вспыхивала ссора, или меня кусала собака, или в дом, в который я приходил, ударяла молния (все эти события действительно происходили со мной).

Из двух потенциальных покупателей, которые выслушивали мою презентацию, один соглашался на покупку, и я зарабатывал 45 долларов. Это означало, что всякий раз, как я разговаривал с пятью потенциальными покупателями, в конечном итоге это приводило к получению 45 долларов комиссионных. Так что всякий раз, разговаривая с возможным клиентом по телефону, я зарабатывал 9 долларов! Не имело значения, соглашался данный человек встретиться со мной или нет, приходил ли он на встречу, даже говорил ли он «да» или «нет». При условии неустанных попыток назначить встречу по телефону я зарабатывал 9 долларов всякий раз, как мой абонент снимал трубку. Поэтому я нарисовал большую табличку с надписью «9 долларов» и поставил ее рядом с телефоном. Прошло не так много времени — и я стал ведущим продавцом кухонной утвари в Австралии.

В возрасте 20 лет я вступил в «высшую лигу» профессиональных продаж — страхование жизни. И быстро вычислил, что мое соотношение составляет 10:5:4:3:1.

Из каждых десяти вероятных клиентов, которых я обзванивал, пять соглашались назначить встречу. Один из них по той или иной причине на нее не являлся. Так что я в действительности встречался лицом к лицу с четвертью возможными клиентами.

Презентацию я устраивал для троих, а договор подписывал с одним, зарабатывая на каждом договоре 300 долларов комиссионных. Это означало, что всякий раз, как я разговаривал с кем-то по телефону, я зарабатывал 30 долларов вне зависимости от того, как вел себя человек — соглашался встретиться со мной, являлся на встречу, озвучивал возражения, покупал страховку или нет. Я никогда не фокусировался на поисках гарантированных покупателей: я сосредоточивался на том, чтобы каждый день обзвонить 10 возможных клиентов. Это было моим приоритетом номер один и очень простым методом. Игра с числами — более важный шаг, чем осуществление продаж.

**Залог неудач продавца — не те покупатели,
что не купили товар, а те покупатели,
которым он товар не предложил.**

К 21 году я ездил на «мерседесе», имел собственный дом, вел роскошный образ жизни и был самым молодым австралийцем в истории, чьи квалификации позволяли войти в «Круглый стол миллионеров»¹.

Пользуясь законом средних чисел, к 24 годам я вошел в международную двадцатку лучших продавцов одной из крупнейших австралийских компаний, занимавшихся страхованием жизни.

В возрасте 28 лет я вошел в партнерство с самым богатым австралийцем, Керри Пэкером, и легендой крикета Тони Грейгом. Мы создали крупнейшую в Австралии независимую страховую посредническую контору, используя телерекламу. И ключом ко всем этим успехам было понимание принципов работы чисел и их соотношений.

¹ MDRT — «Круглый стол миллионеров» — первая ассоциация профессионалов в области финансового планирования и страхования жизни, в которую входят самые успешные финансовые консультанты мира.

Принцип 80/20

Это одно из самых убедительных статистических правил, которое вы когда-либо усвоите, и в нем прекрасно то, что не нужно быть гением статистики, чтобы заставить его работать на себя.

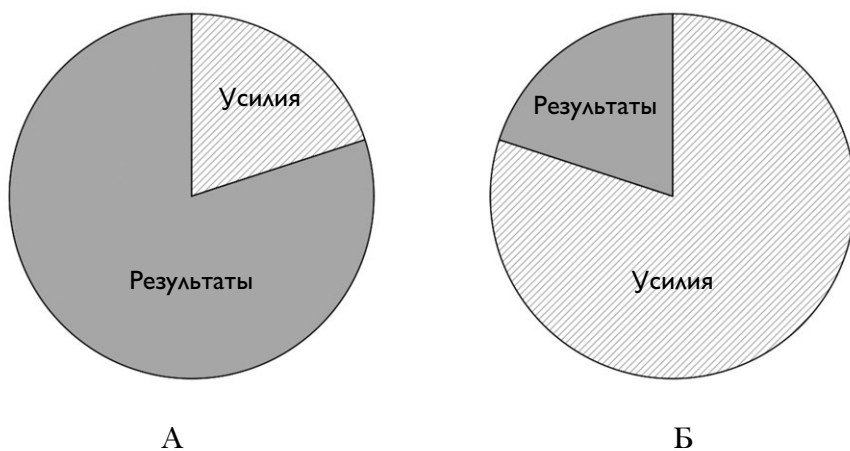
Принцип 80/20 также называют «принципом Парето» — в честь итальянского экономиста Вильфредо Парето, который обратил внимание на то, что 80 % дохода Италии получает 20 % ее населения. Этот принцип гласит, что большая часть результатов в любой ситуации определяется небольшим числом причин. Эти числовые соотношения означают, что 80 % результатов являются следствием 20 % вложений. Здесь важно понять, что в вашей жизни есть определенные виды деятельности (ваши 20 %), которые ответственны за большую часть (80 %) вашего счастья, результативности и производительности. Вот почему, проведя анализ времени, которое вы тратите на свои дела в любую отдельно взятую неделю, вы обнаружили бы, что большая его часть оказывает очень небольшое воздействие на все, что происходит в вашей жизни.

**Более 80 % мирового богатства принадлежит
менее чем 20 % населения мира.**

Принцип 80/20 применим практически ко всему. Например, в бизнесе 20 % наличных запасов товаров занимают 80 % складского пространства. Аналогичным образом, 80 % товаров основных линеек поступают от 20 % поставщиков. Как правило, 80 % дохода компании будут результатом продаж, осуществляемых 20 % персонала отдела продаж. Двадцать процентов работников ответственны за 80 % производительности компании, а 20 % покупателей ответственны за 80 % ее доходов. И в то время как 20 % работников являются причиной 80 % проблем компании, другие 20 % ее служащих обеспечивают 80 % всего производства. А 20 % дефектов продукции являются причиной 80 % проблем

с этой продукцией. Большинство менеджеров проектов знают, что 20 % работы (обычно первые 10 % и последние 10 %) поглощают 80 % доступного времени и ресурсов. У большинства людей обычно лишь малая часть деятельности, которой они занимаются каждую неделю, дает 80 % их финансового вознаграждения.

Анализируя распределение богатств и ресурсов в мире, вы обнаружите, что небольшой процент населения контролирует самый большой «кусочек», четко демонстрируя правило 80/20. Правило 80/20 также применимо к общему количеству счастья и удовлетворенности в большинстве жизненных ситуаций.



А. Как успешные люди используют принцип 80/20.

Б. Как большинство людей используют принцип 80/20.

Принцип 80/20 постоянно демонстрирует, что в большинстве ваших занятий 80 % результатов обеспечиваются 20 % ваших усилий. Он также означает, что у большинства людей 20 % их результатов являются следствием 80 % их усилий. Эти правила не вырублены в граните, и не каждая деятельность точно соответствует правилу 80/20, но если вы присмотритесь ко многим ключевым факторам в большинстве вещей, то увидите, что обычно меньшинство создает большинство.

Записывая свои повседневные привычки и анализируя их, вы обнаружите множество примеров, когда к вам применимо пра-

вило 80/20. Вероятно, большинство ваших телефонных звонков адресовано очень небольшому проценту людей из тех, чьи номера есть в вашей телефонной книжке, и вы, вероятно, проводите большую часть своего времени с очень немногими людьми из тех, кого знаете. Вероятно, вы тратите наиболее значительное количество денег на всего несколько статей расходов — оплату жилья, выплаты по ипотеке и покупку продуктов питания.

Большинство людей обнаружат, что большая часть их времени тратится на прокрастинацию или неэффективную работу, то есть на деятельность, которая приносит очень мало выгоды. И большинство людей тратят 80 % времени, занимаясь ненавистой работой, стараясь заработать достаточное количество денег, чтобы наслаждаться жизнью остальные 20 % своего времени.

**«Прокофеинация» — привычка не браться
ни за одно дело, пока не выпьешь чашку кофе.**

С точки зрения бизнеса, нахождение соотношения 80/20 жизненно важно для максимизации производительности. Вам необходимо идентифицировать те 20 % товаров, услуг или действий, которые генерируют большую часть дохода, и отбросить остальные (80 %), которые обеспечивают минимальные результаты. Тратьте свое время на такие виды деятельности, в которых вы можете добиться значительного улучшения благодаря своим ведущим навыкам, и предоставьте остальные 80 % другим людям. Усерднее всего работайте над тем, что дает вам наилучшие результаты. Вознаграждайте лучших работников и постепенно увольняйте худших. Откажитесь от плохих клиентов и сфокусируйтесь на максимальных продажах и улучшении обслуживания ваших лучших клиентов.

Принцип 80/20 — это постоянное напоминание о том, что только 20 % всех задач, которые вы выполняете в течение дня, действительно имеют значение. Они с большой вероятностью дают 80 % результатов, так что фокусируйтесь в основном на них.

Если вы увязаете в ежедневном кризисе, помните, что важнейшие 20 процентов — это то, на чем вам нужно фокусироваться.

Если вы сумеете скорректировать свою деятельность так, чтобы сфокусироваться на действиях, которые действительно важны, вы сможете жить восхитительной жизнью. Исключив 80 % всего тяжелого труда, вы сможете взять оставшиеся 20 % и достичь выдающихся результатов. Именно это и делают самые успешные люди.

Как мы показали в главах 2 и 3, первое, что вы должны сделать, — это определить, к каким своим увлечениям вы питаете настоящую страсть. Чтобы начать жить жизнью по принципу 80/20 прямо сейчас, вам необходимо фокусировать энергию на своих увлечениях.

Если вы думаете, что вашей жизни не хватает целенаправленности, или пребываете в депрессии, это потому, что вы не определили свои увлечения. Сделав это, вы сразу же получите возможность начать применять правило 80/20 к своей жизни. Многие люди трудятся полный день на основном рабочем месте, а после работы занимаются собственным бизнесом, хобби или развивают свой творческий талант. Если вы из таких людей, то ваше соотношение — не 80/20; вероятно, оно больше похоже на 20/80. Скорее всего, вы проводите слишком много времени на рабочем месте, которое вам не нравится, и поэтому вы не мотивированы хорошо выполнять свою работу. Вы не входите в категорию тех самых «эффективных работников», которые нужны вашей компании. Приходя домой по вечерам, вы, вероятно, слишком изнурены, чтобы тратить время на свое увлечение, и у вас возникает ощущение, что вы топчетесь на месте. Это образ жизни, при котором ваши действия попадают в те самые 80 %, дающие 20 % вашего счастья. Вы очень мало получаете от жизни, а люди, на которых вы работаете, очень мало получают от вас. Все в проигрыше.

Если вы тратите 80 % своего времени, занимаясь тем, что вам не нравится, перестаньте этим заниматься.

Если вы подходите под это описание, начинайте менять свои соотношения. Сократите количество времени, которое тратите на нелюбимую деятельность, и увеличьте количество времени, затрачиваемое на ваше главное увлечение. Вы можете возразить, что это невозможно, потому что вам нужны деньги; но большинству людей на самом деле не нужно столько денег, сколько они считают необходимым. Большинство людей могут жить на доход с работы с частичной занятостью, но предпочитают работать больше, поскольку хотят покупать больше материальных вещей. Мы не говорим, что вы должны жить в бедности, но вы и сами знаете, что истинное счастье достигается не накоплением богатства, а занятиями, которые доставляют вам наибольшее наслаждение, включая и время, проводимое с родными. Гнаться за деньгами ради денег бессмысленно.

Вы действительно живете своей жизнью — или просто собираетесь до гробовой доски оплачивать счета?

Погоня же за своим увлечением часто приводит к большему доходу, потому что качество вашей производительности в этом случае намного выше. Фокусируйте свою энергию на увеличении времени, вкладываемого в главные сильные стороны, — и вознаграждение не заставит себя ждать. Сократите свой рабочий день и тратьте больше времени на старания привлечь клиентов в свой новый бизнес, устраивать больше музыкальных репетиций, сочинять собственную книгу, разрабатывать свое изобретение или компьютерную программу, искать инвесторов для покупки долей в деле, которым вы действительно хотите заниматься. Даже если вы не заинтересованы в превращении своих

увлечений в источник дохода, то, что мы здесь предлагаем, все равно неплохой вариант для вас. Если вас интересуют не столько деньги, сколько, например, собственная музыка, то зачем тратить столько времени на зарабатывание большего количества денег, чем вам необходимо? Конечно, следует планировать свое будущее и наращивать активы, но не позволяйте этому отбирать у вас все время и энергию без остатка. Вашу музыкальную душу это не удовлетворит. Вы можете быть счастливы и без особняка у моря, но если вы будете тратить больше времени на свою музыку, то, возможно, продажи вашего будущего альбома когда-нибудь приведут к тому, что такой особняк у вас будет. В крайнем случае вы просто будете намного счастливее, занимаясь любимым делом, чем охотясь за деньгами.

«Большинство людей умирают, так и не выпустив на свет свою музыку, потому что только и делают, что готовятся жить. Не успеют оглянуться — а время-то уже вышло».

Оливер Уэнделл Холмс, член Верховного суда США

Если финансовая свобода для вас важна и составляет большую часть ваших планов, начните превращать свои увлечения в идеи, генерирующие доход. Растите свой бизнес — шаг за шагом, клиент за клиентом, репетиция за репетицией, песня за песней, продажа за продажей. Продолжайте корректировать соотношение времени «работа/увлечение» по мере того, как ваш бизнес растет и обеспечивает вас средствами, и в конечном итоге вам больше не понадобится доход от основной работы.

Ищите соотношение 80/20 во всем, чем занимаетесь, и отбрасывайте любые задачи, не дающие результатов. Фокусируйтесь на том, что действительно важно, и освобождайтесь от несущественного.

Как большинство людей играют с числами

Самый распространенный подход к игре с числами – лотерея, но статистические шансы успеха в ней настолько малы, что богатые люди в лотереях не участвуют. Лотереи создают иллюзию, что, когда вы выиграете, все ваши проблемы будут решены и потом вы будете жить долго и счастливо. Однако статистика рассказывает иную историю. Например, в США семь из восьми людей, выигравших в лотерею, не позднее чем через семь лет проматывают эти деньги, половина из них подает на банкротство в течение четырех лет, а уровень самоубийств среди них в три раза выше национального статистического среднего. Так что же происходит?

Люди, выигрывающие в лотерею, в основном принадлежат к рабочему классу. Выиграв, они, как правило, перебираются жить в более дорогой район, покупают дом побольше и новую машину. Однако, к несчастью для большинства лотерейных счастливиц, лишь в немногих случаях новые соседи принимают их, поэтому этим людям трудно заводить новых друзей. Прежние друзья их отвергают, поскольку на пути общения встает преграда – выигранные деньги. Спустя три года выигравшие в лотерею набирают на 30–40 % больше лишнего веса, чем остальное население, и в среднем раньше умирают. Люди, покупающие почти все лотерейные билеты и получающие большую часть призовых денег, обычно имеют мало опыта в обращении с большими суммами денег – и поэтому деньги уходят из их рук, как вода.

В США семь из восьми людей, выигравших в лотерею, не позднее чем через семь лет проматывают эти деньги, половина из них подает на банкротство в течение четырех лет, а уровень самоубийств среди них в три раза выше национального статистического среднего.

Сходная статистика наблюдается среди людей, которые наследуют или получают большие суммы денег в результате судебных дел. Иногда выигравшие в лотерею из-за своей удачи становятся объектом повышенного внимания СМИ, а потом им приходится скрываться из-за постоянных домогательств со стороны благотворительных организаций и мошенников. Исследования показывают, что счастливики, получившие не самые крупные призы — до 500 000 долларов, — могут улучшить свою жизнь и сохранить больше денег, если обратятся за советом к компетентным специалистам по финансовому планированию. Однако большинство этого не делают. Они, как правило, следуют советам благожелательных друзей и родственников, которые и сами не являются людьми финансово успешными, — и теряют свои деньги. Однако вручите «счастливику» 10 миллионов или больше — и статистика покажет, что вы подарили ему жизнь, полную несчастий, без друзей, с плохим здоровьем и ранней смертью. Богатые и очень успешные люди, как правило, никогда не покупают лотерейные билеты, поскольку понимают, что шанс выиграть слишком мал, и скорее предпочтут принять ответственность за свое финансовое благополучие, чем предоставить его слепой удаче.

Когда вы ставите себе четко определенные финансовые цели и создаете план действий с дедлайном, ваши шансы на успех куда выше, чем любой выигрыш в лотерею или неожиданно свалившееся богатство. И, самое главное, собственные цели сажают вас на водительское место в вашей финансовой жизни.

Мой психотерапевт поставил передо мной стакан, до половины наполненный водой. Он сказал, что если, на мой взгляд, этот стакан наполовину полон, то я — оптимист. Если же он наполовину пуст, то я — пессимист. Тогда я выпил воду и сказал ему, что я — специалист по решению проблем.

Верхние три процента

В возрасте 47 лет мне поставили диагноз: агрессивный рак простаты. Будущее мое выглядело мрачно. После второго круга операций я лежал на больничной койке, обколотый морфином, и 13 капельниц и трубок закачивали в мой организм и выкачивали из него разные жидкости. Тут в палату заглянул специалист и спокойно сказал, что у меня «позитивный срез». Это медицинский термин, означающий, что «рак вырвался на волю и болтается где-то в вашем теле». Другой специалист пришел и объяснил, что следующий рекомендованный курс лечения — радиация. Они решили поджарить мой зад в микроволновке. У всего на свете есть свой набор чисел, так что я спросил:

— Каковы мои шансы, если я этого не сделаю?

— Вы проживете около трех лет, — ответил один из специалистов. — Первые два года все будет более-менее в порядке, но последний год — уже не так хорошо...

Я попросил его объяснить, что он имеет в виду.

— Ну, если мы возьмем сотню мужчин вашего возраста в вашем состоянии, то примерно 20 процентов умрут в течение двух лет и примерно около 50 процентов — в течение трех лет. Большинство остальных умрет вскоре после этого.

— А кто-нибудь вообще выживает? — спросил я.

— Около трех процентов переживут 80-летний юбилей и умрут от чего-то другого, — безмятежно ответил он.

— Уговорили, док, — сказал я. — Я согласен на трехпроцентную группу!

Он непонимающе уставился на меня.

— Я буду в числе тех трех процентов, которые переваливают за восемьдесят, — объявил я. — Что мне нужно сделать, чтобы соответствовать требованиям?

— Но это так не работает! — возразил он. — Это просто статистика для мужчин в вашем состоянии и в вашем возрасте. Группу не выбирают!

Что? А почему, собственно, нет? Кто-то же должен быть в этой трехпроцентной группе, так почему это не могу быть я? Специа-

лист согласился, что кто-то непременно попадет в эти 3 процента, но не мне решать, попасть в них или нет. Это просто статистическое число. Тогда я объяснил ему, почему не прав он, а не я. Ведь очевидно, что выжившие в этой трехпроцентной группе делали что-то такое, чего не делали остальные 97 процентов. Так что же это?

Он не просто не знал, что делают эти 3 процента; я видел, что он не понимает саму идею о том, что можно выбрать свою группу.

Вскоре я выяснил, что врачи не знают, каким образом людям удастся попасть в эти верхние три процента. Большинство просто игнорировали мой вопрос, словно я был идиотом. Но для меня все выглядело просто: некоторые люди обязаны попасть в эти верхние три процента, и я решил быть одним из них. Мне просто нужно было знать, что я должен делать, чтобы соответствовать требованиям.

Я решил, что угрожавший моей жизни рак — это просто еще одно препятствие, которое стоит на пути того, что хотели делать мы с Барб. Весь следующий год я потратил на поиски людей, которые попали в верхнюю трехпроцентную группу, и попытки разобраться, что они такое делали и почему до сих пор живы. Я собирался снести это препятствие с дороги. Я стал свободным от химии, непьющим вегетарианцем, потребляющим органические продукты, — и в точности следовал всем до единой рекомендациям, изложенным в этой книге. Это было 16 лет назад. Все в жизни имеет свой набор чисел — нужно только выяснить, что это за числа.

Резюме

Не имеет значения, какой деятельностью вы занимаетесь в жизни, включая поиски идеального партнера или борьбу с болезнью; у каждой из них есть свой набор статистики — некое соотношение. У вас тоже есть свой персональный набор статистических данных, которые будут определять ваши шансы на успех. Эти числа покажут вам области, в которых нужно совершенствоваться

свои навыки, чтобы дать себе наилучший шанс осуществить то, что вы пытаетесь сделать, что бы это ни было. Соотношения расскажут вам, как лучше всего тратить свое время и какой деятельности следует избегать.

Все, что вам нужно сделать, — это записать все свои ежедневные занятия; например, сколько раз вы пытались сделать то-то и то-то, как часто добивались успеха или терпели неудачу, что давало результат, а что — нет. Вскоре ваши соотношения проявятся.

Выясните, каковы ваши истинные увлечения, и изложите их на следующей странице в четко определенных описаниях. Исключите из этого уравнения деньги, чтобы можно было размышлять, не беспокоясь о финансах, и составьте планы перехода к такому соотношению занятий в своем образе жизни, которое отвечает правилу 80/20.

Максимизируйте то, в чем вы сильны. Найдите области деятельности, которые дают наибольшие результаты в вашем деле и личной жизни, и вкладывайте свою энергию в то, что приносит наибольшее вознаграждение.

Не тратьте свое время на схемы «быстрого обогащения», а заработанные трудом деньги — на лотереи.

Разобравшись в своих числах, вы очистите себе пути к успеху.

A large, vertically oriented rounded rectangular box with a thin grey border and rounded corners. Inside the box, there are 18 horizontal lines spaced evenly, providing a template for writing an answer.

Глава 11

Как справиться со стрессом



У всех успешных людей, где бы они ни жили, есть одна общая черта: они научились видеть забавную сторону негативных событий. В любом событии, какое только может случиться в жизни, есть позитивный, юмористический аспект — надо только приглядеться к нему. Исследование юмора и смеха, их психологического и физиологического воздействия на человеческий организм называется *гелотологией*.

Вспомните, как кто-то рассказал вам великолепный анекдот, который заставил вас корчиться от смеха так, что вы не могли взять себя в руки. Как вы после этого себя чувствовали? Все тело словно покалывало, верно? Ваш мозг высвободил химическое ве-

щество, называемое эндорфином, в кровеносную систему, и оно подарило вам ощущение, которое описывают как «естественный приход». В результате вы, долго и от души посмеявшись, словно получили «дозу».

Те, кому трудно смеяться над жизнью, часто обращаются к наркотикам и алкоголю, чтобы достичь этого чувства «прихода». Алкоголь ослабляет внутренние запреты и позволяет людям смеяться, что, в свою очередь, высвобождает эндорфины. Вот почему большинство уравновешенных людей нередко начинают больше смеяться, когда употребляют наркотики и алкоголь, а люди несчастные могут даже стать еще несчастнее или впасть в агрессию.

Хорошенько посмеявшись, вы порой говорите: «Я хохотал до слез!» Слезы содержат энцефалин, один из естественных транквилизаторов организма, который облегчает боль. Мы плачем, переживая болезненное событие, а эндорфины помогают самоанестезии.

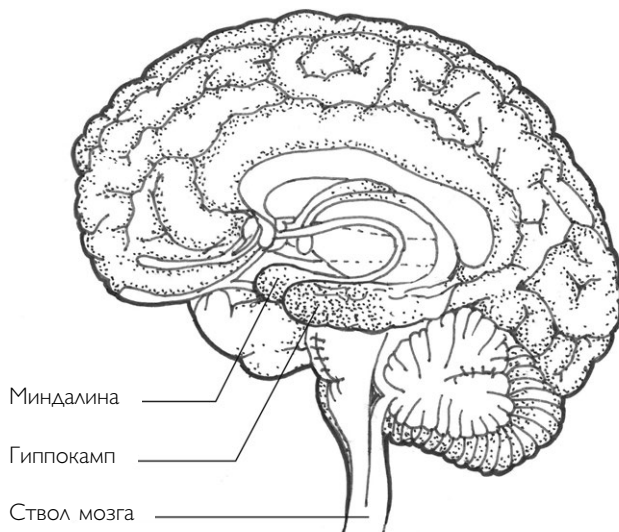
Новое исследование выяснило, что женщины с большими задницами живут дольше, чем мужчины, которые упоминают об этом вслух.

Наука о смехе

Смех — общая черта и других приматов, включая горилл и orangу-танов, что указывает на единые корни смеха у приматов вообще. Его биологическое значение — своего рода общее выражение облегчения после того, как опасность миновала. Исследования смеха показывают, что отделы примитивной лимбической системы головного мозга (она контролирует основные эмоции, такие как страх, удовольствие и гнев) участвуют в процессах смеха и эмоций, помогая нам с осуществлением базовых функций, необходимых для выживания.

Звук смеха возникает благодаря эпиглоттису (надгортаннику), который сокращает гортань, порождая респираторные звуки. Так

что смех — это модифицированная форма дыхания. Две структуры лимбической системы, задействованные в производстве смеха, — это амигдала (миндалина) и гиппокамп.



Где в мозгу рождается смех

Была обнаружена позитивная связь между смехом и функцией кровеносных сосудов. Смех заставляет ткани, которые формируют внутреннюю выстилающую ткань кровеносных сосудов, эндотелий, расширяться или растягиваться, чтобы увеличить кровоток. Вентромедиальная префронтальная кора головного мозга вырабатывает эндорфины, которые поступают в кровеносную систему и делают вас счастливым, когда вы смеетесь.

Как работают юмор и шутки

Основу большинства анекдотов составляет некое катастрофическое или болезненное событие, приключившееся с героем. Хотя на сознательном уровне мы знаем, что «соль» анекдота — это не реальное событие, анекдот пропускается через РАС, и, когда мы над ним смеемся, организм высвобождает эндорфины

для самоанестезии. Это и сообщает вашему телу то самое теплое покалывающее ощущение после того, как вы хорошенько посмеялись.

Плач часто бывает продолжением смеха. Вот почему в момент серьезного эмоционального кризиса, например, смерти, многие люди плачут, но человек, который не способен интеллектуально и психологически принять смерть, может начать смеяться. Однако когда реальность обрушивается на него всей тяжестью, смех сменяется слезами. Суть в том, что смех обезболивает (успокаивает) организм и укрепляет иммунную систему, защищая вас от недугов и болезней. Доказано также, что смех улучшает состояние здоровья и продлевает жизнь. Словом, рассказывать анекдоты полезно.

«Смех сбрасывает напряжение и «психическую энергию», что полезно для здоровья; вот почему смех действует как адаптивный механизм, когда человек расстроен, разгневан или опечален».

Зигмунд Фрейд

Исследования показывают, что две минуты смеха могут понизить кровяное давление, уменьшить количество гормонов стресса и увеличить гибкость мышц. Он также усиливает иммунную функцию, поднимая уровни борющихся с инфекциями Т-клеток, называемых интерферон-гамма, и В-клеток, которые вырабатывают разрушающие болезнетворные организмы анти-тела.

Большинству из нас случалось ощущать физическое воздействие, которое оказывают на наше тело депрессия, психологическое напряжение или стресс. Ощущали мы и эйфорию от по-настоящему удачного дня, которая прогоняет прочь все болезненные ощущения. Мы знаем, что сон может оказывать воздействие на наше сознание и эмоции, равно как и на уровень физической энергии. Наши эмоции фундаментально связаны со всеми аспектами нашего здоровья. Смех упражняет внутренние органы, увеличивает

поступление кислорода в мозг, подстегивает выработку эндорфинов, укрепляет иммунную систему и «осветляет» наше настроение и взгляд на жизнь.

Все представления о связи между интеллектуальным, эмоциональным и физическим здоровьем буквально взорвались, когда Луиза Хэй вынесла эту концепцию на публику в своих книгах «Вы можете исцелить свое тело» (*You Can Heal Your Body*) и «Вы можете исцелить свою жизнь» (*You Can Heal Your Life*). Эти книги стали точкой отсчета для принятия холистического подхода к исцелению. Наше здоровье, недуги и даже форма наших тел связаны с интеллектуальными и эмоциональными паттернами, которые с течением времени оказывают воздействие на нашу физическую реальность.

Связи между мышлением и раком были выявлены в 1971 г., когда исследователи Артур Шмале и Говард Айкер провели исследование, которое позволило связать рак матки с эмоцией безнадежности. В 1977 г. Кит Петтигейл сообщил о снижении выработки сыворотки иммуноглобулина у пациентов, которые привычно подавляли гнев. Сыворотка иммуноглобулина связана с повышенным уровнем заболеваемости метастатического рака молочной железы. В 1978 г. Д. П. Спенс, Г. С. Скарборо и Э. Г. Гинсбург завершили исследование, связавшее эмоциональные факторы с раком матки. Адъюнкт-профессор Роджер Бартро из университета Нового Южного Уэльса обнаружил снижение функций Т-клеток у людей, потерявших близкого человека.

Шевах Фридлер, врач, который работает в области ЭКО (экстракорпорального оплодотворения), а также является выпускником Школы мимического искусства и театра Жака Лекока в Париже, разработал уникальный эксперимент, который объединял его опыт и знание клоунады, движение и ЭКО. В ходе длившегося целый год эксперимента он и его сотрудники из медицинского центра Ассаф ха Рофе в израильском городе Зрифине изучали 219 женщин, для которых был организован «опыт медицинской клоунады» сразу после того, как они перенесли процедуру ЭКО. Для половины женщин проводилась постоянная терапия с применением фокусов, шуток, иллюзии и комедии; другая половина проходила обычную терапию. Результаты

показали, что 36 % женщин, которые просматривали 20-минутное представление после искусственного оплодотворения, удалось забеременеть. Напротив, из контрольной группы забеременели только 20 % женщин.

Это исследование показывает, что на женщин, желающих забеременеть путем искусственного оплодотворения, в важнейшие моменты сразу после пересадки эмбриона юмор воздействует благотворно и может увеличить шансы на зачатие. Комедийное представление также действует как средство снятия стресса во время медицинской процедуры, которая вызывает стресс у многих пациенток.

Медицинских клоунов уже некоторое время привлекают к уходу за педиатрическими и онкологическими пациентами, и быстро растут объемы их работы со взрослыми пациентами.

**Жизнь слишком коротка, чтобы все время
быть серьезным. Поэтому, если вы сами
не можете посмеяться над собой, зовите
меня — я над вами посмеюсь.**

Как юмор облегчает стресс

По сегодняшним оценкам Американской медицинской ассоциации (АМА), более 80 % всех болезней, которые заставляют человека идти на прием к врачу, связаны со стрессом. Стресс показал себя как главный спусковой механизм по крайней мере 85 % всех раковых и других серьезных заболеваний.

