

Пианино *на берегу*

Примеры, принципы и перспективы достижения успеха в лидерстве и жизни

Джим Дорнан
Перевод с английского – Лепешкин Г.В.

Piano on the Beach

Pictures, Principles and Perspectives for

Success in Leadership and Life

by Jim Dornan

© 2005 Network Twentyone

Джим Дорнан

Пианино на берегу / Пер. с англ. Г.В. Лепешкина. – Самара:

ООО «Офорт» 2005.–130 с.

ISBN 5-473-00081-9

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Network Twentyone. 2005

© ООО «Офорт», 2005

ОБ АВТОРЕ

Джим Дорнан – это лидер, ведущий за собой других лидеров. Выступая в качестве тренера, стратега и наставника для ряда наиболее успешных людей мира, он обогатил себя огромным опытом и уникальными взглядами, доступными всем, кто открыт к восприятию. Будучи отцом троих взрослых детей и пользуясь поддержкой своего партнера по жизни – жены Нэнси, Джим Дорнан строит свою работу как на деловых взглядах, так и на личном опыте.

Выпускник Университета Пердью, прошедший подготовку авиационного инженера, Джим предпринял переход от мира прикладной науки к миру предпринимательства более тридцати лет назад. Его детище, компания Network 21, является глобальным предприятием в области образовательной деятельности, отзывы о работе которой публиковались в журналах Success Magazine, а также в Wall Street Journal. Джим является автором нескольких бестселлеров, включая книгу «Становясь человеком влияния», которую он написал в соавторстве с Джоном Максвеллом. Джим регулярно выступает перед аудиториями в десятки тысяч человек от Европы до Африки, от Индии до Юго–Восточной Азии, от Австралии до Американского континента. Он делит свое время между резиденциями во Флориде и Джорджии, но чувствует себя как дома в любой из двадцати пяти стран, где расположены офисы его компании, и живут друзья по бизнесу.

СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Как и в работе с любым другим проектом, в котором предпринимается попытка собрать воедино принципы и опыт, полезные для окружающих в их поисках успешной жизни, полной смысла, мне хотелось бы выразить благодарность многим людям:

- Прежде всего, моей чудесной жене и многолетнему партнеру по жизни Нэнси. Именно благодаря ее поразительному энтузиазму и движущей силе я продолжал и продолжаю неустанно двигаться вперед.

- Моей дочери Хизер, которая была моим партнером в данном проекте, за ее увлечение моими концепциями и вклад в них, ставшие необходимым стимулятором в достижении полной победы над моими остановками в работе над книгой.

- Моим сыновьям Дэвиду и Эрику, которые поделились со мной опытом и историями для проверки жизненных теорий и реальностей лидерства и влияния.

- Моей внучке Эшли–Кейт за ее замечательную способность в своем, уже зрелом, четырехлетнем возрасте напоминать мне о правде жизни и настоящих приоритетах!

Я вечно благодарен многим людям и лидерам по всему миру, которых затронуло мое влияние, но которые повлияли на меня еще больше. Мои наблюдения во времена триумфа и отчаяния заставляли меня неустанно удивляться и восхищаться потенциалом человека в различных ситуациях. Я преклоняюсь перед смелостью и жаждой знаний, бесконечным творческим потенциалом и гибкостью ума обычных людей. И благодарен Богу за привилегию быть его попутчиком и учеником.

ВВЕДЕНИЕ

Картина СТОИТ ТЫСЯЧИ СЛОВ

Говорят, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. В этой книге я поместил несколько «картин», зерна которых хочу «прорастить» в вашем сознании – я даже подкрепил каждую из них несколькими тысячами слов, дабы пояснить их смысл! Ряд наиболее ярких и полезных уроков, которые я извлек из своей жизни, легко ассоциируются с картинкой, описывающей тот или иной принцип. Я с радостью и волнением поделюсь примерами таких «иллюстраций» уроков жизни с Вами.

В этой книге нет магических формул. Здесь есть простые принципы, которые действительно работают. Чем дольше я занимаюсь своим делом и, возможно, чем дольше я живу, тем проще становится для меня понятие успеха. Заметьте: не легче, а проще.

Когда я начал учиться в техническом вузе в возрасте немногим больше двадцати лет, у меня был ряд теорий и убеждений по поводу успеха. Все они были неправильными. Но кто знал об этом? У нас не было занятий по технологиям лидерства, предпринимательства или успеха в колледже, который я посещал. В основную программу обучения входило: изучение английского языка, истории, математики, естествознания и физическая подготовка. Позднее я столкнулся с изучением термодинамики, дифференциального и интегрального исчисления, ракетных двигателей, статистики и квантовой физики. Мои коллеги изучали такие дисциплины, как сестринское дело, бухгалтерию, педагогику, право и медицину. Это замечательные предметы, но в них не было ничего о том, как наполнить свою жизнь успехом и смыслом.

С годами я столкнулся с четырьмя основными идеями, которые разделяют люди в отношении успеха:

1. Успешные люди талантливы или обладают каким-то даром. Это общее убеждение среди людей, которые не фокусируются на своей жизни или не имеют реального представления о природе своих собственных талантов. Они считают других людей более умными и способными и пользуются этим выводом в качестве оправдания недостаточного количества усилий, необходимых для развития и использования тех талантов, которыми они обладают. Чем больше я изучаю успешных людей, тем больше я понимаю, что талант, способности и внешность имеют мало общего с успехом. Стремление добиться чего-либо всегда превышает талант.

2. Успешные люди находятся в лучшем положении. Многие люди прибегают к подобным отговоркам: отсутствие или недостаток образования, отсутствие или недостаток денег, отсутствие или недостаток опыта. Они указывают на жесткую конкуренцию, проблемы со здоровьем, прошлый опыт банкротства или на международные волнения как на причины того, почему они не могут добиться успеха, и того, почему они даже не пытаются его добиться. Некоторые говорят, что они слишком молоды. Скажите это Биллу Гейтсу, который основал «Майкрософт» в возрасте девятнадцати лет. Некоторые говорят, что они слишком стары. Скажите это полковнику Сандерсу, который основал компанию «Кентаки Фрайд Чиккен» после того, как ему исполнилось шестьдесят пять. Когда мечты и стремления достаточно велики, факторы положения ни при чем.

3. Успешные люди – везунчики. Некоторые люди убеждены, что количество «шансов» во вселенной ограничено, и на их долю их не хватило. Они думают, что если бы только им посчастливилось быть в нужном месте и в

нужное время, поговорить с нужными людьми, то их жизнь была бы другой. Успех – это не лотерея и количество возможных успешных людей в мире не ограничено. Те, кто действительно достигли успеха, с готовностью скажут вам, что удача начала им улыбаться по мере роста их внутренней умственной готовности воспользоваться предоставляемой возможностью. Удача пришла тогда, когда они начали двигаться к мечте всем своим сердцем, умом и душой и стали неустанно работать над достижением своей мечты. Нет магического порошка, который сыпется на одних и не достается другим. Большие мечты, благородные цели, нужное отношение, правильные ценности и кропотливая старомодная работа также доступны всем!

4. Успешные люди жулики. Действительно существует большое количество людей, которые считают, что все успешные люди становятся богатыми через обман, воровство, ложь или манипулирование системой тем или иным образом. Они просто не хотят верить, что честный, трудолюбивый человек может добиться успеха. Факты, конечно, такое мышление не совсем подтверждают. Абсолютное большинство миллионеров являются трудолюбивыми семьянинами, эмигрантами в Америку в первом поколении, которые владеют небольшим бизнесом, усердно работают день за днем и делают сбережения для инвестиций в расширение своего бизнеса. Жадность и амбиции может, и портят некоторых, но жадные и честолюбивые люди практически всегда разбивают свои корабли о скалы. Они могут добиваться временного финансового благополучия, но редко становятся состоятельными людьми в отношении разных жизненных аспектов, которые действительно важны.

Если вы действительно хотите быть успешным, вам необходимо отвергнуть четыре теории, которые я только что описал. Вам необходимо научиться выискивать **ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ** истины и принципы, способные создать гармонию ума и сердца, привнести чувство безопасности и свободы, любви и чести и наполнить жизнь смыслом, создающим ценности для других людей.

Моя жизнь началась с событий, не отличающихся впечатляющим размахом. Я не могу сказать ничего особенно замечательного про мои юные годы. В конце концов я закончил Университет Пердью и вместе со своей женой Нэнси, переехал в Калифорнию, где мы решили начать карьеру. Нэнси работала логопедом при местной школе, а я – в группе проектировщиков коммерческих авиалайнеров в компании «Макдоннелл Дуглас» (сейчас – «Боинг»). Мы столько работали, что видели друг друга очень редко, что стало для нас особенным шоком, так как в колледже мы постоянно были вместе. Мир моей работы предстал предо мной удручающим и крайне негативным. Когда я смотрел на жизнь тех, кто находился выше меня по корпоративной лестнице, я не хотел в конце концов оказаться на их месте. Это стало поистине обескураживающим открытием – понять, что вся моя подготовка привела меня в промышленную сферу, где я чувствовал себя как в западне!

Таким образом, мы решились встать на нелегкую дорогу открытия своего собственного дела. Сначала это был маленький шаг, который быстро открыл предо мной целый неизведанный мир. Как предпринимателю, мне предстояло построить маркетинговую команду и клиентскую базу. Я оказался как в чужой стране. После наблюдений за моим поведением в работе с людьми, Нэнси посоветовала мне «сменить имидж», если я хотел остаться в бизнесе. И она была права!

Я стал читать литературу, дабы переучить себя. Первые две книги, которые я прочитал, произвели неизгладимое впечатление на меня – это были «Магия широкого мышления» Дэвида Шварца и «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги.

Я начал задумываться о важности отношения к жизни и над тем, что движет людьми. Я изучил методы постановки целей, навыки общения и преодоления страха. Я словно нашел карту Острова Сокровищ. Я читал книги Максвелла Мальца, Наполеона Хилла, В. Клемента Стоуна и Норманна Винсента Пиля, а позже – Зига Зиглара, Джона Максвелла, Денниса Уэйтли, Энтони Роббинса и сотен других авторов. Я посещал семинары и слушал аудиозаписи.

Я открыл для себя, что мир бизнеса более подвластен эмоциям, чем логике. Люди стремятся к вдохновению больше, чем к информации. Они хотят, чтобы

вещи были более простыми. Они желают, чтобы их уважали, слушали, а их достижения и полезные деяния признавали. Здесь было столько всего, чего я не знал до этого... и мое образование продолжается и по сей день. Я все еще слушаю компакт-диски, читаю книги и почти ежедневно разговариваю с людьми, которые сделали то, о чем я только мечтал, с теми, кто готов дать мне совет или открыть перспективу тех шагов, которые мне только предстоит сделать.

За эти годы мне пришлось увидеть и поучаствовать в судьбе тысяч людей, не обладающих очевидными талантами, преисполненных страха, погрязших в неудачах, которым приходилось справляться со своим ужасающим положением, не прибегая к жульничеству... И на моих глазах они добивались успехов, о которых даже боялись мечтать. Я также видел талантливейших людей, окруженных великолепными обстоятельствами, проматывающих свой потенциал или неспособных справиться с препятствиями на пути к достижению своей цели. Как печально было это видеть!

Я видел, к чему приводит отсутствие честности у некоторых людей, обладающих огромным талантом.

Я также видел, какой смелостью обладает простой, необразованный, но глубоко заинтересованный человек, когда он сталкивается с огромной проблемой.

Я остаюсь полным оптимизма и вдохновения, рассуждая о потенциале в каждом из нас.

Наши компании сегодня производят миллионы аудиозаписей на пятнадцати и более языках. Мы издаем книги, поддерживаем работу вебсайтов и проводим семинары по всему миру. Все эти продукты и программы базируются на очень ПРОСТОМ принципе: жизнь состоит из любви, служения, поддержки и одобрения по отношению к людям.

Мы начинаем этот путь с любви, служения, поддержки и одобрения внутри своих собственных семей, а затем распространяем это правило на друзей, соседей и близких партнеров по бизнесу. Успех – это скорее не результат, а процесс. Это способ мышления и жизни. И он доступен тебе, если ты этого хочешь.

Данная книга не содержит все принципы успеха. Но здесь есть те, которые необходимы для создания хорошего фундамента в деле достижения успеха. Если вы только вступили на путь развития нового дела или следования своей мечте, эта книга может стать для вас букварем. Если вы находитесь на пути к тому, чтобы стать лидером для других, вы обнаружите некоторые принципы, достойные передачи тем, кого вы будете возглавлять. Если вы родитель, эти принципы смогут оказаться полезными для моделирования отношений в семье и обучения ваших детей.

Принципы, если они истинны, являются действительными для людей всех культур, наций в любых ситуациях, а описываемые в настоящей книге, мы уверены, отвечают данному стандарту.

Нет ничего запутанного или сверхъестественного в следующих принципах:

- Мечтайте о большом
- Молитесь о мудрости и о смирении
- Упорно трудитесь
- Поддерживайте положительное отношение к жизни
- Верьте в свои возможности или
- Стремитесь к мечте всем своим сердцем, умом и душой

Если кому-то суждено быть успешным, то почему не вам?

СКУЛЬПТУРА

Существует история о том, как создавалась большая гранитная скульптура, изображающая грандиозного коня, вздымающегося на задних ногах в ожидании битвы. Люди восхищались мастерством, необходимым для создания такого великолепного произведения искусства, и вдохновлялись приверженностью и энтузиазмом скульптора. Было сложно представить, каким образом грация и мощь этого животного смогли быть переданы тем, что изначально было бесформенной глыбой.

Однажды скульптора спросили: «Как тебе удалось сделать такое изящное произведение искусства с помощью лишь молотка и резца?»

Он ответил: «Ну, я начал как всегда с большого куска гранита. Я увидел объект моего труда внутри этого куска.

А потом я просто воспользовался молотком и резцом, чтобы отколоть все, что, на мой взгляд, не принадлежало моей статуе. В конце концов, вышел конь таким, как я его изначально увидел».

Каждый раз, когда мы начинаем проект или берем на себя миссию лидера, мы должны иметь в своем сознании четкую картину того, какого конечного результата нам необходимо достичь. Нам необходима возможность УВИДЕТЬ, как выглядит превосходный, успешный, эффективный результат. Только после этого мы можем рассчитывать на то, что нам удастся отправиться в успешное плавание среди препятствий и помех, которые будут попадаться нам по мере «откалывания» кусков гранита, ненужных для достижения нашей цели и не входящих в наше видение.

Этот основной принцип относится как к личным, так и бизнес-целям. Он применим как к краткосрочным проектам, так и к принятию жизненно важных и карьерных решений. Мы должны задать себе следующие вопросы:

- Что мне необходимо в результате получить, чтобы почувствовать, что я достиг успеха?

Как ВЫГЛЯДИТ моя конечная цель?

- Какие детали должны входить в конечный продукт?
- Какие признаки будут отличать окончательный результат?

Несколько лет тому назад мне рассказали историю одного юноши, который обратился за советом к заслуживающему доверия и умудренному опытом учителю. Он выразил учителю свое желание прожить жизнь, исполненную смысла и выполнения обязательств – по-настоящему «значимую жизнь». На что учитель спросил: «И что же входит в твои планы, молодой человек?»

Юноша ответил: «Я завершу свое образование, а затем поступлю в университет».

Тогда учитель спросил: «И что потом?»

«Потом я начну мою карьеру и женюсь», – ответил юноша.

Тогда учитель снова спросил: «И что потом?»

«Потом я буду усердно работать и улучшу свое финансовое положение и обзаведусь детьми», – с энтузиазмом произнес молодой человек.

Учитель снова спросил: «И что потом?»

Постоянное повторение учителем одного и того же вопроса уже начало немного раздражать юношу. И он сказал: «Я думаю, что я стану богатым, воспитаю своих детей и задумаюсь об уходе на пенсию».

Тогда учитель снова задал свой назойливый вопрос: «И что потом?»

И юноша ответил с нарастающим недовольством: «Ну, я полагаю, что я состарюсь и умру».

Учитель вздохнул и снова спросил: «И что потом?»

Молодой человек был полностью обескуражен и после некоторых раздумий тихо произнес: «Я не знаю, что потом».

Тогда учитель ответил: «Молодой человек, пока ты не ответил на этот последний вопрос, другие не так уж важны».

Является ли жизнь суммой опыта нашего существования? Только лишь из этого она состоит? Если так, то, возможно, наслаждения и накопление материальных успехов – это все, чем можно в жизни заняться. Если красота, деньги и власть являются конечными целями, то средства достижения этих целей являются слишком очевидными, чтобы давать радость от их достижения. Но, если есть что-то после жизни, если есть более глубокая цель, если есть ценности важнее временных заработков и продвижения по карьерной лестнице, то нашим первым и наиболее важным вопросом становится: «А что будет потом, после моей смерти?»

Многие определения успеха строятся вокруг четырех основных атрибутов: наслаждение, власть, процветание и популярность. Рекламщики и пресса превозносят «красивых людей» и изображают властных и богатых людей как «добившихся всего». И все же, снова и снова, мы видим, что эти же люди

начинают страдать от неурядиц и беспокойств. Судебные иски, самоубийства, наркотики, разводы считаются нормой жизни у людей, которые преподносятся нашим современным обществом как успешные.

Значит ли это, что успех – это плохо? Значит ли это, что деньги и власть – это зло? Означает ли это, что цена успеха слишком высока?

Нет. Я глубоко убежден в возможности обладать настоящей целью в использовании денег в качестве инструмента для ее достижения. В руках человека с высокими ценностями и благородной целью богатство и влияние могут оказаться мощными инструментами во благо. Что требуется – это новое определение успеха, согласно более высоким ценностям. Мы должны распределить наши приоритеты, осознавая «результат» всей игры. Мы должны делать свой ежедневный выбор и ставить перед собой промежуточные цели, стремясь к этому конечному результату, который мы представляем себе.

В конце концов, успех далеко не так важен, как смысл. Начните рассуждать с точки зрения смысла. Что действительно **ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ**? Что действительно **ВАЖНО**? Какими будут достижения всей вашей жизни, ставшие **НАСЛЕДИЕМ** и повлиявшие на вашу **РЕПУТАЦИЮ** в конечном итоге?

Практически все, кого я знаю, посчитают, что список следующих отправных характеристик будет хорошей предпосылкой жизни со смыслом:

- Сильная вера.
- Хороший и крепкий брак.
- Хорошее здоровье.
- Крепкие семейные отношения.
- Материальный успех, базирующийся на усердном труде и правильном мышлении.

• Глубокое чувство удовлетворенности от того, что ваше время и усилия были потрачены на достижение благородных целей и высоких идеалов.

Человек, который живет, руководствуясь этими характеристиками, может и не стоять у вершины организационной структуры, а может и стоять! Человек, который руководствуется этими характеристиками, может и не быть мультимиллионером, а может и быть! Этого человека могут и не признавать в качестве общественного лидера, а может он им и станет! Одно можно сказать определенно: «Человек, который живет в соответствии с этими характеристиками **СМЫСЛА** жизни, станет настоящим победителем в своих мыслях и сердце, а также в сердцах и мыслях своей любимой семьи и друзей.

Без четкого представления о том, где бы вы хотели находиться и кем бы вы хотели стать, ваша жизнь в лучшем случае будет представлять собой «обратную реакцию», а в худшем – будет сосредоточена на мелких целях, которые в конце концов приведут к душевной пустоте, чувству неудовлетворенности и несбывшимся надеждам.

Жизнь – это сумма наших выборов

Жизнь наполнена выбором. Некоторые выборы – несущественные. Другие – более важные, такие, как: «С кем я свяжу свою судьбу?», «Будут ли у меня дети?», «Какую карьеру я сделаю и чем буду заниматься?», а также «Что является моими духовными убеждениями и основными целями?» Как сказал один человек: «Разницу между маленькими и большими выборами мы видим, только оглядываясь назад». Выбор повернуть влево или вправо может сыграть важную роль, когда вы стоите на важном перекрестке вашей жизни, таком, как поступление в колледж или выбор работы.

Некоторые выборы меняются с течением жизни. Другие – должны оставаться постоянными вне зависимости от обстоятельств. Последние определенно включают выбор человеком его духовных убеждений и основных ценностей.

Некоторые выборы являются «**ответом**» на обстоятельства, другими словами, мы сделали эти выборы после того, как произошло что-то, выходящее из-под нашего контроля. Другие выборы – это те, что **СОЗДАЮТ** обстоятельства.

Один из наиболее важных выборов, который стоит перед человеком – это выбор супруги или супруга. Я убежден в том, что, приняв такое решение,

человек должен отталкиваться от идеи «высоко ценить и уважать» своего партнера. По мере служения и любви к близкому человеку, мы видим, как настоящая любовь начинает расти и приносить больше радости. Слишком много людей разводятся только потому, что их понятие о любви базируется на чувствах и обстоятельствах, а не на «преданности выбору».

Несколько лет тому назад, я прочитал статью об очень знаменитой кинозвезде, герое боевиков, который развелся со своей женой вскоре после рождения ребенка. Ребенок страдал от аутизма и был тяжело болен. Когда у нашего героя спросили о причине его развода, он ответил: «После рождения ребенка и всех этих проблем все веселье куда-то делось».

Какая ужасная причина для развода! На самом деле, я точно не знаю, что происходило в их жизни и браке, но комментарий был достаточно типичный и похожий на то, что мы слышим день ото дня: «Я уже не чувствую себя тем же» или «я нашел кого-то, кто обо мне лучше заботится», или «мне будет веселей с кем-то еще».

Жизнь, в которой выбор зависит от обстоятельств и эмоций, легко двигается от отношений к отношениям, от карьеры к карьере и обычно от неудачи к неудаче.

Жизнь, наполненная ясными ценностями, целью и преданностью, крепка и устойчива. Она дает смысл, который воплощен в успехе во всех жизненных аспектах: духовная жизнь, совместная и эмоциональная жизнь, материальная и финансовая жизнь.

Когда родился наш сын Эрик, наша жизнь на несколько лет превратилась в испытание. Эрик родился с расщеплением позвоночника – это врожденный дефект, который мешает нормальному развитию спинного мозга. Рождение ребенка с таким недугом обычно сопровождается массой осложнений. Ситуация с Эриком была осложнена тем, что акушер не заметил состояния малыша во время родов, и в спинной мозг и спинномозговую жидкость попала инфекция. Это привело к менингиту, а затем к серии операций. Эрику сделали одиннадцать операций на мозге в первый год его жизни. Ему вживили в голову шунт для сброса жидкости прямо в брюшную полость, и эта трубка служит ему и по сей день. Мы не могли забрать его из больницы домой в течение девяти месяцев после рождения. Это был тот еще год!

Нашей дочери Хизер исполнилось четыре с половиной года, когда родился Эрик. Финансовое состояние нашего нового бизнеса было весьма нестабильным. У нас возникало ощущение, что нас разрывают на части, и мы были очень уязвимы перед лицом любых бедствий. Нам необходимо было распределить нашу жизнь между воспитанием Хизер дома и посещениями Эрика в больнице. Нам было необходимо разделять свое время между работой и больницей. Деньги нам были нужны как никогда, но у нас было еще меньше времени, чтобы их заработать. К нам начали приходить огромные счета из больницы, так как наша страховка перестала покрывать какие-либо затраты после первой недели госпитализации Эрика. На наш брак легла ужасная нагрузка. По статистике рождение физически неполноценного ребенка приводит к разводу его родителей в более чем восьмидесяти пяти процентах всех случаев. Мы стремились НЕ войти в эту статистику!