Однако стресс — это спусковой механизм, а не причина. Смех и юмор показали себя как один из наиболее эффективных, нехимических, затратно-эффективных способов противостояния стрессам XXI века. Отказываясь от смеха и юмористического взгляда на жизнь, вы существенно повышаете свои шансы на тяжелые заболевания, преждевременное старение, личные неудачи и безвременную смерть.

Жизнь любого человека полна стрессов, которые расшатывают иммунную систему. Человеческий организм в процессе развития приспособился иметь дело со вспышками стресса по мере их возникновения. Если за нашим предком гналась саблезубая кошка, его тело переживало гигантский стресс, но длился он недолго. Если он сражался с врагами, стресс мог длиться до часа — пока не заканчивалась схватка. Если ему не нравился сосед, он мог избавиться от стресса, по-быстрому прикончив источник раздражения, и жить дальше своей жизнью. Человеческое тело адаптировано, чтобы справляться со стрессом быстро, а потом возвращаться в нормальный режим. Однако для наших современников стресс XXI века выглядит совершенно иначе: наши организмы не приспособлены с ним справляться. Тревожность, вызванная большими суммами кредитов, угрозами увольнения, развода, серьезных заболеваний или финансовых проблем, может тихо тлеть десятилетиями. Мы не рассчитаны на то, чтобы справляться с такими событиями и длительным состоянием стресса, которое они порождают.

Мыши СЗН

Разрушительные эффекты стресса продемонстрировал Вернон Райли из университета Вашингтона в Сиэтле в революционном эксперименте с использованием мышей СЗН. Этих мышей специально разводят ради онкологических исследований, потому что в определенном возрасте у большинства из них развивается рак молочных желез. Райли обнаружил, что, применяя к мышам различные стрессовые факторы, можно варьировать заболеваемость раком от 7 % (у «низкострессовых» мышей) до 90 % у «высокострессовых» особей. Он показал, что хронический стресс провоцирует увеличение выработки стероидов и что опухолевый вирус у мышей становится более канцерогенным в присутствии повышенного уровня стероидов. У людей уровень хронического стресса показал себя как негативный прогностический индикатор для рака груди и легких, поскольку он способствует повышенной выработке стероидов и подавлению иммунной системы.

Австралийский авторитет в области онкологии, профессор Филипп Стрикер, рассказал нам, что его пациенты, которым впервые ставится онкологический диагноз, почти всегда могут припомнить серьезное стрессовое событие в своей жизни в последние 2–3 года перед обнаружением заболевания — обычно это такие события, как расставание, развод, смерть близкого человека, увольнение, несчастный случай, банкротство или серьезные финансовые проблемы.

Сиднейский онколог Джоан Дейл рассказала нам, что первый вопрос, который она задает своим первичным раковым пациентам, — «Являетесь ли вы самостоятельным бизнесменом или корпоративным чиновником?» Она выяснила, что если человек занимает высокий пост и постоянно находится под стрессом, то он реальный кандидат на серьезное заболевание.

Ныне исследования повсеместно приходят к выводу, что хронический стресс или серьезное стрессовое событие являются тем триггером, который способен стать началом рака и других тяжелых заболеваний. Всем нам необходимо некоторое количество стресса в жизни: он держит нас в тонусе и заставляет двигаться вперед; но человеческий организм не приспособлен справляться с затяжными периодами хронического стресса. Иными словами, если вы назначите мышь СЗН на пост руководителя высшего звена, дадите ей огромный кредит, заставите руководить собственным бизнесом или пошлете в суд на бракоразводный процесс или процедуру банкротства, ее шансы умереть от серьезного заболевания вырастут до небес.

**Держаться за гнев —
все равно что пить яд и рассчитывать,
что умрет другой человек.**

Со смехом идем мы к здоровью

Норман Казинс стал первопроходцем в смехотерапии и катализатором исследований Патча Адамса¹. У Казинса была обнаружена смертельная болезнь под названием анкилозирующий спондилоартрит (болезнь Бехтерева), дегенеративное заболевание, которое вызывает разложение коллагена — фиброзной ткани, связывающей вместе клетки тела. После того как его полностью парализовало и врачи предсказали ему всего пару месяцев жизни, Казинс выписался из больницы и перебрался в номер отеля. После этого он заказал для себя все смешные фильмы, какие сумел найти. Среди них были оригинальные записи «Скрытой камеры», старые фильмы братьев Маркс и «Три балбеса», всевозможные юмористические передачи, от ситкомов до сатиры и «угарных» комедий. В первый же вечер, проведенный в отеле, по словам Казинса, он так хохотал над этими фильмами, что сумел стимулировать в своем организме выработку химических веществ, которые обеспечили ему несколько часов спокойного сна без боли. Когда боль возвращалась, он просто смотрел очередной смешной фильм, и смех позволял ему снова уснуть. Он отмечал изменения в своем теле, измеряя скорость оседания эритроцитов крови — ключевой показатель воспаления и наличия инфекции в крови. Казинс обнаружил, что эта скорость падала по меньшей мере на пять пунктов всякий раз, как он смотрел один из смешных фильмов.

Он смотрел их снова и снова, хохоча от души и так громко, как только мог. После шести месяцев этой самостоятельной смехотерапии врачи с изумлением обнаружили, что его недуг полностью исцелился — болезнь ушла! Этот результат привел к тому, что Казинс опубликовал книгу «Анатомия болезни»

¹ Патч Адамс («Целитель Адамс»; настоящее имя доктор Хантер Доэрти Адамс; р. 28 мая 1945, Вашингтон, округ Колумбия, США) — американский врач, общественный деятель, больничный клоун и писатель. Более всего известен своей деятельностью в качестве больничного клоуна и считается одним из создателей данного явления. В 1972 году он основал учреждение *Gesundheit! Institute* («Институт доброго здоровья»).

(*Anatomy of an Illness*), которая положила начало обширным исследованиям функции химического вещества, вырабатываемого организмом, — эндорфина. Как мы уже упоминали, эндорфины высвобождаются мозгом, когда вы смеетесь. Их состав сходен с составом морфина и героина. Случай Казинса продемонстрировал, что смех оказывает транквилизирующее воздействие на организм и укрепляет иммунную систему, защищая нас от болезней. Казинс обнаружил, что десять минут искреннего хохота дарили ему два часа ненаркотического облегчения боли. Опыты, о которых он пишет в своей книге, обеспечили медицинское открытие в объяснении причин, по которым счастливые люди редко заболевают, а несчастные болеют едва ли не постоянно.

Эксперимент Нормана Казинса и последующие исследования показывают, что 10 минут искреннего хохота способны обеспечить два часа ненаркотического обезболивания.

В декабре 1980 г. Казинс, который в то время преподавал в Калифорнии, перенес едва не окончившийся фатально сердечный приступ. Как и в прошлый раз, он превратил свой организм в персональную лабораторию. Он отказался от морфина и позаботился о том, чтобы получать вдоволь отдыха и смеха. Его состояние постепенно улучшалось. Казинс опубликовал сделанные открытия в другой своей книге под названием «Врачующее сердце» (*The Healing Heart*).

При жизни Норман Казинс (он умер в 1990 г.) получил сотни наград, включая Медаль мира от ООН и 49 званий почетного доктора, за то, что бросил вызов судьбе, используя нетрадиционные методы исцеления. Смех помогает. А, как известно, тот, кто смеется последним...

Пройдите тест на стресс

Все главные события нашей жизни порождают некоторый стресс, и вопрос о том, сохраните вы здоровье или заболете, решает ваша способность или неспособность адаптироваться к переменам. Психиатры Томас Холмс и Ричард Рей решили выяснить, влияет ли стресс на недуги. Они опросили более 5000 пациентов, задавая им вопрос о том, случались ли с ними за предшествующие два года какие-либо из 44 важных жизненных событий. Ниже приведена созданная ими таблица, которую они назвали тестом социальной адаптации. Этот тест показывает сравнительный уровень стресса, связанного с различными жизненными событиями.

Этот тест может показать вам, рискуете ли вы заболеть из-за стресса. Пройдите его сейчас и проверьте свои результаты.

Событие	Число баллов
Смерть супруга или партнера	100
Угроза смерти	100
Развод	73
Расставание	65
Тюремное заключение	63
Смерть близкого родственника	63
Личная травма или серьезная болезнь	53
Вступление в брак	50
Увольнение с работы (не по своей инициативе)	47
Супружеское примирение	45
Выход на пенсию	45
Изменения в состоянии здоровья члена семьи	44
Беременность	40
Трудности в сексе	39
Прибавление в семье	39
Реорганизация бизнеса	39
Перемены в финансовом положении	38
Смерть близкого друга	37

Событие	Число баллов
Переход на другое направление работы	36
Увеличение числа супружеских ссор	36
Большой кредит или ссуда (намного выше среднего по стране)	31
Досрочное погашение кредита или ссуды	30
Изменения в рабочих обязанностях	29
Отъезд сына или дочери из дома	29
Проблемы с родственниками со стороны супруга (супруги)	29
Выдающееся личное достижение	28
Супруг(а) начинает или перестает работать	26
Начало или завершение обучения в учебном заведении	26
Изменение в условиях проживания	25
Пересмотр личных привычек	24
Проблемы с начальством	23
Изменение в рабочем расписании или условиях работы	20
Перемена места жительства	20
Перемена учебного заведения	20
Изменения в рекреационных привычках	19
Изменения в церковной деятельности	19
Изменения в социальной деятельности	18
Ипотека или кредит, близкие к средним цифрам по стране	17
Изменение в режиме сна	16
Изменение в числе встреч с родственниками	15
Изменение в привычках питания	15
Отпуск	13
Рождественский сезон	12
Мелкое нарушение закона	11
Ваш итог =	<hr/>

Рейтинг ваших шансов заболеть в ближайшем будущем

11–150 — от низких до средних

150–299 — от средних до высоких

300–600 — от высоких до очень высоких.

Обратите внимание, что позитивные события, такие как вступление в брак или выход на пенсию, вызывают больший стресс, чем такие негативные события, как увольнение с работы или смерть близкого друга.

Холмс и Рей выяснили, что итог в 300 баллов за любой год дает 50-процентный шанс развития серьезного заболевания в течение одного года. Они также обнаружили, что итог ниже 200 баллов снижает риск до менее чем 10 процентов.

Исследование пептидов Кэндис Перт

Каждый человек обладает способностью повышать температуру своих ладоней на 5–10 градусов по Фаренгейту, когда он подключен к мониторинговым аппаратам. Этот процесс влияния на функционирование организма, когда человек смотрит на мониторинговый аппарат, называется биологической обратной связью. И осуществляется он исключительно за счет ваших мыслей.

В своей книге «Молекулы эмоций» (*Molecules of Emotion: Why You Feel the Way You Feel*) Кэндис Перт показала, как эмоции обретают форму реальных, конкретных веществ в нашем теле, называемых пептидами. Она обнаружила, что пептид (эндорфин), вырабатываемый при смехе, циркулирует по организму и оказывает непосредственное позитивное воздействие на его системы, включая иммунную. Это объясняет влияние эмоций на наше здоровье. Пептиды, выражаясь медицинским языком, являются физическим доказательством существования наших эмоций и постоянно вступают в контакт с системами организма — эндокринной, иммунной и нервной.

В зависимости от нашего эмоционального состояния (счастливого, печального, гневного и т.д.) вырабатываются разные пептиды, и поэтому по организму рассылаются разные сообщения. Например, чувства блаженства и единения сопровождаются высвобождением эндорфинов в главное коммуникационное «шоссе» тела. Чувство любви к себе сопровождается выбросом пептида под названием *VIP* (вазоактивный пептид кишечника). У каждого пептида есть собственный эмоциональный тон или настроение, которое вы можете ощутить.

Когда ваши эмоции меняются, высвобождаются различные пептиды и по вашему телу рассылаются разные сообщения.

Испытывая стресс, мы сосредоточены на некоей проблеме и можем страдать от некомфортных чувств и низкой самооценки. Смех способен вбрасывать в пептидный «бассейн» иные химические вещества. Это меняет пептидный поток и может вызывать более позитивные ассоциации, воспоминания, ощущение «я» и чувства к другим людям. В результате мы обретаем новый взгляд на жизнь и стрессовую ситуацию. Вот почему так важно принять решение наполнить свое сознание позитивными и юмористическими мыслями.

Умение видеть забавную сторону негативных событий доказало себя как эффективная стратегия в уменьшении стресса, обуздании болезней, увеличении уровня успешности и продлении жизни. Решение видеть забавную сторону вещей — это выбор, который можно запрограммировать с помощью РАС.

Комната смеха

В 1980 г. несколько американских больниц представили концепцию «комнаты смеха», основанную на экспериментах Нормана Казинса. Эти помещения снабжались сборниками анекдотов, комедийными фильмами и другими юмористическими материа-

лами, туда часто приходили юмористы или клоуны. Результаты показали улучшение в состоянии здоровья и иммунной системы пациентов и сокращение сроков госпитализации. После сеанса смеха частота пульса пациента стабилизируется, дыхание становится более глубоким, а мышцы расслабляются. Все это помогает пациенту справиться с болезнью. Вдобавок к сокращению пребывания в больнице многих пациентов участвовавшие в программе больницы также отметили снижение количества необходимых обезболивающих и сообщили о том, что эти пациенты становятся более легкими в общении.

Так что к смеху стоит относиться серьезно. Большинство людей слишком серьезно воспринимают самих себя. Они считают себя очень важными в общей схеме жизни — важными для общества, необходимыми для отношений и незаменимыми в работе. Увы, результаты стресса, связанного с этим обостренным чувством собственной важности, включают онкологические заболевания, геморрой, высокое кровяное давление, болезни сердца и другие серьезные недуги.

Чтобы продемонстрировать себе, насколько сильно окружающим будет не хватать вас, если вы бросите свою работу, смените место жительства или дружескую компанию, возьмите ведро и наполните его водой. Погрузите в воду руку по локоть, а затем выдерните ее как можно проворнее. Теперь посмотрите в ведро. Дыра, которая осталась в воде, — это дыра, которую оставите по себе вы, когда уйдете.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. ХАНТЕР КЭМПБЕЛЛ

Пережив множество трагических ситуаций, включая смерть нескольких любимых людей, Хантер Кэмпбелл страдал депрессией, подумывал о самоубийстве и в итоге оказался в психиатрической больнице. Выписавшись из больницы, он поступил в медицинскую школу.

Учась в медицинской школе, Кэмпбелл навещал пациентов, с удовольствием разыгрывал забавные трюки и смешил их. В то же время он заметил, сколь многие пациенты переживают значительное улучшение здоровья, если регулярно смеются. Кэмпбелл окончил медицинскую школу и стал доктором медицины, взяв себе новый псевдоним — Пэтч Адамс.

На протяжении всей своей карьеры он продолжал использовать смех и веселье как форму терапии в лечении пациентов.

Помимо применения в своей практике эффектов смеха, он также основал собственную больницу — *Gesundheit Institute*, где врачи работали за небольшие зарплаты, а с пациентов никогда не брали денег за услуги. С 1980-х гг. Агамс принес свою уникальную методику смехотерапии в более чем 50 стран, включая такие истерзаннные войной государства, как Босния и Афганистан. Каждый год Агамс везет группу волонтеров-клоунов в Россию, где они несут надежду и веселье в больницы, детские дома и дома престарелых. Одетый в яркую разноцветную одежду и синий парик, связанный в «конский хвост», Агамс — совместно с бригадой волонтеров и гигантским надувным цыпленком — регулярно поднимает настроение юным онкологическим пациентам в этой стране. Врачи из Института педиатрической онкологии в Москве говорят, что визиты клоунов оказывают ощутимое воздействие на здоровье пациентов. Доктор Евгения Моисеенко сообщила, что терапия Пэтча Агамса придает детям сил, чтобы бороться с болезнью, и их здоровье заметно улучшается.

Пэтч Агамс был первым врачом, который официально признал, что счастливый человек обладает более сильной иммунной системой и гораздо меньше подвержен заболеваниям и симптомам стресса, чем человек несчастный. Его открытия легли в основу отмеченного наградами фильма «Пэтч Агамс» с Робинот Уильямсом в главной роли.

«Бесчисленные исследования показали связь между юмором, смехом, хорошим настроением и выздоровлением от болезней... Люди, которые обычно бывают в плохом настроении, могут входить в число тех, кого психолог Айзенк называл «личностями, склонными к заболеваниям»: они с большей вероятностью заболевают и с меньшей вероятностью исцеляются, чем более оптимистичные люди с такими же диагнозами. Верно и обратное... Подход человека к своей болезни может влиять на его шансы исцелиться и на скорость выздоровления».

Пэтч Агамс

Выбирайте для себя эмоции

Некоторые эмоции, например, гнев, ревность и угрызания совести, служат полезной цели и нужны для выживания человека. Ревность, похоже, является «встроенной» эмоцией, отпугивающей соперников от наших партнеров, а угрызания совести способствуют созданию тесных уз с другими в прискорбных обстоятельствах. Но есть четыре эмоции, которые деструктивны и контрпродуктивны для нашего счастья — это вина, стыд, смущение и обида.

Младенцы таких эмоций не знают. Все эти эмоции мы познаем по мере взросления. Смущение означает, что вы придадите большее значение мнению других о вас, чем собственному мнению о себе. Например, вы оказываетесь вне дома в нижнем белье, дверь захлопывается, и вас в таком виде замечают соседи. Вы ощущаете смущение только в том случае, если их мнение о том, почему вы оказались на улице в нижнем белье (к примеру, потому что вы чокнутый), для вас важнее, чем ваше собственное мнение и знание о том, что на самом деле случилось.

Вы можете ощущать смущение только тогда, когда мысли других для вас важнее, чем ваше собственное мнение. Аналогичным образом, чувства вины и стыда могут существовать лишь тогда, когда вы позволяете оценивать себя в соответствии с мнениями, ожиданиями или правилами других людей. Стыд и вина — две главные эмоции, используемые в религии, чтобы контролировать верующих, диктуя им решения и реакции на события. Нарушите закон — и вас с помощью стыда вынудят делать то, чего требуют лидеры или вожди.

**Вина, смущение, стыд и обида —
это приобретенные эмоции, разрушительные
для вашего успеха в жизни.**

Быть оскорбленным или обиженным — это тоже решение. Другие не могут оскорбить вас — только вы сами можете решить чувствовать себя оскорбленным. Обида — это не то, что с вами делает кто-то другой; это избранное вами отношение. Решение быть оскорбленным говорит миру, что вы не способны справиться с проблемами в своей жизни. Спокойные и успешные люди предпочитают не обижаться, придерживаясь такой позиции: то, что думают все остальные, — это их личное мнение, и точка.

Все эти четыре эмоции можно выбирать, и вам не имеет смысла выбирать их, поскольку вашему успеху от них больше вреда, чем пользы. Выбор любого из этих четырех аттитюдов показывает другим, что вы не контролируете свои собственные эмоции или, возможно, имеете низкую самооценку.

Кроме того, есть люди, страдающие определенными заболеваниями, которые не ощущают этих негативных эмоций. В их число входят пациенты с СДВГ, аутизмом и синдромом Аспергера. В результате им трудно читать человеческие эмоции, и они не осознают, что может чувствовать другой человек; но причиной тому служит их особенное заболевание, а не собственный выбор. Эти люди также не умеют читать сигналы языка тела, который является главным ключом к чувствам человека, и, как следствие, другие часто считают их черствыми и бесчувственными.

Используйте чувство юмора для снятия стресса

Подумайте о том, чтобы создать юмористический репертуар для любых стрессовых обстоятельств, которые подсовывает вам жизнь. Почти не существует таких обстоятельств, в которых нет юмористической стороны, даже если речь идет о смерти. Эту сторону нужно просто искать.

Мы с Барб 11 лет прожили в Англии, и англичане постоянно рассказывали австралийские анекдоты о нас. Например:

В чем разница между Австралией и йогуртом? В йогурте есть хоть какая-то культура!

«Осси»¹ зла не помнят. Отомстят и забудут.

«Осси» всесторонне развиты. Они пускают слюни из обоих углов рта одинаково.

Австралийца всегда можно отличить – но сам он ничем отличаться не может.

«Осси» носят шорты, чтобы мозги проветривались.

Мы с легкостью могли бы решить, что нас оскорбляют эти колкости, но решили вместо этого видеть в них юмористическую сторону и смеяться вместе с местными жителями. Быть обиженным или не быть – это всегда вопрос выбора.

Когда меня лечили от рака простаты, я придумал серию юмористических фраз, чтобы справиться со стрессом из-за того, что незнакомые мужчины засовывали пальцы туда, куда солнце не заглядывает. Я делился этими фразами с другими пациентами с раком простаты, и большинство с удовольствием ими пользовались. Среди них были такие:

«Означает ли это, что мы помолвлены, док? Должно быть, так, ведь вы примерили мое колечко на пальчик!»

«Это как «Старшип Энтерпрайз», док! Вы отважно устремляетесь туда, где еще не бывал ни один человек!»

«А ТЕПЕРЬ вы меня слышите, док?»

«Знаете, док, по законам Новой Зеландии мы с вами теперь состоим в законном браке!»

«Так вот что чувствует лягушонок Кермит!»

«Слушайте, док, не могли бы вы черкнуть записочку моей жене и заверить ее, что моя голова – не там?»

Эти фразы смешили всех, выбрасывали эндорфины в кровь, развлекали докторов и помогали нам справиться с дискомфортными обстоятельствами.

¹ Жаргонное название австралийцев.

Резюме

В любом негативном жизненном событии всегда есть забавная сторона. Нужно просто сделать выбор и поискать ее. И чем серьезнее событие, тем смешнее его можно обыграть.

Застряв в беспросветной транспортной пробке, можно дать волю гневу. Но пробке от этого ни тепло, ни холодно – вы только поднимете свой уровень стресса. Если же вы решите – через свою РАС – избрать спокойный, аналитический подход к проблеме транспортной пробки, то, возможно, придумаете решение, которое поможет вам почувствовать себя лучше.

Наличие чувства юмора и умение смеяться над жизнью доказано и значительно улучшает здоровье, помогает снизить стресс, выстроить отношения с другими и достичь более высокого уровня успеха.

История Нормана Казинса привела к возникновению многих новых воззрений, которые способствовали расцвету клубов юмора, магазинов комических товаров и больничных «комнат смеха». В конечном итоге смех символизирует энтузиазм человеческого духа, и с его помощью мы можем найти обратный путь к доброму здоровью.

Мы обладаем способностью использовать сознательную часть разума, чтобы менять свое физическое состояние. Для понимания юмора мы используем сознание, но в то же время – благодаря РАС – наша актуальная физическая реакция на юмор и смех меняет определенные элементы в организме, благотворно сказываясь на нашем здоровье.

Как и большинство природных лечебных средств, смех не является панацеей. Но он показал себя как мощный целительный инструмент в удивительно большом числе медицинских ситуаций. Он помогает уменьшать боль и ослабить напряжение. Так что, когда вы в следующий раз свалитесь с простудой, забудьте о курином бульоне и сиропе от кашля – возьмите на работе выходной и попробуйте провести классическую смехотерапию со своими любимыми комедиями. **Воспринимать себя чересчур всерьез вредно для здоровья.**

Чтобы устроить себе проверку реальностью, всегда помните, что масштабы ваших похорон будут зависеть от погодных условий.

Прямо сейчас решите видеть преимущественно забавную сторону во всем, что происходит в жизни, особенно в негативных событиях. Вы можете оскорбиться (по собственному желанию), потому что кто-то рассказал анекдот, подразумевающий, что люди вашей профессии или ваши земляки — тупицы. Это не означает, что они действительно тупицы; и даже если вы согласитесь, что сказанное отчасти верно, от того, что вы пойдете бить морду шутнику, умнее они не станут.

Вы можете расстроиться из-за того, что во время вашей именинной вечеринки идет дождь, но дождю ваши обиды до фонаря — он просто продолжает лить.

Примите решение больше никогда не выбирать эмоции вины, стыда, смущения или обиды — и никогда не гневайтесь на то, что невозможно изменить.

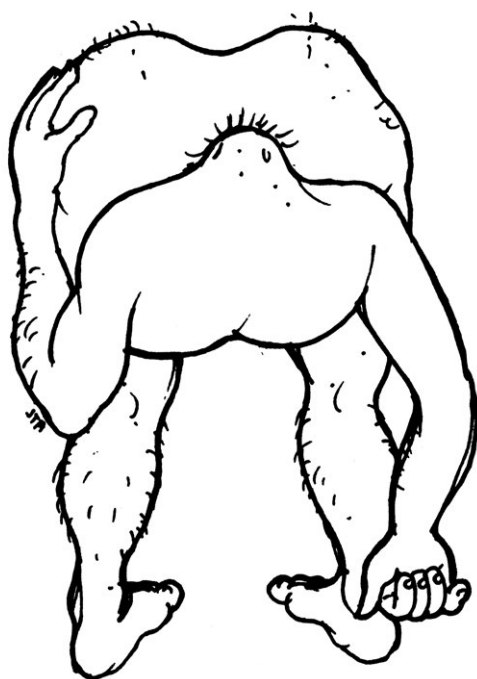
Таить обиду — все равно что позволять кому-то бесплатно поселиться у себя в голове.

Принимайте всерьез то, чем вы занимаетесь в жизни. Но никогда не воспринимайте слишком серьезно себя. Это вредно для здоровья, и другие перестанут приглашать вас на обед.

**Смейтесь при любой возможности.
Это дешевле, чем покупать лекарства.**

Глава 12

Как преодолеть страх и тревожность



Похоже, способ Джона разбираться с жизненными проблемами никогда не дает результатов.

Как-то раз осел одного крестьянина упал в колодец. Он кричал несколько часов, пока крестьянин пытался понять, что делать. Наконец хозяин решил, что осел уже стар, а колодец все равно надо засыпать; спасение осла просто не стоило труда. Крестьянин позвал на помощь всех своих соседей. Каждый вооружился лопатой, и они дружно начали засыпать

колодец земель. Осел сразу понял, что происходит, и заорал от страха. А потом внезапно умолк.

Забросив в колодец несколько лопат земли, фермер заглянул внутрь — и был ошеломлен открывшимся ему зрелищем. Когда очередная куча земли ссыпáлась на спину ослу, тот встряхивался и вставал на новый образовавшийся слой. И вскоре, к всеобщему изумлению, осел переступил через край колодца и потрусил прочь.

Мораль: Жизнь будет кидать в вас всевозможную грязь лопатой, нравится вам это или нет. Штука в том, чтобы стряхивать ее с себя и подниматься, выбираясь из ямы. На самом деле каждая ваша проблема — это ступенька к свободе. Мы способны выбраться из самых глубоких колодцев, не останавливаясь и не сдаваясь! Встряхнитесь и сделайте шаг вверх.

Два самых серьезных препятствия к достижению успеха, счастья, удовлетворенности и внутреннего покоя — это страх и тревожность. Эти две реакции связаны с врожденной реакцией «сражайся или беги», унаследованной от предков и развившейся для того, чтобы сократить наши шансы погибнуть. Эти эмоции проявляются в разных формах, которые вредят органам тела. Гнев ослабляет печень, тревога — желудок, стресс — сердце, скорбь — легкие, а страх — почки.

Страх — это всего лишь физическая реакция на мысли о нежеланных последствиях. Они создают электрическую энергию в головном мозге, которая передается физическому телу.

Важно, что все формы страха связаны со стрессом и разрушают иммунную систему. Вот почему люди, которые живут в страхе, постоянно болеют и страдают от ряда дегенеративных недугов. Ключ к созданию успешной жизни — научиться развивать образ мыслей, свойственный победителю, и контролировать тревожность и страх, не давая им контролировать вас.

**Тревожиться — все равно что молиться
о том, чего вы не хотите.**

Научные данные о страхе

Эмоции страха и тревоги возникают в вашей центральной нервной системе. Это воспоминания, которые хранятся в специфических областях головного мозга и могут быть запущены любым числом стимулов, присутствующих в вашей повседневной жизни. Мы часто отождествляем воспоминания с нашими переживаниями или впечатлениями, фактами или деталями, которые можем вспоминать по желанию. Но нейробиологи выяснили, что у нас есть несколько разных типов памяти, и каждый из них проходит по отдельному нейронному пути в мозгу.

Элизабет Фелпс, профессор психологии и нейробиологии из Нью-Йоркского университета, посвятила свою профессиональную деятельность выяснению вопроса о том, как работают эти нейронные системы. Она использует когнитивную нейробиологию для изучения отношений между эмоциями и памятью. Фелпс обнаружила, что существует два основных вида памяти — эксплицитная и имплицитная. Первая из них, эксплицитная, — это когда вы помните факты, детали и впечатления. Это та память, которая активируется, когда вы читаете меню и ваш рот наполняется слюной, или слышите песню из своего прошлого и она эмоционально воздействует на вас и даже может довести до слез. Гиппокамп головного мозга управляет хранением и вызовом эксплицитных воспоминаний, и именно эти воспоминания мы можем вызывать по собственному желанию.

Вторая — память имплицитная, приобретенная. Сохраненные реакции на эмоциональные события и переживания связываются с автоматическими физическими реакциями. Центр угроз головного мозга — миндалина — хранит имплицитные воспоминания на подсознательном уровне. Например, страх — имплицитное воспоминание, потому что он позволяет нам при необходимости быстро реагировать ради выживания.

Ученые ныне полагают, что этот процесс в головном мозге был заложен в развитие человека, чтобы мы могли быстро реагировать на опасную ситуацию без необходимости размышлять о ней. Например, испуг, вызванный громким звуком, позволяет

быстро отреагировать на потенциально опасное событие. Профессор Джозеф Леду из Нью-Йоркского университета описывает два пути различной длины, по которым проходят внутри головного мозга сигналы страха. Его эксперименты показывают, что наши сенсорные органы передают информацию таламусу, где сигналы разделяются и следуют двумя отдельными путями к центру угроз в головном мозге — миндалине.

Двигаясь по более короткому пути, один сигнал поднимает тревогу еще до того, как мы осознаем ситуацию. Другой достигает сенсорной коры на долю секунды позже, обеспечивая гораздо более четкую картину потенциальной угрозы. Второй сигнал может либо поддержать реакцию страха, либо объявить, что тревога оказалась ложной.

Например, к вам на улице подбегает человек и наносит вам удар. Когда вы в следующий раз увидите, что кто-то к вам бежит, реакция страха с большой вероятностью будет запущена снова — в ожидании удара. Реакция страха была усвоена благодаря процессу, называемому классическим обусловливанием, опосредованным миндалиной.

Первые эксперименты по изучению страха

Функционирование этих двух типов памяти было впервые задокументировано в 1911 г., когда швейцарский психолог Эдуар Клапаред провел эксперимент с пациенткой, страдавшей повреждением головного мозга и не способной формировать новые воспоминания.

Всякий раз как Клапаред беседовал с этой пациенткой, она не помнила, что видела его прежде. Поэтому при каждой встрече с ней он заново представлялся и пожимал ей руку. Затем у него возникла идея: он, как всегда, протянул ей руку для рукопожатия, но на сей раз спрятал в ладони кнопку. Естественно, пациентка отдернула руку, уколотившись кнопкой. Когда они встретились в следующий раз, пациентка, хоть и по-прежнему не узнавала его,

отказалась пожать ему руку, но не могла назвать причину отказа. Эксперимент Клапареда с этой пациенткой показал, что реакция избегания, связанная со страхом, может быть приобретена без участия сознания. Это объясняет, почему мы можем бояться, не понимая причины страха.

Иногда определенные воспоминания могут храниться и в эксплицитной, и в имплицитной памяти. Например, когда вы приходите к стоматологу, ваша имплицитная память реагирует на запах антисептика до того, как вы сознательно осознаете его. Это приводит в действие вашу эксплицитную память, которая вызовет в сознании образ иглы. Когда вы слышите звук бормашины, ваша эксплицитная память может перейти в режим интенсивной работы.

**«Жизнь похожа на американские горки.
Можно либо вопить на каждой кочке,
либо вскинуть руки вверх и получить
удовольствие от поездки».**

Гормоны стресса, высвобождаемые системой страха, усиливают пути памяти в нашем мозгу, позволяя нам с легкостью вспоминать эмоциональные переживания. Они называются «воспоминаниями-лампочками». Например, большинство бэби-бумеров без затруднений вспоминают, что они делали в тот момент, когда услышали, что Джон Кеннеди убит, а большинство представителей «поколения X» могут вспомнить, где они были, когда было объявлено о гибели принцессы Дианы. Исследователи также обнаружили, что, если эмоциональное событие становится слишком травматичным, оно может негативно повлиять на память. Хотя люди сообщают о ярких картинах, связанных с «воспоминаниями-лампочками», они часто припоминают детали, которые на самом деле ошибочны.

Почему страх важен для нас

С точки зрения эволюции у бесстрашных животных было меньше шансов выжить, поскольку они не бежали от опасных ситуаций. По этой же причине страх – важная реакция для человека. Однако у людей XXI века эти страхи могут проявляться как стеснительность, потеря уверенности в себе, тревожные расстройства, страх неудачи и страх сделать шаг вперед с тех позиций, на которых они находятся сейчас.

Несмотря на главенствующую функцию страха – он помогает нам отступить, уходя из опасных, физически угрожающих ситуаций, – многие популярные виды досуга созданы на основе нашего влечения к нему: например, просмотр фильмов «ужастиков», прыжки с «тарзанки», посещение «комнат страха», экстремальные виды спорта и аттракционы вроде американских горок. Сорвиголовы, ищущие способа пощекотать себе нервы, получают наслаждение от этих пугающих занятий, потому что в это время у них существенно возрастает уровень нейротрансмиттера дофамина. Они ощущают чувство удовольствия или эйфории – похожее на то, которое испытывают наркоманы.

Наш мозг не способен провести различие между по-настоящему пугающими переживаниями и теми, которые намеренно срежиссированы так, чтобы пугать нас. Вот почему «страшные» занятия позволяют нам ощущать страх, не подвергаясь при этом реальной физической опасности. Например, когда вы смотрите страшный фильм, уровень гормонов страха у вас значительно повышается, давая результат сродни введению дозы наркотика.

На наш взгляд, пять самых страшных фильмов всех времен – это:

1. *«Экзорцист»*
2. *«Сияние»*
3. *«Психо»*
4. *«Молчание ягнят»*
5. *«Челюсти»*.

Страх может быть позитивным или негативным

Разумный страх полезен для вашей безопасности, но при тревожных расстройствах, таких как посттравматическое стрессовое расстройство, паническое расстройство, расстройство социальной тревожности или обсессивно-компульсивное расстройство, он может стать блокирующим фактором. Тревожные расстройства отражают активность бегства в тех отделах головного мозга, которые контролируют страх.

Эти расстройства вызывают эмоциональные и физические симптомы, которые могут быть раздражающими или разрушительными, они воздействуют на людей всех возрастов и обоих полов. Например, каждый год в Соединенных Штатах более 40 миллионов американцев — около 18 % взрослого населения — страдают от той или иной формы тревожного расстройства.

«Пещера, в которую ты сильнее всего боишься войти, хранит величайшее сокровище».

Брайан Трейси

Наиболее распространенные страхи — социальные; это боязнь ситуаций, в которых другие, вероятно, будут судить вас. Например, страх публичных выступлений серьезно влияет примерно на 50 % людей. Большинство людей испытывают трепет перед публичным выступлением, и миллионы приходят в ужас, когда им просто необходимо войти в помещение, полное незнакомых людей.

Публичные выступления зарекомендовали себя как «пугало номер один» в списке страхов большинства людей. Страх смерти в среднем занимает седьмую позицию. Означает ли это, что во время похорон лучше лежать в гробу, чем зачитывать надгробную речь?

Хотя выход на сцену — не то же самое, что бегство от преследующего вас голодного льва, он вызывает в вашем теле те же реакции. Ученые полагают, что наши социальные страхи связаны с озабоченностью выживанием, потому что группа помогает нам остаться в живых, и мы опасаемся ситуаций, которые могут привести к нашему исключению из группы.

Позитивная сторона страха

Хронические страх и тревожность истощают ваши ресурсы, делая неэффективными механизмы самоисцеления и сохранения. Чем дольше вы испытываете эти эмоции, тем больше ухудшается ваше здоровье в целом. Ваши нынешние воспоминания — это глубоко укоренившиеся электрические и химические связи, существующие между миллионами интерактивных поверхностей нервных клеток, составляющих ваш мозг. Триггеры хронических страха и тревожности не представляют какой-то особенно острой опасности для вашей жизни. Чтобы одолеть реакции ложного страха и ложной тревожности, необходимо создать новые воспоминания, которые смогут модифицировать вашу центральную нервную систему.

Решение: если поймаете себя на мыслях о нежеланных для вас результатах, примите решение изменить эту картинку и думать только о тех результатах, которые для вас желанны. Все очень просто!

Страх быть отвергнутым

Первое, что нужно понять насчет отказа, — это что вы постоянно будете сталкиваться с ним, идя вперед. Любой человек, который когда-либо достигал сколько-нибудь значимого уровня успеха, научился справляться с отказами, которых не избежать в пути. Всех нас регулярно отвергают — вы просите женщину выйти за вас замуж, а она отказывается; вам отказывают в просьбе повисить

зарплату; ваше заявление о приеме на учебу в вуз отклоняется; клиент не желает покупать у вас товар; кто-то отменяет назначенную встречу с вами; никому не понравилась ваша великолепная идея и т.д.

Но отказ не означает, что ваше положение ухудшается. Например, если вы подали заявление о приеме на работу в полицию и вам отказали, поскольку вы не соответствуете какому-то определенному требованию, вы ничего не потеряли: вы не были полицейским до того, как подали это заявление, и по-прежнему не являетесь им после того, как вас отвергли. Если вы просили кого-то пойти с вами на свидание и получили отказ, ничего не изменилось. Вы по-прежнему не встречаетесь с этим человеком. Если вы передаете своему начальству какой-то проект и начальство его отвергает, вам ничуть не хуже, чем до того, как вы подали проект на рассмотрение. На самом деле после отказа вам даже стало лучше, поскольку теперь вы знаете, что делать, чтобы модифицировать свою идею или подход и в следующий раз точнее поразить цель.

«Большинство людей достигли своего величайшего успеха через один шаг после того, что казалось их величайшим провалом».

Брайан Трейси

Научные свидетельства указывают, что наши реакции на отказ, возможно, запрограммированы в человеческом мозгу, поскольку в древние времена изгнание из племени снижало шансы на выживание. Вот почему большинство людей ощущают панику и страх, когда их отвергает социальная группа, любимый человек или даже работодатель. Несмотря на то что последствия отказа ныне не так серьезны, как в древности, — ведь у вас всегда остается неплохой шанс получить другую работу, найти нового партнера или дружескую компанию — мозг и тело могут реагировать на него так, словно он угрожает жизни.

Если вы мысленно вернетесь к моменту, когда испытывали физическую боль, например, от ожога или вывиха голени, то сможете вспомнить, что вам было больно, но не почувствуете эту боль снова, вспоминая ее. Однако, вспоминая, как вас отвергли, вы можете воссоздать это ощущение боли так, как если бы все происходило с вами прямо сейчас. Воспоминание об отказе сильнее воспоминания о физической боли. Чтобы справиться с этой реакцией, у нашего мозга есть встроенный копинг-механизм, который высвобождает «опиоиды» после того, как мы сталкиваемся с отказом. Этот же механизм включается и тогда, когда мы испытываем физическую боль. Опиоиды дают нам быстрое лекарство – «приход», который противодействует болезненному «спаду» в результате отвержения. Побочные эффекты этой реакции включают временное снижение остроты интеллекта, что влияет на нашу способность принимать решения и повышает уровень агрессии.

Те же факторы работают в таких ситуациях, как экстремальное физическое нападение на партнера или расстрелы учащимися своих одноклассников в школах.

При столкновении с отказом есть простой способ справиться с ситуацией:

1. Не воспринимайте отказ слишком близко к сердцу

Поймите, что вы запрограммированы испытывать эмоциональную боль и избежать страдания трудно.

2. Дайте себе разрешение страдать

Когда вас отвергают, позвольте себе полностью погрузиться в свои чувства.

3. Ограничьте это переживание временными рамками

Примите сознательное решение перестать думать о том, что вас отвергли, к какому-то конкретному времени. Например, решите, что к восьми часам сегодняшнего вечера или к завтрашнему по-

лудню вы перестанете об этом думать. После указанного времени вы сознательно будете думать только о том, чего действительно хотите, или о том, что можете сделать. Иными словами, живите дальше. Если вы не установите временные рамки, то можете погрузиться в долгую депрессию и закончить прозаком — а то и чем похуже.

Если вы собираетесь отвергнуть другого человека, вот безболезненный, но эффективный способ это сделать:

1. Поблагодарите его

«Спасибо вам за то, что подали заявление на эту должность».

«Спасибо тебе за то, что пригласил меня на свидание».

«Спасибо вам за то, что поделились своими идеями».

2. Объясните, почему вы его отвергаете

«Нам нужен кандидат, который обладает большим опытом (лучшими навыками; может часто быть в разъездах)».

«Я в настоящее время состою в сложных отношениях, поэтому не могу принять твое приглашение на ужин».

«Нам нужно вначале изучить широкий спектр представленных идей».

3. Похвалите его позитивные стороны

«Вы обладаете многими превосходными навыками (качествами, атрибутами), которые непременно обеспечат вам подходящую работу».

«На свете много женщин (мужчин), которые с удовольствием сказали бы тебе «да»».

«Есть компании, которые оторвали бы ваши идеи с руками».

Три простых способа справиться со страхом

1. Возьмите тайм-аут

Если ситуация кажется вам угрожающей или пугающей, первое, что нужно сделать, — это взять тайм-аут, чтобы физически успокоиться. Сильно бьющееся сердце, потные ладони и ощущение тревоги — это результат выброса адреналина. Возьмите как минимум 15-минутный перерыв, погуляйте, примите душ или приготовьте себе чашку кофе. Невозможно мыслить ясно, когда вы полны страха или тревоги.

2. Будьте реалистом

Многие люди твердят себе, что непременно потерпят неудачу, потому что терпели неудачи в прошлом. Но их страхи обычно страшнее реальности. Например, люди, которые, будучи однажды на пляже, заметили акулу, начинают воображать акул на каждом пляже, куда им случается попасть. Люди, подвергшиеся физическому нападению, начинают думать, что на них снова нападут, когда выходят на улицу в темное время суток. Напоминайте себе о тех моментах, когда вы в прошлом преодолевали препятствия. Вам это уже удавалось — и вы сможете сделать это снова.

3. Вернитесь к основам

Многие люди прибегают к наркотикам или алкоголю, чтобы «полечиться» от тревожности, надеясь почувствовать себя лучше; но эти средства лишь усугубляют страхи. Качественный сон, вкусная еда или прогулка часто оказываются лучшими лекарствами от тревожности или напряжения.

Вот некоторые другие хорошие альтернативы:

- Хорошо питайтесь; вы будете прекрасно чувствовать себя физически и психологически.
- Почитайте, посмотрите или послушайте что-нибудь вдохновляющее.
- Позвоните другу, который умеет проговаривать с вами проблемы и поднимать вам настроение.
- На *Youtube.com* полным-полно вдохновляющих историй, доступ к которым можно получить мгновенно и бесплатно.
- Посмотрите мотивационные выступления Энтони Роббинса, Брайана Трейси и Аллана Пиза.

Резюме

Страх — неотъемлемый и важный элемент работы человеческого мозга. Чувство страха или тревоги за свою жизнь — нормальное человеческое поведение. Бесстрашные животные любого биологического вида обычно долго не живут, а бесстрашным видам грозит исчезновение.

Страх и тревога часто бывают результатом ощущения неадекватности, когда мы сравниваем себя с другими людьми, которых считаем лучше себя. Единственный момент, когда сравнивать себя с другим человеком полезно, — это когда другой опережает вас на избранном вами пути и вы используете его как источник вдохновения.

**Мужество заключается в том,
чтобы быть хозяином своего страха,
а не избегать его. Мужество — это когда
ощущаешь страх, но все равно действуешь.**

Многие каждый день живут с воспоминаниями о своих неудачах — о распаде брака, банкротстве, увольнении или потере чего-то важного. Они постоянно переживают случившееся заново, утомляют всех окружающих бессмысленными разговорами об этих событиях и не замечают, что другие начинают избегать их общества.

Когда что-то заканчивается, примите решение, что это закончилось — определите дедлайн, после которого вы перестанете говорить или думать об этом. Это нелегко, но очень просто. И вы прекрасно обойдетесь без антидепрессантов. Позитивные мысли создают изобилие «духоподъемных» гормонов, таких как серотонин и дофамин, которые обычно пытаются заменить фармацевтическими средствами.

Помните, что порой неприятные события, происходящие в жизни, наставляют нас прямо на путь, ведущий к лучшему из всего, что только может случиться с нами.

Исследования показывают, что из всех событий, которых мы опасаемся, большая часть не происходит, а над теми, что все же случаются, мы совсем или почти не властны. Вот статистика, касающаяся наших воображаемых проблемных событий:

87 % не случается никогда;

7 % случается в реальности;

6 % — события, на которые вы сможете оказать какое-то влияние.

Так что нет смысла беспокоиться о том, чего вы боитесь. Большинство ваших тревог никогда не материализуется, а большинство страхов — это всего лишь ложные тревоги, кажущиеся реальными.

Наконец, задайте себе такой вопрос: *Каков наилучший вариант развития событий?*

Когда тревожитесь или боитесь чего-то, представьте себе наилучший возможный результат ситуации. Не важно, идет ли речь о презентации, телефонном разговоре, беседе или отношениях, в которых что-то не ладится, — на следующее утро все равно встанет солнце и жизнь продолжится.

Чтобы взглянуть на свои страхи в перспективе, найдите способ помочь человеку в нужде или менее удачливому, чем вы сами. Вы осознаёте, насколько вам повезло, и ваши проблемы будут выглядеть менее пугающими.

**«Если ты подавлен, значит, ты живешь в прошлом.
Если ты встревожен, значит, ты живешь в будущем.
Если ты пребываешь в покое, значит,
ты живешь в настоящем».**

Лао-цзы

Страх имеет два значения:

Забудь обо всем и беги

Взгляни в лицо противнику и сражайся

Выбор за вами.

**Страх не предотвращает смерть.
Он предотвращает жизнь.**

Глава 13

Никогда не сдавайтесь

ПРЫЖОК ВЕРЫ



**Победитель не тот, кто никогда не проигрывает,
а тот, кто никогда не отступает.**

Каждый человек, который когда-либо в чем-либо преуспел, тысячи раз сталкивался с отказом. Его последствия — мизерные результаты или полное их отсутствие, недостаток денег, отказ в повышении на работе, боль, критика, недооценка, недовольство, жалобы и одиночество. Однако отказ — это очень важный знак, показывающий, в каких областях необходимо совершенствоваться и что надо сделать, чтобы заслужить больше

похвал, счастья, денег, повышений и лучших результатов. Как уже упоминалось, отказ — это не что иное, как негативная обратная связь, которая показывает вам, чего делать *не надо*. На самом деле негативная обратная связь, которую вы получаете в форме отказа, настолько важна, что следовало бы порадоваться ей, поскольку она показывает вам верный путь к успеху. История пестрит примерами людей, которые твердо держались за свои представления и использовали негативную обратную связь для продвижения вперед.

Уолта Диснея уволили из газеты за «недостаток воображения и отсутствие оригинальных идей». Концепция тематического парка Диснея получила более 300 отказов от банков, всевозможных советов, финансистов и местных властей, прежде чем он наконец создал Диснейленд. Стива Джобса в 30-летнем возрасте грубо изгнали из совета директоров *Apple Computers*, компании, которую он основал. Опру Уинфри отстранили от работы ведущей теленовостей, потому что она «не годилась для телевидения», а звукозаписывающая компания *Decca Studios* отказалась иметь дело с группой «Битлз», мотивировав отказ так: «Нам не нравится их звучание. У них нет будущего в шоу-бизнесе». Даже в школьной характеристике Альберта Эйнштейна говорилось, что он «звезд с неба не хватает».

Чем эти люди отличаются от большинства других, так это тем, что они решили не отказываться от своих целей, несмотря на то что говорили, думали или делали другие.

Если вы сдадитесь, то никогда не узнаете, что упустили. Если у вас есть идея или концепция, в которую вы верите и которая, как вам кажется, пойдет на пользу другим, держитесь за нее. Не сдавайтесь слишком рано. Пока вы будете двигаться к своей цели, некоторые будут швыряться в вас камнями, но эти камни можно использовать либо для того, чтобы построить стену, либо для того, чтобы построить мост.

97 % людей, которые сдаются слишком быстро, нанимаются на работу к 3 % людей, которые никогда не сдаются.

Спросите экспертов

Ищите людей, которые уже сделали то, чего вы планируете достичь. Будь то победа над раком, восхождение на гору Эверест, верховая езда, изучение другого языка, накопление богатства, похудение или выращивание органических продуктов – на свете полно людей, которые это уже сделали. Некоторые написали об этом книги, другие создали учебные курсы, видеоматериалы и пособия, и большинство их историй вы найдете на *YouTube*. Загляните в интернет, чтобы узнать, кто они и где их найти. Попробуйте пригласить эксперта на обед или кофе и попросите его быть вашим проводником или наставником. Если вам откажут с первого захода, попросите еще раз. Если вам по-прежнему говорят «нет», просите снова. Именно так эти люди сами стали успешными. Каждый эксперт был когда-то новичком, который искал кого-то, кто мог бы помочь ему выбрать верное направление.

Эти люди могут показать вам кратчайшие пути и ловушки, поджидающие вас на дороге к цели. Не изобретайте колесо заново – спросите специалистов, как они это сделали. **Не спрашивайте совета или мнения людей, которые никогда не делали того, что хотите сделать вы. Они могут лишь сказать вам, почему этого сделать нельзя.**

В детстве вы просили о том, чего хотели, снова и снова, пока кто-нибудь не давал вам желаемое. Если первый человек оставался непреклонным, вашу просьбу мог выполнить следующий, а если он тоже не оправдывал ожиданий, то всегда находился кто-то третий. Дети в совершенстве владеют умением брать родителей измором, чтобы в конечном итоге получать желаемое. Просите, просите и снова просите о том, чего хотите. Человек, к которому вы обратились с просьбой сегодня, обычно бывает в разном настроении в разные дни, так что есть вероятность, что вам удастся выбрать день, когда он будет готов сказать «да». Не делайте секрета из того, чего хотите, и никогда не ждите, пока кто-то сам выяснит это или исполнит ваше желание. Этого не случится.

Несмотря на простоту этой концепции, просьба о том, чего вы хотите, может приводить к великолепным результатам. Однако просьба — один из самых трудных поступков для большинства людей. Да, они порадовались бы повышению, пожертвованию, свиданию, уступленному месту или замене учителя в школе, где учиться их ребенок, но не станут ни о чем просить, чтобы не получить в ответ «нет».

Золотое правило для просьбы — повторять ее. Держаться за нее. Постоянно просите людей о том, чего вы хотите. Мы не имеем в виду, что вы должны приставать ко всем окружающим. Мы имеем в виду, что вам следовало бы постоянно, позитивно, творчески просить тех, от кого зависит принятие решений, дать вам то, чего вы хотите. С точки зрения статистики, ответом с большей вероятностью будет «нет», чем «да», но если соотношение равно, скажем, 10:1, в конечном итоге вы получите это одно «да».

Даже когда вам говорят «нет», ваше положение не становится хуже, чем перед тем, как вы озвучили просьбу. Вы остаетесь в том же самом положении.

Абсолютно четко давайте понять, о чем просите. Если собираетесь пригласить кого-то на свидание, не говорите: «Может быть, нам куда-нибудь сходить...» Говорите прямо: «В субботу вечером я хотел бы повести тебя ужинать. А потом в кино. В какое время лучше за тобой заехать? В семь или в восемь?»

Подходите к другим так, будто то, о чем вы хотите просить — дело решенное и логически обоснованное. «Я хотел бы повышения зарплаты на 600 долларов в месяц» с большей вероятностью встретит одобрение начальства, чем «мне нужно повышение».

«Одержимые» — так лентяи часто называют людей, преданных своему делу.

Прямо сейчас решите, что будете просить других помогать вам с реализацией ваших целей. Просите о повышении, о свидании, о рекомендации, о знакомстве, о ссуде, о наставительном совете — обо всем, что вам нужно, чтобы продвигаться вперед на пути к вашим целям. И никогда не переставайте просить. Кто-то где-то только и ждет, чтобы сказать «да» любым вашим идеям. Возможно, вам придется обратиться с просьбой еще к 10, 20 или, может быть, более чем сотне людей, но кто-то определенно ждет именно вас. Как вы теперь знаете, это вопрос статистики. Не отчаивайтесь и не впадайте в депрессию, если кто-то отказывает вам; просто обратитесь с просьбой к следующему человеку.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ. «ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ»

Завершив в 1978 г. рукопись книги «Язык телодвижений», я обратился с ней в крупнейшие издательства Австралии, но ни одно из них не пожелало ее издать и вообще не выразило какого-либо интереса. Издатели, которые никогда не слышали о такой концепции и не знали меня, сочли мою рукопись «очень американской» и вообще отнеслись к этой идее пренебрежительно. Поэтому я решил опубликовать ее собственными силами.

Я ничего не смыслил в издательском деле, но решил сделать это. Когда я получил свой 35-й отказ из издательства, один друг подарил мне книгу о том, как самостоятельно опубликовать книгу.

Для публикации мне были нужны 7000 долларов, так что следующие полгода я рассказывал о языке телодвижений любой аудитории, которая изъявляла желание меня слушать, и предлагал слушателям купить мою готовящуюся к изданию книгу за 10 долларов аванса с обещанием, что вышлю ее вместе с автографом. За шесть месяцев я собрал 7000 долларов на предварительных продажах и опубликовал «Язык телодвижений». Затем я нашел небольшую фирму-дистрибьютора, которая согласилась продавать ее в книжные магазины за комиссионные. Я написал пресс-релиз и разослал его (прикрывшись именем друга) во все крупные австралийские СМИ, отрекомендовав им самого себя как собеседника, обладающего чувством юмора, умеющего и развлечь слушателя, и заставить задуматься. Через два дня мне позвонили из крупнейшей австралийской телепрограм-

мы «Шоу Майка Уолша». Главный гость очередного выпуска программы только что отказался от участия, и меня спросили: «Не могли бы вы немедленно приехать на замену?» Я принял душ, побрился, оделся и прибыл на Девятый канал за рекордное время! Мне выделили 18 минут эфирного времени, и не прошло и двух недель, как «Язык телодвижений» стал бестселлером номер один в Австралии.

Река пробивается сквозь скалу не благодаря своей силе, а благодаря настойчивости.

Вооруженный австралийским успехом «Языка телодвижений», я день за днем собирал адреса американских и английских издательств, чтобы дать им возможность опубликовать мою книгу. Я написал письма в 53 лучших издательских дома, рассчитывая, что с точки зрения статистики непременно должен получить предложение хотя бы от одного из них.

Вот часть списка издателей, с которыми я связывался:

- Arey, R., *The Territorial Imperative*, Collins, London, 1967.
- Ayle, M., *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, Penguin Books, 1967.
- Ayle, M., *Bodily Communication*, Methuen, London, 1975.
- Ayle, M., *Skills with People: A Guide for Managers*, Hutchinson, London, 1973.
- Ayle, M., *Training Managers, The Action Society Trust*, London, 1962.
- Ayle, M., *Social Interaction*, Methuen, London, 1968.
- Barnes, A.M., *A Manual of Gestures*, Griggs, Chicago, 1875.
- Barnes, J. and Pellemus, T., *The Body as a Medium of Expression*, Allen Lane, London, 1975.
- Barnes, J., *Games People Play*, Grove Press, New York, 1964.
- Barnes, R.L., *Introduction to Kinesics*, University of Louisville Press, Louisville, Kentucky, 1952.
- Barnes, R.L., *Kinesics and Context*, Allen Lane, London, 1971.
- Barnes, J., *Anthropology of the Body*, Academic Press, London, New York, 1977.
- Barnes, W.J., *The Psychology of Jury Selection*, Venture Press, New York, 1971.
- Barnes, J., *The International Dictionary of Body Language*, Wolfe Publishing, London, 1989.
- Barnes, J., *Winning the Negotiation*, Hawthorn Books, New York, 1978.
- Barnes, J., *The Tell-Tale Eye*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1975.
- Barnes, R., *Non-Verbal Communication*, Cambridge University Press, London, 1972.
- Barnes, J., *Non-Verbal Behaviour*, Australian Council for Educational Research, 1976.
- Barnes, W., *Principles of Psychology*, Holt, Rinehart, New York, 1892.
- Barnes, J., *Man and his Symbols*, Aldus, London, 1964.
- Barnes, R.L. and Cannel, C.F., *The Dynamics of Interweaving*, Wiley, New York, 1967.
- Barnes, A., *Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction*, Mouton, The Hague, 1975.
- Carnegie, D., *How to Win Friends and Influence People*, Angus and Robertson, Sydney, 1955.
- Collett, P., *Social Rules and Social Behaviour*, Blackwell, Oxford, 1977.
- Critchley, M., *The Language of Gesture*, Arnold, London, 1989.
- Critchley, M., *Silent Language*, Butterworth, London, 1975.
- Cundiff, M., *Kinesics*, Parker Publishing, New York, 1972.
- Dale-Guthrie, R., *Body Hot-Spots*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1976.
- Darwin, C., *The Expression of Emotion in Man and Animals*, Appleton-Century-Crofts, New York, 1872.
- Davitz, J.R., *The Communication of Emotional Meaning*, McGraw-Hill, New York, 1964.
- Duncan, S., and Fiske, D.W., *Face-to-Face Interaction*, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1977.
- Dunkell, S., *Sleep Positions*, Heinemann, London, 1977.
- Efron, D., *Gesture, Race and Culture*, Mouton, The Hague, 1972.
- Eibl-Eibesfeldt, I., *Étology: The Biology of Behaviour*, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1970.
- Eibl-Eibesfeldt, I., *Love and Hate: The Natural History of Behaviour Patterns*, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1971.
- Ekman, P., *Darwin and Facial Expression*, Academic Press, New York, 1973.
- Malley, G., *The Gesture Speech of Man*, Salem, 1881.
- Masters, W.H. and Johnson, V.E., *Human Sexual Response*, Little, Brown, Boston, 1966.
- Mehrabian, A., *Tactics in Social Influence*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969.
- Mehrabian, A., *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont, California, 1971.
- Mitchell, M.E., *How to Read the Language of the Face*, Macmillan, New York, 1963.
- Morris, D., *The Naked Ape*, Cape, London, 1967.
- Morris, D., *The Human Zoo*, Cape, London, 1969.
- Morris, D., *Intimate Behaviour*, Cape, London, 1971.
- Morris, D., *Manwatching*, Cape, London, 1977.
- Morris, D., with Collett, Marsh and O'Shaughnessy, *Gestures, their Origins and Distribution*, Cape, London, 1979.
- Nierenberg, G., *The Art of Negotiating*, Hawthorn Books, New York, 1968.
- Nierenberg, G., and Calero, H., *How to Read a Person like a Book*, Hawthorn Books, New York, 1971.
- Pease, A.V., *The Hot Button Selling System*, Ellis & Co., Sydney, 1976.
- Pfizer, O., Kramer, L., Alloway, T., *Non-Verbal Communication*, Plenum Press, New York, 1973.
- Reik, T., *Listening with the Third Ear*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1948.
- Saltz, R.L. and Cervenka, E.C., *Handbook of Gestures: Columbia and the United States*, Mouton, The Hague, 1972.
- Sathre, F., Olson, R., and Whitney, C., *Let's Talk*, Scott Foresman, Glenview, Illinois, 1973.
- Feldman, S., *Mannerisms of Speech and Gesture in Everyday Life*, International University Press, 1959.
- Gayle, W., *Power Selling*, Prentice-Hall, New York, 1959.
- Goffman, E., *Interaction Ritual*, Allen Lane, London, 1972.
- Goffman, E., *The Presentation of Self in Everyday Life*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1956.
- Goffman, E., *Behaviour in Public Places*, Free Press, Illinois, 1963.
- Gordon, R.L., *Interviewing Strategy, Techniques and Tactics*, Dorsey, Homewood, Illinois, 1976.
- Hall, E.T., *Silent Language*, Doubleday & Co., New York, 1958.
- Hall, E.T., *The Hidden Dimension*, Doubleday & Co., New York, 1966.
- Harper, R.G., *Non-Verbal Communication: The State of the Art*, Wiley, New York, 1978.
- Henley, N.M., *Body Politics: Power, Sex and Non-Verbal Communication*, Prentice-Hall, New Jersey, 1977.
- Schefflen, A.E., *Body Language Order*, Prentice-Hall, New Jersey, 1976.
- Schefflen, A.E., *Human Tern*, New Jersey, 1976.
- Schutz, W.C., *A Three-Dinner Interpersonal Behaviour*, and Winston, New York.
- Siddons, H., *Practical Illustrations of Gestures*, London, 1880.
- Sommer, R., *Personal Space as a Basis of Design*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1975.
- Stass, S., *Body Language of a New York*, 1978.
- Whiteside, R.L., *Face to Face*, Books, New York, 1975.
- Whitely, Hubin and Mai, *Psychology of Persuasion in Selling*, Prentice-Hall, London, 1948.
- Wolfe, C., *A Psychology of C*, London, 1948.
- Von Cranach, M., *Social Co-Movement: Studies of Expression in Man as Academic Press*, London, 1967.
- Korff, M., *Power! How to Use It*, Heinemann & N., 1975.
- Korff, M., *Power in the Office*, Nisroski, London, 1974.
- Korman, B., *Hands: The Power of Posture*, Sunridge Press, New York, 1979.
- Lamb, W., *Posture and Gestures*, London, 1965.
- Lamb, W., *Body Code*, Routledge, Paul, London, 1979.
- Lewis, D., *The Secret Language of Souvenir Press*, London, 1974.
- Liggett, J., *The Human Face*, London, 1974.
- Lorenz, K., *On Aggression*, Macmillan, London, 1967.
- Lorenz, K., *King Solomon's Reprint Society*, 1953.
- McCroskey, Lamson and Knapp, *Non-Verbal Communication*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1971.
- MacHovec, F.J., *Body Talk*, Prentice-Hall, New York, 1975.