Перед Нэнси и мной встал другой выбор. Мы приняли решение НЕ сдаваться НИ ПЕРЕД КАКИМИ аспектами нашей совместной жизни! Мы твердо решили пройти сквозь эту боль, сквозь напряжение, избавиться от обвинений и стать еще сильнее, чем раньше. Часть нашего четкого видения своей жизни включала дом, полный любви и тепла для наших детей, а также любовь и преданность в браке.

Было ли это легко? Нет.

Стоило ли это того? ДА!

Был ли наш выбор сделан исходя из наших ценностей и преданности? Безусловно.

Нам предстояло сделать выбор не только в отношении нашего брака и семьи, но и в отношении наших финансов. Нэнси и я, мы оба хотели обеспечить нашей семье достойный уровень жизни. Мы точно не хотели быть погребены под тяжестью задолженности больнице и врачам. Мы не хотели остаться банкротами или нищими. Мы знали, что нам предстоит найти способ того, КАК мы сможем дать нашему ребенку наилучшее медицинское обслуживание и обеспечить

достойное существование нашим детям. Мы также столкнулись с задачей распределения нашего времени.

Мы ВЫБИРАЕМ – фокусироваться на решениях, а не на проблемах.

Мы ВЫБИРАЕМ видение будущего, в котором присутствует баланс всего того, что мы ценим.

Мы ВЫБИРАЕМ – справляться со всеми обстоятельствами, стремясь к успеху, который мы изначально представили.

В конечном итоге мы пришли к нашему видению жизни, полной достатка и смысла. Это не произошло за один день, но все же случилось. На момент написания этой книги мы были женаты с Нэнси в течение более тридцати семи лет. Наши дети уже выросли. Наша карьера приносит нам истинное богатство, выраженное не только деньгами, но и целью, Достижениями и удовлетворением от работы.

Я нисколько не пытаюсь принизить значение денег. За деньги не купить счастья, хотя и за безденежье тоже. Я на себе испытал, что такое быть бедным, и знаю, что такое быть богатым, и предпочитаю второе. Как человек с достаточными ресурсами, я обладаю большим количеством возможностей и трачу меньше времени на обеспечение себя и своей семьи самым необходимым, и не испытываю разочарований, возникающих при жестком ограничении финансовых возможностей. Я благодарен судьбе за воспоминания о тех временах, которые нам удалось пережить, и о тех делах, которые нам удалось сделать для семьи и остальных. Деньги являются удивительным инструментом, позволяющим постепенно двигаться к заветной цели. Так же, как успех – это не то же самое, что и смысл жизни, деньги – это не то же самое, что богатство.

Нэнси и я выбрали следование жизни, наполненной смыслом и богатством в том, что для нас действительно ВАЖНО: наша вера в Бога, наша семья, наши друзья и наша приверженность помощи другим нуждающимся в ней людям.

Если бы мне нужно было сформулировать три ключевых принципа, заложенных в основу приверженности нашему выбору, то, по прошествию стольких лет, я бы выделил следующие:

- Вера в Бога, который любит нас
- Фокусирование на позитивной и продуктивной жизни
- Отказ от зависимости от обстоятельств.

У меня нет абсолютно никаких сомнений, что эти принципы могут и будут работать для каждого, кто знает, чего он хочет достичь к концу своей жизни, и для того, кто каждый день выбирает дорогу к своим заветным целям.

Что ВАМ представляется стоящим и приносящим удовлетворение от исполнения?

Задумайтесь на некоторое время о том, что для вас будет является действительно стоящим и приносящим удовлетворение от исполнения. Как, вы думаете, будет выглядеть «удавшаяся» и «стоящая» жизнь для вас по прошествии десяти, двадцати, тридцати и более лет? Что вы вкладываете в понятие жизни со СМЫСЛОМ, а не только успеха?

Кто-то однажды сказал, что мы обычно не получаем от жизни того, что заслужили, а получаем то, что ожидаем. В Библии сказано о том же: «От всякого, кому дано много, много и потребуется». Но это не должно вас испугать. Я надеюсь, что вы будете думать о большом и ожидать жизни, полной счастья и достатка. Я убежден, что видеть свою жизнь, наполненную ОГРОМНЫМ смыслом и богатством во всех отношениях и по-настоящему ощущать целеустремленность – это чудесно и благородно.

Начните с создания яркой картины в своей голове о том, как вы представляете свою жизнь спустя два года, а затем пять и десять лет спустя. Представьте не просто комфортное существование и отсутствие боли. Увидьте себя достигающим тех целей, которые действительно важны для вас. Помните, что жизнь, полная смысла будет также полна воспоминаний о «принятых вызовах судьбы» и «преодоленных препятствиях». В по-настоящему наполненной смыслом жизни есть место проблемам, но нет – сожалению.

Пусть ваш выбор и картина вашего будущего влияет на принятие вами повседневных решений.

По мере столкновения с различными обстоятельствами и проблемами на вашем пути «отсекайте» все лишнее, что не входит в ваше видение конечной цели собственной жизни, исполненной смысла и достоинства.

Создавайте картину в своем сознании

Но вы, наверное, спросите: «Как мне создать такую картину у себя в голове?»

Если у вас нет четкой картины того, каким вы хотите видеть свое будущее, вам, возможно, необходимо обратиться к тем моментам вашего прошлого, когда у вас возникала картина вашего будущего. Представляли ли вы, что вы живете в каком-то доме, окруженные семьей, друзьями, с достигнутыми определенными целями, определенными достижениями в карьере, обладая чувством целеустремленности и ценного жизненного вклада?

Эта ваша прежняя мечта, скорее всего, и есть ваша настоящая мечта – она, может, просто немного выцвела! Вам, вероятно, нужно всего-то стряхнуть с нее пыль и снова поставить перед собой как четкое, яркое и прочное видение вашего будущего.

Возможно, у вас никогда не было четкого видения вашего смысла жизни. Сегодня – это тот день, когда его можно сделать.

Помните о том, что картина вашего будущего может стать еще более четкой с течением времени. Приблизительно пятнадцать лет назад я выступал перед аудиторией, состоящей из двадцати пяти тысяч человек, на встрече с предпринимателями, развивающими свое собственное дело. Темой моего выступления были принципы лидерства и успеха. После этой конференции у меня возникло сильное желание однажды собрать подобную команду своих собственных партнеров и помощников.

До того времени мне не удавалось собирать более двух тысяч помощников. Существует большое различие в плане бюджета и организации между мероприятием с вовлечением двух тысяч человек и мероприятием с участием двадцати пяти тысяч. Принимая все это во внимание, я все же продолжал мечтать о таком мероприятии для демонстрации самых лучших и выдающихся представителей моей собственной компании. Я мечтал об аудитории больше двадцати тысяч человек. Я четко ПРЕДСТАВЛЯЛ такое событие в своем уме – это было великолепное мероприятие, когда я его видел! Картина в моей голове была очень отчетливая, изобилующая яркими деталями и кристально чистая.

Примерно в это же время я принял решение, после настойчивых «наставлений» своей жены Нэнси, о расширении деятельности своего образовательного бизнеса на международной арене. Наши первые предприятия на международном уровне были небольшими, и их создание было связано с некоторыми трудностями. Но все же нам удалось открыть свои офисы на некоторых рынках, и их количество неуклонно росло. Я начал ВИДЕТЬ растущий международный рынок и свое место на нем.

Описывая в двух словах нашу долгую историю международного развития, можно сказать, что нам удалось открыть свои офисы в более чем двадцати странах Европы, Африки, Азии и Австралии. Мы начали проводить семинары и открыли производство образовательных материалов на местных языках в каждом из этих регионов мира. Количество людей, жаждущих знаний, обучаемых и благодарных, становилось все больше и больше. Их истории были и остаются глубоко вдохновляющими.

И... кто бы мог подумать, мы стали свидетелями нашего первого мероприятия в Венгрии, на котором одновременно собрались пятьдесят тысяч человек! Затем мы видели двадцать тысяч человек на мероприятии в Польше. И в других местах по всей Восточной Европе у нас были подобные аудитории.

В конце концов, мы увидели двадцать тысяч человек, собравшихся на нашем мероприятии, на открытом футбольном стадионе в Индонезии. Примерно сорок тысяч пришли на подобную встречу в Мумбаи (Бомбее) в Индии, и подобная картина повторялась и повторялась.

Одно событие в Индонезии было особенно запоминающимся. Нэнси и я с изумлением наблюдали, как семь тысяч человек оставались на своих местах в течение двух дней встреч на ОТКРЫТОМ стадионе во время тропического шторма! Вот это воля.

Сотни тысяч человек нашей команды сейчас работают по всему миру, развиваясь и обучаясь, как в плане бизнеса, так и жизни. Мое видение стало реальностью!

У нас есть ораторы и эстрадные артисты с мировым именем. Мы обладаем высококачественным образовательным материалом, способным создать удивительно вдохновляющую среду. Я уверяю вас, что аудитории, подобные той, что я видел пятнадцать лет назад, и сегодня удивительно похожи!

Хотя реальность оказалась намного великолепнее моего изначального видения. Мы работаем более чем с 250 000 человек каждые несколько месяцев, а не всего лишь с 25 000. Мы по-настоящему глобальны, а не ограничены территорией одной страны. Мы говорим на более чем пятнадцати языках: от хинди до мандаринского диалекта, от турецкого до русского.

Все то, что я видел внутри своего СОЗНАНИЯ, сейчас я могу наблюдать собственными ГЛАЗАМИ. Что произошло в моей жизни, может случиться и в вашей.

Жизнь, которую вы ХОТИТЕ возглавить

Принцип ВИЗУАЛИЗАЦИИ ваших целей срабатывает во всех сферах жизни.

В течение нескольких лет моя жена, Нэнси, и я мечтали о втором доме на берегу. Это была голубая мечта Нэнси. Видение второго дома было исполнено миром, свободой и местом, где можно предаться воспоминаниям о жизни.

Много лет назад мы брали в аренду дом на Гавайях, около местечка Бриллиантовая Голова, в нескольких милях от знаменитого пляжа Вайкики. Этот дом нам очень понравился, и наши дети с удовольствием провели там месяц вместе с нами. А прямо у самого пляжа мы видели просто ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ дом. Уникальность этого дома состояла в том, что от самого дома до песка простирался огромный, тщательно ухоженный зеленый газон. Двор этого дома выглядел как парк. Вид этого дома создал новый уровень видения «дома на берегу» в голове у Нэнси!

Нэнси всегда нравились большие, просторные веранды, где человек наедине с собой или вместе с друзьями мог бы наслаждаться видом океана под тенью навеса. Она дополнила свое видение веранды идеей разбить парковый газон от дома до песка на пляже, за которым будет океан. Нашим девизом стало: «Веранда, газон, песок, вода».

За последующие годы мы путешествовали по разным экзотическим местам, включая Гавайи, Карибы, Большой Барьерный Риф, разные интересные места в Греции, Италии и Франции с видами на Средиземное море. Мы видели пляжную недвижимость на Гавайях, во Флориде и Калифорнии. Каждый раз, когда Нэнси видела хорошее место, она говорила: «А где веранда, газон, песок, вода?» У некоторых домов были веранда и песок, у некоторых – вода и газон, у других – вода и веранда или газон, но без песка. Ни у одного не было всего того, что она представляла. Она представляла себе это ВСЕ вместе, а не по частям. Поэтому мы продолжали искать.

Через несколько лет настал день, когда, подыскивая дом для снятия в аренду на год, мы решили обосноваться во Флориде. Нас привели в дом, в котором нас ожидал сюрприз. Мы вошли в ворота огромных владений прямо на берегу океана и затем в дом. Когда мы вышли на большую веранду, расположенную в задней части дома, мы увидели нечто поразительное: целый акр прекрасно подстриженного газона от самого дома прямо до пляжа и воды. Веранда, газон, песок, вода – Нэнси нашла свой дом на берегу!

С этого момента у меня не было выбора. Мы были просто ОБЯЗАНЫ купить этот дом. Если бы владелец или риэлтор знали, насколько мы хотели иметь этот дом, то, я не сомневаюсь, смогли взять с нас за него и больше денег. Нам просто был НУЖЕН этот дом – он великолепно вписывался в «картину». Несколько

иронично выглядит тот факт, что после покупки дома нам пришлось полностью изменить интерьер дома, передвигая стены и полностью поменяв планировку кухни и ванных комнат. На самом деле единственной «нетронутой» частью дома оставшейся в ходе ремонта, были веранда, газон, песок и вода. Те параметры дома, которые были незаменимы, остались неизменными. Все остальное обсуждалось и изменялось.

Таким образом, когда мы начинаем стремиться к реальному смыслу жизни и настоящему богатству, нам предстоит сделать жизненно важный выбор. Существуют некоторые выборы и аспекты жизни, которые выглядят незаменимыми. Это те вещи, которые нельзя изменить. Другие недолговременные вещи, не имеющие особой ценности, могут быть «отсечены». В некоторых случаях их необходимо отсекают.

В чем мечта всей вашей жизни?

Можете ли вы представить ее в ярких деталях?

Что наполнит вашу жизнь смыслом? Что даст вам чувство того, что вы сделали ВСЕ, для чего вас послали на Землю? Что даст вам почувствовать себя по-настоящему «богатым», вне зависимости от того, сколько денег вы накопите?

Есть ли у вас «пожизненный приговор»?

Когда вы представите полную и яркую мечту всей вашей жизни, вам необходимо сформулировать ее в одном предложении. Остановитесь на мгновение и подумайте. Иногда, когда люди обсуждают вашу жизнь в кругу семьи или при встрече с вашими сослуживцами, что они говорят? В чем была ваша цель? В чем была ваша страсть? Что они скажут о вас?

Моя внучка Эшли-Кейт любит составлять картинки–головоломки. Ей всего только четыре года, поэтому она пока не собирает картинку из тысячи кусочков. У нее пока получают только простые головоломки для малышей. Мы всегда начинаем собирать головоломку с рассматривания картинку на коробке перед нами. Я люблю наблюдать за тем, как она пытается найти нужные кусочки картинку и составляет их вместе. Есть одна особенная головоломка с кроликом на велосипеде. В ней только двадцать кусочков.

Эшли-Кейт обычно начинает с кусочков, которые относятся к кролику, так как он наиболее видная фигура этой головоломки. С синим небом и цветами посложней. Каждый раз, когда она берет в руку кусочек, она смотрит на коробку, чтобы увидеть, где цвета совпадают. Я заметил одну вещь: каждый раз, когда мы собираем эту головоломку, Эшли-Кейт собирает ее за меньшее количество времени.

Можете ли вы представить, как можно собрать очень сложную и запутанную головоломку без картинку? Чем больше головоломка, тем важнее иметь картинку для сверки.

Собирать воедино кусочки разной формы своего жизненного опыта так, чтобы все совпадало, высекать жизнь из ничего – это огромный вызов, не сравнимый ни с какими головоломками! Четкое видение является крайне важным для достижения смысла в жизни.

Чем скорее у вас возникнет картинка того, чего вы хотите добиться в вашей жизни, и чем ярче будет эта картинка, тем проще станет ваша жизнь. Принятие решений упростится, помехи уже не будут казаться непреодолимыми, и предмет вашей страсти предстанет перед вами еще отчетливее. Когда твердо решите, с каким человеком пройти жизнь бок о бок, чего вы хотите добиться в бизнесе и в карьере, какие духовные принципы будут стоять во главе угла вашей жизни, вы поймете, что большинство решений, которые нам предстоит принять в жизни, даются легко. Они просто будут вписываться в общую картинку. Вы будете знать, чего стоит держаться, а что отпустить или отсечь.

Разрешите дать вам рекомендации на сегодняшний день:

- Определитесь с большими вещами.
- Сформируйте четкую картинку того, что вы хотите и куда вы идете.
- Не давайте другим вещами или людям сбивать вас с пути.
- Отсекайте и отвергайте все то, что не относится к вашей картинке будущего.
- Смотрите на картинку своего видения жизни, чтобы не сбиться с пути.

СТРЕМЛЕНИЕ ДОБИТЬСЯ ЧЕГО–ЛИБО ВСЕГДА ПРЕВЫШЕ ТАЛАНТА

**КОГДА МЕЧТЫ И СТРЕМЛЕНИЯ ДОСТАТОЧНО ВЕЛИКИ, ФАКТОРЫ ПОЛОЖЕНИЯ
НИ ПРИ ЧЕМ.**

**Я ОТКРЫЛ ДЛЯ СЕБЯ, ЧТО МИР БИЗНЕСА БОЛЕЕ ПОДВЛАСТЕН ЭМОЦИЯМ,
ЧЕМ ЛОГИКЕ**

**ЖИЗНЬ СОСТОИТ ИЗ ЛЮБВИ, СЛУЖЕНИЯ, ПОДДЕРЖКИ И ОДОБРЕНИЯ ПО
ОТНОШЕНИЮ К ЛЮДЯМ**

**В РУКАХ ЧЕЛОВЕКА С ВЫСОКИМИ ЦЕННОСТЯМИ И БЛАГОРОДНОЙ ЦЕЛЬЮ
БОГАТСТВО И ВЛИЯНИЕ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ МОЩНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ВО
БЛАГО**

**ЖИЗНЬ, НАПОЛНЕННАЯ ЯСНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ, ЦЕЛЬЮ И ПРЕДАННОСТЬЮ,
КРЕПКА И УСТОЙЧИВА**

**ЧАСТЬ НАШЕГО ЧЕТКОГО ВИДЕНИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ ВКЛЮЧАЛА ДОМ, ПОЛНЫЙ
ЛЮБВИ И ТЕПЛА ДЛЯ НАШИХ ДЕТЕЙ, А ТАКЖЕ ЛЮБОВЬ И ПРЕДАННОСТЬ В
БРАКЕ**

**МЫ НЕ ПОЛУЧАЕМ ОТ ЖИЗНИ ТОГО, ЧТО ЗАСЛУЖИЛИ, А ПОЛУЧАЕМ ТО, ЧТО
ОЖИДАЕМ**

**В ПО-НАСТОЯЩЕМУ НАПОЛНЕННОЙ СМЫСЛОМ ЖИЗНИ ЕСТЬ МЕСТО
ПРОБЛЕМАМ, НО НЕТ – СОЖАЛЕНИЮ**

АЙСБЕРГ

Моя первая встреча с айсбергом состоялась во время недельного круиза на прекрасной частной яхте в прибрежных водах близ города Джуно на Аляске. Наша яхта – величественная тридцатиметровая красавица – позволяла нам чувствовать себя «морскими владыками». Когда мы проходили мимо ледника Менденхолл, на нашем пути мы встретили несколько поразительных айсбергов. Мы могли физически чувствовать мощь их присутствия.

Стена ледника была огромна, но даже небольшие осколки слоистого льда, плавающие рядом с нами, были намного больше размера нашей яхты. Однако мы знали, что настоящая мощь и опасность скрывается от наших глаз под водой.

Всем знакома трагическая история «Титаника». Но за все эти годы после трагедии еще не была раскрыта суть многих противоречий и споров о том, каким образом этот, по мнению многих, непотопляемый лайнер оказался жертвой такой печальной судьбы. Что мы можем утверждать определенно – это тот факт, что тысяча пятьсот три человека почил в пучине океана в ту трагическую ночь 14 апреля 1912 года. Согласно отчетам, как минимум пять предупреждений были переданы на «Титаник» в эту тихую и безоблачную ночь, прежде чем огромный корабль налетел на айсберг всеми своими сорока шестью тысячами тонн стали. Понадобилось всего тридцать минут для того, чтобы детище последних технологий того времени затонуло в ледяных водах северной Атлантики.

Наблюдая айсберги вблизи, я могу с уверенностью заявить, что айсберг создает великолепное зрелище, сверкая своим льдом на солнце. Чего мы не наблюдаем – так это девяносто процентов айсберга, находящиеся под водой, которые таят в себе смертельную опасность.

Люди похожи на айсберги

Люди похожи на айсберги во многих отношениях. То, каким человек предстает перед нами, включая его умения и таланты в работе или выступлениях на эстраде, – это только десять процентов того, что в действительности представляет собой человек. Личность, эта намного более существенная и важная часть человека, находится под поверхностью. И это именно та часть, которая может потащить за собой на дно жизнь. Мы всегда должны относиться с уважением к тем вещам, которые скрыты под поверхностью жизни. Мы должны тратить больше времени на проработку девяноста процентов нашего существа, которые не так заметны для других и меньше времени на те атрибуты нашей поверхности, которые, в конце концов, намного меньше значат. «Рябь» на поверхности никогда не станет важной внутренней «содержания».

Я предлагаю на некоторое время окунуться в недавнее прошлое и вспомнить некоторые из корпоративных скандалов в Америке последних дней – например, инциденты с компаниями «Энрон», «Тайко» и «ЭмСиАй/УорлдКом». Руководство, поставленное блюсти интересы акционеров и активы служащих компании, повело себя самым постыдным образом. У этих руководителей был талант, умение и напористость для достижения высот, но они дали волю своей жадности, эгоизму и искаженным ценностям, которые в итоге привели их к бесчестным поступкам. Их действия повлекли за собой потери в миллиарды долларов и к утрате работы тысячами людей. Кучка лидеров – слабых личностей – смогла загубить работу нескольких больших корпораций и привести к тому, что их «подчиненные» оказались в холодных и мутных водах банкротства, разрушенных карьер и утраченных пенсионных фондов.

В случае с «Энрон» публичная аудиторская контора «Артур Андерсен» позволила нарушениям в отчетности «Энрон» остаться незамеченными и даже подтвердила законность этих нарушений с помощью «творческого учета», как это сейчас называется. Пособничество недостаткам характера других людей также является недостатком характера!

Жажда быстрого успеха одержала верх. Характер и ценности были спрятаны «под воду». И в результате гигантские корпоративные суда «пошли ко дну».

Давайте еще разберем случай Денниса Козловски из компании «Тайко», исполнительного директора, известного в корпоративных кругах своим

расточительным, безответственным и беспечным образом жизни. В деле, заведенном против Козловски с подачи Комиссии по ценным бумагам США, фигурировала сумма в 325 миллионов долларов незаконным образом выданных ссуд. Комиссия обвинила Козловски в том, что он использовал эти многомиллионные займы для приобретения предметов искусства, яхт, драгоценностей, а также собственности в Нью-Йорке и дворцовой усадьбы на острове Нантакет. Как сообщалось, другие незаконно оформленные долговые обязательства корпорации дали Козловски достаточно денег для проведения роскошных мероприятий, таких, как вечеринка, которую он устроил для своей жены на острове Сардиния. В результате выяснения обстоятельств дела следователи наткнулись на электронное послание от организатора этой вечеринки Бет Пачитти, в котором говорилось: «У нас будет лев и колесница, запряженная лошадьми для создания шокирующего эффекта, а гостей у входа будут встречать два гладиатора».

По мнению властей, Козловски разворовывал фонд корпорации «Тайко», созданный для оказания помощи руководителям компании при переездах, с целью покупки своей первой жене Энжи квартиры на Парк Авеню за 7 миллионов долларов. Один из высокопоставленных руководителей использовал средства фонда, чтобы купить квартиру в Верхнем Истсайде Манхэттена за 6,5 миллионов долларов и еще 14 миллионов долларов для приобретения дома в районе Централ Парк Уэст (западной части Центрального парка) и особняка в швейцарском стиле в штате Юта.

Согласно докладам, Козловски предоставлял «Тайко» счета на 72 042 долларов, потраченные на покупку драгоценностей, 155 067 – на одежду, 96 943 – на цветы, 60 427 – на членство в клубах, 52 334 – на заказ вина и 10 000 – на использование в корпоративных целях своей собственной яхты.