А вот письмо, которое я им послал:

Prentice Hall Inc.
U. S. Highway
9 Englewood Cliffs
NEW YORK
U. S. A.

Уважаемый..!

К этому письму прилагается экземпляр книги «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам», опубликованной Алланом Пизом в Сиднее (Австралия). Эта книга вышла в свет 15 декабря 1981 г. в этой стране и мгновенно стала хитом: в настоящее время печатается четвертый тираж. Этот четвертый тираж доведет общий тираж книги в Австралии до 27 000, что в отношении к общему числу населения страны является выдающимся успехом.

М-р Пиз — весьма представительный менеджер-консультант из Северного Сиднея, который обладает уникальной способностью замечательно представлять эту тему. Он выступал на всех национальных каналах Австралии, а также давал интервью практически каждой ее газете и журналу (см. новостные статьи во вложении).

В этом году он планирует приехать в Соединенные Штаты для рекламы своей книги и заинтересован в поиске издателя с целью опубликовать книгу в США. Если вас заинтересует возможность публикации этой книги в Америке, пожалуйста, свяжитесь с нами по возможности быстрее.

С уважением...

Большую часть полученных ответов я сохранил. Вот некоторые из них:



А вот отзывы некоторых из 23 издателей, приславших ответы:

«Эта книга не вписывается в наш план / программу».

«Она интересна, но мы не видим для нее возможностей в США».

«Мы уже встречались с такими книгами и не видим в ней ничего уникального».

«Спасибо, но нет — спасибо».

«Попытайте счастья в другом месте».

Самым памятным ответом был такой: «Возможно, «Язык телодвижений» актуален для австралийцев, но к британцам он не имеет никакого отношения».

Пятнадцать издателей прислали мне трафаретную ответную открытку: «Не звоните нам — мы перезвоним вам сами», — а остальные вообще не ответили.

Я был разочарован и обескуражен, но полон решимости идти до конца, несмотря на все что говорили, думали или делали другие. Я решил лететь самолетом в Нью-Йорк, лично стучаться в двери этих издателей и убеждать их купить «Язык телодвижений». Спустя три дня звонков и хождений я ни на йоту не приблизился к своей цели. Большинство издателей не желали со мной встречаться, а те немногие, которые соглашались на встречу, не проявляли заинтересованности. Я словно бился лбом о кирпичную стену: 13 попросту послали меня, 6 согласились встретиться со мной, но только три редактора действительно пришли на встречу. Во время 29-го по счету звонка сотрудник одного маленького издательства, который сжалился надо мной, посоветовал найти литературного агента. Он сказал, что в США без агента не обойтись, и дал мне список из пяти фамилий. На базовом уровне я утешался тем, что играю с числами — оставалось только молиться, чтобы игра поскорее дала результат.

Два агента сказали «нет», двое не явились на встречу, зато последнему — агенту по имени Аарон Прист — понравился и я сам, и упорство, с которым я продвигал свою книгу. Он сказал, что посмотрит, что можно сделать. После седьмой попытки найти издателя, который согласился бы заключить договор, он добыл контракт на 10 000 долларов с издательством Bantam Books, одним из крупнейших в мире!

**Отказываться от своей цели из-за неудачи —
все равно что пропороть у своей машины остальные
три колеса из-за того, что одно спустило.**

В итоге «Язык телодвижений» был продан общим тиражом более 7 миллионов экземпляров, переведен на 51 язык, стал сюжетом 9 программ BBC Science и девятичасового телесериала UK Channel 4 (ведущими которого были мы с Барб). Книга стала темой специальных телепрограмм Национального географического канала и канала Discovery, повсеместно введена как особый курс в университетах, колледжах и семинарах по продажам и менеджменту.

Я заключил контракт на собственный высокорейтинговый телесериал о «Языке телодвижений», для которого стал одновременно сценаристом и ведущим. В конечном счете нас с Барб пригласили выступить в Кремле перед 300 ведущими политиками новой России. К 33 годам я выступал с темой «Язык телодвижений» на ТВ в 35 странах, объехал с турами Великобританию, Европу и 26 штатов США.

Через двадцать лет я стал обладателем кучи наград и статуса почетного профессора в трех международных университетах. Это я к тому, что если бы я опустил руки после первого, пятого или пятнадцатого отказа — как делает большинство людей, — то «Языка телодвижений» и всего, что за ним последовало, попросту не было бы на свете. С точки зрения статистики я знал, что книга добьется успеха; это просто был вопрос времени. Не отказывайтесь от своих идей в начале пути!

**«Многие неудачники — это люди, которые
не сознавали, как близки они были к успеху,
когда сдались».**

Томас Эдисон

Играет ли какую-либо роль удача?

Вы можете счесть, что это была цепь случайных событий, которая привела к появлению бестселлера номер один, но это не так. Я решил самостоятельно опубликовать «Язык телодвижений», несмотря на то что говорили, думали или делали все остальные, и моя РАС привела в движение «закон притяжения». Если бы не сложилась эта конкретная цепь событий, произошли бы какие-то другие. В любом случае меня ждал успех, потому что я начал с решения, **что** я буду делать, а не **как** я буду это делать. Я составил рукописный план с дедлайном и сделал первый шаг.

Важно: если бы я прислушался к тем, кто говорил, что это неудачный шаг, или утверждал, что я ничего не понимаю в писательстве или издательском деле, или что книжный рынок жесток, или что мне следовало бы потратить эти 7000 долларов на незабываемый отпуск, образование детей или новую машину, или что мне не следовало выходить за рамки своей компетенции, — «Язык телодвижений» никогда не увидел бы свет. А вместо этого моя РАС выявляла людей, которые были успешными писателями и издателями, и я расспрашивал их, что мне следует делать и как они сами это делали. Я благодарил своих друзей-скептиков и родственников за их равнодушие и интерес — и продолжал реализовывать свои планы.

**«Тот, кто говорит, что это не может быть сделано,
не должен мешать тому, кто это делает».**

Китайская пословица

25 лет спустя — и после еще восьми бестселлеров номер один — мы с Барбарой совместно написали «Новый язык телодвижений» (*The Definitive Book of Body Language*), и несмотря на утверждения «экспертов», что эта тема — «баян» и «вышла из моды», наша книга снова повсеместно ворвалась в списки бестселлеров. И сегодня она продолжает продаваться, и продаваться, и продаваться.

Резюме

Большинство людей, которым трудно добиться успеха в жизни, либо не просят о том, чего хотят, либо слишком рано сдаются.

Если вы верите, что у вас есть идея-победительница, держитесь за нее, пока не истощите все возможные варианты действий, прежде чем думать, что делать дальше. Рассказывайте всем о своих идеях и планах и просите помочь вам.

Не сдавайтесь. Начало всегда бывает самым трудным этапом. Если вам хочется бросить, перечитывайте список своих целей и думайте только о том, чего хотите в качестве результата.

Никогда не позволяйте статистике мешать вам делать то, что, как вы уверены в глубине души, вам на роду написано делать.

Пройдите до конца весь путь, который вы в состоянии окинуть взглядом, и, когда попадете туда, сможете видеть дальше, чем в начале пути. Пройдите эту лишнюю милю — и станете одним из немногих.

Некоторые преуспевают потому, что им на роду так написано, но большинство преуспевает благодаря решимости преуспеть.

Чем бы вы ни собрались заняться в жизни, какой бы курс ни выбрали, интересуйтесь мнением лишь тех людей, которые пережили вашу ситуацию, которые хотят быть там, где хотите быть вы, или имеют опыт в том, что вы хотите делать. Когда речь идет о ваших целях, принимайте советы только тех людей, которые уже сделали или делают то, что намерены делать вы. Мнения остальных людей — это всего лишь мнения, они часто бывают деструктивными и бесполезными.

- Стремитесь к желаемому — иначе оно никогда не наступит.
- Просите, просите, просите — иначе ответ всегда будет отрицательным.

- Идите вперед — иначе всегда будете топтаться на месте.
- Неудача — это не когда падаешь. Неудача — это когда не поднимаешься на ноги.

«Никогда не сдавайтесь — никогда, никогда, никогда, никогда, ни в большом, ни в малом, ни в крупном, ни в мелком, никогда не сдавайтесь, если это не противоречит чести и здравому смыслу.

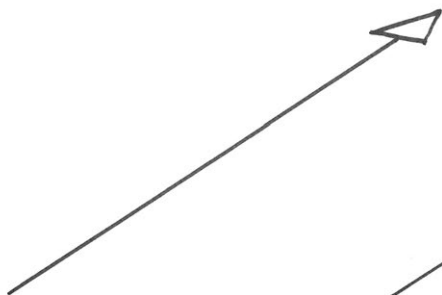
Никогда не поддавайтесь силе, никогда не поддавайтесь очевидно превосходящей мощи вашего противника».

Уинстон Черчилль

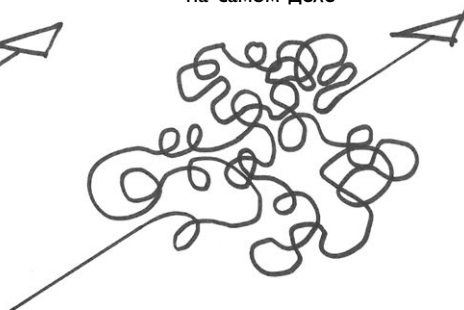
Глава 14

Из хижины в пентхаус

Как, по мнению людей,
выглядит успех



Как он выглядит
на самом деле



Мы с Барбарой спорили о том, включать ли в книгу следующие две главы. Они автобиографические и личные для нас обоих, но мы решили включить их в текст, потому что они демонстрируют, как мы применяли принципы, изложенные в «Ответе», к своей собственной жизни.

После 15 лет глобального успеха серии книг «Язык телодвижений», последующих телесериалов и документальных фильмов, жизнь наша была прекрасна. Мы ездили на престижных машинах, у нас были большая океанская яхта, прекрасный дом у воды и уютный домик в деревне; мы путешествовали по экзотическим странам и купались в роскоши и славе.

В 1994 г. мы с Барбарой стали жертвами ошибки в суждении — нашей собственной ошибки в суждении. Мы потеряли всё — свой

дом, капиталовложения, наличные и самооценку. После многих лет успеха все испарилось едва ли не в один миг, и мы остались с миллионными долгами.

Через два года, заполненных адвокатами и бухгалтерами, унижением, депрессией, выплатой долгов и моим раком, спровоцированным стрессом, мы решили начать жизнь заново. Это было непростое время, поскольку мы исчерпали возможности рынка для книг и других продуктов «Языка телодвижений», мне исполнилось 45 лет, а Барб — 34 года, и мы оказались банкротами. Вот тогда мы и приняли бесповоротное решение стать более успешными, чем когда-либо прежде. Затем мы уселись за пластиковый карточный столик, который выдал нам в пользование один друг, и от руки записали свои новые цели. Мы детально описали образ жизни, который собирались вести, и успех, которого были намерены достичь. Мы не знали, *как* мы будем это делать, но решили, *что* будем делать, и знали, что это самое главное. Другого выбора не было — мы были обязаны двигаться вперед.

Умение верно судить — результат негативного опыта. А негативный опыт по большей части является результатом неумения верно судить.

После еще нескольких месяцев самоанализа мы решили писать новые книги, которые будут продаваться миллионами экземпляров, а не сотнями тысяч, как прежде. Эта четко определенная цель означала, что теперь нам придется иначе подходить к вопросу написания книг, если мы хотим совершить этот гигантский прыжок в высоту. Мы решили писать только такие книги, которые люди захотели бы покупать сами, без наших дополнительных стараний убедить их, — книги, которые они захотели бы купить, даже если бы не знали, кто мы такие.

Вслед за международным успехом «Языка телодвижений» в 1970 и 1980-х гг. мы писали по-настоящему нужные людям книги, такие как «Язык письма. Как писать тексты, которые продают, и письма, которые читают» (*How to Write Letters and Emails that*

Get Results) и «Как запоминать имена и лица» (*How to Remember Names and Faces*). Эти книги входили в первую десятку бестселлеров и продавались сотнями тысяч экземпляров, но в свете задачи «вернуться к прежнему уровню финансового благосостояния» этот подход был слишком ограниченным. Хотя любой согласится, что важно совершенствовать способность запоминать имена людей, люди и не думают покупать книги по этой теме. Все соглашались, что способность к правильной письменной коммуникации важна — но не все ищут книгу о том, как это делается. Нужно для начала продать им идею о покупке такой книги. Люди покупают книги о том, как заработать больше денег, любви, власти и секса. Поэтому такие темы и должны были стать для нас ответом на вопрос «как».

**Прежде мы писали книги о том, что людям
было действительно нужно, а не о том,
чего они действительно хотели.**

Отныне мы собирались писать только такие книги, за возможность ознакомиться с которыми читатели были бы готовы платить нам деньги. Мы собирались учитывать *их* предпочтения, а не *свои* собственные. Четко указав свои новые цели в письменной форме, мы дали РАС приказ перейти в поисковый режим. И сразу же начали видеть новые темы для книг и такие способы писательской работы, о которых никогда не задумывались.

Программирование РАС на столь высоком уровне и так, как это сделали мы, было событием впечатляющим, потому что решение писать только бестселлеры «первой десятки» — это дерзкое решение. Однако нам пришлось так поступить, потому что мне было уже 45 лет и я не хотел дожить до семидесяти — и все еще расплачиваться за дом. Не будь мы в таких отчаянных обстоятельствах, мы бы, возможно, не стали бы ставить себе таких высоких целей, но выбора у нас не было. То, что случилось в итоге, показывает, насколько большой силой обладает РАС при правильном использовании.

Писатели редко бывают талантливо в принятии деловых решений, так что мы решили принимать все будущие решения в первую очередь с точки зрения бизнеса. В таком случае наши решения были бы финансово разумными. Хотя большинство писателей пишут о своем личном опыте или увлечениях, мы решили, что будем вначале бизнесменами — а все прочее будет вторичным.

Планирование нашей следующей большой книги

Когда у тебя не остается ни денег, ни собственности, ты вынужден задаться вопросом, чего на самом деле хочешь от жизни. После почти трех лет попыток выбраться из финансовой ямы наши с Барбарой отношения испытывали серьезный стресс. Если вы когда-нибудь состояли в долгосрочных отношениях, вы нас поймете: «И с ним не могу, и без него не могу».

Нашими главными проблемами были те, с которыми сталкиваются большинство супругов, — различия между мужчинами и женщинами в восприятии жизни. Чтобы попытаться разрешить эти проблемы и избежать расставания или развода, мы решили составить список качеств друг друга, с которыми каждому из нас оказалось тяжело жить. По нашим расчетам, если бы мы сумели устранить эти проблемы, прийти к компромиссу или договориться, то смогли бы счастливо жить вместе.

Большинство мужчин в таких случаях составляют список из 6–8 особенностей, которые раздражают их в партнерах; в моем списке их было шесть. Но Барбару мне пришлось остановить, когда ее список перевалил на четвертую страницу! Список моих претензий включал неспособность Барбары читать дорожные атласы; любовь говорить намеками; болтовню, когда мне требовалась тишина; нерешительность; согласие заниматься со мной сексом не так часто, как мне хотелось бы, — короче, все типичные мужские жалобы. В ее список входили такие пункты: я никогда не спрашиваю дорогу; решаю ее «проблемы», когда она просто хочет, чтобы я ее выслушал; указываю ей, как и что думать; слишком часто хочу секса

и не опускаю за собой туалетное сиденье. Хотя в то время мы этого не сознавали, нашим спискам суждено было сформировать основу одного из наших следующих бестселлеров, который мы ориентировочно озаглавили «Спасение отношений» (*Relationship Rescue*).

Дружба между женщинами

Однажды женщина не приходит ночевать домой. На следующий день говорит мужу, что ночевала дома у подруги. Он звонит десяти ближайшим подругам жены. Ни одна из них ничего об этом не знает.

Дружба между мужчинами

Мужчина однажды не приходит домой ночевать. На следующий день говорит жене, что ночевал у друга. Она звонит десяти ближайшим друзьям мужа. Восемь из них подтверждают, что ее муж ночевал у них, а двое уверяют, что он до сих пор у них дома.

Кристаллизовав свои цели и планы на бумаге, мы решили, что Австралия для достижения этих целей недостаточно велика. Нам нужно было найти более широкие рынки, чтобы добиться настоящего успеха. Нам нужно было отправиться в страны с большим населением, чтобы продавать большее число книг и выступать на масштабных конференциях. А потом мы перешли к пугающей части своего амбициозного плана — установили дедлайн. Мы решили, что через 12 месяцев будем жить в Европе.

Стоя на вершине мира

Мы купили за 15 долларов большую карту мира, разложили ее на полу в гостиной и встали над ней. Решили, что для нас на свете есть только два достаточно крупных мировых рынка — США или Европа. Европа казалась нам лучшим вариантом, поскольку ее население больше. Если считать Россию и другие восточноев-

ропейские страны, в Европе проживал 1 миллиард людей — по сравнению с 300 миллионами в США. По Европе было легче перемещаться, чем по США, кроме того, она была для нас более таинственным и волнующим географическим регионом. Берлинская стена была уже снесена, и коммунизм в Восточной Европе клонился к закату. Мы решили бросить вызов неведомому на этих новых рынках и стать известными личностями.

Мы определили, что самым логичным местом для жительства будет для нас Англия, потому что ее язык был для нас родным. Мы планировали поселиться где-то в ее центральной части, поближе к основным шоссе и какому-нибудь международному аэропорту, чтобы путешествовать без затруднений. Взяли булавку и наугад воткнули ее в середину карты Англии. Она оказалась в маленьком городке под названием Хенли-ин-Арден, в Уорвикшире.

**В самой темной комнате часто скрывается
величайшее сокровище.**

Мы никогда не слышали о Хенли-ин-Ардене, ничего не знали о нем и не были знакомы ни с кем из местных жителей. У нас не было совершенно никакого представления о том, как будут разворачиваться события; мы знали только, **что** хотим делать, а Хенли-ин-Арден находился приблизительно в центре Англии. Мы определились со своими «**что**» и загрузили ими PAC — веря, что «**как**» вскоре само заявит о себе.

Вступая в область неведомого

Ехать в Великобританию, вооружившись только целью и верой во Вселенную, было одновременно жутко и волнительно. Мы сошлись на том, что Барб будет обеспечивать генерацию нашего дохода — обзванивать крупные компании и продавать меня в качестве оратора на их конференции. По размышлению действия, которые мы предпринимали, кажутся почти невысказанными, но

иного выбора у нас не было. Когда ты прижат спиной к стене, в руке у тебя меч и нет иных вариантов, можно лишь прорываться вперед. Мы отказывались даже помыслить о чем-то ином, кроме успеха. Мы вернемся на арену с большей помпой, чем когда-либо прежде. Никак иначе! И будем осуществлять свой план, что бы кто ни говорил, ни думал и ни делал.

Материализация пути

Двумя годами ранее на конференции в Гонконге мы познакомились с оратором по имени Джон Фентон, который жил в Уорвикшире. Как-то раз он обронил фразу: «Если когда-нибудь будете в Уорвикшире, заезжайте погостить». Это было приглашение из тех, с какими обращаются к новым знакомым, с которыми случилось неплохо поладить; но никто не ожидает, что приглашенные действительно заявятся в гости. Однако Джон жил неподалеку от Хенли-ин-Ардена, так что мы решили воспользоваться его предложением. Вежливость требовала вначале позвонить ему и предупредить о нашем приезде, так что я взял трубку и набрал номер.

— Привет, Джон, помнишь нас с Барбарой? Мы принимаем твое приглашение. Ставь чайник — приедем на следующей неделе!

В трубке воцарилось молчание. Потом он проговорил:

— Ладно... приезжайте!

Когда четко определяешь свои цели и просишь других о помощи, помочь соглашаются многие. Мы прямо попросили о том, что нам было нужно, и получили в ответ «да». Мы чувствовали, что прямой подход будет лучшим вариантом, поскольку эта прямота не дала Джону шанса ответить отказом — и нам нужно было где-то остановиться. Если бы Джон сказал «нет», мы перешли бы к плану Б, каким бы он ни был!

**Когда ставишь четко определенные цели,
начинаешь открыто действовать и говорить
о том, чего хочешь и что будешь делать.**

Приезд в Хенли-ин-Арден

Через неделю, 10 мая 1997 г., мы сели в самолет в Сиднее, купив два супердешевых билета в Соединенное Королевство на свои последние 2000 долларов, и в пять утра приземлились в аэропорту Хитроу. Взяли напрокат маленькую машину и через два часа уже были в том месте, которому предстояло стать нашим новым домом, — в крохотном шекспировском городке Хенли-ин-Арден в графстве Уорвикшир.

Джон Фентон ныне на пенсии и сумел перейти к размеренной жизни, но в момент нашего знакомства он был чрезвычайно общительным, динамичным человеком. Он написал несколько книг о продажах, вел собственные мотивационные семинары и был успешным девелопером недвижимости. Джон был полон настолько кипучей энергии, что, проведя с ним час, хотелось взять неделю отпуска, чтобы прийти в себя. Кроме того, это человек невероятно равнодушный и щедрый. Итак, мы приехали к Джону и за ужином объяснили ему, что с нами произошло и почему мы здесь. Он был и изумлен, и впечатлен до глубины души.

— Значит, вы просто решили взять и полететь на другую сторону земного шара, где никто не знает вас, где вы никого не знаете, не имея ни гроша за душой, и собираетесь писать бестселлеры и добиться громкого успеха? Я правильно вас понял? — переспросил он.

— Точнее не скажешь, Джон! — похвалил я.

Он опустил взгляд, закрыл лицо ладонями, покачал головой и, расхохотавшись, воскликнул:

— Так давайте же выпьем, чтобы это отпраздновать!

Он откупорил бутылку шампанского, и вскоре мы уже хохотали от души над абсурдностью всей этой ситуации.

На следующее утро, когда мы с Барб смотрели, как над Хенли-ин-Арденом вставало солнце, реальность и огромность того, что мы затеяли, буквально обрушились на нас.

— Итак... какие книги вы будете писать и как намерены их продавать? — поинтересовался Джон за завтраком.

— Это технические подробности, Джон, — ответил я. — Но мы непременно выясним, что надо делать, и будем делать это лучше, чем любой другой человек за всю историю! Мы решили, что будем делать, — и это самое главное решение.

— А где вы будете жить? — продолжал расспросы Джон.

— Это тоже техническая деталь, Джон, — рассмеялся я. — А что, у тебя есть какие-нибудь предложения?

Когда ставишь себе цели и рассказываешь о них другим, происходит нечто замечательное: многие люди изъявляют желание помочь тебе достичь их. Джон Фентон пришел в восторг от перспективы участвовать в том, что некоторые люди сочли бы неосуществимой фантазией.

В первую очередь нам надо было определиться с жильем, так что Джон познакомил нас с Тони Эрлом, консервативным шестидесятилетним мужчиной, одетым в твидовый пиджак. Тони руководил агентством недвижимости, которое его отец основал в Хенли-ин-Ардене в 1920 г. Мы рассказали о своих жизненных перипетиях Тони и объяснили, что привело нас в его офис. Он сидел, слушал и смотрел на нас с таким же любопытством, с каким смотрят на шимпанзе в зоопарке.

— Значит, вы воткнули в карту булавку... она попала в мою контору... и вот вы здесь, чтобы жить и делать бизнес? — уточнил он. — Но у вас нет денег, нет жилья и нет работы... Верно?

— Именно! — подтвердил я. — Но все это у нас скоро будет, Тони, вот почему мы и пришли к вам. Как вы можете нам помочь?

Тони расхохотался. В сущности, на этой встрече не было ни одного человека, который не посмеялся бы. Затем он угостил нас обедом, заметив в шутку, что это может быть наша «последняя вечеря».

Несмотря на дружный смех, все были впечатлены тем, что мы полны решимости не сдаваться после всего выпавшего на нашу долю и что у нас имеются такие амбициозные, почти возмутительные планы. За следующие два дня у нас сложились хорошие отношения с Тони, и он показал нам дома, выставленные на продажу и в аренду, чтобы дать нам прочувствовать атмосферу Хенли-ин-Ардена. Лучший вариант аренды обошелся бы нам в 800

фунтов в месяц (2000 австралийских долларов). Помимо этого, нам пришлось бы купить мебель, офисное оборудование, телефоны и каким-то образом обзавестись машиной, прежде чем мы могли приступить к делу. Это казалось почти невозможным, потому что денег у нас не было. Но когда идешь к своей цели и используешь РАС, решения появляются сами. К третьему дню топтания на месте Тони приобнял нас за плечи и озабоченным отцовским тоном спросил:

— Вы уверены, что хотите сделать со своей жизнью именно это?

— Абсолютно, Тони! Мы точно решили, чего хотим... просто пока не знаем точно, как мы это сделаем.

Несмотря на мой энтузиазм, мы с Барбарой вернулись домой к Джону в унынии, поскольку нам по-прежнему негде было жить.

— Что-то да появится, милая, — утешал я ее. — Так всегда бывает.

Без тьмы не видно света звезд

Хотя Барб питала неувядающую веру в мою решимость придумать план действий, она, должно быть, считала меня малость чокнутым. После знакомства со мной Барбара не только лишилась всех финансовых активов, как и я сам; теперь ей еще предстояло начинать новый бизнес на другой стороне земного шара, без крыши над головой и с женщиной, у которого не было ни гроша — одни мечты. Но я считал, что при той поддержке, которую она оказывала мне, и нашей любви друг к другу успех для нас был неизбежен — так или иначе.

Каков был наихудший вариант развития событий? Я знал, что, даже если бы нам пришлось ночевать в хлеву с животными, Барб к этому готова. И если бы в конечном итоге у нас остались только мы сами, жизнь все равно того стоит. Кроме того, я успешно пользовался методом постановки целей всю свою жизнь и регулярно отваживался ступить в область неведомого. В сущности, и в прошлом было то же самое — только на сей раз все происходило в больших масштабах. Некоторые люди называли это «зако-

ном притяжения», вселенной или Богом — а мы знали, что все дело в РАС.

Однажды ранним утром позвонил Тони и попросил нас приехать повидаться с ним. Как и Джон, он увлекся «безумным приключением Пизов» и с удовольствием принимал в нем участие.

Тони объяснил нам, что ему принадлежит старинная водяная мельница XVII в., стоящая сразу за околлицей Хенли-ин-Ардена, и что в настоящее время это помещение свободно. Он сказал, что здание полностью оборудовано для проживания и что в нем есть подвал, который — если немного прибраться — можно использовать под офис. Еще он сказал, что назначит нам номинальную арендную плату в 500 фунтов в месяц и мы сможем заплатить ему позже, когда встанем на ноги и у нас появятся деньги. Мы были на седьмом небе от счастья! Начало положено!

Просите, просите, просите!

Когда ясно представляете, чего хотите, и просите о помощи, вы ее получаете — даже от людей, с которыми никогда прежде не встречались.

Тони и Джон рассказали всем жителям городка историю двух сумасшедших австралийцев, которые разорились, воткнули в карту мира булавку, приехали в Хенли-ин-Арден с пустыми руками и теперь живут на водяной мельнице Тони. Джон сказал, что скоро состоится конференция с 2000 участников и он внесет меня в списки выступающих. Кроме того, он собирался сдать нам в аренду машину. Садясь семь дней назад в самолет в Сиднее, мы не знали в Англии никого, кроме Джона. У нас были только наши цели, дедлайн, решимость, мы сами и — по приезде — арендованная малолитражка. А теперь мы жили в полностью оборудованном доме, имели потенциальное офисное помещение, приобрели двух новых закадычных друзей, машину и работу! РАС никогда не подведет...

Возможно, вы думаете, что нам просто повезло наткнуться именно на Джона и Тони, но это не так. У нас была четко обо-

значенная цель, и мы не рассматривали иных вариантов, кроме успеха. Если бы мы не познакомились с Джоном и Тони, то познакомились бы с двумя другими людьми в другом городке, и произошли бы какие-нибудь другие «удачные» события. Удача — это то, что случается, когда у тебя нет ясной цели и ты ничего не ждешь. В нашем случае удача никогда не входит в планы.

**«Будь осторожен со своими желаниями:
ведь они со временем сбудутся».**
Юлий Цезарь

Рождение нашего европейского бизнеса

Водяная мельница Тони располагалась сразу за околлицей Хенлиин-Ардена, рядом с кладбищем, в крохотной деревушке Вуттон Уэйвен с населением в 186 человек. На задах мельницы была речная протока, которая некогда вращала мельничное колесо для помола зерна.

Тони отдал нам спальню на третьем этаже. Свой офис мы обустроили в подвале — холодном, попахивавшем плесенью помещении размером 5х5 метров, которое не использовалось с XIX века; но для нас оно было прекрасно. Влажность, холод и плесень не имели значения. Мы были в восторге от того, что у нас есть место, которое мы можем называть домом, и база для работы, как бы дурно она ни пахла.