Что представляется мне особенно печальным, это то, что такие люди, как Козловски и другие руководители высшего звена, обладают огромным талантом, целеустремленностью и дисциплиной. Они достигли вершины корпоративной жизни не по мановению волшебной палочки, а в результате упорного труда, усердия и четких целей. Это люди, которым удалось развить свои деловые качества до максимального уровня. Чего им не удалось, так это развить свой характер и целостность личности. Они, в конечном итоге, поставили свое эго и стремление к комфорту и роскоши выше своей лидерской ответственности.

По-настоящему сильные личности не злоупотребляют своим должностным положением и властью.

По-настоящему сильные личности не ставят свои карьерные амбиции выше вверенного им руководства компанией или общественными деньгами. По-настоящему сильные личности не идут вразрез со своими основными ценностями ради увеселительных вечеринок со львами, лошадьми и гладиаторами у ворот.

Опасность слабой личности

Сто лет тому назад в Европе жил мальчик по фамилии Шикльгрубер, которого не научили тому, что есть правильно, а что неправильно. Каждый раз, когда он заявлял о своих желаниях стать священником или художником, его оскорбляли и осаживали. Никто не научил его и не дал примера верных ценностей, и поэтому он не приобрел таких ценностей. Он был убежден, что его родители не любили его, поэтому он сбежал из дома, был эмоционально подавлен, и фундамент его личности был очень шатким. Удивительно, особенно принимая во внимание ту среду, из которой он вышел, но он вырос и стал человеком, наделенным огромной властью и влиянием. Он сменил свое имя и вошел в историю как Адольф Гитлер.

У Гитлера было много талантов и способностей, особенно в умении общаться. Он был очень честолюбив, обладая природной харизмой. Но в конечном итоге гигантские недостатки его личности привели к гибели миллионов людей.

Читая историческую литературу, я всегда сталкивался с тем фактом, что практически все злодеи и разрушители, которые оставили огромный след в

мировой истории, были людьми с великими талантами и умением привлекать и влиять на других. Они были наделены способностями для достижения своих целей, а время от времени их даже хватало на героические поступки. Однако внезапно их желание следовать только своим интересам, в угоду своим гнусным ценностям, выходило наружу. Глубокие изъяны их характера приводили их к внутреннему взрыву и к крайне разрушительному поведению.

Талант и харизма плюс успехи без стойкой жизненной позиции – это опасное сочетание, не только для личностей, обладающих такими чертами, но и для бесчисленного множества остальных людей.

Насколько крепок ваш фундамент?

Вы когда-нибудь видели небоскреб? Когда я посещаю большие города, такие как Нью-Йорк или огромные развивающиеся азиатские мегаполисы – Куала-Лумпур в Малайзии или Шанхай в Китае, – я восхищаюсь конструкцией этих гигантов. Я замечал, что требуются месяцы, а иногда и годы для того, чтобы заложить фундамент для высотного здания. Почему? Потому что чем выше проектируемое здание, тем глубже должен быть заложен его фундамент. Проводятся большие расчеты этих зданий на сейсмо- и ветроустойчивость, а опоры устанавливаются на большую глубину для гашения возможных колебаний и во избежание существенных повреждений или обвала конструкции.

После закладки фундамента, на строительство всей надземной части здания требуется всего несколько месяцев. Небоскреб, который мы видим – это далеко не ВСЕ здание. Настоящая мощь и сила сооружения заложена под поверхностью.

То же самое справедливо по отношению к настоящим лидерам и людям, добивающимся многого в долгосрочной перспективе.

Мы все знаем историю про трех поросят. Один построил дом из соломы, другой из хвороста, а третий из кирпичей. На строительство дома из кирпичей ушло больше времени, но когда пришел Злой Серый Волк и начал дуть, только кирпичный дом остался стоять на месте. Мы должны отводить больше времени на строительство «кирпичных домов» нашего характера.

Библия учит нас дом свой строить на камне, а не на песке.

Ураганы и землетрясения в жизни – явления неизбежные. Злые Серые Волки продолжают дуть. Мы можем выжить и процветать, только если построим нашу жизнь на мощном и твердом фундаменте сильной личности.

Некоторые люди полагают, что фундамент сильной личности закладывается в раннем детстве и никогда не претерпевает изменений или прекращает свое развитие после того, как человек начинает взрослеть. Это не так. Фундамент в раннем детстве может быть подточен или, наоборот, укреплен. Став взрослыми, мы должны взять на себя ответственность за развитие нашей собственной личности и продолжать укреплять ее в течение всей нашей жизни! Никто не будет заставлять вас, взрослого человека, развивать вашу личность или становиться человеком с высокими моральными устоями. ВЫ должны стать главным архитектором своей собственной личности.

За все годы моего обучения в Университете Пердью я не вспомню ни одного курса занятий по вопросам воспитания личности. Нас учили сложным математическим формулам и принципам аэродинамики, но только не тому, как развить в себе личность. Возникало такое впечатление, что или проблема ее воспитания не является важной, или предполагалось, что человек автоматически наделен либо сильной, либо слабой личностью. Личность никогда даже не упоминалась в списке «составляющих успеха».

Тысячи книг, лежащие в наших библиотеках и на наших книжных полках, рассказывают, как правильно продавать, вести переговоры, управлять и общаться. Научные степени и дипломы можно получить в таких областях как компьютерные науки, бухгалтерия, медицина, юриспруденция и финансы. Существует масса курсов и занятий по тому, как правильно одеваться для достижения успеха, публично выступать, составлять резюме, уверенно проводить интервью, устанавливать цели и осуществлять долгосрочное и

краткосрочное планирования. Однако без сильной личности в основании всех этих умений и способностей мы можем достичь лишь поверхностного успеха, который не выдержит никакого давления или напряжения.

Для того чтобы воспитать в себе и поддерживать настоящую личность, человек должен сформировать определенные ценности и привычки, базируясь на вечных ценностях и уважении к окружающим. Этот процесс длиною в жизнь, и следовать ему нужно намеренно. Сильная личность не формируется случайно. Целостность личности не приобретается автоматически в течение времени. Вы должны сделать намеренный выбор, чтобы стать настоящей личностью и укрепить черты вашего характера.

Как же нам начать укрепление нашей личности? Я Думаю, секрет заложен в следующей поговорке: Посей мысль – пожни действие. Посей действие – пожни привычку. Посей привычку – пожни личность. Посей личность – пожни судьбу.

Личность начинается с того, о чем вы думаете. Своими корнями личность уходит в ежедневные привычки, включая привычки мышления. Личность вбирает в себя все то, о чем мы задумываемся день ото дня, год за годом, десятилетие за десятилетием. Личность – это определение нашего образа мысли и привычек, сформированных на протяжении долгого времени!

Ваши умения, индивидуальность, движущая сила мотивации и талант способны поднять вас на самый верх, но только ваша личность способна вас удержать там.

Мышление на перспективу

Никогда не позволяйте вводить себя в заблуждение рассказами о чьем-то успехе, достигнутом за короткий промежуток времени или о том, как кто-то получил свои пятнадцать минут всенародной славы. За быстрым успехом часто следует быстрый провал. Карточный домик можно быстро возвести, но он упадет с первыми сильными порывами ветра. Высокие достижения, долгая слава и сильное лидерство зарабатываются годами.

Я люблю выражение моей жены Нэнси, которая часто им пользуется: «Самое большое расстояние между двумя точками – это путь напрямик». Когда мы пренебрегаем правилами, проверенным временем, и строим свое поведение во имя достижения краткосрочного успеха – мы практически всегда приходим к плачевным результатам. Что заставляет людей искать этот «путь напрямик»? Есть три причины, которые приходят на ум:

1. **Эго.** У человека может развиться неуправляемый дух соперничества или страстное желание добиться цели «любой ценой».

2. **Гордыня.** Человек может обладать огромным страхом позора или неудачи. Это может привести к тому, что человек будет «подрисовывать» результаты или корректировать правду для того, чтобы остаться наверху.

3. **Ложное понимание успеха.** Человек может быть уверен, что внешность – это все. Такой человек будет часто прибегать к манипулированию ситуацией и к выражению «победителю достается все» во всех делах, направленных на оправдание средств для достижения конечной цели, которой, в случае с этим человеком, является имидж победителя. Человек с ложным пониманием успеха обычно руководствуется принципом: тот кто соберет больше всего игрушек – побеждает.

Правда заключается в том, что люди с огромным эго, с огромной гордыней, те, кто постоянно манипулируют другими во имя своих собственных побед, в конце концов практически всегда проигрывают! Поведение, строящееся на обмане и поиске легких путей напрямик, никогда не окупается с точки зрения приобретения настоящего смысла жизни. Посмотрите на тех, кто пробовал воспользоваться этими легкими путями, и вы придете к выводу, что после долгих лет жизни их моральная несостоятельность, финансовая нечестность, преувеличенные результаты и непризнанные ошибки догнали их, и их конец был разрушительным и бедственным. Только те, кто остаются честными и соблюдают высокие моральные принципы, развивают целостность личности и обладают репутацией, которая вдохновляет будущие поколения.

Проводите свою собственную оценку личности

Каким образом можно определить, что вам необходимо укрепить свою личность? Для начала рассмотрите свои собственные привычки и действия. Задайте себе следующие вопросы. Приходилось ли вам когда-нибудь:

- Преувеличивать свойства или преимущества вашего продукта или услуги для его или ее продажи?
- Вводить в заблуждение своего клиента, дискредитируя вашего конкурента, чтобы получить преимущество?
- Искажать факты в вашем резюме, чтобы скрыть большой провал?
- Приписывать себе все заслуги в достижении цели (такие, как достижение определенного уровня продаж, бюджета, процентного роста или приобретение нового клиента), когда фактические результаты были под вопросом? Или когда вы НЕ являлись единственным человеком или ключевым лицом, участвовавшим в достижении цели?
- Манипулировать денежными или статистическими значениями в свою пользу?
- Преувеличивать, приукрашать или искажать ваши достижения, дабы предстать более интересным или успешным перед другими людьми?
- Искажать свой доход или расход во время уплаты налогов или в авансовом отчете?
- Не декларировать что-либо при прохождении таможи после международных перелетов?
- Куда-то ходить и потом врать, чтобы скрыть это?
- Проговариваться о том, что вам говорили по секрету?
- Присваивать себе деньги или приз, который вы на самом деле не заслужили?

Являются ли эти вопросы для вас неприятными или нереальными? Правда заключается в том, что личность – это то, кем вы являетесь, когда на вас никто не смотрит!

Личность – это фундамент для самоуважения. Даже если вам все сойдет с рук – ВЫ будете знать, что вы сделали. Личность – это то, что делает вас достойным доверия человеком в собственных же глазах, а достойное доверия поведение – это критический фактор в лидерстве. Доверие – это намного более важный фактор лидерства, чем должность, индивидуальность или сила влияния. В самом деле, доверие – это первый ключевой элемент лидерства и влияния.

Если вы понимаете, что глубоко внутри вы являетесь человеком, не достойным доверия, со временем это качество отобразится на других. Не важно, как усердно вы будете прятать действительное лицо вашей личности, в конце концов оно проявится!

Как у айсберга, девяносто процентов вас – это личность, способная поднять ваши способности, таланты и другие аспекты вашего внешнего представления, то есть десять процентов того, что «видно». Именно ваша личность позволяет вам сиять изнутри по-настоящему долго в тяжелые и светлые времена.

***ЛИЧНОСТЬ, ЭТА НАМНОГО БОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННАЯ И ВАЖНАЯ ЧАСТЬ
ЧЕЛОВЕКА, НАХОДИТСЯ ПОД ПОВЕРХНОСТЬЮ. И ЭТО ИМЕННО ТА ЧАСТЬ,
КОТОРАЯ МОЖЕТ ПОТАЩИТЬ ЗА СОБОЙ НА ДНО ЖИЗНЬ***

***«РЯБЬ» НА ПОВЕРХНОСТИ НИКОГДА НЕ СТАНЕТ ВАЖНЕЙ ВНУТРЕННЕГО
«СОДЕРЖАНИЯ»***

***ПО-НАСТОЯЩЕМУ СИЛЬНЫЕ ЛИЧНОСТИ НЕ ЗЛУОПОТРЕБЛЯЮТ СВОИМ
ДОЛЖНОСТНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ И ВЛАСТЬЮ***

***ТАЛАНТ И ХАРИЗМА ПЛЮС УСПЕХИ БЕЗ СТОЙКОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИИ –
ЭТО ОПАСНОЕ СОЧЕТАНИЕ***

**ВЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ГЛАВНЫМ АРХИТЕКТОРОМ СВОЕЙ СОБСТВЕННОЙ
ЛИЧНОСТИ**

**ВАШИ УМЕНИЯ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ДВИЖУЩАЯ СИЛА МОТИВАЦИИ И
ТАЛАНТ СПОСОБНЫ ПОДНЯТЬ ВАС НА САМЫЙ ВЕРХ, НО ТОЛЬКО ВАША
ЛИЧНОСТЬ СПОСОБНА ВАС УДЕРЖАТЬ ТАМ**

**САМОЕ БОЛЬШОЕ РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ДВУМЯ ТОЧКАМИ – ЭТО ПУТЬ
НАПРЯМИК**

ЛИЧНОСТЬ – ЭТО ФУНДАМЕНТ ДЛЯ САМОУВАЖЕНИЯ

ЗОЛОТОЙ БУДДА

Многие годы восьмифутовый Будда, сделанный из бетона, сидел у всех на виду в центре Бангкока в Таиланде. Однако это не был какой-нибудь почитаемый предмет искусства, да и люди не относились к нему как к объекту религиозного поклонения. Посетители со всего мира обычно складывали на эту статую пустые банки из-под содовой или использовали в качестве подставки для фотоаппаратов при замене пленки, а то и вовсе не замечали ее.

Затем однажды, примерно сорок лет назад, священник-буддист принес эту старую статую в храм. Во время переезда статуя дала трещину. Когда от нее отвалились кусочки бетона, священник увидел под ними что-то сверкающее. При помощи других он отодрал бетонную скорлупу от статуи и обнаружил под ней самое большое в мире изваяние из куска чистого золота.

Статуя эта представляла огромную ценность! И вся эта ценность была скрыта в ней все это время.

Какой яркий классический пример утраты смысла, утаивания красоты и нереализованного потенциала! Какой пример недоиспользования ресурсов!

Каждый из нас знает людей, у которых золото внутри, но оно сокрыто бетонной оболочкой. Думаю, что вы можете сказать такое и о себе.

Огромная ценность внутри ВАС

Каждый человек обладает уникальными талантами и потенциалом, дарованными Богом. Однако достичь здорового и позитивного уважения к самому себе и к тому, что мы имеем, представляется одной из самых сложных задач. Миллионы людей живут с заниженной самооценкой, потому что не пеняют того, что скрыто внутри их самих. Они видят только свою внешнюю несостоятельность, а не внутреннюю ценность. Они позволили своим истинным дарам и способностям сокрыться под затвердевшей коркой сомнений и безнадежности. Они с готовностью идут на поводу у проходящих увлечений для того, чтобы выглядеть уверенно и достойно.

По-настоящему здоровая самооценка заключается не в том, чтобы угождать другим или следовать популярным тенденциям. Она заключается в том, чтобы знать, что вы в действительности собой представляете, что у вас внутри, куда движетесь и за что выступаете. Она в том, чтобы раскрыть свои силы и таланты и научиться принимать или контролировать свои слабости.

Здоровая самооценка лежит не в совершенствовании, а в том, чтобы извлечь из себя все наилучшее.

Здоровая самооценка заключается не в выигрыше в конкурентной борьбе или в сравнении себя с другими, а в том, чтобы делать то, что вы можете делать.

Когда человек обладает здоровой самооценкой, у него есть:

- Чувство равновесия
- Чувство цели
- Чувство юмора по отношению к успеху и неудачам
- Внутренняя сила, которая намного мощнее и не так хрупка, как проходящее увлечение.

Какую психологическую позицию вы занимаете?

В работе с представителями различных культур в течение долгого времени я выявил три ключевые психологические позиции, оказывающие влияние на повседневное поведение людей:

1. Чувство превосходства. Люди, которые считают себя выше остальных, не признают никаких своих слабостей или недостатков. Они показывают себя самыми сильными, умными, классными и успешными людьми в группе.

Эта позиция может быть позитивной, но не здоровой.

2. Чувство неполноценности. Люди, которые обладают чувством неполноценности, видят силу в других, но не замечают ее в себе, приходя к выводу, что они менее талантливы, менее привлекательны и менее успешны, чем другие люди, с которыми они себя сравнивают. Они страстно желают обладать теми

качествами, которые они видят в других и которыми не обладают сами, но они уже почти утратили всю надежду приобрести эти качества. Они считают, что их природный дар и способности не являются значительными. Эту позицию нельзя назвать ни позитивной, ни здоровой.

3. Сбалансированная позиция. Те люди, которые считают себя сбалансированными, знают, что они наделены Богом силой и способностями, которые они могут использовать для достижения своих целей. Они признают способности других без страха преуменьшить свою собственную ценность. Они работают в направлении самосовершенствования, но у них нет иллюзий по поводу достижения совершенства.

Эта позиция является здоровой и позитивной и способна привести вас к жизни исполненной смысла и чувства удовлетворенности.

Наше огромное желание «соответствовать уровню»

В каждом из нас есть определенное количество гордости. У нас есть эго. Мы хотим предстать перед окружающими сильными, привлекательными и успешными. Хотя, с другой стороны, мы также наделены врожденной тенденцией концентрироваться на наших слабых сторонах, игнорируя сильные, а также принижать свой дар.

При наблюдении за некоторыми людьми возникает впечатление, что они страдают от постоянного осознания своих слабостей и неудач.

Они снова и снова прокручивают их в своем сознании. Такие люди страдают от чрезмерного преклонения, а отчасти даже трепета перед достоинствами других людей, которыми они восхищаются. Они ставят других на пьедестал и противопоставляют свои неудачи успехам других. При таком развитии сценария человеку трудно достичь «соответствия».

Те люди, которые связаны «внутренним негативом», должны осознавать, что эти негативные взгляды на свои собственные способности не просто так, из ничего, возникли в их сознании и сердце. Эти чувства не родились сами по себе. Некоторые люди полагают, что в этом виновата среда воспитания в детском возрасте, что отчасти вина лежит на родителях, что некоторые люди просто наделены большим количеством положительных качеств, чем остальные, и даже что на представление этих людей повлияло расположение звезд или луны. На самом деле, однако, отрицательное мнение, которым обладает человек по отношению к своим способностям, в первую очередь является продуктом его собственного опыта, как успехов, так и неудач, а также своих «внутренних разговоров» о таком опыте.

Наше первое чувство неадекватности порой посещает нас в очень раннем возрасте, вызвано оно обычно каким-то детским замешательством, способным преследовать нас в дальнейшем. Многие из нас могут привести целый список таких случаев, особо не задумываясь. Мы вспоминаем насмешки со стороны одноклассников, родителей и учителей. Дразнили ли вас «толстым» или «тощим»? (Когда речь заходит об оценках с точки зрения веса, выйти из этого состязания победителем невозможно!) А может быть «четыреглазым», «неудачником» или «ботаником»? Может, кто-то насмеялся над вашей прической, глазами, кожей, ушами, застенчивостью, манерой смеяться, зубами, ногами или носом? (Разве не глупым все это выглядит сейчас?) Когда человек несет на себе этот багаж критики, со временем он оказывается частью самооценки. Это в равной степени распространено и печально.

Мы обладаем тенденцией помнить о каждом отказе, каждом позоре, каждой кличке, как будто она тянется за нами на веревочке. Ирония состоит в том, что часто человек, который что-то сказал или сделал, чтобы приклеить другому «ярлык», не помнит о том, что он вообще это когда-то сделал!

Кому мы пытаемся угодить?

В конце концов, нам нужно задать себе очень простой вопрос: «Кому я пытаюсь угодить?»

Многие люди тратят слишком много времени в раздумьях о том, что думают другие. Правда, в том, что другие думают о тебе намного меньше, чем ты себе представляешь! Вы никогда не замечали, как человек, разглядывающий групповой снимок, произносит: «Как я здесь ужасно вышел!»? Ни о ком другом в группе он не скажет ни слова! Мы часто слишком озабочены своим собственным имиджем. Каждый год мы тратим часы на подобные мысли. «Что случилось с моими волосами?» или: «Что-то я поправилась!» Однако, мы редко смотрим на других людей на групповой фотографии со словами: «Ух, какая она полная!» или: «Что у нее с прической?» **КАЖДЫЙ** из нас склонен к обсуждению своей собственной внешности, но не особо обращает внимание на внешность остальных и в то же самое время думает, что весь мир обсуждает то, как он выглядит! Мы можем быть подвержены странной самокритике, которая не всегда поддается логике.

Наше помешательство на себе самих связано с нашим пониманием успеха. Если мы понимаем успех как стремление к совершенству, то мы обрекаем себя на постоянное сравнение с недостижимым идеалом. Нас будет постоянно волновать вопрос: «Достигли я совершенства или нет?»

Если мы понимаем успех как стремление к победе, то мы обрекаем себя на постоянное сравнение с другими с точки зрения соперничества. Нас будет постоянно волновать вопрос: «Как я буду выглядеть в сравнении со своими соперниками или конкурентами?»

В конце концов, никто не совершенен и никто не в состоянии постоянно побеждать. Зацикленность на самом себе приводит к глубокому чувству разочарования и крушению планов!

Вместо того, чтобы фокусироваться на других или на совершенстве, нам необходимо фокусироваться на развитии внутренних качеств, которые будут способны привлечь остальных и заслужить их уважение. Дабы заложить фундамент долгосрочного успеха и счастья, нам необходимо больше задумываться о том, что мы в действительности **СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕМ**, и оценивать эти качества с точки зрения критериев развития личности, и меньше задумываться о том, какими мы **ПРЕДСТАВЛЯЕМСЯ** окружающим по внешним признакам. Нам нужно брать на себя ответственность за определение своей личности, исходя из того, что нам представляется по-настоящему важным, и за оценку и развитие наших сильных сторон так, чтобы они преобладали над слабостями, которые у нас могут быть.

Самооценка может зависеть от того, что говорят или не говорят другие, либо от того, что другие смогли или не смогли сделать. Однако мы должны признавать тот факт, что **ПОСЛЕДНЕЕ** слово – за вами, а не за окружающими. За нами всегда остается последнее слово о том, чего мы на самом деле стоим. Мы сами определяем свою конечную цель в зависимости от того, чем выбираем заниматься в жизни.

Переопределение самого себя

С чего нам начать разработку своих настоящих параметров самооценки? Существует четыре основных принципа, позволяющие создавать правильную позицию, на которой можно выстроить подлинную самооценку.

1. Взятие ответственности за переопределение самого себя. Этот выбор зависит от вас, и только от вас. Зарубите на носу эту истину, если вы позволите другим определять вас самих, то вы придете к разрушительным и необоснованным выводам, так как **НИКТО** не в состоянии увидеть целиком, кто вы есть на самом деле, или руководствоваться интересами, скрытыми в вашем сердце.

2. Переопределяя себя, руководствуйтесь вопросами, касающимися вашей личности, целостности и репутации. Эти аспекты личности наиболее ПРОЧНЫЕ. Поверхностные вопросы – временны, а часто мимолетны.

3. Прекратите обращаться к другим за постоянной психологической поддержкой.

Некоторые люди приходят в уныние, если они не получают одобрения, наград или комплиментов от других людей. Наилучший способ справиться с этой проблемой – это стать человеком, который сам ДАЕТ одобрение, награды или комплименты. Когда вы переведете взгляд с себя и сфокусируетесь на том, что даете другим, вы, скорее всего, обнаружите, что другие отдадут вам еще больше, чем вы даете им! С другой стороны, если будете постоянно ждать эмоциональной поддержки, любви и внимания от других, то, скорее всего, в итоге разочаруетесь.

4. Осознайте разницу между способностями, дарованными Богом и вашей личностью. Начните переносить свой основной фокус на вашу личность.

Способности, доставшиеся нам от Бога – это не повод для хвастовства. Эти способности были дарованы нам для использования во благо других людей. Человек может быть музыкально одарен, обладать красивой внешностью, умом, атлетическим телосложением или рядом других вещей, когда речь заходит о врожденных способностях. Однако от этих способностей не будет много ПОЛЬЗЫ, если их не развивать и не «отдавать» другим людям.

Личности, напротив, НЕ является чем-то врожденным. Развитие личности возложено на нас самих. В конце концов, от поведения личности зависит, КАК и НАСКОЛЬКО мы сможем использовать наш врожденный потенциал ради других! Врожденный талант не является решающим фактором. Черты личности – вот решающие факторы! Разрешите привести вам пример. У человека может не быть много ума или таланта, но давайте предположим, что этому человеку удалось выработать хорошие ЛИЧНОСТНЫЕ качества. Он вовремя приходит на работу и усердно и честно отрабатывает весь день. Он следует закону и правилам, закрепленным за его рабочим местом. Он всякий раз и всячески помогаем своим сослуживцам. Он служит на пользу остальным с чувством чести и ответственности. Он выполняет свои задания на самом высоком уровне и готов приложить дополнительные усилия и затратить дополнительное время на свою работу. Он работает над тем, чтобы выработать в себе ум и талант, которым он обладает. Какой вывод вы можете сделать? Такого человека будут уважать, ему будут доверять, и им будут восхищаться! Вы и сами, скорее всего, захотите взять его в свою команду. Но давайте теперь предположим, что какой-то человек наделен большим талантом и умом. Однако, он НЕ обладает хорошими личностными качествами. Он ленив и выполняет свою работу бессистемно и непоследовательно. Он груб в отношении со своими сослуживцами и при первой возможности отходит от своих должностных обязанностей. У него недовольное отношение ко всему, и он не принимает советов от своих руководителей. Он неохотно берется за работу и всегда находит недостатки во всем и в каждом. Он полагает, что возвышается над окружающими. К какому выводу вы придете? Возможно, что этого человека необходимо опасаться! Он уж точно не вызовет вашего уважения, доверия или восхищения. Что имеет самое главное значение? Ум, талант, индивидуальные качества или социальный опыт? Или же личность? В конце концов, личность всегда находится вверху этого списка.

Развитие сферы личного мастерства

Помимо создания новой и прочной позиции, на которой вы построите вашу самооценку, одна из наиболее важных вещей, которую вы можете сделать – это раскрыть и развить одну или две сферы личного мастерства, в которых вы знаете, что можете добиться высокого уровня мастерства. Эта сфера может не быть связана с вашей карьерой.

Когда я был в колледже, я учился игре на гитаре. Я любил музыку и хотя музыка была далека от моих занятий по инженерной специальности и от моих карьерных целей в то время, мне нравилось, что я умею играть на гитаре. Это чувство перешло в самооценку. Оно дало мне фундамент для веры в то, что я могу научиться или достичь практически всего того, на чем буду заострять свое

сознание и что буду практиковать. Я видел, что то же самое происходит в жизни многих людей, которых я знаю.

Вы хорошо готовите?

Вы можете петь?

У вас таланты художника?

Вы отличный заводила или можете приободрять других людей?

А может, вы ответственный, надежный, находчивый и честный человек?

Фокусируйтесь на том, что вы умеете делать. Фокусируйтесь на сферах, где вы чего-то добились. Фокусируйтесь на своих сильных качествах.

У каждого человека есть ЧТО-ТО, что он умеет делать. Найдите эту сферу и развивайте ее! Смотрите на себя как на человека, способного многого достичь, познать, совершить или сделать!

Вы также поймете, что ваша собственная самооценка сильно возрастет, если вы:

- Продолжаете следовать своей мечте, даже если другие вокруг вас сдаются.
- Мотивируете себя на движение вперед и начинаете делать небольшие шаги, когда вас посещает неуверенность в своих силах.
- Выражаете уважение по отношению к успеху окружающих, и они отвечают вам тем же.
- Преодолеваете страх, например, страх публичных выступлений или страх полета.
- Избавляетесь от вредных привычек, таких, как курение или переедание.
- Решаете свои проблемы самостоятельно.
- Делаете все добротнo, даже если речь идет о небольших вещах.

Разработайте образец позитивного разговора с самим собой

Позитивный разговор с самим собой способен принести огромную пользу, когда вы занимаетесь развитием своей самооценки. Разрешите дать вам несколько практических советов.

Напишите три или четыре характеристики, к которым вы внутренне стремитесь, и читайте их каждый день, как присягу. Вы можете поместить эти надписи на зеркало в ванной, на ветровое стекло своей машины или на монитор вашего компьютера. Человеческое сознание работает по принципу МВМВ: «Мусор на входе – мусор на выходе». Если вы засорите свой ум страхами, негативной критикой или всякой ерундой, то и по отношению к себе вы будете испытывать страх, негатив или всякую ерунду! Если же вы используете позитивные утверждения, то и к себе вы, вероятно, станете относиться положительно. Определите ваши ценные и сильные качества и фокусируйтесь на них каждый день. Говорите себе вслух:

- Я целостная личность.
- Я верный и надежный.
- Я упорный и жизнерадостный.
- Я обладаю нежностью и сочувствием.
- Я решительный, оптимистичный и творческий человек.
- Я открыт и способен обучаться.

Если вам необходимо достичь развития в определенных сферах вашей жизни, то научитесь говорить об этих сферах, исходя из позитива:

- Я развиваю свою способность управлять своим гневом и ревностью.
- Я становлюсь более уверенным, решительным и оптимистичным.
- Я становлюсь лучше как муле и отец с каждым днем.
- Я становлюсь большим вдохновителем для людей.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ПО ПОВОДУ ПОЗИТИВНОГО РАЗГОВОРА С САМИМ СОБОЙ

Положительное мышление и позитивный разговор с самим собой обладают потенциальным недостатком, который нельзя игнорировать. Если мы пытаемся убедить себя в том, что мы самодостаточны во всех смыслах, то мы можем попасть в ловушку «самопоклонения». Каждый раз, когда человек думает о себе, что он «помер один», единственный «гений» вокруг или самый прекрасный или неотразимый человек в гуще людей, он пересекает черту по направлению к высокомерию и гордыне. Самоутверждение и позитивный разговор являются мощным и полезным инструментом до тех пор, пока вы не начнете поклоняться самим себе.

Мы ограничены в некотором роде, и это является хорошей причиной для того, чтобы открыто признать, что мы нуждаемся в окружающих людях.

Мы можем делать только определенное количество дел, и это хорошая причина для того, чтобы начать рассчитывать на других людей, к чьей помощи вы прибегаете.

Нам отпущено только определенное количество часов в день, и это хорошая причина для того, чтобы быть благодарным за то, что мы имеем и можем достичь.

Лично я уверен, что наиболее позитивная и благодарная самооценка заключается в следующем: мы созданы Богом, который любит нас и не совершает ошибок. Как когда-то заметил один знаменитый американский художник: «Бог не создает мусор!» Для меня – это значит, что **Богу** необходимо воздать должное за то, кем я стал, так как Он изначально дал мне «сырой материал» для работы. И это Он дал мне время и возможность развить врожденные способности, хорошие отношения и свою личность. Я должен признать правду о том, что я не создал себя сам. Я могу только стремиться развить то, что было заложено в меня.

Позитивный разговор с самим собой позволяет нам сфокусироваться на мыслях о нашем потенциале для достижения успеха и на нашей потребности направлять свои силы на преодоление слабостей. Он не служит для убеждения себя в том, что мы – маленькие «божки» или в том, что мы стоим над кем-то. Если это происходит, то мы себе сделали намного больше вреда, чем пользы!

Фокусируемся на трех магических словах

Недавно я узнал об очень мощной концепции, работая согласно которой, любой человек может выработать сильную самооценку. Каждый день, когда вы просыпаетесь, сфокусируйтесь на следующих трех магических словах:

1. ПОЛЬЗА. В чем вы чувствуете свою **ПОЛЕЗНОСТЬ**? Начните с одной вещи, о которой вы знаете, что вы можете и умеете ее делать. Это может быть очень простая вещь, но вам стоит сфокусироваться лишь на одной этой вещи в начале дня.

2. БЛАГОДАРНОСТЬ. Чему вы **БЛАГОДАРНЫ**? Сфокусируйтесь на одной, как минимум, вещи каждый день, за которую вы искренне благодарны. Это может быть ваше крепкое здоровье, любовь кого-то из вашей семьи, навык, который вы получили, плохая привычка, с которой вы с успехом справляетесь, развивающееся позитивное отношение или возможность, которая открывается перед вами.

3. ЦЕЛЬ. Определите **ЦЕЛЬ**, которую вы сможете достичь в течение Дня. Подумайте над тем, что вы намерены завершить или сделать за грядущий день.

Видя себя полезным, вы, вероятнее всего, сможете сделать свою работу наилучшим образом и качественно.

Видя себя благодарным, вы, вероятнее всего, сможете отразить свое чувство сердечной благодарности остальным и создать более здоровые и великодушные отношения с другими.

Видя свою цель, вы, вероятнее всего, сможете распределить ваше время и энергию рациональнее.

Человек, который выполняет свою работу качественно, находится в хороших отношениях и является продуктивным, заканчивает свой день с чувством укрепленной самооценки!

Ограждайте себя от негатива

Вы всегда будете сталкиваться с людьми, которые будут «портить ваш праздник». Некоторые из них могут даже обладать «хорошими намерениями» и даже чувством ответственности, оправдывающим такое поведение! В жизни встречаются разные нигилисты, самопровозглашенные критики, «специалисты» и наглецы. Всегда будут какие-то люди, которые будут знать, что для вас лучше. Иногда даже те люди, которые любят вас и думают, что заботятся о вас, могут зарождают в вас чувство сомнения, говоря: «Ты с этим не справишься», «ты не лидер», «ты никогда до этого подобным не занимался», «помнишь, что произошло, когда ты в прошлый раз делал нечто подобное?» и еще хуже этого. Иногда люди, находящиеся очень близко к вам, могут подвергнуть ваше развитие риску только потому, что они опасаются изменений, потому, что их цели и ценности отличаются от ваших, или потому, что они боятся «потерять» отношения с вами, если вы станете слишком успешным.

Несколько лет назад я понял, что мне нужно отгородить свое сознание от таких «мнений» остальных. Я принял решение быть очень осторожным по поводу того, к чьему мнению мне можно прислушиваться. Я начал задавать себе три вопроса, прежде чем принимать решение о следовании совету других людей:

- Делали ли они то, что хочу сделать я?
- Обладают ли они хорошей, надежной и точной информацией?
- Обладают ли они целями, схожими с моими, по сути и масштабу?

Давайте на мгновение представим, что каждому из нас дали по стакану воды, в который добавили по шепотке красного пищевого красителя. Красный цвет представляет наш негативный опыт, с которым нам пришлось столкнуться. Вода в некоторых стаканах окрасилась в более насыщенный красный цвет, чем в других. Отрицательный опыт, видимо, распределяется случайно, и некоторые из людей сталкивались с большим количеством негатива, чем другие.

Как мы можем уменьшить количество красного цвета в нашем стакане? ДОБАВЛЯЯ чистую, свежую, бесцветную воду! Если не дольете достаточно свежей, чистой воды в стакан, то красный цвет настолько разбавится, что будет едва различим, а может даже и станет совсем невидимым.

Каждый человек может по своему выбору изменить цвет своего собственного самосознания.

Для своей жизни изберите положительную самооценку. Обеспечьте себе поддержку своей собственной уверенностью в том, что вы обладаете необходимым для ведения осмысленной жизни. Избирайте своими партнерами людей, которые будут ободрять, и поддерживать вас на вашем пути. Верьте в то, что ваша судьба в руках у Бога, и вы сможете найти ее и следовать ей.

Берите на время в долг у других

Мы часто вязнем в собственных плохих привычках и понятиях о самоограничении. Мы знаем о наших слабостях и опасаемся рисковать при входе в новые сферы. Нам нужен небольшой толчок со стороны тех, кто видит в нашем будущем больше позитива для нас.

Мне очень посчастливилось иметь такую уникальную жену и партнера по жизни. Когда мы впервые встретились в колледже, я был недалеким, пессимистично настроенным и серьезным инженером-аналитиком. Я был амбициозен и обладал несколькими скрытыми талантами, но больше фокусировался на сильных сторонах других, нежели на собственных. Я был убежден в своих способностях овладевать академическими предметами, но не в способности преуспевать на поприще лидерства.

У меня было очень слабое представление о великой силе личностных качеств, необходимости ставить личные цели или важности уверенности в себе. Мое сомнение меня ограничивало.

Как авиационный инженер, я знал, что смогу хорошо работать в узком мире науки и технологии. Но мне никогда ничего не удавалось в мире бизнеса и лидерства. Я не был очевидным лидером в школе или колледже. Все мои награды за время учебы в Университете Пердью были за академические достижения, а не

за спортивные или организаторские Успехи.

Когда я осознал ограниченность моей карьеры в аэрокосмической отрасли и захотел получить от своей жизни намного больше того, что мне предлагали в будущем мои руководители, я понял, что столкнулся с кризисом. Мне необходима была уверенность в том, что я смогу достичь успеха в новой сфере. Мне предстояло стать предпринимателем, лидером, человеком влияния для других. Мне было даже нужно развить в себе способность к публичным выступлениям перед большими группами людей! (глубокий вздох)

Моим секретным оружием была и остается моя жена. Ее оптимизм, ее решительность и ее необоснованная уверенность во мне поражали. Нэнси осознавала свою слабость в том, что она не вникала в детали, и в том, что не особенно любила говорить с людьми. Но она была великим мечтателем! Она была оптимистом и деятельным человеком!

Нэнси не уставала повторять мне, что верила в то, что я смогу сделать все, включая достижение успеха в деле, связанном с работой с людьми. Я думал, что она сошла с ума, и я все чаще осознавал, что борюсь с ней по поводу достижения тех совместных целей, в которых она убедила меня. Она избрала уникальную стратегию, в которую, как я теперь осознаю, входило убеждение меня в том, что я что-то сделал очень хорошо, когда на самом деле мой результат был довольно печальным. Она была уверена в том, что мне было важнее сохранять веру в себя, чем указывать на мои недостатки. Одним из ее девизов было: «Лучше вовремя похвалить, чем доводить до совершенства». С ростом моей уверенности улучшились мои навыки и эффективность, что доказало ее правоту!

Вы помните классическую пьесу Джорджа Бернарда Шоу «Пигмалион» (также широко известную по отмеченному наградами мюзиклу «Моя прекрасная леди»)?

Утонченный профессор Хиггинс заключает пари со своим другом о том, что он сможет превратить обычную продавщицу цветов, Элизу Дулитл, в настоящую леди. Его теория состоит в том, что облик человека зависит от того, как с ним обращаются. Так как с мисс Дулитл обращаются как с леди и учат ее говорить как леди, она становится леди.

Некоторые родители и руководители преуспевают в укреплении позитива. Они часто говорят: «У тебя это всегда так отлично получается», «я всегда жду от тебя только хорошего», «ты великолепен, когда делаешь это». То, что мы поддерживаем в людях, то и получаем в реальности. Никогда не позволяйте другим занижать потолок вашего успеха!

Я ответил на ПОЗИТИВНУЮ поддержку Нэнси. Я стал тем, кем, по ее словам, я являлся!

Начните этот процесс сегодня

Мой друг, Чарльз Джонс, по прозвищу «Великан», всегда говорил: «Ты останешься таким, какой ты есть сегодня и через пять лет, во всем, кроме двух вещей: книг, которые ты прочтешь и людей, с которыми ты встретишься».

За годы я прочитал десятки книг, направленных на трансформацию человеческого отношения к жизни и самооценке. Я избрал для себя путь находиться среди тех людей, которые оказывали положительное влияние на мои цели и убеждения. Я отказался выслушивать разговоры о своих неудачах и убедил себя, как говорил Джон Максвелл, «сквозь неудачи двигаться вперед». Я создал положительную самооценку путем продвижения вперед маленькими шажками.

Для меня жизненно важными были следующие шесть шагов, которыми я готов поделиться с вами:

1. Заимствуйте веру у тех, кто верит в вас самих. Нэнси была моим «профессором Хиггинсом». Кто-то однажды сказал: «Я – не то, что я о себе думаю. Я – не то, что ВЫ обо мне думаете. Я – то, как я представляю, что вы обо мне думаете!» Мы сами становимся отражением того, как с нами обращаются или воспринимают. Изберите принцип заимствования веры у тех, кто верит в вас и в то, кем вы сможете стать. Если у вас нет вдохновителя в жизни – найдите своего вдохновителя!

2. Выбирайте книги и записи, которые способствуют позитивной самооценке. На рынке существует ряд классических книг по оказанию помощи самому себе, написанных позитивными, успешными людьми. Также слушайте аудиозаписи и компакт-диски, демонстрирующие, как люди успешно преодолевают страхи, опасности или проблемы или как они достигают положительного отношения и хороших навыков.

3. Создавайте положительные компании. Находитесь в обществе людей, которые готовы поверить в вас и дать полезные наставления, и не станут вас поносить. Лучше общаться с группой людей, которые показывают, как вы можете их «дополнить», нежели в группах, призывающих к «соперничеству» с остальными.

4. Добивайтесь успеха шаг за шагом. Я строгий приверженец «детских» шагов. Даже самые маленькие шаги могут привести к достижениям по прошествии времени. Живите, день за днем и делайте шаг за шагом.

5. Начните вдохновлять себя. Выйдите из порочного круга привычки убеждения самого себя в том, насколько вы неадекватны. Начните с признания ваших собственных целей и маленьких успехов. Назовите себе признаки человека, которым вы ХОТИТЕ стать.

6. Взгляните в вечную перспективу. Помните, что вы созданы Богом и вы не являетесь ошибкой. Вы особенный были созданы с определенной целью. Ваши уникальные качества, сильные стороны и таланты являются частью большой картины, и никто другой не сможет исполнить вашу роль. Ваши таланты – это дар Божий, а то, как вы с ними поступаете – это ваш ответный дар Богу.

За годы я смог выработать очень простой подход к своей работе: Мы не должны соперничать. Мы не должны сравниваться с другими. Мы не должны просить прощения.

Мы должны только принимать и улучшать свой труд шаг за шагом, день за днем.

Более «привлекательный» Вы

Видимо, люди всегда стремятся стать «привлекательными». Хотя они не осознают, что наиболее привлекательный человек – это тот, кто обладает действительно сильной самооценкой, как внутренней, так и внешней, уверенностью в себе и способен вдохновить остальных. Чем лучше состояние эмоционального здоровья человека, чем сильнее его самооценка, тем легче ему «привлечь» других. Он или она становятся магнитом для окружающих, которые стремятся быть рядом с такими людьми.

Где-то внутри вас скрывается «скульптура из чистого золота». Совершите прорыв сквозь бетонную оболочку плохой самооценки, которой вы позволили поглотить и окружить вашу действительную суть! Раскройте красоту, потенциал и смысл вашей собственной жизни!

ВНУТРЕННЕ СБАЛАНСИРОВАННЫЕ ЛЮДИ ПРИЗНАЮТ СПОСОБНОСТИ ДРУГИХ БЕЗ СТРАХА ПРЕУМЕНЬШИТЬ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ ЦЕННОСТЬ

ЕСЛИ МЫ ПОНИМАЕМ УСПЕХ КАК СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ, ТО МЫ ОБРЕКАЕМ СЕБЯ НА ПОСТОЯННОЕ СРАВНЕНИЕ С НЕДОСТИЖИМЫМ ИДЕАЛОМ В КОНЦЕ КОНЦОВ, НИКТО НЕ СОВЕРШЕНЕН, И НИКТО НЕ В СОСТОЯНИИ ПОСТОЯННО ПОБЕЖДАТЬ

У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ ЧТО-ТО, ЧТО ОН УМЕЕТ ДЕЛАТЬ, НАЙДИТЕ ЭТУ СФЕРУ И РАЗВИВАЙТЕ ЕЕ!

САМОУТВЕРЖДЕНИЕ И ПОЗИТИВНЫЙ РАЗГОВОР ЯВЛЯЮТСЯ МОЩНЫМ И ПОЛЕЗНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ВЫ НЕ НАЧНЕТЕ ПОКЛОНЯТЬСЯ САМИМ СЕБЕ

ЛУЧШЕ ВОВРЕМЯ ПОХВАЛИТЬ, ЧЕМ ДОВОДИТЬ ДО СОВЕРШЕНСТВА

БОЛЬНОЙ РЕБЕНОК

Мне однажды рассказали историю, произошедшую с одним профессиональным гольфистом, который как-то уезжал из клуба после того, как выиграл серьезный турнир. На парковке он встретился с женщиной, которая сообщила ему, что ее ребенок лежит в больнице. У нее не было денег, и она попросила у гольфиста дать ей часть своего выигрыша, чтобы помочь ее ребенку, страдающему серьезным заболеванием. Спортсмена глубоко тронула история женщины, и он захотел помочь ей, да так сильно, что передал ей весь свой выигрыш, чтобы она смогла позволить себе заплатить за операцию, которая спасет ее ребенка.

День или два спустя гольфист вернулся в свой клуб и поделился этой историей с некоторыми людьми в клубе.

Некоторые сказали: «О нет! Тебя надули! Эта женщина уже не раз так поступала. Нам так неприятно, что тебе пришлось стать ее очередной жертвой. Это была лишь уловка, чтобы завладеть твоими деньгами!»

Гольфист спросил: «То есть никакого больного ребенка нет?»

Они сказали: «Конечно, нет!»

Тогда наш гольфист сказал: «Это самая хорошая новость за всю неделю!»

Когда я впервые услышал эту историю, мне пришлось сделать паузу, чтобы прочувствовать ее смысл. Я задумался о том, как бы я сам среагировал на то, что отдал все свои деньги мошеннице. Испытал бы «облегчение» от осознания того, что мои опасения по поводу больного ребенка необоснованны, или я бы сфокусировался на потерянных деньгах?

Каким прекрасным взглядом на жизнь обладал этот гольфист! Эта ситуация стала для него прекрасным тестом на способность видеть «позитив»! Какая прекрасная у него система ценностей! Я не уверен, что многие из нас смогли бы пройти такой тест на отношение к жизни.

На чем вы фокусируетесь?

Как я писал ранее, нашему сыну Эрику выпала нелегкая доля. Ему пришлось перенести всего тридцать операций на мозге, одиннадцать из которых пришлось на первый год его жизни. Пройдя сквозь все это, он остается ярким примером позитивного отношения в нашей семье. Эрик фокусируется на том, что он в СОСТОЯНИИ делать и на своих благах – и никогда на своей «неполноценности». У него бывают приступы, ему ставили шунты (трубки, тянущиеся от мозга, для отвода жидкости), он привязан к инвалидному креслу, и он не в состоянии встать или лечь в свою кровать самостоятельно. При всем этом он живет полноценной жизнью и никогда не жалуется. Поразительно! Он посещает больницы и кабинеты докторов в течение своей жизни и все же умудряется кататься на лыжах, путешествовать и собирать деньги на оказание помощи остальным «неполноценным» людям.