С последними 800 долларами в кармане мы посетили магазин распродаж офисного имущества, помещавшийся в деревенском амбаре, и выгодно приобрели два письменных стола, три кресла и шкаф для документов. Мы рассказали владельцу магазина свою историю и спросили, что он может сделать, чтобы помочь нам. Он рассказал, что они с женой тоже пережили финансовую катастрофу, и наше авантюрное предприятие произвело на него такое впечатление, что он бесплатно добавил к нашим покупкам настольные календари, напольные коврики, офисные



Старинная водяная мельница в Вуттон Уэйвен,
недалеко от Стратфорда-на-Эйвоне.

аксессуары и доставку, чтобы помочь нам начать дело. Как мы постоянно повторяем, когда ставишь четко определенные цели и просишь других о помощи, люди, даже незнакомые, реагируют согласием.

Ноутбуки мы привезли с собой из Австралии, а Джон одолжил нам машину, два телефона и справочник «Желтые страницы». Мы были готовы действовать. И подумать только, что десятью днями раньше мы и слыхом не слыхивали о Вуттон Уэйвене! Наши четко определенные цели были записаны от руки на листке, лежавшем в сумочке Барбары, и мы были исполнены решимости идти до конца.

В тот вечер в своем заплесневелом подвале мы откупорили бутылку вина из супермаркета и подняли тост за основание компании «Пиз Интернэшнл — Соединенное Королевство». Ощущение было сюрреалистическое. Никто из наших друзей

или родственников не представлял, где мы находимся, чем занимаемся, и даже не знал, что мы оказались на другой стороне земли. В девять часов следующего утра Барб уселась за свой новый-подержанный письменный стол, открыла «Желтые страницы» на букве А, с которой в английском начинается название раздела «страховые компании», взяла в руки телефон и начала звонить.

Не отступать и не сдаваться

Первые два месяца Барб неустанно обзванивала директоров отделов тренинга крупных страховых компаний, пытаясь запродать меня на очередные конференции в качестве ведущего оратора, в то время как я пахал в поте лица, создавая нашу следующую книгу.

Утвердиться в чужой стране оказалось намного труднее, чем мы могли себе представить. Несмотря на то что у многих австралийцев общее культурное наследие с Британией, британцы мыслят иначе, чем австралийцы, и бизнес ведут иными способами, чем те, с которыми привыкли иметь дело мы с Барб. В Англии важно не столько то, что ты знаешь, сколько те, кого ты знаешь, — а мы знали лишь Джона, Тони и владельца мебельного магазина. Все приходилось начинать с нуля.

Наряду с самой Великобританией, нашим крупнейшим рынком должна была стать вся Европа, и это означало, что нам либо придется учить новые языки, либо нанимать сотрудников, говорящих на разных языках. Мы оба записались на курсы немецкого, и я поставил себе целью достаточно отшлифовать свое знание французского, чтобы уметь произнести на этом языке речь перед франкофонной аудиторией.

Спустя три месяца Барб организовала для меня два выступления на конференциях в Британии. После этого мы ненадолго вернулись в Австралию, чтобы выполнить свои обязательства и «зачистить хвосты». Потом дождались, пока один из австралийских клиентов не выплатил депозит, чтобы хватило денег на обратную дорогу до Вуттон Уэйвен.

Стрелу можно выпустить из лука, только оттянув назад. Так что, когда кажется, что жизнь тянет вас назад, создавая трудности, на самом деле она собирается выстрелить вами в некую великую цель.

В тот первый год мы четыре раза ездили в Австралию и возвращались в Соединенное Королевство и медленно, мало-помалу, составляли базу своих британских поклонников и клиентов; наш европейский бизнес тоже начал обретать форму. Первые конференции, на которых я выступал, организовывали страховые компании, банки и компьютерные фирмы, поскольку английские «Желтые страницы» начинаются с этих разделов. Мы рассказывали всем о своих планах и просили помочь нам — и молва о нас начала распространяться, точно лесной пожар. Отовсюду начали объявляться заинтересованные люди — и все они желали либо прокатиться на наших «американских горках», либо полюбоваться, как они обрушатся и сгорят.

В конце 1980-х гг. я снялся в нескольких программах британского ТВ вместе с учеными, которые демонстрировали различия между мозгом мужчин и женщин, используя новую МРТ-технологию. В то время темой моих выступлений на конференциях были различия в презентациях товара для мужчин и женщин. В то время как эту идею хорошо принимали на семинарах, она также была предметом бурных споров, так как считалось политически некорректным говорить, что мужчины и женщины не в равной мере способны делать определенные вещи.

Барб сочла, что эта тема идеально подходит для нашей следующей книги именно в силу противоречивости тематического материала. Кроме того, в ней определенно хотел бы разобраться каждый. После многих дебатов и дискуссий мы решили строить следующую книгу на научных данных о мужчинах, женщинах и отношениях. У нас имелись наши личные списки претензий, которые мы составили друг для друга; им предстояло сформировать основу для этой новой рукописи.

«Все мы сталкиваемся с рядом великолепных возможностей, блестяще замаскированных под невозможные ситуации».

Чарльз Суиндолл, автор книги «Житейская мудрость»

Идея заглавия для новой книги осенила нас в Италии, когда мы опаздывали на рейс из миланского аэропорта. Я вел взятую напрокат машину, а Барб читала карту. Ну, «читала карту» — это некоторое преувеличение. Она вертела ее то вправо, то влево, то вверх тормашками, пытаясь заставить нарисованный план соответствовать окружавшему нас итальянскому ландшафту, в то же время призывая меня остановиться и спросить дорогу у местных жителей. Результатом явилась ссора, содержание которой известно всем супругам. Я ворчал, что, если бы Барб научилась как следует читать карты, мы бы не сворачивали то и дело не туда. Она возражала, что, если бы я научился не критиковать, а слушать, — и останавливаться, чтобы спросить дорогу, — мы бы вообще не заблудились! Спор стал настолько жарким, что Барб потребовала остановить машину прямо на дороге, выскочила и поймала такси до аэропорта. Следуя за такси в арендованном маленьком «фиате», я видел сквозь заднее стекло такси, как она машет мне рукой, но отнюдь не всеми пятью пальцами. После этого итальянского приключения мы и нашли название для своей книги — «Язык взаимоотношений». Мы собирались писать в этой книге о различиях между мужчинами и женщинами, подкрепляя все это научными доказательствами и реальными историями, и она должна была быть смешной до колик! Мы были уверены, что никто никогда ничего подобного не писал.

В то время как Барб продолжала терзать «Желтые страницы», я выступал на семинарах, а по вечерам мы читали и перечитывали постепенно растущую рукопись. Два года спустя, в 1998 г., она была готова. Мы откупорили еще одну бутылку шампанского на нашей водяной мельнице и выпили за будущее.

Мы ехали в машине по английскому шоссе М40 с готовой рукописью, и я спокойно сказал Барб:



В итальянском городке Портофино, где мы придумали заглавие для книги «Почему мужчины не умеют слушать, а женщины — читать карты».

— Вот оно, детка! Это наше возвращение! Мы поднимаемся в гору!

Мы оба знали, что у нас в кармане готовый хит!

Наш план действий

Мы решили самостоятельно опубликовать книгу «Почему мужчины не умеют слушать, а женщины — читать карты». Вначале мы выпустили ее в Австралии, потому что, хоть австралийский рынок и невелик, там мы могли быстро продвинуть ее в число бестселлеров и использовать это достижение для продажи на более широких международных книжных рынках. Нам нужно было массированное освещение в СМИ, и ради этой цели мы применили свою фирменную формулу: сделать за журналистов их работу.

Если вы — писатель, то ни в коем случае не ждите, пока вас «откроют»: пишите статьи сами и отдавайте их в СМИ. Мы со-

здавали собственные заголовки, тексты и темы, а затем отдавали их подходящим журналистам. Наши истории всегда были противоречивыми или провокационными (или и то и другое) и, как правило, шли вразрез с текущим политкорректным мышлением. Это происходило в период расцвета политкорректности, когда модно было делать вид, что мужчины и женщины мыслят одинаково. Мы вернулись в Австралию, написали свои пресс-релизы и выпустили «Почему мужчины не умеют слушать, а женщины — читать карты». Мы рассылали пресс-релизы с заголовками типа:

Почему женщины не могут найти выход из бумажного пакета

Почему мужчины-австралийцы ничего не смыслят в любовных отношениях

Почему женщины не умеют парковаться задом

Почему мужчины могут делать только одно дело в любой момент времени

Почему женщины никогда не перестают болтать

Почему мужчины не женятся на феминистках

Мы знали, что неполиткорректность привлечет внимание СМИ, а противоречивость — важный путь к завоеванию известности. Большинство писателей, музыкантов, художников и актеров пассивно живут в ожидании судьбоносного звонка, до которого в реальности редко доходит дело. Мы хотели стоять у кормила нашего собственного корабля и править туда, куда хотели попасть, вне зависимости от того, в какую сторону будет дуть ветер.

**Берите инициативу на себя. Не ждите,
пока кто-то вас откроет.**

Мы быстро выяснили, что австралийские феминистки готовы охотиться на меня с бейсбольной битой и, что бы я ни сказал, открывали по мне огонь из всех орудий. Но выяснилось также, что, если то же самое говорила Барбара — *слово в слово* то же самое, — феминистки обычно воспринимали это нормально или

даже проникались впечатлением. Таким образом мы разработали отличную связку «хороший парень — плохой парень», в которой я выступал в роли провокатора, а Барб — миротворицы. Эта формула отлично работала на нас, поскольку, вместо того чтобы воспринимать нападки феминисток на личный счет, мы использовали их для того, чтобы каждый узнал о нашей книге, и публика была в восторге.

Не прошло и месяца, а «Почему мужчины не умеют слушать, а женщины — читать карты» уже стала номером один в списке австралийских бестселлеров. Она занимала первую позицию три месяца и была распродана общим тиражом более 50 000 экземпляров. Мы вернулись в бизнес!

The Hit List TOP 10 BOOKS		
PREVIOUS WEEK'S POSITION AFTER TITLE		WEEKS IN RELEASE*
1	Why Men Don't Listen ... (1) Allan & Barbara Pease	3
2	The Sound of One Hand ... (3) Richard Flannagan	3
3	The Color of Water (7) James McBride	57
4	Angela's Ashes (6) Frank McCourt	102
5	Rainbow Six (2) Tom Clancy	6
6	Memoirs of a Geisha (10) Arthur Golden	7
7	Believe and Achieve (4) Paul Hanna	4
8	A Monk Swimming (5) Malachy McCourt	12
9	Point of Origin (-) Patricia Cornwell	12
10	Deja Dead (-) Kathy Reichs	3

WEEK ENDING SEPT. 20. *IN CURRENT FORMAT.
SOURCE: DYMOCKS BOOKSELLERS

Как справляться с препятствиями и преградами

После австралийского успеха мы попытались продать свою рукопись многим британским издательствам, но они не выказали интереса. Привычная история: они не знали нас, не были знакомы с этой тематической областью, и вообще все это было для них слишком неподъемно. Они говорили, что наши идеи, возможно, сгодятся для Австралии, но британцы на них не поведутся. Так что мы поставили цель создать собственный бизнес по распространению книг в Британии и овладеть контролем над

нашим рынком. Мы были полны решимости осуществить свои планы — и пусть другие говорят, думают или делают, что им угодно. Вскоре мы выяснили, что продажа книг в Британии похожа на издательский бизнес — этакая закрытая лавочка, где все друг друга знают. Опять же, проблема была в том, что никто не знал нас, и авторов, публикующих самих себя, никто не рассматривал всерьез.

Барб поставила себе целью сдружиться с тремя самыми крупными книжными дистрибьюторами в Соединенном Королевстве. Она звонила им еженедельно, засыпала их письмами, предлагала идеи и «тусовалась» с ними так долго, что они привыкли к тому, что она все время рядом. Она также обзванивала всех видных журналистов Британии и сдружилась с журналисткой из *Daily Mail*, которой понравилась наша книга, и та согласилась устроить нам трехдневный сериал публикаций в этой влиятельной газете. Важно понимать, что, к тому времени как *Daily Mail* согласилась запустить нашу серию, Барб получила 18 отказов из других крупных газет и журналов. Она играла с числами.

В рамках своего плана мы с Барб ежедневно обзванивали крупнейшие английские книжные магазины с вопросом, есть ли на их полках новая книга Пизов. Ясное дело, у них ее не было — они о ней даже не слышали. Но мы создали спрос, заставив книжные магазины спрашивать у дистрибьюторов, есть ли у них наши книги. Постепенно книжные магазины начали заказывать ее — тут 10 экземпляров, там 20, а порой доходило и до 50. Барб паковала эти книги и каждый день пешком относила их на почту.

В конце концов она убедила книжного дистрибьютора Джима обеспечить нам тот прорыв, который был так нужен. Он слышал о нашей истории от нескольких представителей книжных магазинов и читал сериал в *Daily Mail* — и решил помочь нам. Барб регулярно звонила ему на протяжении шести месяцев, и к тому же его доставали звонками закушники книжных магазинов, которые хотели найти эту новую книгу с ее скандальным заглавием. Джим согласился взять на реализацию 500 экземпляров — на пробу. Но если книга не пойдет, предупредил он, все мы будем выглядеть бледно и магазины отошлют книги обратно. Барб была вне себя. Она лично уже продала больше этого количества напрямую магазинам!



Барб с родителями у нашего нового британского дома, Амберслейд-Хома.

Первые 500 экземпляров, взятые Джимом, разошлись в первый же день. Тогда он взял еще 2000. Они были распроданы за неделю. Через три месяца мы стали авторами британского бестселлера.

Наш новый дом

Мы нашли прекрасную квартиру на верхнем этаже перестроенного величественного дома XVII в., который был выставлен на продажу за 400 000 австралийских долларов. Он принадлежал пожилым супругам, Мэйзи и Эрику. Мы предложили им пятипроцентный депозит (это были все деньги, что имелись у нас на тот момент) и сказали, что выплатим остальное за 12 месяцев, когда придет выручка от продаж нашей книги. Они слышали о нашей истории от Тони, агента по недвижимости, и читали о нас в газетах. Мы попросили у них помощи — финансовой отсрочки на год,

и они согласились. Их тоже привели в восторг наши планы, и через 12 месяцев мы стали собственниками своего первого британского дома! Мы прожили в нем следующие пять лет и в конечном итоге стали крупнейшими держателями акций этого чудесного исторического здания. Оно, носящее название Амберслейд-Холл, расположено сразу за городской чертой Хенли-ин-Арден, именно там, куда угодила наша булавка тремя годами ранее.

Никогда не сдаваться

Не раз случались дни, когда настоящее выглядело мрачно или шло вразрез с нашими планами. Но когда у вас есть четко определенные цели, вас мотивирует взгляд на конечный результат, а не на препятствие, возникшее прямо перед носом. При отсутствии целей люди мотивируются преградами, которые возникают перед ними, или тем, что случится с ними дальше. С точки зрения статистики, большая часть этого «дальше» не дает никаких результатов. Когда стартуешь к новой цели, правило 80/20 означает, что 80 процентов изначальных усилий не дают результатов.

Мы постоянно обзванивали крупные теле- и радиoprogramмы и дарили им идеи насчет стимулирующих и развлекательных сегментов передач – и вскоре стали завсегдатаями на британском телевидении. Этот успех привел к нашему участию в девяти больших телевизионных документальных фильмах и съемке собственного десятисерийного фильма, основанного на наших книгах.

Теперь мы стали ценным активом! Барб убедила один крупный британский издательский дом стать нашим помощником в дистрибуции, и после шести месяцев успеха они предложили нам миллион австралийских долларов за публикацию «Мужчин и женщин».

Это предложение и изумило, и порадовало нас, но мы решили, что если издательство предложило нам миллион, то мы вполне можем сделать это сами и заработать вдесятеро больше. Вспомните: нашей главной целью было снова стать финансово независимыми. Если бы не эта цель, мы, вполне возможно, согласились бы на эти деньги. Теперь мы стали британскими книгоиздателями.

**Вместо того чтобы мыслить, выходя за пределы
рамок, избавьтесь от самих рамок.**

Журналистка из *Daily Mail* была рада поучаствовать в наших «американских горках» и готова помогать нам и дальше. Через полгода она познакомила нас с британско-американским литературным агентом Дори Симмондс, которая, по ее словам, могла продать нас и наши книги зарубежным издателям. В следующие 10 лет партнерство Пиз – Симмондс продало более 20 миллионов книг с переводами на 54 языка, и мы написали еще семь бестселлеров. Все это десятилетие мы гастролировали по свету, точно рок-звезды, – посещая по 20–30 стран каждый год, – и обзавелись миллионами поклонников. Теперь мы жили той самой жизнью, которую визуализировали в тот день, когда стояли над картой мира в нашем маленьком сиднейском доме и ставили себе новые цели.

В это безумное время мы сняли фильм, который стал самым кассовым в Европе, – *Warum Männer Nicht Zuhören und Frauen Schlecht Einparken* («Почему мужчины не слушают, а женщины не умеют парковаться»). Он также был показан по телевидению во всей Европе, а потом лег в основу театральной постановки, которую играли в Париже, Лионе, Риме, Праге и Амстердаме.

Woche	Rang	Titel	Verl.	29.11-05.12 Woche
1		WARUM MÄNNER NICHT ZUHÄREN...	CON	1,542,227
2		AMERICAN GANGSTER	UPI	1,011,695
3		SCHWERTER D. KÄNIGS-DUNGEON S.	FOX	878,900
4		NACH 7 TAGEN - AUSGEFLITTERT	UPI	497,312

Мы стали авторами ежемесячной колонки советов, которая на пике популярности привлекла свыше 20 миллионов читателей. В 2005 г. пять наших книг числились в списках европейских бестселлеров, и мы стали самыми продаваемыми авторами нехудожественной литературы в мире, а если брать литературу в целом,

то вторыми по продажам после «Гарри Поттера» Джоан Роулинг. Этот длинный путь начался с кишевшего тараканами маленького домика в Сиднее и перспективы банкротства.

TASCHENBUCH BESTSELLER	
SACHBUCH	
1	Allan Pease/Barbara Pease Warum Männer nicht zuhören... Ulstein 8,95 € 7-2000 1 105. Woche ■
2	Allan Pease/Barbara Pease Der tote Fisch in der Hand Ulstein 8,95 € 12-2002 2 3. Woche ■
3	Dietrich Schwanitz Bildung Goldmann 14,00 € 2-2002 3 48. Woche ■
4	Lou Paget Die perfekte Liebhaberin Goldmann 9,00 € 9-2000 6 72. Woche ▲



Некоторым нашим книгам было трудно достичь первых позиций, потому что их уже занимали другие наши книги. Барб пригласили на книжную ярмарку в немецком городе Лейпциге, где она получила награду за наш первый миллион проданных книг на немецком языке.

«Почему мужчины не слушают, а женщины не могут читать карты» продолжала продаваться, и общий тираж перевалил за 12 миллионов экземпляров. Продолжение — «Почему мужчины ничего не понимают, а женщинам нужна новая обувь» — было продано тиражом более 3 миллионов экземпляров, «Новый язык телодвижений» — свыше 2 миллионов, и почти таким же тиражом разошлись «Вопросы — это ответы». Если включить в общее число пиратские издания наших книг на русском, китайском, хинди, индонезийском, то, по приблизительным оценкам, ныне по свету ходит около 60 миллионов книг Пизов.

Важно понимать, что мы пишем здесь об успехе, которого мы достигли в глобальных масштабах. Но на каждый успешный шаг вперед нас нередко отбрасывало на три шага назад. Те достижения, которые мы описываем здесь, стали результатом примерно

20 % наших первоначальных усилий — другие 80 % стараний дали нулевые результаты.

Мы играли с числами, имея написанные от руки, четко определенные цели и дедлайны.

Мы постоянно визуализировали желаемые результаты и ежедневно использовали аффирмации.

Делая это, прося людей о помощи и принимая решения идти до конца, что бы ни говорили, думали или делали другие, мы достигли результатов.

Приход в Россию

В 1990 г. мы записали свою цель: пробиться на самый большой в мире, еще нетронутый, но обладавший огромным потенциалом рынок — в Россию. Мы планировали, что поедем туда, будем общаться с людьми самого высшего уровня и станем публичными фигурами.

Поначалу мы внесли эту цель в список С без дедлайна, поскольку в то время невозможно было добыть визу, чтобы поехать туда. Когда в 1990 г. мы поставили себе эту цель, СССР был коммунистическим государством и скрывался за «железным занавесом». Даже просто съездить туда было практически невозможно, не то что опубликовать там книгу или выступить на конференции. Однако для нас это была волнующая цель, поскольку никто из западных ораторов и писателей этого не делал. Кроме того, Россия ассоциировалась с образами шпионов, слежки и КГБ — всей этой джеймс-бондовской фанаберии — так что мы вписали эту цель в свой «дальний список».

Когда мы рассказывали об этой цели другим людям, многие приводили доводы в пользу нереалистичности наших стремлений, утверждая, что сами попытки попасть в эту страну были бы пустой тратой времени. Они упоминали о холодной войне, о «железном занавесе», о том, как таинственно исчезали в СССР иностранцы, о мафии, о КГБ; говорили, что нас могут ограбить, убить и украсть наши почки. Мы благодарили собеседников за высказанное мнение, признавали правоту их слов или их право на

собственное мнение, а потом позволяли РАС продолжать искать для нас ответы.

С того мгновения как «российская» цель была записана, мы начали видеть информацию о России везде — на ТВ, в газетах и журналах — и слышать повсюду вокруг себя русский акцент. Если бы мы не запрограммировали эту цель в свою РАС, то никогда не увидели и не услышали бы ничего русского.

Когда президент Ельцин в декабре 1991 г. фактически распустил СССР, наша цель, внесенная в список *C*, внезапно замаячила на горизонте как реальность. Мы перенесли ее в список *B* и установили дедлайн: утвердиться в России в течение двух лет.

**Корабль в порту находится в безопасности,
но корабли строят не для этого.**

В январе 1992 г. мы были на одном мероприятии министерства торговли в Сиднее, когда Барбара услышала где-то за нашими спинами голос с русским акцентом. На мероприятии присутствовали около 200 человек, но, поскольку российская цель была в нашем списке, ее слух вычленил этот голос из общего шума. В противном случае она бы просто его не распознала. Так работает РАС.

Мы представились россиянину Александру, который искал в Австралии идеи, которые можно было бы применить в новой России. Мы с Барб с энтузиазмом продали ему идею опубликовать в России «Язык телодвижений» и пригласить нас туда на семинар и информационно-рекламный тур. С этой продажей не возникло никаких проблем, потому что мы мысленно репетировали этот момент более двух лет.

После двух недель обсуждений и переговоров было достигнуто соглашение. Мы обещали научить Александра, как опубликовать книгу и провести публичный семинар наряду с пиар-кампанией. Он, со своей стороны, должен был найти спонсоров для финансирования этого проекта, а прибыль мы поделили бы между собой. Александр планировал начать наши «гастроли»

с пиар-кампании в Москве и провести первый семинар в Санкт-Петербурге, затем планировался переезд на поезде в Горький, потом возвращение в Москву и далее. Доброжелатели предупреждали нас, что нам могут не выплатить ни рубля прибыли, но мы очень хотели это сделать — и продолжали идти вперед! В то время русскую валюту нельзя было обменивать или переводить за границу, так что Александр согласился выплатить нашу долю прибыли водкой и черной икрой. Мы бы переправили эти продукты грузовиками в Великобританию и продали там, чтобы получить свою долю.

Веселье с КГБ

К тому моменту, когда мы впервые прилетели в Москву из Австралии, КГБ был распущен, и бывших агентов можно было с легкостью нанять в качестве охранников с оплатой в 10 американских долларов в сутки. Мы наняли троих. Их задачей было защищать нас и вести переговоры с местной мафией в каждом городе, обеспечивая нашу безопасность и неприкосновенность. Наша теплая компания включала больше десяти человек — телохранители, съемочная группа, пиар-агент, Барб, Александр, я сам и отец Барб, Билл, которому предстояло быть нашим «мальчиком на побегушках».

Все русские курили, пили водку и не расставались с оружием. Я в шутку сказал Александру, что мы с Барбарой — единственные, у кого нет при себе оружия. Он ужасно смутился и клятвенно пообещал добыть нам пистолеты в следующем же городе! В Москве он продал нас для участия в ведущих ток-шоу русского телевидения и в другие крупные СМИ, а затем мы поездом отправились в Ленинград, незадолго до этого переименованный в Санкт-Петербург.

На протяжении всего марта 1992 г. мы колесили по России как настоящие знаменитости, проводя семинары перед огромными толпами людей, повсеместно появляясь на ТВ и в СМИ. Эти семинары снимали на пленку, и впоследствии из них был создан телесериал, который транслировался больше года каждую суббо-

ту, привлекая русскоязычную аудиторию общим числом примерно 70 миллионов. Первый тираж «Языка телодвижений» составил миллион экземпляров и был распродан за четыре недели, так что Александр немедленно допечатал еще миллион экземпляров. Вскоре мы стали самыми известными авторами в России.

«Отвезите меня в Кремль»

После коллапса коммунизма мы изучали поведение российских политиков, которые появлялись на международном телевидении. Интерес СМИ к ним был высок из-за впечатляющих перемен, происходивших в России, но из-за отсутствия какого-либо медиатренинга российские политики казались внешнему миру людьми агрессивными, неуклюжими и бесталанными. Мы планировали убедить их, что очень важно производить хорошее впечатление при встрече с лидерами внешнего мира и что им нужна наша помощь.

Мы хотели, чтобы новый президент, Борис Ельцин, стал нашим первым учеником, но Александр сказал, что Ельцин слишком непредсказуем и ненадежен. Мы поступили бы правильнее, проведя конференцию по медиатренингу для других, более готовых к сотрудничеству высокоуровневых политиков. После ряда неудачных попыток найти подходящего политика для обучения Александр сказал, что у него есть друг, знакомый с губернатором Санкт-Петербурга, Анатолием Собчаком. Собчак был первым демократически избранным политиком в России и считался прогрессистом. Александр связался с ним, чтобы донести нашу идею, и он пришел от нее в восторг.

Если не можешь получить помощь от первого человека, обращайся к другому, и к третьему, и так далее. Собчак организовал присутствие 300 российских политиков на конференции, которой мы дали название «Как вызвать доверие у мировых СМИ»; ее проведение планировалось в Кремле. Присутствовать должны были только ведущие политики и уважаемые люди, включая нового помощника Собчака, бывшего офицера КГБ Владимира Путина.



В купе поезда, едущего в Горький: Барб, ее отец Билл, наши русские агенты, много водки, оружие и минус 10 за бортом.

В результате осуществления «неосуществимой» цели, которая была внесена в наш список С двумя годами раньше, мы стали звездами телеэкрана в новой России, ездили по стране с собственными агентами КГБ, а в Кремле нас ждал Владимир Путин. Это было *лучше*, чем любой фильм про Джеймса Бонда!

Мы прибыли в Кремль и отправились в чудесный золотой театр в сталинском стиле, где должен был проходить семинар. Когда вошел Владимир Путин, он оказался не той подавляющей фигурой, которую мы ожидали увидеть. Это был худощавый, серьезный мужчина, но его появление завладело вниманием всех присутствовавших. В КГБ Путин был серьезной движущей силой и имел репутацию человека, который может свернуть горы, чтобы работа была сделана. Новая роль помощника мэра была его дебютом в политике и переходом на более высокий уровень.



Александр, Барб, Билл и наша русская свита.
Угадаете, у каких четырех людей на этом фото есть пистолеты?

Наша конференция в тот день увенчалась успехом, а русские политики получили представление о том, как производить позитивное впечатление перед телекамерами и добиваться симпатий остального мира.

В то время мы этого не сознавали, но нам повезло быть свидетелями исторического поворотного момента для России, ее политиков и народа. Ныне мы проводим в России примерно по три месяца в год, и она является нашим крупнейшим рынком по проведению конференций.

Резюме

РАС — настолько мощный инструмент, что способна доставить вас в любое место, куда вы захотите попасть. Это ваша личная *GPS*. Все, что вам нужно сделать, — это решить, каких целей вы хотели бы достичь, и записать их.

Разнесите их по категориям от *A* до *C* и назначьте дедлайны для целей из категории *A*. Когда вокруг вас начнут проявляться

ответы на вопрос «как» (возможные пути решения), создайте из них план. Затем двигайтесь вперед, что бы ни думали, говорили или делали другие.

Усвойте новые привычки, которые понадобятся вам, чтобы сделать свой путь более легким, сформулируйте позитивные аффирмации и используйте визуализацию.

Что бы ни происходило с вами в пути, умейте видеть юмористическую сторону вещей. Именно так всегда поступаем мы с Барб, потому что знаем, что эти методы работают. И они будут работать на вас, как только вы решите воспользоваться ими.

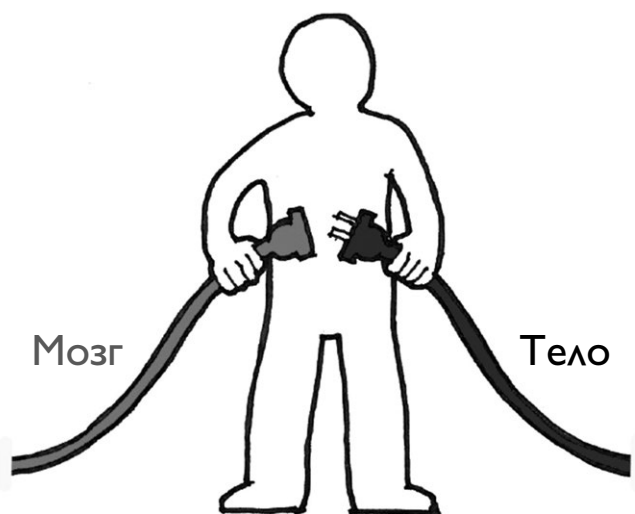
A

B

C

Глава 15

Скажите своему телу, что делать



Способность мозга отдавать телу приказы для достижения замечательных результатов хорошо исследована и задокументирована. История, которую вы сейчас прочтете, демонстрирует силу РАС и снова подчеркивает уроки, почерпнутые из этой книги. Эти события произошли со мной и Барбарой лично — и дали результат, не похожий ни на что из того, что мы переживали прежде.