Мы однажды спросили Эрика о том, что бы он изменил в своей жизни, если бы у него была такая возможность. Он ответил, что не может представить подобных вещей. Тогда я спросил: «А как насчет способности ходить?» Он ответил: «О, я об этом не задумывался, но тогда я не смог бы играть в футбол на колясках или помогать людям, которым я помогаю сейчас. И хуже того, мне пришлось бы становиться в КОНЕЦ очереди в Диснейленд!»

Эрик принимает то, что является нормальным для него и двигается вперед. Он старается найти позитив во всем. Он не растрчивает свое время, энергию, ум зря и не теряет своего чудесного чувства юмора, жалуясь или чего-то желая. Наоборот, он фокусируется на том, что возможно и практично.

Джон Максвелл рассказал историю о маленьком мальчике, который страстно желал стать бейсболистом высшей лиги. Как многие мальчишки в Америке, он хотел сделать свой рекорд по круговым пробежкам, наблюдая за тем, как мяч вылетает на трибуны стадиона. Однажды он пошел на задний двор потренировать свой Удар. Он подбросил мяч в воздух, сделал замах и промахнулся. «Первый удар», – сказал он сам себе. Затем, он снова подбросил мяч, замахнулся и снова промазал. «Второй удар», – сказал он. Затем, он, полный

решимости, снова запустил мяч в небо и снова промахнулся.

«Третий удар, АУТ!» – прокричал он. Затем он задумался на мгновение над тем, что произошло, и произнес: «Кажется, мне суждено стать самым лучшим в мире подающим!»

Этот мальчишка, как и Эрик, изменил свой взгляд, но не потерял своего отношения к жизни победителя. Он стремился найти позитив там, где другие видят только негатив. А вам это удается?

Получаете ли вы ваше отношение к жизни с рождения?

Рождаются ли некоторые люди с положительным и оптимистичным отношением к жизни, в то время как другим это не дано? Я думаю, что какие-то врожденные тенденции присутствуют. У меня, к примеру, есть от природы «реалистичный» взгляд на жизнь. Моя жена называет его негативным и иногда оказывается права. Будучи инженером, в прошлом, я думал, что «позитивное» отношение является признаком ограниченного ума. В конце концов, не всегда все прекрасно. Я твердо уверен, что некоторым людям в некоторых обстоятельствах необходимо иметь в виду наихудший сценарий развития. Например, адвокаты, хирурги и даже инженеры, проводящие испытания чего-либо для проверки работоспособности, не должны «просто надеяться на лучшее» и брать деньги вперед. Им необходимо продвигаться осторожно, не закрывая ни на что глаза и просчитывая все варианты. В то же самое время, из своего собственного опыта и после изменения своего собственного отношения, я могу сказать, что отношение к жизни с ожиданием лучшего, часто приводит к тому, что вещи становятся лучше, чем с противоположным отношением. Я сам становлюсь чрезвычайно нетерпеливым рядом с людьми, подверженными крайнему волнению, пессимистами и мистерами «нет», которые выработали свой самодовольный подход к жизни так, как будто они достаточно умны, чтобы НЕ быть оптимистами или наивными. В реальности же люди с оптимизмом и чувством ожидания лучшего редко разочаровываются – может они и не получают ВСЕГО того, о чем мечтали, но достигают намного большего, чем те, которые вообще не мечтают.

Моя жена Нэнси, с другой стороны, стремится быть по-настоящему позитивной. Она предполагает наилучшее развитие ситуации. Она ожидает, что вес как и случится. Она очень умна и напоминает того гольфиста из моего рассказа в самом начале главы. Она инстинктивно отказывается быть жертвой и ищет просвет в каждой проблемной ситуации.

Вы помните ослика Иа из сказки про Винни-Пуха? Он всегда указывает на проблемы и негатив. В противоположность ему, есть Тигра – вечно прыгающий и всегда нацеленный на лучшее персонаж, который часто приходит к забавным, но неудачным выводам. Никто никогда не хочет быть похожим на Иа, так как он депрессивный и скучный. Но в то же самое время, все хотят быть Тигрой, так как он часто производит глупое и бесшабашное впечатление. Даже при всем при этом, Тигры в этом мире достигают гораздо большего, чем ослики Иа. Даже если у них не получается достичь в точности того, чего они ожидали, они все равно чувствуют себя хорошо! А ослики Иа в этом мире всегда чем-то недовольны.

Диагноз: хронический жертвит

Кажется, наше общество приспособилось к тому, что необходимо найти виновника во всех негативных ситуациях. Мы, по-видимому, обучались у определенных психологов, педагогов и политиков тому, что не стоит ни в чем

винить СЕБЯ. Нас подстрекают переносить вину на наших родителей, руководителей, правительство, родственников, жену или мужа, детей, политических оппонентов, бывшую супругу, тещу, плохого соседа, еще КОГО–ТО, а иногда просто на ЛЮБОГО человека за то, что у нас самих не получается в нашей жизни. Наше сутяжное общество не только склоняется к тому, чтобы отыскать виновного, но и к тому, чтобы найти того, кто ЗАПЛАТИТ.

Иногда, конечно, есть люди, которые намеренно наносят вред остальным или поступают так от своей невнимательности или халатности. Иногда вина служит оправданием. Однако степень, с которой мы приписываем вину людям в нашей стране, порой грозит превратиться в эпидемию. Я нахожу это крайне непродуктивным как для отдельных людей, так и для общества в целом. Хорошие лидеры и успешные люди фокусируются на будущем и оставляют меньше времени на проявление жалости к самому себе или на обвинение остальных. Они понимают, что обвинение и взимание денег или какой–либо другой компенсации ведут к потере времени и энергии. Хорошие лидеры и успешные люди лучше потратят свое время на создание лучшего будущего.

Редко человеку не удастся достичь своей цели или достичь успеха в жизни из–за того, что он стал чьей–то «жертвой». Конечно, в жизни случаются обстоятельства, которые можно назвать несправедливыми, но обстоятельства никогда не диктуют человеку, насколько он может наполнить свою жизнь смыслом! В некоторых случаях именно негативное обстоятельство становится катапульти, которая запускает человека к осознанию смысла.

Мы все сталкивались с обстоятельствами, когда мы ХОТЕЛИ бы оказаться на месте других. Мы все были в таких ситуациях. Такие обстоятельства и ситуации, в прошлом или в настоящем, не должны вас сдерживать. На самом деле они смогут нас сдерживать только в том случае, если мы выработаем склад ума «жертвы»!

В начале нашего делового пути наши ресурсы были ограничены. Большинство из наших первоначальных контактов были крайне безуспешны. Затем мы должны были растить ребенка с серьезными проблемами со здоровьем, что повлекло за собой огромные траты на медицинское обслуживание. Были ли проблемы со здоровьем Эрика и траты на медобслуживание вызовом для нас? Определенно. Но настоящая проблема, с которой мы столкнулись в тот период нашей жизни, состояла в нашем собственном отношении и ответной реакции на вызов судьбы. В самом начале мы были парализованы теми проблемами, с которыми столкнулись. Затем, чем больше мы фокусировались на их решениях, тем меньше становились сами проблемы, и тем скорее мы начали справляться с вызовами, стоящими на нашем пути.

На чем мы сфокусировались конкретно?

- Мы сфокусировались на том факте, что нам была предоставлена возможность посредством нашего бизнеса решить финансовые вопросы, с которым пришлось столкнуться нашей семье.

- Мы сфокусировались на том, что Эрик жив и обладает потенциалом, необходимым для процветания в жизни.

- Мы сфокусировались на том, чтобы сделать как можно больше для оказания поддержки врачам и больнице, которые ухаживали за Эриком, а не на судебных процессах за неправильную диагностику нашего сына при рождении.

- Мы сфокусировались на благословении иметь сына и на работе, которая нам предстояла.

Во многих отношениях наше большое финансовое затруднение привело нас к тому, что наш средний по размерам бизнес превратился в процветающее предприятие, которое способно обеспечить ресурсами нас и Эрика в течение всей нашей жизни. В действительности «проблема» состояла в достижении мотивации, направленной на новые цели. Обстоятельства, в которых мы оказались, превратились в катализатор для обновления нашего стремления, видения и мечты.

Если вам достались лимоны – делайте лимонад! Не тратьте время на страдания с криками: «Бедный я, бедный». Не тратьте вашу энергию на поиски виновных и не плачьте о том, что жизнь несправедлива. Встаньте и займитесь делом! Как только вы сделали хороший лимонад, найдите способ продвижения его на

рынке и открытия сети точек продаж лимонада! Фокусируйтесь на том, что впереди, а не позади вас.

Мне нравится небольшая поэма, которая уже несколько лет переходит из уст в уста, под названием «Парадоксальные заповеди». Я предлагаю ее к рассмотрению здесь в качестве прекрасного примера того, как увидеть жизнь по-новому.

ПАРАДОКСАЛЬНЫЕ ЗАПОВЕДИ

ДОКТОР КЕНТ М. КИТ

Люди нелогичны, неразумны и концентрируются на себе. *Все равно любите их!*

Если вы будете творить добро, люди будут вас обвинять в эгоистичных скрытых мотивах. *Продолжайте творить добро!*

Если вы достигнете успеха, вы завоюете ложных друзей и настоящих врагов. *Все равно достигайте успеха!*

Добро, сотворенное вами сегодня, забудется завтра. *Продолжайте творить добро!*

Честность и откровенность делает вас уязвимым. *Будьте честными и откровенными!*

Великодушные мужчины и женщины с большими идеями могут быть свергнуты малодушными мужчинами и женщинами с ограниченным сознанием. *Продолжайте думать о большом!*

Люди благоволят к аутсайдерам, но ставят только на фаворитов.

Все равно боритесь за некоторых аутсайдеров!

Все, что вы строите годами, может быть уничтожено за одну ночь. *Все равно стройте!*

Люди действительно нуждаются в помощи, но могут наброситься на вас, если вы станете им помогать. *Все равно помогайте людям!*

Давайте миру лучшее из того, что у вас есть, и вам дадут, по зубам.

Давайте миру лучшее все равно!

Обстоятельства нейтральны

а проблема может оказаться не НАСТОЯЩЕЙ проблемой! В большинстве случаев настоящая проблема находится внутри вас, а не снаружи. Она находится в отношении, которое вы развили, по отношению к ситуации или обстоятельствам. Ваша настоящая проблема заключается в том, что ваше отношение сковывает, парализует вас или уводит вас от рассмотрения проблемы как вызова, который нужно преодолеть.

Когда вы надаете – вставайте. Если вы снова падаете – снова вставайте.

Мы не становимся жертвами, если только не позволяем себе стать единственными личностями в своих отношениях и во взглядах на собственную жизнь.

Секрет нашего постоянного успеха заключается не в том, что происходит с нами, а в том, как мы ОТВЕЧАЕМ на то, что происходит.

Гольфист, может, и потратил свои деньги, но БОЛЬНОГО РЕБЕНКА–ТО НЕ БЫЛО! Смотрите на вещи, произошедшие или происходящие с вами с положительной точки зрения.

В РЕАЛЬНОСТИ ЖЕ ЛЮДИ С ОПТИМИЗМОМ И ЧУВСТВОМ ОЖИДАНИЯ ЛУЧШЕГО РЕДКО РАЗОЧАРОВЫВАЮТСЯ

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, В КОТОРЫХ МЫ ОКАЗАЛИСЬ, ПРЕВРАТИЛИСЬ В КАТАЛИЗАТОР ДЛЯ ОБНОВЛЕНИЯ НАШЕГО СТРЕМЛЕНИЯ, ВИДЕНИЯ И МЕЧТЫ

СЕКРЕТ НАШЕГО ПОСТОЯННОГО УСПЕХА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ НЕ В ТОМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ С НАМИ, А В ТОМ, КАК МЫ ОТВЕЧАЕМ НА ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ

ПУСТАЯ СТЕНА

Двое мужчин, оба серьезно больные, лежали в одной больничной палате. Одному мужчине было разрешено сидеть на кровати в течение часа каждый день, чтобы позволить жидкости, накопившейся в легких, слиться. Его кровать стояла рядом с единственным окном в палате. Другой мужчина должен был проводить все свое время, лежа на своей спине, на вытяжке, и половина стены, отделяющая его кровать, не давала ему взглянуть в окно.

Мужчины говорили друг с другом часами. Они обсуждали своих жен и семьи, свои дома, свои работы, свое участие в военных действиях, а также, куда они отправлялись в отпуск. Каждый день, когда одному больному предоставлялась возможность посидеть час у окна после обеда, он описывал своему соседу по палате все то, что видел за окном.

Человек, которому приходилось лежать на спине, стал осознавать, что он начал жить ради этих часовых рассказов, когда его сознание расширялось и оживлялось каждым действием и цветом внешнего мира. Окно выходило в парк с прекрасным озером. В озере плавали утки и лебеди, а дети запускали модели кораблей. Молодые пары проходили мимо рука об руку среди великолепных цветов. Большие старые деревья украшали лужайку, и прекрасный пейзаж города открывался вдаль.

По мере того, как человек, сидевший у окна, описывал все это в красочных деталях, больной в другой части палаты закрывал глаза и представлял все эти сцены. Одним теплым днем больной у окна описывал проходящий парад. Хотя его друг не мог слышать оркестр вместе с танцующими клоунами, цветными повозками, наряженными лошадьми и машинами, он мог его хорошо представить.

Шли дни. И в человеке, который не мог выглянуть в окно, начали проявляться ростки зависти. Так же, как он любил слушать рассказы своего соседа по палате, он начал мечтать о том, чтобы оказаться на месте соседа. Он начал возмущаться и, в конце концов, почувствовал всю безнадежность своего страстного желания занять место у окна.

Однажды утром медсестра вошла в комнату и увидела, что человек у окна спокойно умер во сне. Она с грустью позвала медбрatьев, чтобы увезти тело.

Как только стало возможным, второй больной попросил, чтобы его кровать передвинули к окну. Медсестра с удовольствием поменяла койки местами, убедилась, что больной хорошо устроился на новом месте, и оставила его одного. Медленно и болезненно, он попытался подняться на своих локтях, чтобы впервые взглянуть в окно. Наконец—то он сможет развлечься, глядя на парк внизу и на все происходящее! Он сделал еще одно усилие, чтобы выглянуть в окно.

Все, что он увидел, — была пустая стена! Он позвонил в звонок медсестре и спросил ее: «Как же мой сосед мог видеть все те вещи, о которых он рассказывал мне? Почему он рассказывал мне о стольких прекрасных вещах и в таких деталях, когда все, что можно разглядеть за окном — это стена из грязного старого кирпича?»

И медсестра ответила: «О, Боже, а вы не знали? Ваш бывший сосед по палате был слеп. Он даже стены не мог видеть». Потом она добавила: «Возможно, он хотел просто приободрить вас?»

Вы когда-нибудь испытывали эмоции в жизни, подобные тем, что описаны в этой истории?

Вам когда-нибудь хотелось поменяться местами с кем-то до такой степени, что вас одолевало чувство горькой зависти? Вам приходилось быть весьма разочарованным: может то, о чем вы думали как о прекрасном, оказывалось не таким уж прекрасным? Вы когда-нибудь ощущали, что вам пытаются помочь, и не могли тогда это оценить по достоинству?

Если вы живете, завидуя тому, чем обладают другие, вы, скорее всего, пропустите радость от того, что остальные пытаются вам дать.

Зависть и сравнение

Благодарность – это качество, о котором в наше время не особо задумываются. Зависть и дух соперничества намного чаще пропагандируются в фильмах, телепрограммах и популярной музыке. Выигрыш редко преподносится с позиции обоюдной пользы, от которой выигрывает каждая сторона. Наоборот, выигрыш практически всегда формулируется с искаженной позиции: «победителю достается все!» Если мы не в состоянии выигрывать индивидуально, мы определенно захотим быть на стороне победителей с командой проигравших в пыли у наших ног!

Наши предрассудки по поводу выигрыша могут привести нас к ощущению огромной неблагодарности или к чувству безмерной ревности, когда мы оказываемся на стороне проигравших. Если мы будем честны перед собой, мы должны признать, что проигрыш – это опыт, которым обладает каждый в определенной степени. Никто не выигрывает ПОСТОЯННО.

К чему мы часто приходим, даже если мы становимся в ранг «победителей» после напряженного соперничества, так это к осознанию того, что положение победителя не приносит радости и умиротворения автоматически. Почему? Потому что мы несем за собой ту же старую зависть, отношения соперничества и неблагодарности. Впереди все еще есть очередная битва или борьба с конкурентами. Еще предстоит многое взять, завоевать или выиграть. Еще остался враг, которого предстоит победить. Завистливое сердце редко насыщается. Оно всегда видит нового врага, приобретает новую цель, затаивает новый страх или обиду, и ищет, как бы взять еще «больше».

Завистливое сердце легко может стать скупым или жадным.

Скупость и жадность – это крайне деструктивные эмоции, которые часто мешают людям в достижении своих целей. Зависть, скупость и жадность всегда заставляют человека крутить головой из стороны в сторону для оценки позиции конкурентов в гонке, вместо того, чтобы сфокусироваться на цели, находящейся впереди вас. Я не думаю, что «не возжелай» входит в десять библейских заповедей случайно.

Сколько людей сегодня желают иметь то, чем обладают окружающие, будь то супруг или супруга ближнего, работа, признание, популярность или слава, дом, должность. Зачастую люди хотят того, чем, по их мнению, люди обладают внутри: счастье, целеустремленность, душевное спокойствие, их чувство любви и комфорта. Правда в том, что в любой ситуации есть проблемы, в любой жизни есть беды, в каждом отношении есть трудности, каждая возможность обладает трудными вызовами судьбы или проблемами в самом корне. На каждый позитивный аспект практически всегда есть негативный противовес. Никто не застрахован от проблем в жизни.

Какой подход нам избрать? Изберите – быть благодарным за то, что у вас есть сейчас, сегодня.

Часто, когда мы с моей женой Нэнси путешествовали на большие расстояния, она совершенно неожиданно спрашивала: «Разве мы не благодарны за то, что Эрик не в больнице?» И я всегда отвечал: «Да, мы благодарны, но всегда недостаточно благодарны».

Каждый из нас сталкивается с вопросом выражения благодарности за «добро» сегодняшнего дня, не оглядываясь на других людей и не желая и не надеясь на что-то лучшее или что-то еще. Сердце, исполненное благодарности, ставит человека в позицию процветания, а не бессилия, позволяет привлекать других, а не отталкивать, и двигаться к благой цели с четким представлением о ней.

Обстоятельства – это всего лишь обстоятельства

У меня было много возможностей, чтобы почувствовать укол зависти на моем пути к успеху. В дни моего предпринимательства я наблюдал за тем, как бизнес других людей развивался намного быстрее, чем мой собственный. Я расстраивался, что многие из моих первых клиентов – мои дальние родственники – не оказывали мне достаточной поддержки. Они, в большинстве своем, говорили, что я был безумцем, верящим в то, что моя бизнес-цель осуществится. Я ловил

себя на мысли, что:

- Другие, по–видимому, добиваются больших результатов.
- Эта работа, по–видимому, дается легче другим.
- Другие, по–видимому, получают больше помощи и поддержки.
- У других, по–видимому, больше ресурсов.
- Признание всегда, по–видимому, получают другие.

Моя жена и я исколесили все Соединенные Штаты в поисках тех, кто сможет разделить наше видение и все практически безрезультатно. В то же время наши конкуренты процветали. Я чувствовал раздражение и досаду. Потом, когда мы стали добиваться определенных результатов, мы все равно находились далеко позади остальных, тех, кто начал свое дело одновременно с нами. Мне стыдно сейчас в этом признаваться, но были моменты, когда я размышлял о том, что мне не хватает «везения», помощи или каких–то других друзей! Завистливый человек часто пытается перенести вину на других или обвинить обстоятельства. Я завидовал.

О чем вы думаете сегодня? Задумываетесь ли вы над следующими вопросами, хотя бы находясь наедине с собой:

- Были бы у меня ИХ контакты.
- Был бы у меня ИХ круг друзей.
- Были бы у меня ИХ личные данные.
- Был бы у меня ИХ наставник или лидер.
- Была бы у меня ИХ территория.
- Были бы у меня ИХ жена или их дети (или отсутствие детей, как у них).

Правда в том, что ни одна из этих вещей не тянет вас вниз. Это ваша зависть и скупость не дают вам двигаться. Обстоятельства не хорошие и не плохие, они просто есть. Подумайте над следующей притчей:

У одного знатного господина на Ближнем Востоке было всего лишь одно по–настоящему ценное имущество – прекрасная арабская кобыла, и все вокруг соглашались, что она была абсолютно идеальна. Соседи часто останавливались, чтобы сказать этому человеку, насколько он был счастлив, облагая такой прекрасной кобылой. Сам этот господин не знал, было ли обладание кобылой хорошо для него или плохо, он просто знал, что владеет прекрасной лошастью. Однажды ночью эта лошадь вырвалась из загона, и когда человек встал на следующее утро, он обнаружил, что его прекрасная арабская кобыла убежала. Все соседи собрались и начали говорить, насколько это было ужасно. А сам человек не мог понять, было ли это хорошо или плохо. Он просто знал, что кобыла убежала.

Примерно через полторы недели кобыла возвратилась и привела с собой семь прекрасных жеребцов прямо в загон. Эти жеребцы просто были без ума от нее. Когда пришли соседи, они стали говорить о том, насколько счастливым был хозяин кобылы. Они говорили: «К тебе не только вернулась кобыла, но она привела за собой семерых великолепных жеребцов!» Сам человек не знал: хорошо это было или плохо, он только знал, что его кобыла вернулась, и в его загоне стояли семеро жеребцов.

Пока человек и его соседи наблюдали за лошадьми в загоне, его сын решил объездить одного из жеребцов, чтобы семья смогла продать его. Жеребец сбросил его, и сын сломал себе ногу. Соседи пришли и сказали: «Это к несчастью!» Человек не знал, было ли это к несчастью или нет. Единственное, что он знал, так это, что у его сына сломана нога.

Примерно в это же время эмир послал своих военачальников призвать всех молодых и сильных людей на войну в этой стране. Сын человека не пошел, так как у него была сломана нога. Соседи снова пришли и сказали человеку, насколько он был удачлив, что его сыну не надо было отправляться на войну. Господин ответил: «Я не знаю, хорошо это или плохо. Все что я знаю – это то, что у моего сына сломана нога, и он не должен идти в армию».

Эту небольшую притчу можно продолжать и продолжать! Смысл в том, что вы не знаете будущего и не знаете, какую роль могут сыграть некоторые обстоятельства вашей жизни со временем. Обстоятельства, по своей сути, не являются ни хорошими, ни плохими. Жизнь – это серия событий, и для нас важно понять, что события, по своему существу, являются нейтральными –

именно значение, которое мы им придаем, и то, как мы их воспринимаем, в конечном итоге, определяет нашу реакцию на них и ход событий, который мы можем избрать.

Моя жена Нэнси и я за эти годы встречались со многими обстоятельствами, кажущимися отрицательными. Были ли наши усилия по их преодолению на ранних этапах неудачными или они явились причиной того, что со временем у нас возникла определенная «прочность» к восприятию вызовов судьбы в будущем?

Было ли отсутствие денег и страховки у нас на раннем этапе нашим плохим положением или это было просто необходимо для нас, чтобы развить наши лидерские способности?