Через два года после постановки диагноза и лечения рака простаты мы с Барбарой решили, что хотим еще детей — прекрасно зная, что шансы на это исчезающе малы. Наши родственники были поражены этим решением, некоторые не могли взять в толк, зачем нам понадобилось выбрать эту цель, учиты-

вая наши обстоятельства и возраст. Мне уже исполнилось 52 года; у меня не было жизнеспособной спермы в результате радиологического лечения рака простаты. Барб был 41 год — т.е. она была гериатрической пациенткой с точки зрения медицины, если говорить о зачатии. У нас, вместе взятых, было четверо детей от предыдущих браков — две дочери и два сына. Так что это было монументальное решение, которое, как мы понимали, драматически изменит ход нашей жизни. Предшествовавшие 15 лет мы потратили на путешествия по свету, были авторами бестселлеров во многих странах и получали от жизни невообразимое удовольствие. Мы снова стали финансово успешными, и наше будущее не имело границ. Но мы также сознавали, что, когда все это со временем придет к концу, на свете не останется никакого видимого доказательства того, что мы когда-либо существовали как супруги. Никакого реального наследия — только машины, наличные и недвижимость. Когда твоя жизнь посвящена исключительно зарабатыванию денег и строительству империи, ты мало что оставляешь после себя. Мы хотели оставить в будущем доказательство своего существования, и наша фамилия над дверями больницы или библиотеки была не тем, чего нам хотелось. Вот почему идея завести еще и общих детей была так привлекательна для нас, так что мы сделали ее своей следующей целью. Мы детально обсудили вопросы о том, как это изменит отношения между всеми членами нашей семьи и как мы будем справляться с любыми возможными сценариями. Некоторые родственники были категорически против этой идеи, а большинство друзей — откровенно озадачены. Но для нас это и был **тот самый ответ** на многие наши потребности как супружеской пары. Мы решили, что будем ставить себя на первое место по сравнению со всем и всеми и пойдем этим путем, кто бы что ни говорил, думал или делал. Однако первым препятствием была почти полная — с точки зрения статистики — невозможность того, что это случится. Но мы решили для себя, **чего** мы хотим, зная, что «**как**» вскоре само себя проявит.

Вот заметка из дневника, который я вел в то время:

2 декабря 2002 г., Испания

Мы решили родить еще детей – как вам такие амбиции? Я без простаты, с радиацией и вазэктомией, и Барб уже больше 40 лет! Вот это будет реальный тест для метода постановки целей! Мы выясняем, как это сделать – думаем, что у нас будет еще две дочки, – путь пока неясен. Если понадобится, возможно, даже используем суррогатную мать. В самом худшем варианте – удочерим. Это будет начало нашей новой жизни в следующие 40 лет. Мы пока не знаем, как сделаем это, знаем только, что как-нибудь да сделаем, и это самое главное.

Первый раунд

В свой список мы внесли четко определенную цель, вписав ее от руки – «Родить еще двух здоровых детей». И стали шерстить интернет в поисках любой информации о зачатии. Мы советовались с врачами – специалистами по оплодотворению, гинекологами и урологами, чтобы четко установить, как мы будем добиваться реализации этой физически сомнительной цели. Мы расстраивались, читая множество историй о том, как здоровые и более молодые супруги пытались зачать и терпели неудачи. Далее мы консультировались с экспертами по ЭКО, которые были настроены пессимистично и говорили, что наши шансы на успех крайне низки. И если я не способен произвести жизнеспособную сперму, то придется об этом забыть. Один уролог сказал: «Вы же все равно умрете от рака, Аллан, так зачем вам иметь детей?» Эти слова лишь укрепили общее неуважение, которое сложилось у нас с Барб к медицинской профессии во время моего лечения от рака.

Некоторые друзья и родственники говорили, что мы поступаем безответственно, даже просто желая завести детей в нашем возрасте, особенно учитывая мою онкологическую историю. Другие указывали, что, даже если у нас все получится, когда нашим детям будет 21 год, мне будет 76, а Барб – 65. Так что мы послали подальше всех врачей, родственников и прочих доброжелателей,

которые были намерены мешать нам стремиться к этой цели. Вместо них мы активно заводили новых друзей, которые поддерживали нас. Истинные друзья окажут тебе поддержку, что бы ты ни задумал.

Мы даже не задумывались о том, что уже слишком стары, чтобы быть родителями. Мы собирались родить этих детей вопреки всему, что думали, говорили или делали другие, и наш план состоял в том, чтобы оставаться физически и психологически молодыми и позитивными. Это означало, что мы будем заниматься спортом, оставаться стройными, следить за здоровьем и режимом питания, чтобы иметь возможность участвовать в жизни наших новых детей.

Помните: если человек не прошел по той дороге, которую вы хотите избрать, то он не может дать вам совет о том, что вам следует делать. Все, что он может, — это проецировать на вас собственные аттитюды и ограничения.

О чем говорила статистика

Уровень успешной реализации нашей цели составлял лишь 31 % для женщин моложе 35 лет, падал примерно до 4 % для женщин в возрасте 42 лет. То есть статистика указывала, что Барб могла рассчитывать лишь на низкокачественные яйцеклетки. Соедините это с отсутствием у меня спермы — и наши шансы на зачатие составляли меньше 2 %.

Далее, консультанты сказали, что шансы Барб в ее возрасте выносить ребенка полный срок тоже низки. Зато повышался шанс уродств, мертворождения, генетических аномалий и синдрома Дауна. Если и существовала когда-либо цель, против которой ополчились все и вся, то это была наша цель. В самом худшем случае мы бы пошли на удочерение — и это все равно был превосходный план *B*.

Далее я подвергся ряду операций на тестикулах, чтобы выяснить, есть ли у меня жизнеспособные сперматозоиды. Тесты дали отрицательный результат: моя сперма была нежизнеспособна из-за радиации, которой я подвергался во время лечения. «Забудьте об этом — купите щенка», — посоветовал один уро-

лог. Мы отказались от его услуг, взяли тайм-аут, чтобы прийти в себя, и вернулись к поиску в интернете. Мы решили, что теперь будем сами контролировать этот проект и станем экспертами, чтобы определить собственный путь. Когда «эксперты» или другие благонамеренные люди говорят вам, что что-то невозможно сделать, найдите новых экспертов и новых друзей, которые поверят в вас и то, чего вы хотите достичь. Видите ли, если бы мы прислушались к советам экспертов, когда мне впервые был поставлен раковый диагноз, вероятно, я уже давным-давно был бы мертв.

**Не принимайте советов от людей,
которые никогда не делали того,
что хотите делать вы.**

Раунд второй

Сперматозоид — это просто курьер, переносящий ДНК мужчины; так что мы решили все равно собрать мою неподвижную сперму, ввести ее в яйцеклетки Барб с помощью ЭКО и надеяться, что в ней присутствует ДНК для зачатия. Итак, я приготовился вернуть свои «шары» на «мясницкую колоду», и была назначена дата для извлечения спермы. Барб прошла 26-дневную программу инъекции гормонов с целью, как мы надеялись, произвести достаточное число яйцеклеток, чтобы игра с числами сотворила свое волшебство.

Была назначена дата для переноса моей ДНК в яйцеклетки Барб и имплантации успешных эмбрионов; врачи были изумлены тем, что она произвела 27 яйцеклеток «достойного качества». Все эти яйцеклетки получили мою ДНК из собранной спермы, и все оплодотворились. Да это же целая футбольная команда, Бэтмен! У нас скоро будет свой собственный детский сад! Следующие пять дней мы отслеживали эти эмбрионы, чтобы понять, сколько из них выживет и будет готово к имплантации.

На шестой день врач позвал полных энтузиазма Аллана и Барбару в свой кабинет и сообщил, что все эмбрионы погибли. Не выжил ни один. Мы потеряли их всех.

Мы были безутешны. Барбара не разговаривала несколько дней. Она была в шоке от того, что этот метод полностью провалился. В следующие несколько недель мы начали потихоньку разговаривать об этом и решили совершить еще одну попытку через полгода, когда наши тела придут в себя. Это означало, что я снова положу то, что осталось от моих яиц, под нож, а Барб снова пройдет курс гормональных инъекций.

Врачи не советовали упорствовать, потому что на сей раз это далось бы нам еще тяжелее и мы были бы еще на год старше. Мы спокойно отвечали врачам, что, если они нам не помогут, мы найдем того, кто сможет. И опять ныряли в интернет.

Если ваши «советники» не верят, что вы способны достичь своих целей, найдите новых. Это ваша цель, а не их. Они — лишь советники с собственным мнением.

Раунд третий

Мы сосредоточились на конечной цели, а не на текущей неудаче, и это поддерживало нашу мотивацию. Мы узнали об одном враче из Пекина, который усовершенствовал технику искусственного оплодотворения свиноматок путем извлечения кода ДНК непосредственно из тел самцов. Сиднейский центр ЭКО недавно пригласил этого врача в Австралию, чтобы он мог опробовать этот метод на людях. Этот новый метод включал охоту за источником ДНК, а не за сперматозоидами. Генетический материал следовало собрать, а затем ввести непосредственно в женские яйцеклетки — так же, как этот врач и его команда успешно проделывали это со свиньями.

Сиднейский центр ЭКО принял нас в эту программу, но нас предупредили, что шансы на успех очень низки из-за возраста Барб и моего радиологического лечения.

Теперь мне предстояла еще одна операция, чтобы выследить и извлечь мою ДНК. Большинство людей бледнеют и чувствуют себя дурно, когда узнают подробности этой операции. Мне должны были удалить правое яичко и — все еще прикрепленное к моему телу — выложить его на тарелку. Затем его разломали бы, как апельсин, расплющили, точно пиццу, с помощью инструмента, напоминающего кувалду, и, используя специальный микроскоп, который доктор надел на лоб, стали искать источник ДНК.

Я хлопнулся бы в обморок прямо на операционном столе. Хирург, который держит мои яйца в одной руке и кувалду в другой, — это кошмарный сон любого мужчины!

Под конец этой процедуры они скатали бы то, что осталось от моего правого яичка, в шарик — так же, как катают между ладонями ком замазки — обернули его медицинским пластырем, снова вставили в меня и зашили бы все обратно. Недостатком этой операции было то, что я мог страдать от геморрагии (что и случилось!) и следующие шесть месяцев ходить, как Джон Уэйн (что я и делал!). Положительной стороной было то, что мой голос сделался бы пронзительно-высоким и я смог бы петь гармонии *Beach Boys!*

Наконец-то я смог бы пройти прослушивание в венский хор мальчиков!

Более шести недель Барб делали ежедневные инъекции гормонов, чтобы увеличить производство яйцеклеток и подготовить ее к пересадке моей ДНК в нужный день. Я научился ставить уколы во время терапии от рака, так что вызвался сам ежедневно делать ей инъекции. Весь этот опыт был физически трудным для нас обоих, но за каждую стоящую цель, которой хочешь достичь, приходится платить свою цену.

Барб еще больше утвердилась в своей решимости сделать все возможное со своей стороны. Она начала разговаривать со своими яйцеклетками и давать им инструкции. Она рассказывала им, что должны делать они и что делала она сама — не важно, готовила ли она, бегала трусцой или работала. Хотя визуализация — важнейшая часть достижения целей, я начал беспокоиться о ее психическом здоровье и боялся, что у нее случится коллапс, если процедура снова сорвется. Но Барб была убеждена, что все получится, и поэтому с радостью вела со своими яичниками длительные ежедневные беседы. Она также начала носить с собой на приемы к врачу и по дому младенческие бутылочки. Она преданно следовала главному принципу: необходимо иметь полную веру в себя и никогда не рассматривать иного результата, чем тот, которого действительно хочешь. В головном мозге есть три миллиарда клеток, которые указывают телу, что ему делать. Я успешно применил этот принцип, чтобы победить рак, так почему же Барб не могла рассказать своему телу, каких именно действий она от него хочет?

Я перенес третью операцию на яичках — на сей раз с правым яйцом «на плахе» и врачом с кувалдой в руке. У меня вновь взяли ДНК, и тембр моего голоса стал еще выше. Видите ли, чем больше у мужчины тестостерона, тем басовитее становится его голос. Вот почему баритоны переживают вдвое больше оргазмов, чем теноры. Позитивной стороной этой операции было то, что я мог теперь исполнять песни Фрэнки Вали. Но больше никогда не смогу спеть *Duke of Earl*.

Между небом и землей

Следующие 26 дней я вкалывал Барб курс инъекций гигантской иглой в бедро. Заключительная инъекция называется «триггерной инъекцией»: она дает яичнику указание выбросить яйцеклетки для сбора. Ее необходимо ввести, точно попав в десятиминутное временное окно. В день «триггерной инъекции» мы вылетали в Сидней — перелет занимал час — и я должен был ввести эту инъекцию в течение 30 минут после нашего прибытия в аэропорт Сиднея.

Увы, из-за загруженности воздушного пространства самолет вылетел с задержкой в 20 минут. Мы сидели на взлетной полосе, отсчитывая время, а триггерная инъекция стояла наготове в сумке-холодильнике у моих ног. Наконец, мы уже приближались к сиднейскому аэропорту, и тут командир воздушного судна объявил, что из-за загруженности аэропорта мы будем болтаться в «карусели» еще 30 минут при турбулентной тряске. Значит, мне нужно ввести Барб триггерную инъекцию во время снижения, иначе весь цикл ЭКО пошел бы насмарку!

Я торопливо объяснил ситуацию стюардессам, которые сказали, что нам не разрешается отстегивать ремни безопасности или идти в туалет, чтобы поставить укол, как мы планировали. Я на это ответил, что если мы не сможем воспользоваться туалетом, то я вколю Барб укол прямо на месте, и это может привести в ужас других, и без того издерганных пассажиров. Стюардессы принялись было утверждать, что никакого укола не будет, но я объяснил, что он будет, нравится им это или нет — и продемонстрировал иглу.

Я думал про себя: *Каков наилучший вариант развития событий?* Меня, возможно, арестуют по прибытии в аэропорт за неповиновение экипажу судна. Ну и что? Я познакомлюсь в тюрьме с новыми и интересными людьми.

Я поговорил с командиром экипажа, который дал нам разрешение воспользоваться для инъекции кухонным отсеком, оборудованным задерживающимися занавесками. Когда мы отстегнули ремни и двинулись к отсеку, самолет вошел в зону турбулентности и его стало швырять из стороны в сторону. В кухонном отсеке Барб подняла подол платья и приспустила трусики, пока я готовил иглу, одновременно пытаюсь удержать равновесие, а самолет плясал в воздухе, как воздушный шарик. Я сильно и быстро шлепнул ее и всадил иглу почти целиком. Барб взвыла и залилась горячими слезами — но я праздновал победу! Дело было сделано!

**Следуйте своему плану действий вопреки всему,
что могут говорить, думать или делать другие.**

Лично я думал, что смогу относиться к процедуре ЭКО как к чисто научному проекту, но не тут-то было. Это эмоциональное переживание, к которому никто не готов и не может быть готов, начиная процесс. Если вы серьезно настроены достигнуть своей цели — какой бы она ни была, — то должны преисполниться решимости делать то, что необходимо, особенно когда путь нелегок.

Через два дня Барб произвела еще 25 яйцеклеток, а я прошел еще один раунд операции на яичках, чтобы получить свежую ДНК, которая была имплантирована в ее яйцеклетки. На сей раз мы были вознаграждены тремя здоровыми эмбрионами — двумя мужскими, одним женским. Два мужских эмбриона были имплантированы, а «девочку» поместили в криокамеру для использования в будущем.

Это потрясающе — наблюдать, как вводят живой эмбрион в матку. Я наблюдал всю процедуру через монитор. Это очень одухотворяющее переживание. Когда через час мы вышли из клиники, Барб спокойно посмотрела на меня и сказала: «*Я беременна*». Я утешал и поддерживал ее, но в то же время не хотел переигрывать, потому что шансы на успех были статистически малы. Для нас было почти невозможным подвигом дойти даже до этой точки. Я не хотел, чтобы Барб получила психологическую травму, если бы ничего не получилось — что с точки зрения статистики было весьма вероятно.

Врачи объясняли, что инъекции гормонов, мои операции и наши прежние медицинские неудачи на самом деле были самой легкой частью дела. Теперь Барб предстояло выносить этот эмбрион по меньшей мере 12 недель, прежде чем беременность можно будет считать жизнеспособной. В 43 года ее шансы малы, не раз повторяли они.

В тот вечер я стал искать в интернете агентства по усыновлению и раздумывать о породе собаки, которую мы могли бы купить. Дело не в том, что во мне не было веры; я всегда учитывал статистические вероятности любого предприятия и имел наготове запасной план. Я знаю, что нужно иметь веру в свою способность получить желаемое, несмотря на статистику; но те-

перь Барб силой мысли прокладывала себе путь в беременность и давала клеткам своего тела указания, что им делать. Я никогда не слышал, чтобы кто-то еще так делал. Это была концепция, расширяющая сознание, но при этом она оставалась тем же самым процессом, который я применил, чтобы победить рак. Я имел абсолютную веру в то, что переживу рак, а теперь видел, как Барб использует этот процесс, чтобы произвести на свет новую жизнь.

Наблюдая, как Барб проделывает это с беременностью, я испытывал чувство благоговения. Это было все равно что смотреть, как Роджер Баннистер бежит четыре мили. Я не говорил ей тогда о том, что чувствовал, потому что хотел, чтобы она добилась успеха. Мне приходилось читать о других женщинах, успешно прошедших тот же путь. Теперь же я сам жил с такой женщиной. Как ее муж я продолжал молча нервничать, в то время как Барб переполняли стальная решимость, сверхъестественное спокойствие и уверенность в том, что у нас будет по крайней мере один ребенок — а может быть, и два.

Барб продолжала разговаривать со своими эмбрионами, пела им песни, подробно объясняла то, что делала, повязывала себе на шею детские одежки, читала им сказки и продолжала обставлять детскую в нашем доме.



Allan and Barbara Pease relax at home before the birth of their son with older children Jasmine and Adam.

Authors ride rollercoaster of IVF

AS I sat listening to famous authors/counsellors/body language experts Barbara and Allan Pease's experience with IVF, I felt torn between a number of emotions.

I was swept up in their excitement at finally conceiving after 13 years together. I shared their anticipation about the upcoming birth of their baby boy (Barb was eight-and-a-half months pregnant when we talked). Still, I was horrified by the incredibly emotional experience they had been through.

"Despite counselling so many couples over the years, and really being in touch with how the human brain works and how couples relate to each other, we had no idea going through the IVF process would be such a rollercoaster ride," Allan said. The

couple already had four children over 21 from previous marriages.

"We really wanted a child together but because we had other children, and because I'm such a research junkie and found out all about the scientific side of the process before we actually went ahead with it, I honestly went into it thinking the result wouldn't really bother me either way," Allan said. "I thought we would both deal with whatever happened brilliantly. We knew all about human behaviour and assumed it would be a simple process but once we were in the middle of it all, there was no controlling the situation and we just had to let the emotions roll."

to page 6

Аллан и Барбара Пиз отдыхают дома перед рождением сына вместе со старшими детьми, Жасмин и Адамом.

Интервью:**ПИСАТЕЛИ РЕШИЛИСЬ
НА «АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ» ЭКО**

Когда я сидел и слушал об опыте ЭКО, через который прошли знаменитые писатели, консультанты и эксперты по языку телодвижений, Барбара и Аллан Пизы, меня буквально рвали на части самые разные эмоции.

Я был покорен их энтузиазмом, вызванным тем, что после 13 лет, проведенных вместе, им наконец удалось зачать. Я разделял их радостное предвкушение, связанное с приближающимся рождением их малыша (во время нашего разговора у Барб было восемь с половиной месяцев беременности). И все же меня приводил в ужас невероятно насыщенный эмоциональный опыт, через который они прошли.



Брэндону Пизу — шесть дней.

— Несмотря на то что за минувшие годы мы консультировали множество супружеских пар и хорошо представляли себе, как работает человеческий мозг и как супруги связаны друг с другом, мы и вообразить не могли, что ЭКО окажется такими «американскими горками», — рассказывал Аллан. У супругов уже есть четверо детей (все старше 21 года) от предыдущих браков.

— Мы очень хотели общего ребенка, но поскольку у нас уже были другие дети и поскольку я — фанат научных исследований и выяснил все о научной стороне процесса до того, как мы действительно пришли к этому, я искренне ввязался в это дело, думая, что результат ни в каком случае не сможет на меня как-то особенно повлиять, — продолжал Аллан. — Я думал, что мы оба прекрасно справимся со всем, что с нами будет происходить. Мы знали о человеческом поведении все и предполагали, что это будет простой процесс, но как только мы в него погрузились, контроль над ситуацией был полностью утрачен и нам просто пришлось отдаться на волю эмоций.

Брэндон родился 8 марта 2005 г. после 12-часовых родов без обезболивания.

Продолжение интервью:

СУПРУГИ ПЕРЕЖИЛИ СЮРРЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Барбара подтвердила, что этот процесс явился для нее самым эмоциональным переживанием за все прожитые годы — а может быть, и за всю жизнь.

— Все это стало таким сюрреалистическим опытом! Когда беременеешь естественным путем, это вроде как просто случается, но при ЭКО удается самой наблюдать, как растут твои фолликулы, и ты их измеряешь, видишь, как делятся клетки. Ты буквально наблюдаешь сотворение жизни.

— Мы прошли два цикла ЭКО, — продолжает она, — и первый был совершенно сокрушительным для меня, потому что мы потеряли все фолликулы, — это было все равно что лишиться детей, и я словно оплакивала чью-то смерть. Надо помнить, что несколько недель тебя

колют гормонами, поэтому ты нестабильна донельзя, а потом вдруг осознаешь, что все твои фолликулы погибли и весь этот безумный процесс провалился, — и эта мысль надрывает душу. Я рыдала день за днем, и ничто не могло меня утешить. Аллану было очень тяжело, потому что он никогда не видел меня в таком состоянии и просто ничего не мог сделать, чтобы улучшить ситуацию. Это очень тяжело далось нам обоим.

Барбара отметила, что во второй раз она была чуть более сдержана:

— Я знала, во что ввязываюсь, когда это происходило во второй раз. Я так беспокоилась, что второй цикл тоже окажется провальным, но каким-то образом все же чувствовала, что все получится. Когда выяснилось, что я беременна, я испытала невероятное облегчение и радость. Но нужно было преодолеть еще множество препятствий, потому что я стала еще старше и был велик шанс, что я потеряю беременность. Но этого не случилось, и все наши ежедневные уколы, эмоции и боль того стоили.

— У меня такое ощущение, — говорила она, — что мне на роду было написано пройти через все это, чтобы я смогла понять других женщин, оказавшихся в том же положении. Не пережив это на собственном опыте, я бы и понятия не имела, насколько это сильное переживание. И все сложилось поистине замечательно, потому что дочь Аллана, Жасмин, которой 23 года, будет рожать своего первенца всего через восемь недель после меня (она забеременела естественным путем), и будет так здорово практически одновременно приветствовать в этом мире и нашего первого общего ребенка, и нашего первого внука.

У истории Барбары и Аллана будет наилучшая из возможных концовок. Супруги не только рожают первого совместного ребенка примерно в то время, когда вы читаете эту статью: одна из других яйцеклеток второго цикла была успешно оплодотворена и ныне находится в замороженном виде в больнице Намбур Селангор в ожидании имплантации, которую супруги планируют примерно через год.

— Это маленькая девочка, dizиготный близнец сына, который вот-вот родится. Когда пришлось решать, что делать с этой оплодотворенной яйцеклеткой, мы просто не смогли не оставить ее себе, — сказал Аллан.

Личный взгляд Барб

Брэндон родился, когда мне было почти 43 года. Несмотря на то что моя беременность и его рождение были путем трудным и переполненным негативной статистикой, я приняла решение не принимать во внимание все те предостережения, которыми донимали меня многие врачи, родственники и знакомые. Я приняла решение позитивно относиться к желанному для меня результату, забеременеть и родить без обезболивания. Я никогда не думала, что не смогу это сделать, и визуализировала только то, чего хотела.

Большинство наших друзей не могли поверить, что я откажусь от своей жизни, полной славы, волнующих событий и путешествий по миру, чтобы вернуться к смене подгузников и кормлению грудью. Но я была уверена, что школьные праздники и приготовление обедов для детей — именно то, чем я хочу сейчас заниматься. Я не могла вообразить, что это не станет реальностью. После того как я взяла на руки Брэндона, мечта стала явью — точь-в-точь так, как я себе это представляла. Из 57 яйцеклеток, которые я произвела за два цикла ЭКО, родился мой малыш, которого я теперь держала на руках. Это было незабываемое чувство.

Через два восхитительных и блаженных года после рождения Брэндона я сказала Аллану, что очень хочу родить еще и дочку. Моя дочь была генетически совершенна и находилась в криокамере, и я не могла перестать о ней думать, потому что всегда хотела девочку. Поначалу Аллан нервничал, потому что у нас теперь было пятеро детей на двоих и шансы на успех нового зачатия были даже ниже, чем в прошлый раз. Мне было 46 лет; врачи говорили, что я могу подвергнуть риску здоровье малышки и свою собственную жизнь. Но я бесспорно, определенно, абсолютно точно и несомненно хотела дочь. Я не верила, что не смогу снова сделать это, несмотря на малые шансы.

После того как я вечер за вечером лежала в кровати, воображая, как это может произойти, мне вскоре стало ясно, что я могу снова это сделать. Мое тело говорило: «Да, ты можешь».

Врачи упорствовали в своем мнении, говоря, что это опасный путь, отягощенный еще большими рисками, чем в прошлый раз, даже если процесс размораживания эмбриона пройдет успешно. Друзья и родственники были в ужасе и пытались «вложить мне в голову толику здравого смысла». Я опять приняла конкретное решение, что могу сделать это снова, — и делаю, несмотря на статистику и мизерные шансы. Если хотя бы крохотный процент женщин мог добиться в этой задаче успеха, я буду одной из них. Я также решила общаться только с теми людьми, которые верили, что это возможно, и стали бы поддерживать меня.

Эмбрион моей маленькой дочки — я назвала ее Беллой — был успешно разморожен и имплантирован в мое тело. Я безостановочно разговаривала с ней, рассказывала, что она должна делать, — прикрепиться к моей матке, быть позитивной — и обещала, что вскоре мы с ней познакомимся. Я визуализировала каждую клетку в своем теле и давала всем им четкие инструкции. К всеобщему изумлению, Белла прикрепилась к матке, и я прошла критически важные тесты начала беременности для женщин «в возрасте». Через девять месяцев Белла стала сестрой-близнецом Брэндона — родившись через три года после него. Я снова выбрала роды без обезболивания — неплохо для «гериатрической» пациентки!

Меня часто спрашивают, каково это — заводить вторую семью в зрелом возрасте. Ничего не может быть лучше! Я делила обе беременности со своими приемными дочерьми, Мелиссой и Жасмин, которые ходили беременными одновременно со мной. Потрясающее переживание — когда мой 26-летний сын Адам видел, как я носила его брата и сестру, а потом брал каждого из них на руки вскоре после того, как они рождались! Просто с ума сойти! Теперь мне 54 года, Аллану — 65, и наши младшие дети не дают нам стареть. Большинство людей нашего возраста находятся на той стадии жизни, которую называют «опустевшим гнездом», и тратят много времени на еду, алкоголь, гольф и путешествия. А мы с Алланом гоняемся по дому за двумя маленькими детьми, каждый день ходим в школу, посещаем спортивные соревнова-

ния, играем в теннис, занимаемся боевыми искусствами и упражнениями с Брэндоном и Беллой. Наш круг общения состоит из двадцати-тридцатилетних людей.

Мы с Алланом окружены множеством маленьких людей — и нам это нравится. Брэндон и Белла приходится дядей и тетей восьмерым детишкам их собственного возраста, которые также являются частью нашей новой семьи.

Я бы ни за что не стала менять ничего в том, что произошло. Когда человек говорит вам, что есть мизерный шанс достигнуть чего-то, помните, что это всего лишь его мнение, основанное на его личном опыте. Или он, возможно, проецирует на вас собственную неадекватность. Это не означает, что вы не можете достичь своей цели. Обычно это означает, что вам необходимо усвоить позитивный подход, работать над своей целью усерднее и решить войти в меньшинство тех, кто добился успеха. Именно это я и сделала. Я решила, что, если кто-то должен быть в этой маленькой успешной группе, так почему это не могу быть я?

И к тому же мне ужасно не хотелось снова заводить собаку!



Слева: визуальное представление Барб о Белле — и сама Белла.

Позитивные аффирмации

За год до зачатия Беллы на одном рынке в Англии Барбара увидела картину XIX в. с изображением девочки-блондинки, которая была очень похожа на ту дочку, которую Барбара мысленно представляла себе. Мой отец Рэй купил ей эту картину в подарок. Барб повесила ее на стену за шесть месяцев до того момента, как предприняла попытку забеременеть Беллой. Некоторые считали, что Барбара тронулась умом, но она просто использовала картину как визуальный образ того, что намеревалась создать. Можете сравнить купленную Рэем картину и фотографию Беллы.



Брэндон и Белла в возрасте семи месяцев. Вот как они бы выглядели, если бы родились одновременно.

В СМИ

СМИ, особенно женские журналы, живо заинтересовались нашей историей и начали публиковать ее повсюду, включая два сегмента программы «60 минут». На нас хлынула целая лавина звонков и электронных писем от других супружеских пар, которые либо потеряли надежду иметь детей, либо получали рекомендации забыть об этом. Вот одно письмо, которое Барб получила от совершенно незнакомых людей, Хелен и Джейми:

Порой бывает так, что решение, принятое спонтанно, может оказать самое драматическое воздействие на твою жизнь. Для меня это было решение послать письмо незнакомой женщине, о которой я прочла в журнале. Одна простая фраза из уст человека, с которым я никогда не встречалась, помогла вновь разжечь мой гаснувший оптимизм и придала мне сил, чтобы продолжать идти вперед. Наша мечта — иметь семью — оказалась одним из самых трудных переживаний в нашей жизни.

Наша история из тех, с которыми сталкиваются многие супруги в этом мире. Да, мы были еще одной немолодой парой, решившей завести детей. После трех трагических выкидышей и почти года скорби мы наконец взяли быка за рога и решили разузнать о программе ЭКО (IVF).

Друзья, которые тоже испытывали трудности с рождением детей и наблюдали, как мы проходим через взлеты и падения, настойчиво советовали нам пройти ЭКО, но мне было нелегко уговорить на это мужа, поскольку он полагал, что ЭКО предназначено только для пар, которые не могут зачать. У меня ушел год на то, чтобы уговорить его сходить на консультацию, и реакция врача была одновременно резкой и ошеломляющей. Он заявил, что ждать нет времени и что нам следовало обратиться за помощью раньше! Позвольте... да я своего мужа встретила только в 33 года!