Я видел, как мои «наихудшие» встречи приводили к моим наилучшим результатам и, как мне тогда казалось, наилучшие встречи приводили к нулевому результату. Очень немного вещей в жизни являются полностью предсказуемыми, и еще меньшее их количество определяет будущее.

Часто мы задаем вопрос о наших обстоятельствах: «Почему я?»

Настоящий вопрос звучит так: «А почему бы не я?»

Обстоятельства приходят и уходят. Плохие и хорошие времена приходят и уходят. Как говорится в поговорке: «Жизнь ИДЕТ».

Возможно, мы и испытывали нелегкие времена в начале нашего пути в бизнесе, но за три года после рождения Эрика мы выплатили все долги (наш долг за лечение составил более \$150 000). Мы жили в большом новом доме, ездили на новых машинах и достигли такой степени финансового успеха, что с трудом могли представить себе те наши дни, когда мы стояли перед огромной горой долгов. В конечном итоге мы смогли заработать столько, что вошли в один процент самых состоятельных людей в Америке.

Мы смогли обеспечить Эрику самое лучшее медицинское обслуживание, путешествовать с ним и с другими детьми и нанять для сына медработника для ухода вне больницы. Потрясающе! И еще более потрясающим выглядит для меня тот факт, что никому не пришлось проиграть, чтобы мы смогли выиграть. Негатив и позитив, с которыми мы столкнулись, не были сокрыты в соперничестве. Мы просто воспринимали Жизнь как единое целое: со своими проблемами и наградами. Мы превратили «проблемы» в «причины», направленные на то, чтобы работать более усердно, с умом и с большими лидерскими способностями.

Я определенно никогда не стал бы желать испытать обстоятельства или переживания, связанные с рождением Эрика, но, оглядываясь на прошлое, я считаю, что проблемы, связанные с его здоровьем, являются самой большой причиной достижения нашего сегодняшнего успеха в нашем деле. Его нужда была похожа на «сигнал на побудку» для нас, позволивший нам снова встать на рельсы и начать двигаться вперед. Проблемы с его здоровьем были нам необходимы для того, чтобы наполнить наши отношения благодарностью, и служили нам каждодневным напоминанием о нашем благословении и нашей уязвимости. Ситуация с ним была нам необходима для осознания того, что ни одно обстоятельство не определяет будущее автоматически. Все что мы делаем, как мы думаем и во что верим, находясь в сегодняшней ситуации – все это настраивает нас на завтрашний день.

Решились ли проблемы Эрика после того, как мы определились с нашим отношением к жизни и начали двигаться вперед в деловом плане? Нет. Эрику продолжали делать операции, в том числе пластику позвоночника, а множество текущих осложнений преследовали его еще в течение нескольких лет после этого. Тем не менее, мы всегда были очень благодарны за то, что у нас есть сын Эрик, и любили его так же, как мы любили остальных наших двоих детей: Хизер и Дэвида. Смогли бы мы добиться тех же успехов в бизнесе, если бы здоровье Эрика не было бы таким вызовом судьбы для нас? Кто знает? Хотя я точно знаю, что если бы мы погрязли в зависти или начали бы винить во всем обстоятельства, то это бы нас никуда в итоге не привело!

У каждого своя гонка

Каждый из нас выбирает свою гонку. И когда выбор сделан, мы начинаем

вкладывать в нее всю нашу энергию, силу и упорство, а также наставления типа: «Я ПРОЙДУ эту гонку на пике своих способностей, ума и умения».

Каждый из нас должен прийти к выводу, что всякая гонка заканчивается только тогда, когда мы прекращаем движение. И только в этот момент мы терпим неудачу.

Гонка Тур–де–Франс является, наверное, самым сложным спортивным состязанием. В мире велоспорта это самое сложное испытание силы и выносливости. Эта гонка в действительности состоит из двадцати этапов и проходит в течение более двадцати двух дней. Общая протяженность трассы составляет более 2000 миль по дорогам Франции, включая высокогорные участки, прежде чем велогонщики выходят на финишную прямую на Елисейских полях в Париже. Гонка Тур–де–Франс требует от спортсменов огромных умственных и физических усилий и выносливости.]3 2004 году Лэнс Армстронг стал первым и единственным человеком, которому) удалось выиграть ШЕСТЬ чемпионских титулов Тур–де–Франс подряд.

Спортивная биография Армстронга началась в городе Плано, штат Техас, где он был ведущим пловцом и атлетом–троеборцем в свои юношеские годы. В конце концов, велосипедный спорт поглотил все его внимание. Он начал тренироваться в юношеской национальной сборной велосипедистов еще до окончания школы. Армстронг выиграл чемпионат США среди любителей, и это послужило началом его профессиональной карьеры в велоспорте. Уже в 1993 году, в качестве участника сборной США по велоспорту, он занимал пятую строчку в мировом рейтинге, и все эксперты велоспорта сходились во мнении, что он будет готов к завоеванию титула чемпиона Тур–де–Франс в 1996 году. Единственным американцем, которому до этого момента удавалось выиграть эту почетную гонку, был Грег Ле–Монд. Он был трехкратным победителем Тур–де–Франс.

С ростом ожиданий по поводу гонки 1996 года у Армстронга стали возникать проблемы со здоровьем: помутнение зрения и кровохарканье. Это заставило его обратиться к врачу. Были проведены анализы, в результате которых у этого преуспевающего спортсмена обнаружили рак. У него была не только большая опухоль, но и метастазы по всему телу: в паху, на животе, в мозге и в легких. Рак уже прогрессировал, и врачи Лэнса давали ему очень мало шансов выжить при любой терапии. Только в одних легких у него обнаружили одиннадцать метастазов, некоторые из которых были величиной с мяч для гольфа.

В 1996 году Армстронг отправился в больницу Университета штата Индиана, где ему сделали операцию на мозге с последующей интенсивной химиотерапией. Он провел более года с сильными болями и ощущением неопределенности, пока он и его врачи боролись с раком всеми Доступными для них способами. Армстронг выжил и, что поразительно, уже через год ему сообщили, что он полностью избавился от рака!

Тогда Армстронг принял удивительное решение: перестроить свое тело и переподготовиться к гонке Тур–де–Франс 1999 года. Подготовку здорового тела к такой гонке уже можно считать подвигом, ну а тела, перенесшего рак в тяжелой форме и интенсивную химиотерапию почти нереально. Некоторые полагали, что ему не удастся даже закончить гонку в 1999 году, ну и практически никто не ожидал, что он выиграет. Но он выиграл! И не остановился на достигнутом – он продолжал совершать невозможное и выигрывал Тур–де–Франс еще пять лет подряд!

Когда Армстронг рассказывает историю своей жизни, он приходит к такому выводу: «Я никогда бы не смог выиграть Тур–де–Франс, если бы не перенес рак!» Он объясняет аудитории, что его тело было настолько разрушено болезнью и терапией, что у него не было никакого другого выбора, кроме как заняться перестройкой своего тела с головы до пят. Ему пришлось развить на себе абсолютно «обезжиренные» мышцы такой силы, что им могли бы позавидовать даже самые молодые и подготовленные атлеты в мире. Многие атлеты, особенно занимающиеся бодибилдингом, «вычищают» из своих мышц клетки для того, чтобы их место заняли более сильные, обладающие большей мощностью и выносливостью. В случае с Армстронгом, ему удалось вырастить сильные

мышечные клетки без «вычищения» старых. Рак и химиотерапия уже сделали эту работу за него.

Часто, во время самых затяжных и изнуряющих горных этапов, другие гонщики просто останавливаются на своих велосипедах, едва продвигаясь вперед. Армстронг в это время проезжает мимо на скорости от десяти до четырнадцати миль в час, не вставая с седенья! На сегодняшний день Лэнс Армстронг является живым свидетельством силы человеческого духа, преодолевающей такие препятствия, которые, по мнению многих, являются непреодолимыми.

Был ли рак Армстронга хорошим или плохим событием? Ни то, ни другое. Это была просто болезнь. Однако она стала основой зарождения чего-то великого в жизни Лэнса Армстронга, потому что он решил перебороть ее с обновленным взглядом на жизнь, сосредоточенностью и решимостью. Он не тратил время на сожаление об утрате своих былых возможностей. Он не стал проникаться жалостью к самому себе, впадать в уныние или депрессию. Его не охватило длительное чувство зависти к другим велосипедистам, у которых не было такой болезни. Он просто принял вызов, поставленный перед ним, и настроил себя на превращения негатива в позитив.

Лэнс Армстронг выбрал СВОЮ гонку. Вызов, который стоит перед вами, заключается в том, чтобы найти СВОЮ гонку и начать ее, отдавая ей все свое сердце, сознание и силу. Не старайтесь быть кем-то другим.

Не желайте обстоятельств и качеств других людей.

Не сравнивайте себя с другими и не позволяйте зависти укорениться в вас.

Кровать у вашего окна может быть и не самая лучшая! Да, даже если она и лучшая – это все равно не ВАША кровать. Ищите свое благословение. Выберите свою гонку, вверяя ее итог и расчет времени Богу И никогда, никогда не прекращайте движение!

ИЗБЕРИТЕ – БЫТЬ БЛАГОДАРНЫМ ЗА ТО, ЧТО У ВАС ЕСТЬ СЕЙЧАС, СЕГОДНЯ

ЛЭНС АРМСТРОНГ: «Я НИКОГДА БЫ НЕ СМОГ ВЫИГРАТЬ ТУР-ДЕ-ФРАНС, ЕСЛИ БЫ НЕ ПЕРЕНЕС РАК!»

ЗОЛОТАЯ РЫБКА

Как и многие мои одноклассники, я пошел учиться в колледж для получения образования и навыков, которые, по моему тогдашнему мнению, являлись обязательными для достижения успешной жизни. В качестве специализации я выбрал авиационное проектирование. Я был очень увлечен наукой, и в то время космическая программа США только начиналась. Когда русские запустили свой первый искусственный спутник Земли, я был вдохновлен мыслью о том, что сам смогу способствовать завоеванию нового горизонта под названием «космическое пространство». Я выбрал Университет Пердью, так как у него был самый большой и самый уважаемый факультет авиационного проектирования в стране к тому времени, а также потому, что этот выбор сделали в свое время и первые девять американских астронавтов, включая Нила Армстронга, который стал первым человеком, побывавшим на Луне.

Я был чрезвычайно рад, что меня зачислили на занятия по аэродинамике, термодинамике, высшей математике и квантовой физике. В то время я думал, что это и будет моей «жизнью»: приобретение кучи знаний, получение научных степеней, получение хорошей работы и Достижение успеха в жизни. У меня и понятия не было, что одним из самых главных уроков, которых я вынесу из стен университета, будет что-то вне лекционных занятий.

Как и многие другие неуверенные, но полные энтузиазма молодью парни, приезжающие в студенческий городок Университета Пердью, я хотел скорей «вписаться» в местную общественную жизнь. Так как в то время в Пердью учились приблизительно двадцать пять тысяч студентов, лучшим способом «вписаться» было стать членом общественного братства. Возможно, вы видели

фильмы о братствах в американских колледжах. Они создают одно общее впечатление: отдельный большой дом на окраине студгородка с огромным количеством парней, живущих «на полную катушку». Мне выдался шанс войти в одно из самых лучших братств в Пердью, что для меня оказалось большим сюрпризом. В него входило множество выдающихся спортсменов университета, производящих впечатление классных ребят. Я сразу же подумал, что войти в братство – мудрое решение, после того, как мне сделали такое предложение.

Чего я не знал, так это того, что в этом самом братстве было так много спортсменов с такими плохими оценками, что все братство было на академическом испытательном сроке по успеваемости. Братству нужны были люди с хорошими оценками, чтобы улучшить его положение по сравнению с остальными сообществами в университете. Так как я был отличником, то был идеальным кандидатом. Конечно, я думал, что меня выбрали, потому что члены братства думали, что я «классный» парень. Я к понятию не имел о реальных причинах.

Братства построены таким образом, что человек сначала должен дать «клятву». Полноправные участники братства обычно делают все, чтобы осложнить жизнь новичкам. Часто новичку дают различные задания, прежде чем он станет полноправным членом братства. Как я сейчас помню, этот процесс испытаний длился несколько недель, и я был готов вынести свою долю всех этих унижений, которые на меня вот-вот должны были свалиться. Наконец я подошел к последнему испытанию, которое заключалось в том, чтобы проглотить золотую рыбку. Да, да, ЖИВУЮ рыбку!

Я не мог прийти в себя, когда меня попросили сделать такое! Я испытывал настоящий страх перед тем, смогу ли я вообще проглотить это дрожащее создание и потом удержать его внутри. У меня возникло много вопросов по поводу того, продолжит ли рыбка извиваться у меня внутри, будет ли она страдать, и какой эффект это окажет на мой желудок. Но, после того как я выдержал столько испытаний, я не собирался сдаваться.

Детали я вспоминать не буду просто скажу, что испытание я прошел. Мне это было нужно. Я подумал, что испытание было смешным, но стоило того. И, в тот момент, у меня, похоже, не было выбора. Я был просто ОБЯЗАН преодолеть свои опасения и принять вызов.

Оглядываясь в прошлое, я вижу всю глупость этой затеи. Но в тот момент и в то время, в среде, где над страхом потешались, а сила превозносилась, я чувствовал, что у меня не было иного выбора, кроме как сделать то, что я должен был сделать.

Стоило ли заглатывать рыбку ради членства в братстве? Я так не думаю. Радость жизни в братстве порядком преувеличивают. Но самое хорошее, что произошло по причине моего присутствия в братстве, было то, что один из «братьев» представил меня Нэнси! И вот уже после тридцати семи лет совместной жизни с Нэнси я рад, что смог преодолеть свой первоначальный страх и опасения и проглотил эту рыбку!

Но вы, возможно, задаете вопрос о том, что общего между рыбкой и успехом в бизнесе?

Как и многие другие вещи в жизни, препятствия и страхи, с которыми мы сталкиваемся и преодолеваем, ведут нас к тому месту в жизни и тому уровню жизни, которого мы не смогли бы достичь, не будь эти обстоятельства преодолены. Любой ваш опыт, заставивший вас прибегнуть к вашей смелости, способен приблизить вас к успеху.

Страх свойственен каждому

Страх – это эмоция, которая была заложена в каждого человека как механизм защиты. Вам, наверное, знакомо выражение: «бороться или бежать», которое описывает автоматический ответ мозга на чувство опасности. Когда мы понимаем, что наша безопасность находится под угрозой, в нас срабатывает мгновенный инстинкт: либо убежать, либо бороться с предстоящей угрозой.

Угроза нашей безопасности не обязательно должна быть реальна. Даже предположение или ощущение надвигающейся угрозы может привести к реакции «бороться или бежать».

Иногда наш страх связан не с внешней физической опасностью, а с чувством опасности, которое скрывается глубоко в нас, например: страх столкнуться с неудачей или позором. Такие страхи не угрожают жизни, хотя на них, тем не менее, у нас может возникнуть сильная эмоциональная реакция. Мы можем увидеть, что наш страх заставляет нас убежать от опасности, эмоционально или буквально, и отказаться от принятия риска потенциального УЛУЧШЕНИЯ нашей собственной жизни. Мы можем столкнуться с тем, что страх парализует нас, и мы вообще не в состоянии будем предпринять каких-либо действий. Мы также можем мгновенно прибегнуть к принципу «борьбы» и набрасываемся на тех, кто ставит перед нами вызов или проблему. Мы прибегаем к различным отговоркам, дабы отрешиться от этой проблемы, обвинить кучу людей или вещей за то, что мы вообще с ней столкнулись.

У людей наблюдаются различные внутренние страхи, включая страх к переменам, страх перед принятием решений, страх принятия на себя ответственности, страхи, связанные с повышением по должности или с переходом на новый уровень в жизни, страх дискомфорта или страх риска чего-либо лишиться.

Несколько лет назад, когда я только начал свое дело, я определенно знал о существовании потенциальных неудач и последующих неловкостей, с ними связанных. Большинство из тех, кто давал мне советы в то время, категорично заявляли: «Это никогда не получится». У меня возникали страхи в разговорах с потенциальными партнерами, среди которых были не только страх от разговора с ними о моем бизнесе, а также страх вероятности быть отвергнутым ими лично. Как инженер, я был подготовлен к тому, чтобы использовать свой мозг внутри казавшегося безопасным мира научных исследований. Математические уравнения, научные формулы и компьютерные программы намного более предсказуемы, чем люди! Хотя начало своего собственного дела было увлекательной идеей, как уравнение с кучей неизвестных, меня порой одолевали страх и сомнения.

Вы когда-нибудь испытывали чувство страха и неуверенности при столкновении с новой проблемой? Я практически уверен, что да!

Где ваши «золотые рыбки»?

Чего вы сегодня боитесь больше всего, не только в вашем бизнесе, но и в жизни в целом? Какие препятствия останавливают вас на вашем пути? У вас возникают сложности:

- С постановкой целей и взятием обязательств за их выполнение? С тем, чтобы простить того, кто сделал вам больно?
- С тем, чтобы смириться с унижением и попросить кого-то о помощи? При разговоре с людьми вне круга вашей семьи и друзей? Преодолением тех моментов, за которые вам стыдно?
- С тем, чтобы попросить прощения у тех, кого вы обидели или кому сделали больно?
- Чтобы избавиться от нездоровых эмоций злости или зависти?

Каждый предприниматель сталкивается с очевидными препятствиями во время начальной стадии развития собственного дела. Нехватка финансирования, ограниченность по времени, неразвитые способности, жесткая конкуренция и нехватка информации – вот только некоторые из тех очевидных препятствий, с которыми сталкивается большинство людей. Однако самая большая проблема – то страх.

Страх часто является той причиной, по которой человек отказывается от встречи, говоря, что у него «что-то срочное».

Страх часто заставляет человека откладывать дела, такие, как обзвон потенциальных клиентов.

Страх часто препятствует тому, чтобы человек проявил себя наилучшим образом или полностью отдал себя делу.

Мой маленький случай с заглатыванием золотой рыбки научил меня важному уроку в жизни: успешные люди не бросают дело, когда становится тяжело. Успешные люди борются со своими первоначальными страхами и делают вещи, которые неуспешные люди не хотят делать!

Принятие решения «Вперед!»

Принятие решения идти ВПЕРЕД может позволить вам преодолеть ваш страх. Это один из наиболее важных уроков, которых я вынес из заглатывания рыбки. После того, как я принял твердое решение о том, что я ПРОГЛОЧУ эту рыбку – мне сразу стало легче. Я отбросил сомнения, но этому поводу. Я проглотил рыбку!

Я думаю, это справедливо для большинства людей, которых одолевают страхи. После принятия решения о том, что вы ПОЙДЕТЕ вперед, через страх к цели, которую вы видите, все упростится. Вы начнете задавать разные вопросы, такие как: «каким образом?», «когда?», «что сначала?» и «кто нам нужен, и где нам найти этого человека?» Вопросы такого плана мотивируют людей на поиск ответов.

Когда я принял решение выхода со своим бизнесом на международную арену, я столкнулся с рядом больших препятствий. Страхи, связанные с прыжком в «огромный мир» немного отличались от страхов, с которыми я сталкивался на начальном этапе развития моего бизнеса, но это тоже были страхи. Смогу ли я справиться с юридическими проблемами, связанными с работой в нескольких странах? Сможем ли мы справиться с языковым барьером? Обладаю ли я достаточным капиталом, чтобы создать инфраструктуру и поддерживать необходимые запасы? Будут ли те же технологии, которые послужили нам в Соединенных Штатах, так же действенны и эффективны в других культурах? Где я найду персонал для работы такого предприятия, и как я смогу скоординировать персонал в такой широко разросшейся компании? Где я найду сильных и талантливых лидеров в различных странах?

Все эти страхи и неизвестности привели к моей временной неуверенности, но когда я принял решение «двигаться вперед», все стало намного легче. Страхи подавляют творчество и ставят человека в ужасное положение – «ни вперед, ни назад». Принятие решения приводит к высвобождению творческого потенциала и энергии, с которыми человек начинает твердое непреклонное движение вперед. Это гораздо более-сильная позиция в жизни!

Что движет Вами?

Писатель Тони Роббинс в течение многих лет говорил о том, что в жизни человека существуют два типа мотиваций: жажда удовольствий и избежание боли. И заглатывание рыбки было тем самым случаем.

Я преследовал «удовольствие», которое, как я думал, меня ожидало как одного из жителей студгородка и «смелого парня», который справился со всеми испытаниями братства. Я видел в этом пропуск к лучшей общественной жизни и думал, что мое присутствие в этой группе парней поспособствует улучшению моего имиджа. Я был наивен, но, тем не менее, я пошел за удовольствием, которое, казалось, засияло впереди.

Когда я принял решение о том, чтобы заняться собственным бизнесом, я отчасти преследовал «удовольствия», которые, по моему мнению, станут доступны мне как бизнесмену. Тогда я не видел больших финансовых затруднений или помех моему уровню жизни. Я также делал попытку избавиться от боли. Я ужасно хотел уйти от негативных и ограничивающих обстоятельств той индустрии, где я оказался. Жизнь, которую я наблюдал у своих коллег-инженеров, которые работали в корпорации намного дольше меня, не соответствовала моему представлению о моей жизни или жизни моей семьи.

Этот принцип «удовольствия или боли» относится ко всем областям жизни. Например, представьте человека, мужчину или женщину, страдающего от избыточного веса. Многие люди ненавидят диеты и сомневаются, прежде чем

сесть на одну из них! Мы мыслим с позиции, что нам придется отказаться от всего вкусного на всю оставшуюся жизнь, а не с той позиции, что мы сможем съесть кусочек этой вкусной пиццы или десерта время от времени, но не каждый день. Что же мотивирует нас, чтобы, в конце концов, сделать первый шаг и приступить к программе по сбрасыванию веса?

Некоторых людей мотивирует боль. Они устали от самой постоянной усталости или от борьбы с болью в коленях и спине. Они, возможно, утомлены от той боли, что мы называем «чувством разочарования», так как не могут носить свою любимую одежду. Им, вероятно, врачи сообщили неприятную новость, а возможно даже прочитали лекцию на тему «займитесь собой НЕМЕДЛЕННО». У них, возможно, были серьезные осложнения болезни или тяжелые сердечные приступы.

Другие люди мотивируют себя тем, что получают удовольствие от сознания своей привлекательности и от восхищения окружающих. Кто-то хочет получить удовольствие от покупки нового купальника или костюма меньшего размера. Другие рассчитывают на удовольствие от того, что станут более энергичными, сильными и здоровыми.

Что важно, так это осознавать, что не вся боль – это обязательно плохо. Некоторая боль может послужить для вас мотивацией для движения к цели. Также признайте то, что не все удовольствие – это обязательно хорошо. Удовольствие может вас избаловать, остановить на пути к вашей цели или даже заставить вас отказаться от своей «высокой цели».

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЛИ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ МЕТОДОВ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ?

В 1940 году человек по имени Альберт Э.Н. Грей выступал с обращением к группе профессиональных страховых агентов. Мне попала эта речь на глаза несколько лет назад, и я решил, что она предлагает свежий взгляд, который оказался для меня весьма мотивирующим. Речь была озаглавлена: «Общий знаменатель успеха». Основная гипотеза! рея состояла в том, что я уже упоминал ранее: «Успешные люди формируют у себя привычки и делают такие вещи, за которые неуспешные люди не берутся». Грей говорил об успешных людях следующее:

«Но если они не хотят совершать поступки (чего не хотят также и неудачники), то почему они их все-таки совершают? Потому что, преодолевая собственное нежелание, они могут добиться того, к чему стремились.

Успешных людей двигает вперед желание получить удовлетворение от достигнутых результатов. Неудачников двигает вперед желание получить удовлетворение от самих методов их достижения, и они склонны удовлетворяться теми результатами, которые дают привычные методы. Успешные люди обладают такой отчетливой целью, что могут менять свои привычки и браться за вещи, которые им не нравится делать, ради достижения цели».

Затем Грею задают вопрос: «Но разве содержать семью – это не цель?» На что он говорит:

«Нет. По простой причине: легче смириться с трудностями жалкого существования, чем настроить себя на трудности достижения достойной жизни».

Это простая, но глубокая, правда, о которой человек заявил более шестидесяти лет назад. Задолго до появления индустрии «помоги себе сам» или индустрии достижения успеха, которые мы знаем сегодня. Секрет успеха лежит в том, чтобы иметь сильно желаемую цель.

Когда у вас будет настоящая цель, которой вы сильно желаете достигнуть, вы будете обладать мотивацией на преодоление страхов и всякой другой душевной боли. Вы преодолеете сомнения и приступите к действиям!

Марк Твен однажды сказал следующие слова о мужестве: «Мужество заключается в сопротивлении страху, управлении страхом, а не в отсутствии страха». Один из первых шагов к успешной и осмысленной жизни – это принятие страха как нормальной составляющей жизни, с которой необходимо справляться. Фокусируйтесь на награде, которая ждет вас впереди, а не на обстоятельствах, которые создают страх.

подавив в себе страх, особенно такой страх, который сопровождал вас всю

жизнь, вы сможете сбросить с груди огромный камень. Решите для себя сегодня:

Я ЗАВЕРШУ то, что я начал.

Я ЗАВЕРШУ то, что я начал.

- Я ЗАВЕРШУ то, что я начал.

- Я ПОЙДУ вперед.

- Я СДЕЛАЮ новый шаг по направлению к своей цели, несмотря на то, что у меня пока нет всех ответов.

- Я ВОЙДУ в неизведанное со смелостью и уверенностью, так как я стремлюсь к тому, что важно для меня и чего я действительно хочу.

Думайте о том, чего вы действительно ХОТИТЕ. Пусть это станет вашей мотивирующей силой, которая будет двигать вас сквозь страх и сломает невидимый барьер сомнений. Как только вы примете решение о том, что вы ПОЙДЕТЕ вперед, «проглотить золотую рыбку» не составит вам никакого труда. Вы даже, возможно, наконец-то полюбите рыбу.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ БОРЮТСЯ СО СВОИМИ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМИ СТРАХАМИ И ДЕЛАЮТ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ НЕУСПЕШНЫЕ ЛЮДИ НЕ ХОТЯТ ДЕЛАТЬ!

ПОСЛЕ ТОГО КАК Я ПРИНЯЛ ТВЕРДОЕ РЕШЕНИЕ О ТОМ, ЧТО Я ПРОГЛОЧУ ЭТУ РЫБКУ – МНЕ СРАЗУ СТАЛО ЛЕГЧЕ

МАЛЬЧИК С МОРОЖЕНЫМ

Эта сцена словно сошла с картин Нормана Роквелла. Маленький мальчик зашел в кафе и сел у стойки. Он очень хотел побаловать себя мороженым в жаркий летний день. Он залез в карман посмотреть, сколько денег он скопил на это лакомство. В кармане он обнаружил только пять монет по двадцать пять центов. Как только на него обратила внимание занятая официантка, он поинтересовался, сколько стоит мороженое с шоколадной глазурью. «Один доллар двадцать пять центов», – ответила она.

Мальчик нахмурился. Он помолчал секунду и снова спросил: «А сколько стоит мороженое без шоколадной глазури?»

«Один доллар», – резко ответила официантка, стараясь поторопить мальчика с заказом.

Он немного подумал и сказал: «Принесите мне простое мороженое, пожалуйста».

Вскоре официантка вернулась с мороженым и счетом для мальчика. Она начала обслуживать других посетителей. Мальчик доел свое мороженое и подошел к кассе, где он поблагодарил официантку и дал ей четыре монеты.

Когда обеденная суета закончилась, официантка вернулась к стойке, чтобы убрать за мальчиком. Рядом с пустым блюдом из-под мороженого, она нашла 25 центов чаевых. Она сразу поняла, конечно, что мальчик мог позволить себе мороженое с глазурью... и в то же время не мог, если хотел оставить что-то для нее.

У мальчика не оставалось выбора. Он знал, что не может потратить все деньги на себя. Он пошел на маленькую жертву, приняв во внимание другого человека. Он был на пути к установлению «хорошей репутации», которая будет с ним всю жизнь.

Какой урок лидерства для всех нас! Мальчик инстинктивно знал, что ему делать. У всех нас есть внутренний голос и чувство «правильного выбора» в большинстве ситуаций. Проблема многих из нас в том, что в течение жизни мы слышали слишком много разумных объяснений и оправданий тому, чтобы не слушать свой внутренний голос. Вместо этого мы прислушиваемся к множеству противоборствующих мыслей и чувств:

- Я действительно заслуживаю, это небольшое удовольствие или

награду, и я заслуживаю их прямо сейчас.

- Никто не заметит.
- Я не знаю этого человека.
- Я не понимаю, как я могу изменить что-то в жизни этого человека.
- Я не согласен с этим неписанным правилом, поэтому я его нарушу.
- У меня сегодня плохой день, и мне сейчас не до проблем другого человека.
- Мне кажется, мной просто хотят воспользоваться.

В одной известной истории об Уинстоне Черчилле рассказывается, как однажды он шел по улице с другом. Мимо них прошла «ночная бабочка». Черчилль поздоровался с ней, тронув край своей шляпы. Его спутник немедленно упрекнул его за это, напомнив о репутации той женщины. Уинстон Черчилль ответил: «Сэр, я здороваюсь с ней не исходя из того, кто она такая, а исходя из того, кто я такой».

Из нашего поведения складывается наша репутация, и в конечном счете репутация – это результат того, кем мы являемся и как ведем себя, когда никто не смотрит. Ни тот маленький мальчик с мороженым, ни Уинстон Черчилль не пытались сознательно произвести впечатление на кого-то. Они просто вели себя так, как считали правильным. Они выбирали поступать правильно, и неважно, наблюдали за ними или нет.

Откуда берется репутация? Из того, что вы делаете, когда не знаете, что за вами наблюдают. Из того, что вы делаете неосознанно, инстинктивно проявляя свои внутренние ценности и убеждения. То, кем мы являемся, и то, что мы делаем, красноречивее всяких слов.

Всем известны люди, у которых слова расходятся с делом. Мы сказали бы, что им нельзя верить. Они порочат свою репутацию не из-за того, что поступают неправильно, а из-за того, что не поступают правильно.

Маленькие проявления доброты и щедрости – ежедневный пример того, как мы ставим другого человека на первое место – это то, из чего со временем складывается прочная репутация.

Маленькие проявления эгоизма и жадности – ежедневный пример того, как мы ставим себя на первое место – также со временем образуют репутацию.

Вопрос, который вы должны себе задать, следующий: «Какую репутацию я хочу иметь?»

Какую репутацию вы хотите иметь?

С какими из ниже перечисленных слов вы хотите, чтобы вас ассоциировали? Возьмите карандаш и обведите три основных качества, которые вы хотели бы, чтобы люди приписывали вам?

Верный	Эгоистичный	Собранный	Компетентный
Скупой	Честный	Непунктуальный	Надежный
Надежный	Неаккуратный	Добрый	Уважаемый
Смелый	Обманщик	Щедрый	Находчивый
Проворный	Инертный	Терпеливый	Последовательный
Бескорыстный	Аккуратный	Упорный	Противоречивый

Нетерпеливый	Высокомерный	Страстный	Рассудительный
Ленивый	Интриган	Равнодушный	Терпимый

Сначала подберите себе определение. А затем – воплотите его в жизнь!

Есть несколько сценариев, которыми МОГ бы последовать мальчик с мороженым.

1. Мальчик мог бы вовсе не принимать в расчет официантку и потратить все свои деньги на мороженое, которое он хотел. Это могло бы ничего и не значить для официантки в тот момент, но это кое-что значило бы для мальчика. Он бы сделал еще один шаг в сторону жизни по принципу «цени вещи, используй людей» вместо «используй вещи, цени людей». Проиgnорировав официантку, он был бы полностью сосредоточен на себе. Развитый до логического завершения, этот подход со временем привел бы мальчика к полному игнорированию других людей, и он стал бы заботиться только о том, чего хотел сам.

2. Мальчик мог бы сказать официантке: «Я могу купить мороженое с шоколадной глазурью, если вы не против остаться без чаевых». Официантка могла бы согласиться и могла бы даже посчитать такое заявление забавным. К чему бы такой подход привел мальчика? К манипулированию людьми. Он начал бы читать, что всех можно «надуть», склонить к своим требованиям, если просто формулировать просьбы так, чтобы вся ответственность за принятия правильного решения легла на ДРУГИХ.

3. Мальчик мог бы попробовать поторговаться: «Дайте мне шоколада только на 10 центов, и я оставлю вам 15 центов чаевых». Официантка могла бы согласиться, но, скорее всего, рассмеялась бы, и сказала: «Заманчивое предложение, но боюсь, я не могу его принять». Чему бы такой подход научил мальчика? Тому, что есть легкие пути, и что людей можно использовать для получения ЧАСТИ того, чего ты хочешь, не принимая на себя никакой нагрузки.

Мальчик выбрал путь щедрости, честный и без манипуляций. Хотел бы я познакомиться с человеком, научившим его такому отношению. Моя интуиция мне подсказывает, что это был его родитель или воспитатель, который никогда не подозревал, что за его поступками наблюдают детские глаза.

За вашей репутацией следят!

Знаете вы или нет, но ваша надежность и репутация проверяется ежедневно множеством способов. Не за всеми вашими действиями будут наблюдать другие, но за многими – будут.

Подумайте о троих из своих сослуживцев. По всей вероятности, вы сможете описать характер и репутацию каждого из них несколькими простыми прилагательными. Вы пришли к некоторым заключениям об этих людях, основываясь на их поведении, которое вы наблюдали.

Теперь подумайте о своем отношении к каждому из этих людей.

Вам нравится работать с ними? Если да, то почему?

Вы бы посоветовали дружбу, партнерство или деловые отношения с каждым из них? Если нет, то почему?

Помните, что если вы можете оценить людей в этом отношении, другие люди также оценивают ВАС!

Когда в компании ищут кандидата на повышение или человека, которому можно доверить большую ответственность, то обращают внимание именно на эти качества, а не на технические навыки и опыт работы. Компания ищет того, кто проявил себя как человек ответственный, честный, верный, умеющий работать в команде. Как владелец компаний с сотнями служащих, я понимаю, насколько важна репутация в вопросе о том, кого назначить ответственным, и как много

можно поручить человеку. Прочная репутация компетентности и надежности имеет огромное значение для меня!

Каждый раз, когда люди видят, что вы поступаете правильно, и особенно, когда вам **КАЖЕТСЯ**, что за вами никто не наблюдает, – вы Делаете вклад в «банк» вашей репутации. Это та область, в которой вам захочется иметь максимально возможный остаток! На самом деле, вам захочется только пополнять свой «счет», а не снимать с него.

Однако, если на пути вам встретится ситуация, в которой какие-то ваши действия будут поставлены под сомнение, возможно, вам потребуется и «снять со счета». Например, если у вас уже есть прочная репутация честного человека, то при возникновении подозрений вы, вероятно, обнаружите, что люди склонны считать вас невиновным. Если какие-то ваши действия поставят под сомнение вашу честность, очень часто вас спасет не то, что вы скажете в свое оправдание, а ваша уже установившаяся репутация.

Мы часто слышим: «Слава идет впереди человека». Это может быть и хорошо, и плохо! Солидная и прочная репутация честного, ответственного и верного человека проложит вам путь к еще большему успеху!

Не старайтесь быть совершенным – старайтесь быть самим собой!

Все, кого я знаю, любят работать с людьми, за которыми не нужен постоянный надзор. Одной из причин моей любви к игре в гольф является то, что это единственный спорт, в котором люди сами отмечают свои ошибки и промахи. К примеру, если игрок коснется мяча или случайно сдвинет его – это засчитывается за удар. Даже если никто не смотрит, настоящий профессионал или любой человек, уважающий игру и самого себя, доложит об ошибке и засчитает удар. Есть много известных историй о турнирах, в которых игроки теряли большие деньги, сообщая о своих ошибках, которые никто другой и не видел. В этом есть большое достоинство!

Одна из самых известных историй для примера – это история о Бобе Джонсе. Он имел легендарную славу честного человека. Он был величайшим игроком в гольф в истории, но так и остался любителем, не желая портить свою любовь к гольфу заботой о материальной стороне.

Однажды Джонс принимал участие в крупном турнире и случилось так, что его мяч оказался на листьях неподалеку от ровной лужайки. Матч подходил к концу, и на кону была изрядная доля престижа. Когда Джонс подошел к мячу, официальные наблюдатели стояли рядом вместе с несколькими репортерами. Джоне был большим любимцем публики. Когда он приготовился нанести удар, его нога задела ветку, которая в свою очередь зашевелила листья, из-за чего мяч чуть качнулся. Какое несчастье! Это означало штрафное очко.

Репортеры и счетчики очков замерли, поняв, что это еле заметное движение мяча может стоить Джонсу победы в турнире. Потом кто-то выкрикнул: «Я не видел, что мяч сдвинулся, .. ты?» Другой торопливо добавил: «И я не видел». И сразу *все*. стоящие рядом стали пытаться «помочь» Джонсу, поскольку считали несправедливым его проигрыш из-за такой прискорбной мелочи. Однако Джонс поднял глаза и сказал: «Я видел, как он сдвинулся». Штрафное очко было добавлено, и действительно Джонс проиграл из-за него.

Какова была бы цена победы? Ми много, ни мало, а хорошая репутация!

Конечно, не все игроки в гольф обладают такой честностью. Есть также игроки, старающиеся всячески «скостить» себе пару очков. Они могут слегка подтолкнуть мяч из-за дерева или сбросить новый мяч там, где старый якобы «потерялся», выдавая новый за старый и стараясь избежать штрафа.

С годами мне все больше нравилась идея игры в гольф со своими потенциальными сотрудниками или деловыми партнерами. Я обнаружил, что это отличный способ узнать их моральный кодекс и характер. Люди, ищущие обходные пути в игре, часто ищут их и в жизни. Те, кто быстро и открыто признает свои промахи, вероятно, будут также вести себя в деловой жизни. Кого бы **ВЫ** предпочли иметь в своей команде: человека, вечно замышляющего что-то для собственной выгоды, или того, кто откровенно признает ошибки?

Позвольте мне рассказать еще одну историю. Это история о величайшем

спортсмене нашего времени, Джеке Никлаусе.

В течение своей карьеры Никлаус выиграл шесть профессиональных турниров, пять чемпионатов Ассоциации Профессионального Гольфа, четыре Открытых турнира США и два чемпионата США среди любителей. У Никлауса, однако, была не только репутация победителя, но также репутация одного из самых «стильных» игроков в гольф.

Как он приобрел такую славу? Вот история, которая случилась в Ройал Беркдейл, Англия, но время Кубка Райдера в 1960 году. Никлаус и британец Тони Джеклин были, вероятно, двумя лучшими в мире игроками того времени. Они представляли свои страны, и на 18-й лунке они оказались с равным счетом.

Никлаус должен был выиграть Кубок для Америки, а на плечах Джеклина была победа Англии. Никлаус был в четырех футах от лунки, а Джеклин – всего в двух. Никлаус тогда сделал то, о чем до сих пор говорят как об «уступке». Как только он уверенным движением загнал мяч в лунку, он потряс весь мир, немедленно нагнувшись и подняв метку своего противника. Он сказал: «Я не думаю, что ты бы промахнулся, но при сложившихся обстоятельствах я просто не могу дать тебе этой возможности».

Автоматически была объявлена ничья, первая в истории Кубка Райдера. Это был момент проявления беспримерного благородства в спорте, о котором вспоминают до сих пор.

Никлаус и Джеклин продолжают дружить. Недавно они закончили строительство корта для гольфа мирового класса в Сарасоте, штат Флорида... вместе. Этот корт известен под именем «Уступка». Джеклин даже собирается поселиться там, и таким образом друзья увековечат дух того давнего благородного жеста.

То, что сделал Никлаус, не было необходимым или ожидаемым, но это было «стильно». Это было щедро. Он избавил своего друга и собрата от поражения. Он удовольствовался ничьей, но, сделав это, он создал репутацию великодушного и скромного человека. Сейчас мало кто вспомнит, кто выиграл Кубок Райдера в 1960 году, или даже кто состязался тогда. Но все мы помним и сегодня, что сделал Никлаус на 18-й лунке.

Старайтесь быть самим собой, а не совершенным человеком.

Старайтесь быть не тем, кто постоянно ищет почета или награды, и со временем вы обнаружите, что вашей наградой стала хорошая репутация.

Стремитесь обладать самыми наилучшими человеческими качествами, и вы станете желанным другом, соседом или деловым партнером.

Так многого можно достичь, если не заботиться о том, кому достанется почет!

«СЭР, Я ЗДОРОВАЮСЬ С НЕЙ НЕ ИСХОДЯ ИЗ ТОГО, КТО ОНА ТАКАЯ, А ИСХОДЯ ИЗ ТОГО, КТО Я ТАКОЙ» УИНСТОН ЧЕРЧИЛЛЬ

ТО, КЕМ МЫ ЯВЛЯЕМСЯ, И ТО, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ, КРАСНОРЕЧИВЕЕ ВСЯКИХ СЛОВ!

ЗНАЕТЕ ВЫ ИЛИ НЕТ, НО ВАША НАДЕЖНОСТЬ И РЕПУТАЦИЯ ПРОВЕРЯЕТСЯ ЕЖЕДНЕВНО МНОЖЕСТВОМ СПОСОБОВ

КАКОВА БЫЛА ЦЕНА ПОБЕДЫ? НИ МНОГО, НИ МАЛО, А ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ!

ТАК МНОГОГО МОЖНО ДОСТИГНУТЬ, ЕСЛИ НЕ ЗАБОТИТЬСЯ О ТОМ, КОМУ ДОСТАНЕТСЯ ПОЧЕТ!

УМИРАЮЩАЯ ОТ ГОЛОДА ЩУКА

Несколько лет тому назад был проведен один большой научный эксперимент. Впервые я узнал о нем, посмотрев образовательный фильм, показанный доктором Иденом Рилом, психологом и оратором. Эксперимент заключался в следующем. В аквариум поместили огромную щуку, которую кормили мелкими рыбешками. В течение нескольких дней за ее поведением наблюдали камеры.

Затем ученые изменили условия, установив стеклянный барьер между щукой и мелкими рыбками. Каждый раз, когда щуке хотелось съесть рыбку, ей приходилось сталкиваться со стеклянной перегородкой. После ряда неудач, испытывая боль при ударе о стекло, к тому же не получая ничего в награду, щука перестала делать всяческие попытки поймать рыбешек. Решив, что рыба достаточно сильно голодна, ученые убрали стеклянную перегородку, таким образом, преград к мелким рыбкам больше не было, теперь еда стала доступной.

Однако, ко всеобщему удивлению, щука не предприняла никаких попыток и не поймала ни одной рыбки. Как же так, щука плавала в аквариуме, где было много еды, но не съела ни одной рыбки? Дело в том, что после стольких неудачных попыток и испытываемой боли, щука стала абсолютно уверена, что пытаться достать еду бесполезно. В конце концов рыба умерла от голода... в аквариуме, где было много еды!

Пища была в пределах досягаемости.

Но щука твердо ВЕРИЛА в ее недоступность.

Сколько людей находится сегодня в подобной ситуации? Вспоминая неудачи на пути к успеху, упущенные возможности, отказ и разочарование в прошлом, они убеждены в том, что успех и смысл жизни для них НЕДОСТИЖИМЫ.

Наша неспособность продолжать верить в то, что мы добьемся успеха, может, и не обойдется нам ценою жизни, как в случае со щукой, но она может нам стоить того КАЧЕСТВА жизни, которого мы желаем.

Примите решение сделать еще одну попытку

Спросите себя: «Чего я могу достичь, если начну сегодняшний день, не вспоминая о прошлых неудачах?» Безусловно, нельзя полностью стереть из памяти все то, что когда-то случилось с вами. Однако вы МОЖЕТЕ освободить свою память от того, как вы ВОСПРИНИМАЕТЕ отрицательные мысли о том, что произошли в прошлом.

Обычно люди говорят: «Я уже однажды прошел через это и не хочу переживать это вновь». По всей вероятности, вам и не придется этого делать, по крайней мере делать это так, как раньше.

Мир меняется, и вы можете измениться вместе с ним.

Что было правильным вчера, может им не быть сегодня.

Вы можете стать лучше и, вероятно, уже получили важную информацию и приобрели новые умения, необходимые для преодоления новых трудностей. Вы можете сделать новую попытку или выбрать свой подход к преодолению трудностей. То, что было – это не обязательно то, что ЕСТЬ.

В таком спорте, как бейсбол, даже лучшие отбивающие могут отбить)) лишь только треть всех мячей. Те, кто делают победные круговые пробежки, очень много промахиваются, прежде чем сделать «счастливый» удар.

Вспомним Томаса Эдисона, который сделал более десяти тысяч попыток в ходе изобретения электрической лампы, прежде, чем добился успеха. После каждой неудачи ученый утверждал: «Этот способ тоже не годится для реализации этой цели». А затем он пробовал еще и еще.

Миру не нужны те, кто пасует перед неудачами, ему нужны те, кто не остановится и всегда будет идти вперед. Однажды миллиардера и основателя компании «Алтикор» Рича Девоса спросили: «Что вы делаете в случае падения?» На что он ответил: «Я сразу поднимаюсь». Иногда это так просто. Преодолеть разочарование или неудачу бывает сложно, но именно преодолевая трудности, мы, КАК ПРАВИЛО, приходим к истинному успеху.

Принцип «поднимись и начни сначала» относится не только к бизнесу, но и к взаимоотношениям.

Вы когда-нибудь испытывали неудачу в отношениях с людьми? Переживали расставания или развод? Иногда люди становятся настолько ранимыми, а боязнь услышать отказ настолько сильна, что они не принимают новых отношений, решив, что когда-нибудь эти отношения закончатся так же печально, как раньше. Многие говорят: «Я никогда больше никому не поверю! Я больше не хочу испытывать боль!» Однако наше прошлое – это не наше будущее. Вы можете извлечь полезный урок из данной ситуации, понять, что все отношения

различны. Следует осознать, что разрыв в отношениях – это неприятность, которая может оказаться благодеянием, позволившим вам избежать большей боли в будущем.

Если можно приобрести знания и опыт – приобретайте.

Если надо простить – прощайте.

Если проблема в вашей жизни требует ее разрешения – разрешайте.

Таким образом, вы станете:

- Лучше, а не ожесточеннее.
- Сильнее, а не хрупче.
- Мудрее, а не циничнее.

Три главных урока, которые следует запомнить

Существует три основных урока, которые любому человеку необходимо усвоить, чем раньше, тем лучше.

1. НАУЧИТЕСЬ ПРИНИМАТЬ КРИТИКУ И ОТКАЗ.

Умейте скрывать свои чувства. Если ваш начальник не принимает вашу идею, отвергает ваше предложение или открыто выражает негативное отношение к вашим действиям, не стоит впадать в истерику, жалея себя любимого.