Я также очень беспокоилась насчет своей способности выносить ребенка после того, как у меня столько раз случались выкидыши. Это полноценный клинический опыт — таблетки, ежедневные инъекции, мои поездки в больницу для сбора яйцеклеток, поездки Джейми, чтобы «потрясти своим хвостовым пером». После первого раунда количество моих яйцеклеток оказалось невелико, и я видела, что доктор обеспокоен. Он спросил,

не готова ли я рассмотреть использование донорской яйцеклетки и нет ли у меня сестер. Я была раздавлена. Он стал расспрашивать меня об этих вещах как раз в тот момент, когда имплантировал единственную доброкачественную яйцеклетку, полученную в результате первого цикла, так что, вместо того чтобы ощущать позитивное и приятное волнение в связи с имплантацией, я вышла из центра в слезах и позвонила младшей сестре. Я была в шоке от того, что сказал мне врач, и ожидание результата операции с моей единственной яйцеклеткой было болезненным. Увы, она не прикрепилась.

Я полагаю, что эти слова врача — о том, что, возможно, придется рассмотреть вариант донорских яйцеклеток в тот момент, когда я проходила имплантацию, внесли значительный вклад в неудачу с первой яйцеклеткой, поскольку у меня был низкий уровень ожиданий.

Я начала выяснять все возможное об ЭКО и наткнулась на журнальную статью о супругах, которые бросили вызов статистике и родили близнецов с разницей в три года. Этими супругами были Барб и Аллан Пиз. Так что, спонтанно приняв решение, я стала искать этих людей в интернете, нашла их веб-сайт и выслала им свои вопросы, не очень-то рассчитывая на ответное письмо. В тот же день я получила от Барбары следующий ответ:

Спасибо за то, что связались с нами, и я желаю вам всего наилучшего... но также помните... не верьте никому, кто говорит, что это невозможно, — просто верьте в себя и знайте, что это случится.

Зная то, что я знаю сейчас... я верю, что родила своих близнецов благодаря своей вере в себя... Номер телефона моего врача — XXXXXXXXXXXX. Не знаю, где вы живете, но, как только вы забеременеете, ваша женская сила может взять верх.

С мыслями о вас,
Барб Пиз

В моем сознании плотно засели два предложения:

«Не верьте никому, кто говорит, что это невозможно, — просто верьте в себя и знайте, что это случится...»

«Зная то, что я знаю сейчас... я верю, что родила своих близнецов благодаря своей вере в себя...»

Я распечатала статью о Барб и Аллане и повесила ее на наш холодильник. Я прочла ее, наверное, раз сто! Мы решили держаться за нее, что бы ни случилось. После еще двух мучительных провальных попыток мы снова взяли себя в руки. На этот раз мы с Джейми приняли решение, что просто будем продолжать попытки и жить дальше, ездить в отпуск и наслаждаться друг другом. Во время нашей третьей попытки мне имплантировали две яйцеклетки.

Именно в этот момент мы с Джейми совершали самые абсурдные поступки, стараясь во что бы то ни стало сохранять позитивность. Это то, что Барб и Аллан называли «визуализацией». Мы разрисовали два куриных яйца — одно под маленького мальчика, другое под девочку. Мы называем их своими «счастливыми яичками» и кладем на скамейку в кухне. Каждое утро и вечер, готовя завтрак или ужин, мы смотрели на свои «счастливые яички», улыбались и разговаривали с ними. Мы оба очень привязались к ним, и они каждый день дарили нам улыбку. Барб также посоветовала мне видеть юмористическую сторону во всем, потому что это увеличит мои шансы на успех.

Я написала Барб письмо о наших «счастливых яичках», чувствуя себя чуть глуповато, но подумала, что ей может понравиться наше ребячество. Барб ответила рассказом о том, что она делала всякий раз, отправляясь на прием к врачу. Она повязывала на шею детский слюнявчик — то розовый, то голубой. Доктор считал ее чокнутой, но меня эта история рассмешила. В сохранении радостного и беззаботного настроения во время этого сложного процесса есть нечто очень приятное.

Итак, наша игра в ожидание наконец завершилась. Я сделала анализ крови, и он подтвердил, что я беременна. ДА! Мы были в таком восторге! Я по-прежнему сильно нервничала из-за своей истории и знала, что предстоит долгий путь, прежде чем я полностью комфортно почувствую себя в беременности. Мы прошли сканирование и обнаружили, что прикрепилась только одна яйцеклетка. Но нам все равно было радостно знать, что внутри меня растет одно «счастливое яичко».

Беременность не была легкой, и мне приходилось справляться с множеством проблем. Но зато изменилось мое отношение. У меня появилась вера в то, что все будет хорошо, и всякий раз как я сталкивалась с очередной медицинской проблемой, я разговаривала со своим яичком и просила его держаться, давая ему знать, как сильно мы его любим.

Теперь «счастливое яичко» стало нашим новорожденным сыном. Мы с Джейми чувствуем себя счастливейшими людьми на свете!

Наша настойчивость и узы, созданные в самые трудные годы, укрепили нашу любовь друг к другу. Наверное, этого не случилось бы, если бы мы сдались на начальных этапах. На самом деле, главную роль сыграло изменение моего подхода. Наши родственники и друзья были для нас изумительными источниками силы, а Барб Пиз помогла мне поверить в себя в самое уязвимое время в нашей жизни. Мы вечно будем за это благодарны.

Что бы произошло в случае нашего провала?

Итак, что было бы, если бы мы прошли через все эти процедуры и не добились успеха? Что, если бы все это окончилось провалом? С точки зрения статистики, наши шансы были малы. Но другие люди уже добились успеха, и многие другие добьются успеха в будущем, так что мы продолжали действовать с твердой решимостью. Мы собирались иметь детей и воспитать их вопреки всему, и путь беременности Барб был оптимальным путем. В самом худшем случае мы усыновили бы детей, и это тоже было бы замечательно. Мы решили, что, каким бы ни оказался результат, мы будем ему рады. Даже если бы наш первый план не сработал, мы как-нибудь достигли бы своей цели, несмотря ни на что.

Многие люди неохотно избирают позитивный путь, потому что статистика выглядит подавляюще. Если вы хотите достичь чего-то, то даже если шансы против вас, это не означает, что вам не следует этого делать. Когда вы изберете путь к своей цели, перед вами будут открываться новые двери. Вы увидите варианты и возможности, которые не стали бы рассматривать, если бы не пустились в путь по этой дороге.

**Когда вы запрограммируете в свою РАС
четко определенные цели, она будет искать
способ дать вам то, чего вы хотите.**

Глава 16

Подведение итогов

Давайте подведем итоги ключевых моментов книги. Успех в жизни, достижение желаемого, создание того человека, которым вы хотите быть, — это скорее вопрос планирования и организации, чем таланта. Все мы знаем очень талантливых людей, которые ничего не добились, и других, которые вроде бы звезд с неба не хватало, однако оставили свой след в истории. Большинство людей не достигают в своей жизни ничего из того, на что способны, потому что думают о том, **как** они могли бы достичь чего-то, вместо того чтобы решить, **чего** одни в действительности хотят. Как вы теперь знаете, определение «**что**» — это важнейший шаг к успеху. И, как вы уже выяснили к этому моменту, когда вы определяетесь с «**что**», все «**как**» начинают проявляться вокруг вас. Встраивайте их в свой план действий и устанавливайте реалистичные дедлайны.

«Ответ» объяснил вам, почему столь многие из уже знакомых вам методов — визуализация, аффирмации, постановка целей, дедлайны, молитвы, «вселенная», закон притяжения и т.д. — действительно помогают. Вам теперь известны научные данные, доказывающие, почему и как они работают. Весь вопрос в том, как вы программируете свою РАС внутренним диалогом и своими ожиданиями.

Новая и революционная черта «Ответа» — идея о том, что вы можете произвольно запрограммировать свою РАС, выбирая точные сообщения, которые посылаете ей из сознательной части своего разума. Если ваши ожидания позитивны, вы автоматически программируете свою РАС искать информацию о позитивных поступках и отсеивать информацию о негативных. Это означает, что вы можете творить собственную реальность. Ни-

что в этой книге не связано с силой воли; все происходит в маленьком пучке нервных волокон, тянущихся через ствол вашего головного мозга – вашу ретикулярную активирующую систему – вашу РАС.

Запишите это

Самые успешные в жизни люди записывают свои мысли и сортируют идеи в зависимости от приоритета. Как только мысли изложены на бумаге, РАС начинает поиски ответов для достижения того, чего вы хотите. Продолжайте составлять списки всего, что находите интересным или волнующим, и не пытайтесь составлять суждения о них – просто записывайте. Это фокусирует ваше внимание на том, что действительно важно, возбуждает вашу РАС и заставляет ее работать ради вашей пользы. Ваша РАС всегда выявляет именно те шаги, которые необходимы, чтобы попасть к цели.

Продолжайте вносить дополнения в свой список и позаботьтесь о том, чтобы поставленные вами цели были тем, чего вы по-настоящему хотите, а не тем, чего ожидают от вас другие. Пишите и переписывайте свои списки. Выясните, каковы ваши увлечения, и уберите из этого уравнения деньги, чтобы обеспечить себе возможность мыслить ясно, не беспокоясь о финансах. И составляйте планы, чтобы двигаться вперед, к видам деятельности, отвечающим принципу 80/20.

Разбивайте на части и устанавливайте дедлайны

Разбивайте свои цели на посильные «кусочки» и «ешьте» их по одному. Если вы убедились, что соблюсти важный дедлайн не удастся, скорректируйте его. Разница между успешными людьми и остальными состоит в том, что успешные люди ориентированы на действия. Пусть они выглядят не слишком умелыми, когда начинают, зато они двигаются вперед и не сходят с пути, несмотря на попытки остальных людей сбить их с курса. Дедлайн можно устанавливать для чего угодно, включая негативное мышление.

Принимайте на себя ответственность

Все, что вы имеете в жизни, основано на сделанном вами выборе. Не нужно винить родителей, прошлые отношения, работу, экономику, погоду, цвет кожи или возраст. Вы и только вы ответственны за каждое решение и каждый выбор. Прекрасно то, что вы обладаете 100-процентным контролем над своими решениями — отныне и впредь. Из «Ответа» вы узнали, как жить «по собственному желанию», а не «по обязанности». Решите с сегодняшнего дня принять 100-процентную ответственность за все происходящие с вами события. Если поймаете себя на том, что жалуетесь — прекратите немедленно. Прямо сейчас решите изменить свои реакции на события. Начните позитивно говорить о том, что можете и будете делать.

Используйте аффирмации и визуализацию

Существуют бесчисленные истории о людях, которые достигли своих целей, используя аффирмации, чтобы сфокусировать свой разум на намеченных результатах, и визуализируя свой успех заранее. Цели должны быть достигнуты мысленно прежде, чем они смогут быть достигнуты материально. Никто не может подняться выше наложенных на самого себя ограничений. С сегодняшнего дня всякий раз, как скажете что-то негативное, переформулируйте это в позитивном ключе. Визуализация работает, потому что укрепляет существующие в вашем мозгу нейронные пути для любого конкретного навыка — и работает она почти с любой целью, которую вы способны поставить. С сегодняшнего дня визуализируйте только то, чего хотите, а не то, чего не хотите. Визуализация и аффирмации способны взломать барьеры на пути к вашему успеху и освободить вас, чтобы выявить в вас больше креативности и нераскрытого потенциала, чем вы могли себе представить. Используйте визуализацию и аффирмации, чтобы поддерживать высокий уровень энтузиазма и дать себе время, необходимое для развития новых привычек, без которых вам не обойтись.

Все успешные спортсмены тренируются и физически, и психологически. Всегда представляйте себя побеждающим. Что вы

себе говорите, то и произойдет. Постоянно практикуйте позитивные действия, пока они не станут привычками-«могу».

Ваша жизнь — это общая сумма прежних аффирмаций. Когда вы повторяете аффирмации, закон подкрепления начинает работать на вас. Вначале мы ищем сильные стороны и перемены, наличие которых констатировали, и начинаем видеть в реальном мире то, что рассчитываем увидеть, — как сделал Даррин со своей «вертушкой», как сделал Скотт с Дилбертом и Сэм со своей недолгой жизнью. Мы начинаем действовать как люди, которыми мы решились быть.

Никогда не думайте о событиях, которых *не* желаете. Думайте только о том, чего действительно хотите, вне зависимости от исхода ситуации.

Формируйте новые привычки

Намеренное приобретение привычек успешных людей поведет вас к желанному успеху. Держаться за непродуктивные привычки — все равно что повесить себе на шею камень, который не даст вам двигаться вперед. Ваш успех — или неудача — в любом предприятии будет зависеть от привычных мыслей и подходов. Ведите свою деловую жизнь по расписанию и постоянно держите его при себе. Купите книгу о том, как научиться запоминать имена людей. Если курите, пьете или принимаете наркотики, предпримите необходимые шаги, чтобы бросить — прямо сейчас.

Идите до конца, что бы ни говорили, думали или делали другие

Благонамеренные друзья, родственники или другие люди могут пытаться помешать вам двигаться к вашим целям, потому что они либо любят вас, либо ненавидят, либо не хотят плохо выглядеть на вашем фоне. Когда ставите себе цель и создаете план с дедлайном, делайте первый шаг — несмотря на то что могут думать, говорить или делать другие. Единственный способ избежать критики — ничего не делать, ничего не говорить и быть пустым местом.

Дайте себе разрешение уходить от всего, что сообщает вам негативные вибрации. Вы не обязаны ни перед кем объясняться; просто доверьтесь своему внутреннему голосу. Признайте сегодня, что вы сами были ответственны за привлечение в свою жизнь вещей и людей, которые ныне окружают вас. Если вы не в восторге от образа жизни и достижений пятерых своих ближайших друзей, найдите новых. Не выходя за пределы своего теперешнего дружеского круга, вы можете рассчитывать только на средний арифметический уровень достижений этой компании. Если не хотите быть средним арифметическим от своих нынешних друзей, ищите новых. Станьте приятным в общении человеком и позволяйте другим чувствовать себя правыми, каково бы ни было их мнение. Признавайте, что они имеют право думать так, как они думают, но в то же время заново утверждайте то, что сами считаете верным.

Принимайте страх и тревогу как нормальные чувства

Если вас терзают стресс, тревога или депрессия в связи с чем угодно в вашей жизни и негативные мысли стали для вас привычкой, установите дедлайн для момента, когда вы от них избавитесь. Решите, что начиная с конкретного времени конкретного дня вы не будете думать негативно о том, что случилось с вами в прошлом. Катастрофы случаются со всеми; они — часть жизни. Но то, что вас отправили в нокдаун, еще не означает, что вы вышли из игры. Вы побеждены только в том случае, если не подниметесь. Заранее решите, что, когда случится трагедия, вы вытащите себя из нее. Рассчитывайте, что при возникновении новых или неожиданных возможностей вы можете ощутить страх, но не позволяйте ему помешать вам трудиться ради достижения вашей цели.

Играйте с числами

Напоминайте себе, что ваша цель основана на числовых последовательностях и формулах. Каждое предприятие в жизни имеет свою статистику. У вас также есть личный свод статистики, который будет определять ваши шансы на успех. Записывайте всю

свою повседневную деятельность: например, сколько раз вы пытались сделать то-то и то-то, как часто преуспевали или терпели неудачи, чего достигли в результате и чего нет, — и вскоре ваши соотношения начнут выявляться.

Верните себе контроль над собственной жизнью

Не выбирайте те пути, на которые вас пытается толкнуть кто-то другой, вне зависимости от того, насколько благородными могут казаться намерения этого человека. Возьмите под контроль собственную жизнь, станьте сами себе хозяином, тем человеком, которым вы хотите быть. Если вы не работаете каждый день над чем-то таким, что вас увлекает, планируйте сменить работу. Большинству людей не нравится дело, которым они зарабатывают на жизнь. Слишком многие утверждают, что они слишком заняты зарабатыванием денег, чтобы иметь возможность делать то, чем они действительно хотят заниматься. Не будьте одним из них.

Не сдавайтесь

Начало всегда бывает самым трудным этапом. Если вам хочется все бросить, перечитайте свой список целей и думайте только о том, что хотите видеть в качестве результата. Пройдите до конца весь путь, который вы в состоянии окинуть взглядом. Когда вы попадете туда, то сможете увидеть больше, чем в начале пути. Держитесь своих целей вне зависимости от того, что могут говорить, думать или делать другие. Сегодня можно иметь все, чего вы хотите в жизни, при условии, что вы сможете вначале подумать об этом, затем вписать свои цели в список и следовать правилам и принципам, которые мы приводим в этой книге.

И наконец...

РАС — настолько мощный инструмент, что он способен доставить вас в любое место, куда вы захотите отправиться. Это ваша персональная *GPS*. Все, что вам нужно сделать, — это вначале решить, каких целей вы хотели бы достичь, и записать их, а также назна-

чить дедлайны для пунктов из списка А. Когда вокруг вас начнут проявляться ответы на вопрос «как», создайте из них план, а затем идите вперед, что бы ни говорили, думали или делали другие. Усваивайте новые привычки, которые нужны, чтобы сделать ваше путешествие более легким, создавайте позитивные аффирмации и используйте визуализацию. И, что бы ни происходило в пути, замечайте юмористическую сторону вещей. Именно так всегда поступали мы с Барб, потому что знаем, что эти методы работают, — и они станут помогать вам, если вы решите их использовать.

Воспринимайте всерьез то, что делаете в жизни, но никогда не воспринимайте слишком всерьез себя. Договоритесь с собой, что будете искать юмористическую сторону во всем, что случается с вами в пути. Лучший день вашей жизни — это тот, в который вы решите, что ваша жизнь принадлежит только вам — без всяких отговорок или оправданий, когда не на кого опереться, не на кого рассчитывать и некого винить. Это тот день, когда по-настоящему начинается ваша жизнь.

И вот цитата, с которой мы начали эту книгу:

**«Человек может достичь всего,
что способен постичь и принять разумом».**

Наполеон Хилл, 1937 г.

ИСТОЧНИКИ

Глава 1

- Burlet, S., Tyler, C. J. & Leonard, C. S. (2002). 'Direct and indirect excitation of laterodorsal tegmental neurons by hypocretin/orexin peptides: Implications for wakefulness and narcolepsy'. *Journal of Neuroscience* 22 (7): 2862–2872. PMID 11923451.
- Evans, B. M. (2003). 'Sleep, consciousness and the spontaneous and evoked electrical activity of the brain. Is there a cortical integrating mechanism?'. *Neuropsychologie clinique* 33: 1–10.
«https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_object_identifier» «<https://dx.doi.org/10.1016%2Fs0987-7053%2803%2900002-9>»
10.1016/s0987-7053(03)00002-9.
- Garcia-Rill, E. (1997). 'Disorders of the reticular activating system'. *Medical Hypotheses* 49 (5): 379–387. doi:10.1016/S0306-9877(97) 90083-9. PMID 9421802.
- Garcia-Rill, E. (2008). 'Long-term deficits of preterm birth: Evidence for arousal and attentional disturbances'. *Clinical Neurophysiology* 119 (6): 1281–1291. doi:10.1016/j.clinph.2007.12.021. PMC 2670248. PMID 18372212.
- Garcia-Rill, E., Buchanan, R., McKeon, K., Skinner, R. R. & Wallace, T. (2007). 'Smoking during pregnancy: Postnatal effects on arousal and attentional brain systems'. *NeuroToxicology* 28 (5): 915–923. doi:10.1016/j.neuro.2007.01.007. PMC 3320145. PMID 17368773.
- Garcia-Rill, E., Heister, D. S., Ye, M., Charlesworth, A. & Hayar, A. (2007). 'Electrical coupling: novel mechanism for sleep-wake control'. *Sleep* 30 (11): 1405–1414. PMC 2082101. PMID 18041475.
- Kinomura, S., Larsson, J., Gulyas, B. & Roland, P. E. (1996). 'Activation by attention of the human reticular formation and thalamic intralaminar nuclei'. *Science* 271 (5248): 512–515. doi:10.1126/science.271.5248.512. PMID 8560267.
- Kumar, V. M., Mallick, B. N., Chhina, G. S. & Singh, B. (1984). 'Influence of ascending reticular activating system on preoptic neuronal-activity'. *Experimental Neurology* 86 (1): 40–52. doi:10.1016/0014-4886(84)90065-7. PMID 6479280.

- Magoun, H. W. (1952). 'An ascending reticular activating system in the brain stem'. *American Archives of Neurology and Psychiatry* 67 (2): 145–154. doi: 10.1001/archneurpsyc.1952.02320140013002. PMID 14893989.
- Reiner, P. B. (1995). 'Are mesopontine cholinergic neurons either necessary or sufficient components of the ascending reticular activating system?'. *Seminars in the Neurosciences* 7 (5): 355–359. doi:10.1006 / smns.1995.0038.
- Robinson, D. (1999). 'The technical, neurological and psychological significance of «alpha», «delta» and «theta» waves confounded in EEG evoked potentials: a study of peak latencies'. *Clinical Neurophysiology* 110 (8): 1427–1434. doi:10.1016/S1388-2457(99)00078-4. PMID 10454278.
- Rothballer, A. B. (1956). 'Studies on the adrenergic component of the reticular activating system'. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology* 8 (4): 603–621. doi:10.1016/0013-4694(56)90084-0. PMID 13375499.
- Ruth, R. E. & Rosenfeld, J. P. (1977). 'Tonic reticular activating system – relationship to aversive brain-stimulation effects'. *Experimental Neurology* 57 (1): 41–56. doi:10.1016/0014-4886(77)90043-7. PMID 196879.
- Shute, C. C. D. & Lewis, P. R. (1967). 'The ascending cholinergic reticular system: neocortical, olfactory and subcortical projections'. *Brain* 90 (3): 497–520. doi:10.1093/brain/90.3.497. PMID 6058140.
- Steriade, M. (1995). 'Neuromodulatory systems of thalamus and neocortex'. *Seminars in the Neurosciences* 7 (5): 361–370. doi:10.1006 / smns.1995.0039.
- Steriade, M. (1996). 'Arousal: Revisiting the reticular activating system'. *Science* 272 (5259): 225–226. doi:10.1126/science.272.5259.225. PMID 8602506.248
- Svorad, D. (1957). 'Reticular activating system of brain stem and animal hypnosis'. *Science* 125 (3239): 156–156. doi:10.1126/science.125.3239.156. PMID 13390978.
- Vincent, S. R. (2000). 'The ascending reticular activating system – from aminergic neurons to nitric oxide'. *Journal of Chemical Neuroanatomy* 18 (1–2): 23–30. doi:10.1016/S0891-0618(99)00048-4. PMID 10708916.
<http://sleepdisorders.sleepfoundation.org/chapter-1-normal-sleep/neurobiology-of-sleep/>
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2701283/>

Глава 2

- <http://www.dominican.edu/academics/ahss/undergraduate-programs/psych/faculty/assets-gail-matthews/researchsummary2.pdf>
<https://www.washingtonpost.com/news/on-leadership/wp/2013/10/10/only-13-percent-of-people-worldwide-actually-like-going-to-work/>

Глава 3

- Hill, P. L. & Turiano, N. A. (2014). 'Purpose in life as a predictor of mortality across adulthood'. *Psychological Science*. doi: 10.1177/0956797614531799.
- Shackell, Erin M. & Standing, Lionel G. 'Mind over matter: Mental training increases physical strength'. *North American Journal of Psychology* 9: 189–200.
- <http://www.medicalnewstoday.com/articles/276893.php>

Глава 6

- Brayand, F. & Moller, B. (2006). 'Predicting the future burden of cancer'. *Nature Reviews Cancer* 6: 63–74. doi:10.1038/nrc1781.
- Calle, E. E., Rodriguez, C., Walker-Thurmond, K. & Thun, M. J. (2003). 'Overweight, obesity, and mortality from cancer in a prospectively studied cohort of U.S. adults'. *New England Journal of Medicine* 348: 1625–1638. doi: 10.1056/NEJMoa021423.
- Doll, R. & Peto, R. (1981). 'The causes of cancer: quantitative estimates of avoidable risks of cancer in the United States today'. *Journal of the National Cancer Institute* 66: 191–308.
- Kolonel, L. N., Altshuler, D. & Henderson, B. E. (2004). 'The multiethnic cohort study: exploring genes, lifestyle and cancer risk'. *Nature Reviews Cancer* 4: 519–27. doi:10.1038/nrc1389.
- <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2003/pr27/en/>
- <https://www.apf.asn.au/Members/Information/A-Skydiver-s-Guideto-Mental-Training/default.aspx>
- <https://students.education.unimelb.edu.au/LiteracyResearch/pub/Projects/AKurzman.pdf>
- [http://www.psych.nyu.edu/oettingen/Barry%20Kappes,%20H.,%20%20Oettingen,%20G.%20\(2011\).%20JESP.pdf](http://www.psych.nyu.edu/oettingen/Barry%20Kappes,%20H.,%20%20Oettingen,%20G.%20(2011).%20JESP.pdf)

Глава 7

- Ahsen, A. (1984). 'ISM: The triple code model for imagery and psychophysiology'. *Journal of Mental Imagery* 8 (4): 15–42.
- Behncke, L. (2004). 'Mental skills training for sports: A brief review'. *Athletic Insight. The Online Journal of Sport Psychology*. [www.athleticInsight.com/html]. Retrieved 22 April 2010.
- Bell, R., Skinner, C. & Fisher, L. (2009). 'Decreasing putting yips in accomplished golfers via solution-focused guided imagery: A single-subject research design'. *Journal of Applied Sport Psychology* 21 (1): 1–14.
- Boyd, J. & Munroe, K. (2003). 'The use of imagery in climbing'. *Athletic Insight. The Online Journal of Sport Psychology*. [www.athleticInsight.com/html]. Retrieved 21 March 2010.

- Callow, N. & Hardy, L. (2001). 'Types of imagery associated with sport confidence in netball players of varying skills'. *Journal of Applied Sport Psychology* 13: 1–17.
- Callow, N., Roberts, R. & Fawkes, J. (2006). 'Effects of dynamic and static imagery on vividness of imagery skiing performance, and confidence'. *Journal of Imagery Research in Sport and Physical Activity* 1: 1–15.
- Calmels, C., Holmes, P., Berthoumieux, C. & Singer, R. (2004). 'The development of movement imagery vividness through a structured intervention in softball'. *Journal of Sport Behavior* 27: 307–322.
- Cumming, J., Nordin, S., Horton, R. & Reynolds, S. (2006). 'Examining the direction of imagery and self-talk on dartthrowing performance and self-efficacy'. *The Sport Psychologist* 20: 257–274.
- Driskell, J., Cooper, C. & Moran, A. (1994). 'Does mental practice enhance performance?' *Journal of Applied Sport Psychology* 79: 481–492.
- Evans, L., Jones, L. & Mullen, R. (2004). 'An imagery intervention during the competitive season with an elite rugby union player'. *The Sport Psychologist* 18: 252–271.
- Feltz, D. & Landers, D. (1983). 'The effects of mental practice on motor skill learning and performance: A meta-analysis'. *Journal of Sport Psychology* 5: 25–57.
- Fischman, M. & Oxendine, J. (1993). 'Motor skill learning for effective coaching and performance'. In J. W. Williams (ed.), *Applied Sport Psychology* (Palo Alto, Calif.: Mayfield), pp. 11–23.
- Glisky, M., Williams, J. & Kihlstrom, J. (1996). 'Internal and external imagery perspectives and performance on two tasks'. *Journal of Sport Behavior* 19 (1): 3–18.
- Gould, D., Damarjian, N. & Greenleaf, C. (2002). 'Imagery training for peak performance'. In J. Van Raalte and B. Brewer (eds), *Exploring Sport and Exercise Psychology* (Washington, DC: American Psychological Association), 2nd edn, pp. 49–74.
- Gray, S. (1990). 'Effect of visuo-motor rehearsal with videotaped modeling on racquet ball performance of beginning players'. *Perceptual and Motor Skills* 70: 379–385.
- Green, L. (1993). 'The use of imagery in the rehabilitation of injured athletes'. In D. Pargman (ed.), *Psychological Bases of Sport Injuries* (Morgantown, WV: Fitness Information Technology), pp. 199–218.
- Guillot, A. & Collet, C. (2008). 'Construction of the motor imagery integrative model in sport: A review and theoretical investigations of motor imagery use'. *International Review of Sport and Exercise Psychology* 1 (1): 31–44.

- Guillot, A., Nadrowska, E. & Collet, C. (2009). 'Using motor imagery to learn tactical movements in basketball'. *Journal of Sport Behavior* 32 (2): 189–206.
- Haanen, H., Hoenderdos, H., Van Romunde, L., Hop, W., Malle, C., Terwiel, J. & Hekster, G. B. (1991). 'Controlled trial of hypnotherapy in the treatment of refractory fibromyalgia'. *Journal of Rheumatology* 18: 72–75.
- Hale, B. (1998). *Imagery Training: A Guide for Sports Coaches and Performers* (Leeds, UK: National Coaching Foundation).
- Halgren, E., Dale, M., Sereno, R. & Tootell, R. (1999). 'Location of human face-selective cortex with respect to retinotopic areas'. *Human Brain Mapping* 7: 29–37.
- Hall, C., Mack, D., Paivio, A. & Hausenblas, H. (1998). 'Imagery use by athletes: development of the Sport Imagery Questionnaire'. *International Journal of Sport Psychology* 29: 73–89.
- Hall, C. & Pongrac, J. (1983). *Movement Imagery Questionnaire* (London, Ontario: University of Western Ontario).
- Hall, E. & Erffemeyer, E. (1983). 'The effect of visuomotor behavior rehearsal with videotaped modeling on free throw accuracy of intercollegiate female basketball players'. *Journal of Sport Psychology* 5: 343–346.
- Harris, D. & Robinson, W. (1986). 'The effect of skill level on EMG activity during internal and external imagery'. *Journal of Sport Psychology* 8: 105–111.
- Hecker, J. & Kaczor, L. (1988). 'Application of imagery theory to sport psychology: Some preliminary findings'. *Journal of Sport and Exercise Psychology* 10: 363–373.
- Holmes, P. & Collins, D. (2001). 'The PETTLEP approach to motor imagery. A functional equivalence model for sport psychologists.' *Journal of Applied Sport Psychology* 13: 60–83.
- Isaac, A., Marks, D. & Russell, D. (1986). 'An instrument for assessing imagery of movement: The Vividness of Movement Imagery Questionnaire (VMIQ)'. *Journal of Mental Imagery* 10: 23–30.
- Janssen, J. & Sheikh, A. (1994). 'Enhancing athletic performance through imagery: An overview'. In A. A. Sheikh & E. R. Korn (eds), *Imagery and Sport Physical Performance* (Amityville, NY: Bayood Publishing), pp. 1–22.
- Jones, G. (1995). 'More than just a game: Research developments and issues in competitive anxiety in sport'. *British Journal of Psychology* 86: 449–478.
- Klein, I., Paradis, A., Poline, J., Kosslyn, S. & LeBihan, D. (2000). 'Transient activity in human calcarine cortex during visual imagery'. *Journal of Cognitive Neuroscience* 12: 15–23.

- Kosslyn, S., Ganis, G. & Thompson, W. (2001). 'Neural foundations of imagery'. *Nature Reviews Neuroscience* 2: 635–642.
- Kosslyn, S., Thompson, W., Kim, I. & Alpert, N. (1995). 'Topographical representations of mental images in primary visual cortex'. *Nature* 3: 496–498.
- Lambert, S. (1996). 'The effects of hypnosis/guided imagery on the post-operative course of children'. *Journal of Developmental and Behavioral Pediatrics* 17: 307–310.
- Lang, P. (1979). 'A bioinformational theory of emotional imagery'. *Psychophysiology* 16: 495–512.
- Lang, P., Kozak, M., Miller, G., Levin, D. & McLean, A. (1980). 'Emotional imagery: Conceptual structure and pattern of somatovisceral response'. *Psychophysiology* 17: 179–192.
- Lang, P., Levin, D., Miller, G. & Kozak, M. (1983). 'Fear behavior, fear imagery, and the psychophysiology of emotion: The problem of affective response integration'. *Journal of Abnormal Psychology* 92: 276–306.
- Lohr, B. & Scogin, F. (1998). 'Effects of self-administered visuomotor behavioural rehearsal on sport performance of collegiate athletes'. *Journal of Sport Behaviour* 21 (2): 206–218.
- MacKay, D. (1981). 'The problem of rehearsal or mental practice'. *Journal of Motor Behavior* 13: 274–285.
- Mahoney, M., & Avenier, M. (1977). Psychology of the elite athlete: an exploratory study. *Cognitive Therapy and Research* 1: 135–141.
- Malone, M. & Strube, M. (1988). 'Meta-analysis of non-medical treatment for chronic pain'. *Pain* 34: 231–234.
- Malouff, J., McGee, J., Halford, H. & Rooke, S. (2008). 'Effects of pre-competition positive imagery and self-instructions on accuracy of serving in tennis'. *Journal of Sport Behavior* 31 (3): 264–275.
- Mamassis, G. & Doganis, G. (2004). 'Effects of a mental training program on juniors pre-competitive anxiety, self-confidence, and tennis performance'. *Journal of Applied Sport Psychology* 16: 118–137.
- Marks, D. (1983). 'Mental imagery and consciousness: A theoretical review'. In A. Sheikh (ed.), *Imagery: Current Theory, Research, and Application* (New York: Wiley), pp. 96–130.
- Martin, K. & Hall, C. (1995). 'Using mental imagery to enhance intrinsic motivation'. *Journal of Sport and Exercise Psychology* 17: 54–69.
- Martin, K., Moritz, S. & Hall, C. (1999). 'Imagery use in sport: A literature review and applied model'. *The Sport Psychologist* 13: 245–268.
- Mauer, M., Burnett, K., Oulette, E., Ironson, G. & Dandes, H. (1999). 'Medical hypnosis and orthopedic hand surgery: Pain perception, postoperative

- recovery, and therapeutic comfort'. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis* 47: 144–161.
- Moritz, S., Hall, C., Martin, K. & Vadocz, E. (1996). 'What are confident athletes imagining: An examination of image content'. *The Sport Psychologist* 10: 171–179.
- Munroe, K., Giacobbi, P., Hall, C. & Weinberg, R. (2000). 'The four W's of imagery use: where, when, why, and what'. *The Sport Psychologist* 14: 119–137.
- Munroe-Chandler, K. & Hall, C. (2007). 'Psychological interventions in sport'. In P. Crocker (ed.), *Introduction to Sport Psychology: A Canadian Perspective* (Toronto, ON: Pearson).
- Murphy, S. & Jowdy, D. (1992). 'Imagery and mental practice'. In T. S. Horn (ed.), *Advances in Sport Psychology* (Champaign, IL: Human Kinetics), 2nd edn, pp. 221–250.
- Murphy, S. & Martin, K. (2002). 'The use of imagery in sport'. In T. Horn (ed.), *Advances in Sport Psychology* (Champaign, IL: Human Kinetics), 2nd edn, pp. 405–439.
- Nideffer, R. (1994). *Psyched to Win* (Champaign, IL: Human Kinetics).
- Nideffer, R. & Sagal, M. (2006). 'Concentration and attention control training'. In J. M. Williams (ed.), *Applied Sport Psychology: Personal Growth to Peak Performance* (Boston, MA: McGraw-Hill), 4th edn, pp. 312–332.
- Noel, R. (1980). 'The effect of visuo-motor behaviour rehearsal on tennis performance'. *Journal of Sport Psychology* 2: 221–226.
- Onestak, D. (1997). 'The effect of visuo-motor behavior rehearsal (VMBR) and videotaped modeling (VM) on the freethrow performance of intercollegiate athletes'. *Journal of Sport Behaviour* 20 (2): 185–198.
- Paivio, A. (1985). 'Cognitive and motivational functions of imagery in human performance'. *Canadian Journal of Applied Sport Science* 10: 22–28.
- Richardson, Alan. (1984). *The Experiential Dimension of Psychology* (Queensland, Australia: University of Queensland Press).
- Rizzolatti, G., Fogassi, L. & Gallese, V. (2001). 'Neurophysiological mechanisms underlying the understanding and imitation of action'. *Nature Neuroscience Reviews* 2: 661–670.
- Robin, N., Dominique, L., Toussaint, L., Blandin, Y., Guillot, A. & Le Her, M. (2007). 'Effects of motor imagery training on service return accuracy in tennis: the role of imagery ability'. *International Journal of Sport and Exercise Psychology* 5 (2): 175–188.
- Rogerson, L. & Hrycaiko, D. (2002). 'Enhancing competitive performance in ice hockey goaltenders using centering and selftalk'. *Journal of Applied Sport Psychology* 14: 14–26.

- Roos, H., Ornell, M., Gardsell, P., Lohmander, L. & Lindstrand, A. (1995). 'Soccer after anterior cruciate ligament injury – an incompatible combination? A national survey of incidence and risk factors and a 7-year follow-up of 310 players.' *Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports* 5: 107–112.
- Rotella, R., Gansneder, B., Ojala, D. & Billing, J. (1980). 'Cognitions and coping strategies of elite skiers. An exploratory study of young developing athletes.' *Journal of Sport Psychology* 2: 350–354.
- Rushall, B. & Lippman, L. (1998). 'The role of imagery in physical performance'. *International Journal of Sport Psychology* 29: 57–72.
- Ryan, D. & Simons, J. (1982). 'Efficacy of mental imagery in enhancing mental rehearsal of motor skills'. *Journal of Sport Psychology* 4: 41–51.
- Ryan, D. & Simons, J. (1983). 'What is learned in mental practice of motor skills'. *Journal of Sport Psychology* 5: 219–426.
- Sackett, R. (1934). 'The influences of symbolic rehearsal upon the retention of a maze habit'. *Journal of General Psychology* 13: 113–128.
- Sheikh, A. & Korn, E. (1994). *Imagery in Sports and Physical Performance* (Amityville, NY: Baywood).
- Short, S., Bruggeman, J., Engel, S., Marback, T., Wang, L., Willadsen, A. & Short, M. (2002). 'The effect of imagery function and imagery direction on self-efficacy and performance on a golf-putting task'. *The Sport Psychologist* 16: 48–67.
- Smith, D., Collins, D. & Holmes, P. (2003). 'Impact and mechanism of mental practice effects on strength'. *International Journal of Sport and Exercise Psychology* 1: 293–306.
- Suinn, R. (1982). 'Imagery in sports'. In A. Sheikh (ed.), *Imagery, Current Theory, Research, and Application* (New York: Wiley), pp. 507–534.
- Surburg, P., Porretta, D. & Sutlive, V. (1995). 'Use of imagery practice for improving a motor skill'. *Adapted Physical Activity Quarterly* 12 (3): 217–227.
- Taylor, J. & Taylor, S. (1997). *Psychological Approaches to Sports Injury Rehabilitation* (Gaithersburg, MD: Aspen).
- Taylor, J. & Wilson, G. (2005). *Applying Sport Psychology: Four Perspectives* (Champaign, IL: Human Kinetics).
- Vadocz, E., Hall, C. & Moritz, S. (1997). 'The relationship between competitive anxiety and imagery use'. *Journal of Applied Sport Psychology* 9 (2): 241–253.
- Vealey, R. & Greenleaf, C. (1998). 'Seeing is believing: Understanding and using imagery in sport'. In J. M. Williams (ed.), *Applied Sport Psychology: Personal Growth to Peak Performance* (Boston, MA: McGraw-Hill), pp. 220–224.

- Weinberg, R. & Gould, D. (2006). *Foundations of Sport and Exercise Psychology* (Champaign, IL: Human Kinetics), 4th edn.
- Weinberg, R., Seabourne, T. & Jackson, A. (1981). 'Effect of visuomotor behavior rehearsal, relaxation, and imagery on karate performance'. *Journal of Sport Psychology* 10: 71–78.
- White, A. & Hardy, L. (1995). 'Use of different imagery perspectives on the learning and performance of different motor skills'. *British Journal of Psychology* 86: 191–216.
- Wrisberg, C. & Ragsdale, M. (1979). 'Cognitive demand and practice level: Factors in the mental rehearsal of motor skills'. *Journal of Human Movement Studies* 5: 201–208.
- Zittman, F., Dyck, R., Spinhoven, P., Linssen, A. & Corrie, G. (1992). 'Hypnosis and autogenic training in the treatment of tension headaches: A two-phase constructive design study with follow-up'. *Journal of Psychosomatic Research* 36: 219–228.
- <http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/JITE/v32n4/whetstone.html>
- <https://www.psychologytoday.com/blog/flourish/200912/seeing-isbelieving-the-power-visualization>

Глава 10

- Barnes, G. M., Welte, J. W., Tidwell, M. C. & Hoffman, J. H. (2011). 'Gambling on the Lottery: Sociodemographic Correlates Across the Lifespan'. *Journal of Gambling Studies* 27 (4): 575–86. doi: 10.1007/s10899-010-9228-7.
- <http://fortune.com/2016/01/15/powerball-lottery-winners/>
- <http://www.theghostcoders.com/799/you-just-won-a-lottery-10shocking-factsabout-the-lottery>
- <http://journalistsresource.org/studies/economics/personal-finance/research-review-lotteries-demographics#sthash.ojrlp1te.dpuf>

Глава 11

- Artherholt, S. B. & Fann, J. R. (2012). 'Psychosocial care in cancer'. *Current Psychiatry Reports* 14 (1): 23–29.
- Bachorowski, J.-A., Smoski, M. J. & Owren, M. J. (2001). 'The acoustic features of human laughter'. *Journal of the Acoustical Society of America* 110: 1581.
- Bakhtin, Mikhail (1941). *Rabelais and His World* (Bloomington: Indiana University Press).
- Bogard, M. (2008). *Laughter and its Effects on Groups* (New York: Bullish Press).

- Chapman, Antony J., Foot, Hugh C. & Derks, Peter (eds) (1996). *Humor and Laughter: Theory, Research, and Applications* (NJ. Transaction Publishers).
- Cousins, Norman (1979). *Anatomy of an Illness as Perceived by the Patient* (New York. WW Norton).
- Cousins, Norman (1983). *Anatomy of an Illness* (New York: Bantam Doubleday Dell).
- Davila-Ross, M., Allcock, B., Thomas, C. & Bard, K. A. (2011). 'Aping expressions? Chimpanzees produce distinct laugh types when responding to laughter of others.' *Emotion*. Oct;11(5):1013- 20. doi:10.1037/a0022594.
- Fashoyin-Aje, L. A., Martinez, K. A. & Dy, S. M. (2012). 'New patient-centered care standards from the Commission on Cancer: opportunities and challenges'. *Journal of Supportive Oncology*: e-pub ahead of print 20 March 2012. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22440532>
- Fried, I., Wilson, C. L., MacDonald, K. A. & Behnke, E. J. (1998). 'Electric current stimulates laughter'. *Nature* 391:650.
- Goel, V. & Dolan, R. J. (2001). 'The functional anatomy of humor: segregating cognitive and affective components'. *Nature Neuroscience* 3: 237-238.
- Greig, John Young Thomson (1923). *The Psychology of Comedy and Laughter* (New York: Dodd, Mead and Co.).
- Holmes, T. H. & Rahe, R. H. (1967). 'The social readjustment rating scale'. *Journal of Psychosomatic Research* 11: 213.
- Jenkins, Ron (1994). *Subversive Laughter* (New York: Free Press), pp. 13ff.
- Johnson, S. (2003). 'Emotions and the Brain'. *Discover* 24 (4). discover.com
- Kawakami, K., et al. (2006). 'Origins of smile and laughter: A preliminary study'. *Early Human Development* 82: 61-66. kyoto-u.ac.jp
- Klein, A. (1998). *The Courage to Laugh: Humor, Hope and Healing in the Face of Death and Dying* (Los Angeles, CA: Tarcher/Putman).
- Krichtafovitch, Igor (2006). *Humor Theory: The Formulae of Laughter* (Colorado: Outskitspress).
- Lutgendorf, S. K., DeGeest, K., Dahmouh, L. et al. (2011). 'Social isolation is associated with elevated tumor norepinephrine in ovarian carcinoma patients'. *Brain, Behavior, and Immunity* 25 (2): 250-255.
- Lutgendorf, S. K., Sood, A. K., Anderson, B. et al. (2005). 'Social support, psychological distress, and natural killer cell activity in ovarian cancer'. *Journal of Clinical Oncology* 23 (28):7105-7113. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16192594>
- Lutgendorf, S. K., Sood, A. K. & Antoni, M. H. (2010). 'Host factors and cancer progression: biobehavioral signaling pathways and interventions'. *Journal of Clinical Oncology* 28 (26): 4094-4099. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20644093>

- MacDonald, C. (2004). 'A Chuckle a Day Keeps the Doctor Away: Therapeutic Humor & Laughter'. *Journal of Psychosocial Nursing and Mental Health Services* 42 (3):18–25. psychnurse.org
- Marteinson, Peter (2006). *On the Problem of the Comic: A Philosophical Study on the Origins of Laughter* (Ottawa: Legas Press). utoronto.ca
- McDonald, P. G., Antoni, M. H., Lutgendorf, S. K. et al. (2005). 'A biobehavioral perspective of tumor biology'. *Discovery Medicine* 5 (30): 520–526.
- Melhem-Bertrandt, A., Chavez-Macgregor, M., Lei, X. et al. (2011). 'Beta-blocker use is associated with improved relapse-free survival in patients with triple-negative breast cancer'. *Journal of Clinical Oncology* 29 (19): 2645–2652.
- Milius, S. (2001). 'Don't look now, but is that dog laughing?' *Science News* 160 (4): 55. sciencenews.org
- Miller, M., Mangano, C., Park, Y., Goel, R., Plotnick, G. D. & Vogel, R. A. (2006). 'Impact of cinematic viewing on endothelial function'. *Heart* 92 (2): 261–262. doi:10.1136/hrt.2005.061424.
- Moeller, Hans-Georg & Wohlfart, Günter (2010). *Laughter in Eastern and Western Philosophies* (Freiburg/Munich: Verlag Karl Alber).
- Moreno-Smith, M., Lutgendorf, S. K. & Sood, A. K. (2010). 'Impact of stress on cancer metastasis'. *Future Oncology* 6 (12): 1863–1881.
- Panksepp, J. & Burgdorf, J. (2003). '«Laughing» rats and the evolutionary antecedents of human joy?' *Physiology & Behavior* 79: 533–547. psych.umn.edu
- Provine, R. R. (1996). 'Laughter'. *American Scientist* 84 (38): 45. ucla.edu
- Raskin, Victor (1985). *Semantic Mechanisms of Humor*. (Boston: D. Reidel Publishing Company).
- Riley, V. (1968). 'Role of the LDH-elevating virus in leukemia therapy by asparaginase'. *Nature* 220: 1245–1246.
- Seegerstrom, S. C. & Miller, G. E. (2004). 'Psychological stress and the human immune system: a meta-analytic study of 30 years of inquiry'. *Psychological Bulletin* 130 (4): 601–630.
- Simonet, P., et al. (2005). 'Dog Laughter: Recorded playback reduces stress-related behavior in shelter dogs'. Seventh International Conference on Environmental Enrichment. petalk.org
- Skinner, Quentin. (2004). 'Hobbes and the Classical Theory of Laughter' (PDF). Retrieved 23 October 2006. In Sorell, Tom & Foisneau, Luc (2004). *Leviathan After 350 Years* (Oxford: Oxford University Press), pp. 139–166.
- Sloan, E. K., Priceman, S. J., Cox, B. F. et al. (2010). 'The sympathetic nervous system induces a metastatic switch in primary breast cancer'. *Cancer Research* 70 (18): 7042–7052.

- Spence, D. P., Scarborough, H. S. & Ginsberg, E. H. (1987). 'Lexical correlates of cervical cancer'. *Social Science of Medicine* 12: 141–145.
<http://jdc.jefferson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1108&context=jeffjpsychiatry>
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.575.2841&rep=rep1&type=pdf>
[http://www.fertstert.org/article/S0015-0282\(10\)02958-4/references](http://www.fertstert.org/article/S0015-0282(10)02958-4/references)
<http://www.themoscowtimes.com/sitemap/free/2004/3/article/patch-adams-prescribes-his-laughter-therapy/232329.html>
<http://www.psych.nyu.edu/phelpslab/whoweare.html>

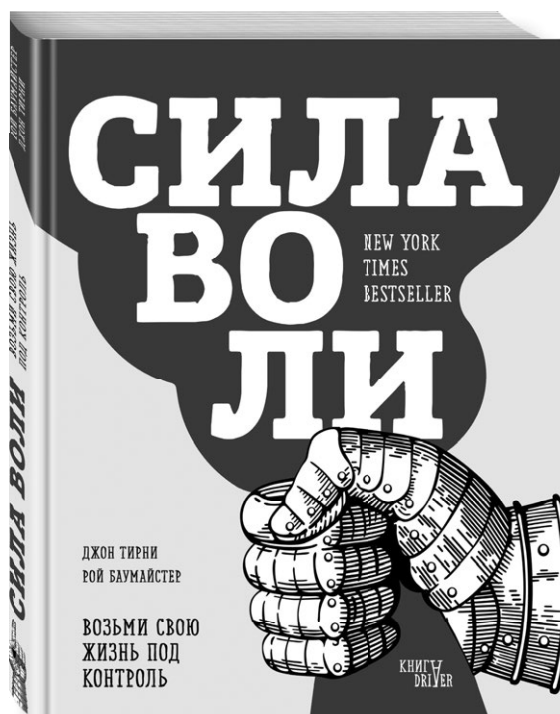
Глава 12

- Claparède, Édouard (1911). *Experimental Pedagogy and the Psychology of the Child* (University of Michigan Library).
- LeDoux, Joseph (1998). *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life* (New York: Simon & Schuster). <http://www.adaa.org/finding-help>

Книга, с которой все началось. Для авторов, когда-либо писавших о силе воли, труд **Роя Баумайстера** и **Джона Тирни** все равно что «Краткая история времени» Стивена Хоккинга для всех, кто поднимает тему возникновения Вселенной. Или «Игры, в которые играют люди» Эрика Берна для увлеченных транзакционным анализом. Эту книгу можно назвать **главным манифестом** по силе воли современности.

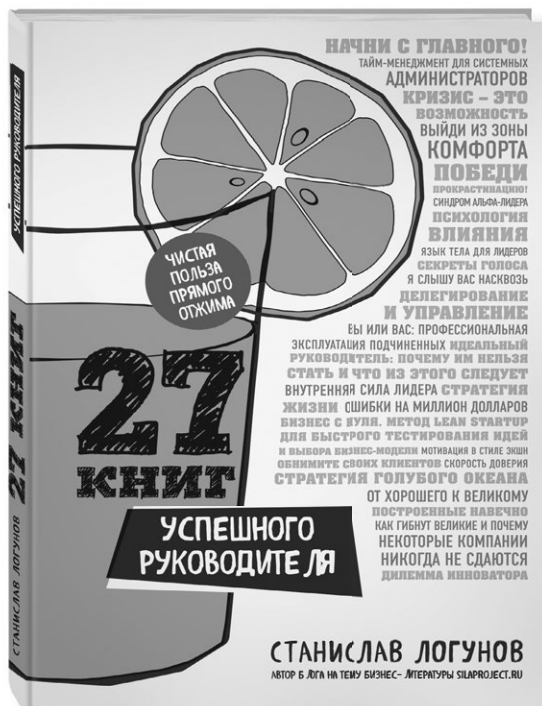
Из нее вы узнаете:

- что подпитывает и заставляет истощаться силу воли;
- как натренировать силу воли и самоконтроль;
- почему в одних случаях мы демонстрируем чудеса выдержки, а в других ведем себя как последние слабаки;
- как «обмануть» силу воли и побудить себя регулярно делать то, чего совсем не хочется;
- как взять свою жизнь под полный контроль и стать счастливым.



Рой Баумайстер — немецкий психолог с мировым именем, профессор Квинслендского университета, автор более 450 научных работ.

Джон Тирни — популярный журналист, ведущий научную колонку в New York Times, не раз удостоивался премий Американской Ассоциации содействия развитию наук.



В книгах по саморазвитию содержатся ответы на любые вопросы, которые подкидывает нам жизнь.

Но чтобы прочитать хотя бы половину из них, может не хватить и целой жизни.

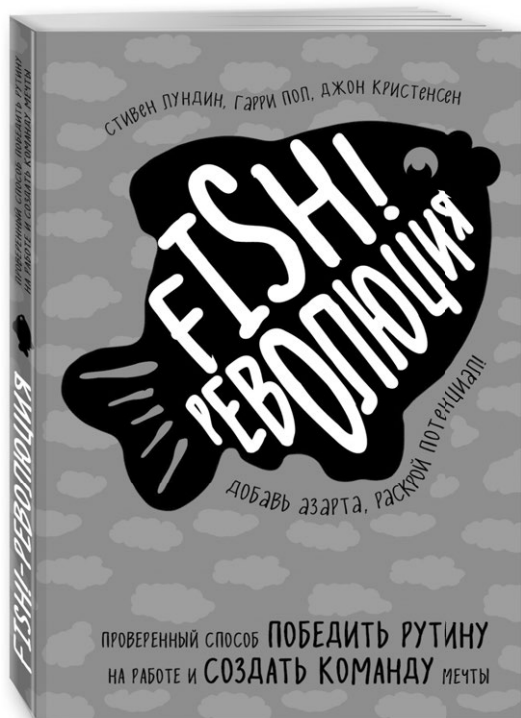
ЭТА КНИГА - ОТЛИЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ, КТО ЦЕНИТ СОБСТВЕННОЕ ВРЕМЯ. ОНА СОДЕРЖИТ 27 ПОДРОБНЫХ ОБЗОРОВ ЛУЧШИХ ПРОИЗВЕДЕ-

НИЙ ДЕЛОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. ПРИЧЕМ ОБЗОРОВ, СОСТАВЛЕННЫХ ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ВСЮ ЖИЗНЬ ЗАНИМАЕТСЯ РАЗВИТИЕМ ЛИЧНОСТНЫХ И БИЗНЕС-НАВЫКОВ.

Станислав Логунов, эксперт в строительной отрасли, управленец с более чем двадцатилетним стажем, создатель блога «Сила знаний», выбрал и системно изложил все самое ценное и важное из содержащегося в **27 книгах**, с которыми просто необходимо ознакомиться каждому успешному руководителю.

FISH!-РЕВОЛЮЦИЯ

ЭТО ИСТОРИЯ НЕ ПРО РЫБУ,
ЭТО ИСТОРИЯ ПРО ОФИСНУЮ РЕВОЛЮЦИЮ.



ИСТОРИЯ ПРО ТО, КАК ОДИН ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ СОВЕРШИТЬ ПЕРЕВОРОТ В УМАХ СВОИХ КОЛЛЕГ И ПРЕВРАТИТЬ СКУЧНУЮ РАБОТУ В ЕЖЕДНЕВНЫЙ ПРАЗДНИК, А РАВНОДУШНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ - В КОМАНДУ МЕЧТЫ. И ВСЕ БЛАГОДАря ОПЫТУ ПРОДАВЦОВ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОГО РЫБНОГО РЫНКА В СИЭТЛЕ,

ИХ ОПТИМИЗМУ, ЭНТУЗИАЗМУ, ЧУВСТВУ ЮМОРА И ЧЕТЫРЕМ ПРОСТЫМ ПРИНЦИПАМ, ЛЕЖАЩИМ В ОСНОВЕ FISH!-ПОДХОДА.

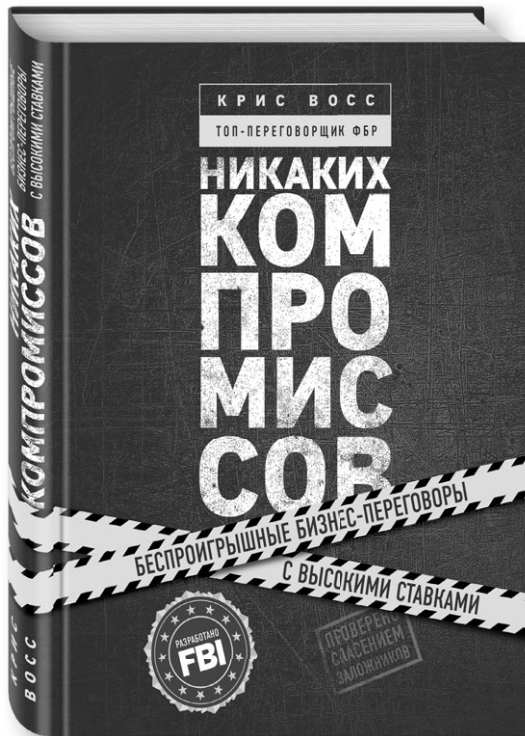


КРИС ВОСС

ВETERАН ФБР, ПРОВЕЛ БОЛЕЕ 150 УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ПО СПАСЕНИЮ ЗАЛОЖНИКОВ

НИКАКИХ КОМПРОМИССОВ

9 ПРОВЕРЕННЫХ ПРИНЦИПОВ ПОБЕДЫ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ
ОТ АМЕРИКАНСКИХ СПЕЦСЛУЖБ



«Я не вижу особой разницы между террористом, взявшим в заложники людей, и агентом по недвижимости, который отчаянно пытается сбить цену на ваш дом», – утверждает топ-переговорщик ФБР **Крис Восс** на страницах своей книги. Те приемы, которые срабатывают в переговорах с первым, точно так же срабатывают и со вторым. Разница только одна: когда спасаешь заложников, не имеешь права останавливаться на полпути — соглашаться на освобождение, скажем, семи человек из десяти и гибель остальных. Ты должен всегда идти до конца. Добиваться абсолютной победы при любых раскладах. Книга «Никаких компромиссов» именно об этом.

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

**Аллан Пиз
Барбара Пиз**

**ОТВЕТ
Проверенная методика
достижения недостижимого**

Директор редакции *Е. Капъёв*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Л. Романова*
Художественный редактор *Г. Булгакова*
Технический редактор *О. Куликова*
Компьютерная верстка *Н. Билюкина*
Корректор *Е. Захарова*

В оформлении обложки использованы иллюстрации:
Kamieshkova, Albina Makarowa, advent, PatriciaDz / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Э»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86.

Өндіруші: «Э» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел. 8 (495) 411-68-86.

Тауар белгісі: «Э»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының
өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-89/90/91/92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107.

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта Өндіруші «Э»

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Э»

Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 21.08.2017. Формат 70x100¹/₁₆.
Гарнитура «NewBaskerville». Печать офсетная. Усл. печ. л. 24,63.

Тираж экз. Заказ

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книг



ISBN 978-5-699-96984-5



9 785699 969845 >



Оптовая торговля книгами Издательства «Э»:

142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.

По вопросам приобретения книг Издательства «Э» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department for their orders.*

**По вопросам заказа книг корпоративным клиентам,
в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел.:**
+7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

**Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса:**

142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).

Полный ассортимент книг издательства для оптовых покупателей:

Москва. Адрес: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, д. 1. Телефон: +7 (495) 411-50-74.

Нижний Новгород. Филиал в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, улица Карпинского, дом 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94).

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,

г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).

Самара. Филиал в г. Самаре. Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».

Телефон: +7 (846) 269-66-70 (71...73). **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д.44 В. Телефон: (863) 303-62-10. Режим работы: с 9-00 до 19-00.

Новосибирск. Филиал в г. Новосибирске. Адрес: 630015,

г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42.

Хабаровск. Филиал РДЦ Новосибирск в Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д.24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120.

Тюмень. Филиал в г. Тюмени. Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98.

Краснодар. Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014,
Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto».

Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92. Режим работы: с 10-00 до 22-00.

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99).

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073, г.Киев, Московский пр-т, д.9.

Телефон: +38 (044) 290-99-44. **E-mail:** sales@forsukraine.com

Полный ассортимент продукции Издательства «Э»

можно приобрести в магазинах «Новый книжный» и «Читай-город».

Телефон единой справочной: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д.46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру. Тел.: +7 (495) 745-89-14.





Учеными давно установлено: в нашем мозге есть участок, который отвечает за успешность человека. Так называемая РАС — ретикулярная активирующая система. В зависимости от того, как настроена РАС, так и складывается жизнь. Хочешь получить повышение? Поселиться

в красивом доме на берегу моря? Встретить настоящую любовь? Контролируй свою РАС. Это только со стороны может показаться, что ее действие сродни чуду: желания исполняются, поставленные цели оказываются достигнутыми, а все проблемы незаметно находят оптимальное решение. Но на деле никакого чуда нет, а есть проверенная и научно обоснованная методика, разработанная гуру психологии, авторами мирового бестселлера «Язык телодвижений» и исключительно счастливыми людьми — Барбарой и Алланом ПИЗ.

ЭТА КНИГА ДАСТ ВАМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ:

- ? Почему я оказался там, где нахожусь, и куда двигаться дальше?
- ? Чего я на самом деле хочу от жизни и как это получить?
- ? Как перестать реагировать на манипуляции окружающих и стать хозяином своей жизни?
- ? Как обходить препятствия и достигать то, что кажется недостижимым?

ISBN 978-5-699-98214-1



9 785699 982141

«Книга, которая наглядно показывает: невозможного не существует. Все, что ты по-настоящему хочешь, может стать реальностью. Главное — верить в себя, идти вперед и ничего не бояться».

Информационный холдинг «Аргументы и факты»