Спросите себя: «Чему я могу научиться в данной ситуации? Что мне нужно изменить? Как следует отреагировать? Может быть, есть что-то в моей идее, предложении, поведении, что требует улучшения?» Сконцентрируйте свое внимание на том, что можно предпринять в данной ситуации, оставив свои эмоции. Всегда помните, что даже самые влиятельные, знаменитые и богатые в мире люди подвергаются критике. Невозможно быть всегда и всеми любимыми, уважаемыми и принимаемыми. Такова жизнь.

2. НАУЧИТЕСЬ СПРАВЛЯТЬСЯ СО СМУЩЕНИЕМ.

В большинстве своем люди смущаются из-за того, чего другие не замечают и не помнят. Люди слишком заняты собственными проблемами, чтобы думать о ваших. Я встречаю большое множество людей, которые постоянно беспокоятся о том, что подумают о них другие, вместо того, чтобы подумать об образовании, созидании и других своих действиях.

По словам Чарли Джонса по прозвищу «Великан», многие люди имеют «тонкую кожу и холодное сердце», в то время как им следовало бы развивать «толстую кожу и доброе сердце».

3. НАУЧИТЕСЬ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ТРУДНОСТИ.

К сожалению, неудачи и ошибки неизбежны в процессе обучения и роста. Сколько раз вы падали и поднимались, прежде чем научились ходить? А сколько раз вы падали с велосипеда перед тем, как научились на нем кататься?

Если посмотреть на любой график корпоративного развития, вряд ли можно увидеть на нем постоянно возрастающую прямую линию, она, скорее, будет зигзагообразной с промежутками убывания. Так же и дорога, ведущая к успеху, редко когда бывает прямой.

Должен сказать, мой бизнес в первые долгие месяцы развития не давал никаких результатов. Я пытался создать команду, имел добрые намерения, но, как оказалось, мне не хватало навыков общения с людьми. Мне нравились люди, но мои навыки общения с ними оставляли желать лучшего. Будучи инженером, я хорошо разбирался в компьютерах, решал уравнения, делал доклады, но был совершенно неопытен в вопросах отношений с людьми. Моя жена Нэнси говорит, что мне надо было пригласить специалиста даже для проведения моей первой презентации.

Я был полностью разочарован и лишился уверенности в себе, поняв, что, несмотря на тяжелую работу, трату времени, полное истощение и ограниченность

ресурсов в бизнесе, я не добивался желаемых результатов. Однажды я попросил у друга поддержки, рассказав ему о своих финансовых трудностях. Он дал мне несколько советов, но, в действительности, разрешения проблемы он не видел. В конце концов, он сказал: «Не вешай нос! Могло быть и хуже».

Я старался воспрянуть духом, мое поведение показывало, что все хорошо, но через несколько недель дела становились ЕЩЕ хуже! С рождением Эрика все проблемы прошлого показались нам такими мелкими по сравнению с тем, что ему пришлось пережить. Старые проблемы показались нам просто смешными на фоне новых.

Это продолжалось в течение двух лет, и мы пришли к выводу, что нам необходимо провести черту на песке, решив, что прошлое – это прошлое, а будущее у нас впереди; нам нужно начать все сначала и в первую очередь следует осмыслить сложившуюся ситуацию. Нам необходимо было начать все заново, и само это начало вырисовывалось как первая ступень всего этого процесса в нашем сознании.

В действительности, бизнес, который мы вели, мало чем отличался от деловой среды, в которой мы работали. Разница была в нас самих, а, следовательно, и результаты, которых мы достигли, тоже оказались различными.

За последующие три года наш бизнес значительно расширился, его доход увеличился в десять раз. Мы расплатились с долгами, создали команду и, как ни парадоксально, заслужили репутацию «самого быстроразвивающегося бизнеса».

Бесчисленное множество людей прожили целую жизнь, работали не покладая рук, действовали на ощупь, прежде чем завоевать «неожиданный успех». Огромное количество людей неоднократно терпели поражения, прежде чем воскресали «из ниоткуда». Вы можете оказаться одним из таких людей.

Вы когда-нибудь слышали историю о китайском бамбуке? Его развитие в своем роде уникально. Дерево сажают, оно укореняется, в течение 5–6 лет его поливают, удобряют, но все, казалось бы, безрезультатно. Затем происходит потрясающая вещь. Дерево неожиданно начинает расти, и через 6 недель его высота может достигать 80 футов!

Что же происходит в течение этих 5–6 лет? Дело в том, что в течение этого времени дерево пускает глубокие корни, прочно укореняясь, что впоследствии способствует его быстрому росту.

Вот что произошло и в нашем случае. Нам нужно было измениться изнутри – в нашем внутреннем мире отношений, идей, перспектив, веры и подходов.

Освободитесь от пут «невозможности»

То, во что вы верите, обладает огромной силой. Возможно, вы уже слышали, что думал по этому поводу Генри Форд:

Если вы верите, что сможете достигнуть успеха – вы правы.

Если вы верите, что не сможете достигнуть успеха – вы тоже правы.

Все, что мы делаем, бесспорно, подкрепляется нашей верой. Проблема состоит в том, чтобы основывать нашу веру на правде, а не на эмоциях, страхах или неверных представлениях. Рыба в аквариуме поверила в то, что основывалось на неправильном восприятии действительности. Это случается со многими.

То же самое происходит и с цирковыми слонами. Были случаи, когда слоны погибали при пожаре в цирке, так как они даже не пытались освободиться от тонких веревок, которыми их привязали к маленьким столбикам. Почему? Потому что в детстве дрессировщики привязывали их толстыми веревками к большим столбам. Слоны «запомнили» невозможность освободиться от веревок и впоследствии отказались от всякой попытки убежать или выдернуть столбы, будучи привязанными даже тонкими веревками. Знаете ли вы, что удерживает вас от продвижения вперед к вашей цели?

- Неверные убеждения?
- Неправильные предположения?
- Неполные выводы?

- Безразличие?
- Разочарование и отчаяние? Вспомним рыбу, которая умерла от голода. Она думала, что поймать мелких рыбешек невозможно. Слоны не могли спастись, считая, что невозможно освободиться от веревок, которыми они были привязаны.

Хорошо, что вы не рыба и не слон! Вы способны думать, размышлять, что-то изменять, преодолевать собственный страх, менять свое отношение, верить и начинать снова. Не позволяйте «невозможностям», в которые вы верите, мешать вам в достижении вашей цели.

Лидерство и человеческие достижения требуют веры в то, что всегда существует новая возможность, несмотря на обстоятельства и прошлые разочарования.

Ваше прошлое вовсе не обязано быть вашим будущим.

ЧАРЛИ ДЖОНС ПО ПРОЗВИЩУ «ВЕЛИКАН» ГОВОРИТ: «СЛИШКОМ МНОГО ЛЮДЕЙ ИМЕЮТ ТОНКУЮ КОЖУ И ХОЛОДНОЕ СЕРДЦЕ»

ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ НЕОДНОКРАТНО ТЕРПЕЛИ ПОРАЖЕНИЯ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОНИ ВОСКРЕСАЛИ «ИЗ НИОТКУДА»

ВАШЕ ПРОШЛОЕ ВО ВСЕ НЕ ОБЯЗАНО БЫТЬ ВАШИМ БУДУЩИМ

ЛАМПОЧКА ЗА ТРИ ДОЛЛАРА

Около полуночи 29 декабря 1972 года рейс 401 авиакомпании «Истерн Эйрлайнз» заходил на посадку в аэропорту Майами. На форту было сто шестьдесят три пассажира и экипаж из тринадцати человек. Все, казалось, шло нормально, пока пилот не попытался выпустить шасси. Индикатор шасси не загорался! Поскольку они были прямо над Болотистой равниной Флориды, снаружи практически не было света, чтобы визуальным образом проверить, включился ли механизм выпуска шасси.

Нужно было быстро принимать решение. Без уверенности в том, что механизм шасси сработал, идти на посадку было в высшей степени рискованно. Командир приказал сделать несколько кругов, чтобы он мог оценить ситуацию.

Пилот и команда знали, что могло быть две причины того, почему индикатор не загорался. Первая в том, что механизм шасси действительно не сработал, вторая – что перегорела индикаторная лампочка.

Пилоты начали разговаривать между собой и даже стучали по индикатору и крутили его в надежде, что он заработает, – все было бесполезно. Они решили заменить лампочку и посмотреть, что от этого изменится. В то время как они были заняты заменой неисправной лампочки, автопилот был отключен, то есть самолет шел на ручном управлении. Никто не заметил, что воздушное судно теряет высоту. Внезапно самолет, летевший рейсом 401, врезался в землю на Болотистой равнине в восемнадцати милях от аэропорта Майами!

Все в кабине были так сосредоточены на трехдолларовой лампочке, что забыли пилотировать самолет!

Той ночью девяносто шесть пассажиров и пять членов экипажа погибли просто потому, что пилоты упустили из виду свое главное дело. Они были увлечены «срочным» и забыли о «важном»!

Мы редко сталкиваемся с такими драматическими последствиями нашего неумения сосредоточиться на приоритетах, но все мы временами повинны в пренебрежительном отношении к тому, что действительно является для нас главным ради сиюминутных дел.

На более легкой ноте...

Не так давно Нэнси и я были в Диснейленде с нашей очаровательной маленькой внучкой Эшли-Кейт и ее мамой, нашей дочерью Хизер. Моя задача в

тот день состояла в том, чтобы подарить Эшли–Кейт замечательный, полный радости опыт и оставить ей хорошие воспоминания от пребывания с дедушкой.

Эшли–Кейт было в то время всего три года, так что мы искали игры и аттракционы, которые бы ей больше всего понравились – конечно, не американские горки! Наконец, мы остановились на аттракционе под названием «Командир Светик» по мотивам фильма «История игрушек».

Этот аттракцион представляет собой автомобили, оборудованные «лучевым оружием», таким же, как то, которое использовал «Командир Светик». Я сел в одну машину с Эшли–Кейт, а Нэнси и Хизер сели в ту, что шла следом за нами. И мы отправились в полную приключений поездку во тьме. На стенах, вдоль которых мы мчались, было полно красочных мишеней и разных забавных существ, в которых мы должны были стрелять. На нашем цифровом табло появлялся счет, показывающий, сколько целей мы поразили. Мальчишки, наверное, всегда любили стрелять, и я тут же погрузился в это занятие!

Вдруг наш маленький автомобиль остановился. Понятия не имею, почему, но внезапно мы перестали двигаться. Но мы все еще могли поворачивать автомобиль и стрелять лучом по мишеням. Что мы и делали! Я показал Эшли–Кейт как поворачивать, а сам в это время стрелял по мишеням. Мы смеялись и веселились. Нэнси и Хизер делали то же самое позади нас, и мы выкрикивали друг другу очки, которые регистрировались на табло. Нэнси и Хизер побивали меня своим огромным счетом – ай–яй–яй! Я вошел в азарт и начал стараться изо всех сил.

В это самое время Эшли–Кейт стало очень интересно, что она может так быстро вращать маленький автомобиль. Чем больше я старался поражать цели, тем быстрее она крутила машину, и следовательно, тем больше я промазывал! Нэнси получала все больше и больше очков, а меня все больше и больше разбирал азарт.

Но в тот момент, когда я собрался попросить мою внучку перестать вращать машину, я пришел в себя. Боже мой, о чем я думаю? Это же не состязание между мной и Нэнси. Предполагалось, что это будет развлечением для Эшли–Кейт, а для нее развлечение – вращать машину! Я сразу же забыл о своем приоритете быть первым в Диснейленде. Я начал смеяться над собой, и тут же наш автомобиль поехал, и мы полетели сквозь туннели. Я проиграл автомобилю, следующему за нами, – отлично! Но мой приоритет остался нетронутым. На снимке, который мы сделали, покидая этот аттракцион, за безумную дополнительную плату, мы оба: Эшли–Кейт и я, выглядим счастливыми! Эта улыбка на лице Эшли–Кейт стоит любых денег. И я готов поехать покататься еще.

В чем же суть? Пусть главное всегда остается для вас **ГЛАВНЫМ!**

Отвлечение внимания и еще раз отвлечение внимания

Что заставляет нас отвлекаться от приоритетов? Иногда это наши эмоции, особенно страх, гнев или гордыня. Иногда мы преисполнены корысти или ревности. **Иногда** мы теряем точку опоры. А иногда нам не удается распознать принципы, которые мы считаем верными, и следовать им. Позвольте мне напомнить вам два таких принципа:

1. Вы должны преуспеть сами прежде, чем Вы действительно сможете помочь другим. Мне часто приходится летать самолетом по работе и по личным делам, и я почти наизусть помню все предполетные объявления. Одно из объявлений касается использования кислородной маски. Я уверен, что вы слышали его или нечто подобное: «В маловероятном случае снижения давления в салоне самолета наденьте на лицо кислородную маску. Закрепите на голове ремешки и дышите спокойно. Хотя мешок может не раздуться, кислород поступает. Если Вы путешествуете с ребенком, сначала наденьте маску сами, а потом помогите надеть ребенку». На первый взгляд, это может показаться эгоистичным, но дело в том, что вы не можете помочь кому–то рядом с вами или спасти его, если находитесь без сознания! Ваш приоритет состоит в том, чтобы остаться живым и быть достаточно сильным, чтобы помочь другим. Надевать маску первым не эгоистично, а разумно. В результате будет лучше и вам, и вашему ребенку. Часто преуспевающих в чем–то людей критикуют за чрезмерный эгоизм и честолюбие. Значит ли это, что, если они замедлят свое продвижение,

другие будут иметь больше шансов преуспеть? Такое случается редко! Во-первых, не существует ограниченного «куска пирога», который нужно поделить. Успех одного человека не исключает возможностей другого.

Во-вторых, эти преуспевающие люди, предприимчивые, честолюбивые, готовые рисковать, создают рабочие места для других! Они защищают тех самых людей, которым так не нравится их успех, и служат им. Они заняты самосохранением, поэтому они в состоянии помогать Другим.

2. Вы должны четко определить ваши приоритеты прежде, чем Вы сможете успешно следовать им. Даже самые успешные люди иногда не в состоянии напомнить себе о своих собственных приоритетах. Удивительно, как быстро мы можем потерять из виду то, что действительно считаем самым важным.

Временами мы действительно забываем о необходимости сбалансировать наши приоритеты. Проанализируйте сегодня приоритеты ВАШЕЙ жизни. Запишите их. Внимательно глядя на ваш список «Самые важные вещи», задайте себе два вопроса:

- Это **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** самые важные вещи для меня?
- Мои приоритеты сбалансированы?

Три области приоритетов

Приоритеты имеют тенденцию группироваться в трех областях: в духовной жизни, личной и семейной, в деловой и профессиональной.

1. ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ.

Эта область является глубоко личной для каждого человека. Я убежден, что мы все в первую очередь духовные существа и только йотом физические. Я верю, что Бог имеет уникальный план относительно каждой жизни, и я лично намерен следовать его плану и выполнить его волю по отношению к себе. В Библии говорится, что мы должны любить Бога всем сердцем, душой, всеми силами... и любить ближних наших как самих себя. Это кажется мне хорошей основой для приоритетов. Библия также говорит: «Не запасайте сокровищ для себя на земле, где моль и ржа уничтожат и где воры ворвутся и украдут их; но запасайте сокровища ваши на небесах, где ни моль, ни ржа не уничтожат и где воры не ворвутся и не украдут их. Ибо где сокровища ваши, там будет и сердце ваше». В этом для меня заключен большой смысл, и моя вера в эту истину влияет на мои приоритеты. Что касается моих приоритетов, то высшими из них являются духовные, которые соответствуют моему пониманию того, каковы в отношении меня цели и планы Создателя.

Чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь в этом. Когда мои духовные приоритеты являются главными, и когда они соответствуют вышеизложенным принципам, я испытываю огромное умиротворение и счастье. Значит ли это, что я с пренебрежением отношусь к финансовым и физическим достижениям и их результатам? Нет, просто я стараюсь реализовывать, **ПРЕЖДЕ ВСЕГО**, духовные приоритеты, а остальные выстраиваются сами. Я верю, что Господь благословляет тех, кто правильно расставил свои приоритеты.

2. ЛИЧНЫЕ И СЕМЕЙНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Эта область включает ваше здоровье и личные цели, а также ваши семейные отношения. Мы очень неблагоразумны, если стремимся к материальному успеху за счет нашего здоровья или за счет семейных взаимоотношений.

Я глубоко убежден, что человек должен достаточно отдыхать, чтобы быть в форме и сопротивляться болезням, он должен получать надлежащую пищу и заниматься физическими упражнениями, и оставлять место в своем распорядке дня для расслабления и отдыха.

Я убежденный сторонник сохранения «свободного» пространства в жизни. Вообразите, как бы вы читали книгу или журнал, где страницы заполнены словами сверху донизу от левого до правого края? Представьте себе: ни картинок, ни свободного пространства, никакого отдыха для глаз. Речь пойдет о напряжении глазных мышц, о трудности чтения и пониженной способности

восприятия содержания! Вот па что будет похожа наша жизнь, если в ней расписана каждая минута. Нам нужно время, чтобы помечтать, поразмышлять, просто насладиться полнотой жизни.

Вашим детям и супруге, или супругу, необходимо время побыть с вами, просто чтобы БЫТЬ с вами. Если вы не женаты, вы знаете, что вам нужно свободное время для общения с близкими друзьями, чтобы обеспечить «человеческий баланс» своим жизненным задачам. Если у вас есть дети, вы знаете, что им нужно проводить с вами время, чтобы узнать вас как человека, а не только как I кормильца.

3. ДЕЛОВЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Эта область особенно требует умения распределять время, энергию и ресурсы. Отвлечение внимания здесь предсказуемо на сто процентов! По меньшей мере, четыре различных вида дел конкурируют между собой за ваше внимание:

- Несрочные и незначительные
- Несрочные, но важные
- Срочные, но незначительные
- Срочные и важные

Ваша цель, конечно, состоит в том, чтобы заниматься делами, которые являются ВАЖНЫМИ для вас как ваши главные приоритеты.

Рассмотрите весь перечень разнообразных дел, которые вам предстоят в любой день:

- Развитие нового бизнеса (планирование, работа в сети, обращение за помощью, налаживание связей)
- Обслуживание существующих клиентов и служащих, включая благодарственные письма
- Чтение электронной почты и отправление ответов, озвученных и письменных
- Чтение и поиск информации
- Написание отчетов, сообщений, речей, памяток, предложений, планов проведения игровых мероприятий
- Назначенные встречи
- Прослушивание образовательных и вдохновляющих программ
- Управление и наставничество
- Административные и финансовые вопросы
- Разрешение конфликтов и других проблем

Каждый пункт должен быть подвергнут анализу на срочность и важность. Для меня лично приоритетными являются дела, которые касаются расширения бизнеса и те, что зависят непосредственно от меня. Я обнаружил, что человек может часами разбирать электронную почту, встречаться с людьми и перетасовывать бумаги... и не сделать ничего действительно ценного в результате своих усилий. Человека может так затянуть «администрирование», что он забудет пилотировать самолет!

Большинство деловых предприятий нуждается в увеличении прибыли и новых рынках сбыта, чтобы только продержаться, уже не говоря о развитии бизнеса. Если существующий бизнес не обслуживается как надо, вы можете потерять даже то, что имеете. В то же время менеджер или предприниматель почти всегда обязан быть в курсе текущих событий, цифровых показателей и тенденций, встречаться с людьми своего круга и заниматься мелкими «бумажными» делами. Чтобы найти баланс во всем этом, необходимы недюжинные способности, независимо от рода бизнеса и положения. И, кроме того, вы должны найти баланс, который позволил бы вам реализовать еще свои духовные, личные и семейные приоритеты!

Продолжайте напоминать себе...

Наконец, вы не только должны определить для себя приоритеты, но и вжиться в них. Для этого вам, вероятно, будет очень полезно сделать вот что:

- Перечитывайте список ваших приоритетов каждый день. Укорените их в вашем сознании. Внедрите их глубоко в свое состояние. Введите их в свою повседневную практику.

- Согласуйте с членами вашей семьи, особенно с вашей супругой или супругом, ваши семейные цели. Проконсультируйтесь у вашего врача или тренера о вашем здоровье и занятиях физкультурой. Поделитесь своими деловыми планами с коллегами или партнерами по бизнесу. Чем больше у вас будет сторонников относительно целей вашей жизни, тем легче вам будет сохранять ваши приоритеты.

- Найдите наставника, тренера или партнера, перед которыми вы будете отчитываться. Это могут быть разные люди для каждой сферы вашей жизни или один человек, который знает о вас все. Я настоятельно рекомендую, чтобы это не была ваша супруга или супруг. Лучше, если это будет старший, умудренный опытом, друг, которому вы доверяете, и который продвинулся дальше по пути, на который ступили вы. Периодически советуйтесь с ним. Прислушайтесь к его советам и следуйте им.

И, наконец, сделайте выбор, предпочитаете ли вы управлять своим временем и приоритетами, или хотите, чтобы ими управляли за вас другие. Выбирайте, устанавливать ли вам свой собственный распорядок, или быть втянутым в бесконечную, унылую канитель «кризиса управления». Примите решение отказаться жертвовать тем, что для вас важно, ради срочного и сиюминутного.

НАДЕВАТЬ МАСКУ ПЕРВЫМ НЕ ЭГОИСТИЧНО, А РАЗУМНО. В РЕЗУЛЬТАТЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ И ВАМ, И ВАШЕМУ РЕБЕНКУ

АЛЛИГАТОР

Вам не приходило в голову, что у аллигатора есть чему поучиться в плане установления времени, чуткости или деликатности? Приготовьтесь изменить ваши представления!

В отличие от большинства рептилий, самка аллигатора не заканчивает свои репродуктивные обязанности в момент кладки яиц. Настоящее дело ее жизни только начинается. В типичном гнезде примерно двадцать яиц. Отложив яйца, самка аллигатора укрывает их мягким материалом, чтобы сохранить в тепле. Затем она опять уходит в воду и остается поблизости, наблюдая и охраняя гнездо от хищников. Время от времени она чинит гнездо, если это необходимо, и может быть весьма агрессивной, если что-нибудь угрожает безопасности яиц.

Несколько недель спустя после кладки яиц, самка возвращается в гнездо, разгребает укрытие и по одному перебирает яйца – она готовится освободить свое потомство от яичной скорлупы. Откуда ей знать, когда это делать? Она спрашивает яйца!

По мере того, как приближается время появления на свет детенышей, самка аллигатора периодически возвращается в гнездо, разрывает оде; яйцо, прикладывает к нему свою голову и издает низкий ворчащий звук. Если яйцо «отвечает» ей, она знает, что его пора расколупывать. Если «ответа» нет, она возвращается в воду и позже повторяет попытку. Выбор времени является критическим!

Если самка раскроет гнездо слишком рано, яйца потеряют тепло и защиту, и детеныши могут вообще не вылупиться.

Если она опоздает, маленькие аллигаторы могут вылупиться самостоятельно, но тяжелое растительное покрытие может придавить их. Детеныши аллигатора должны появиться на свет точно в срок и по всем правилам, чтобы иметь шанс выжить.

Я не уверен, что самки аллигатора обучались иметь дело со своим молодняком, но я подозреваю, что за столетия, они изучили этот трудный путь, делая ошибки и теряя много детенышей.

Занимаясь вашим бизнесом, вы не хотите потерять хороших партнеров, хороших служащих, хороших клиентов или пациентов! Поэтому хороший руководитель должен всегда владеть двумя ключевыми компонентами успеха:

- Умение внимательно слушать
- Умение правильно выбирать время

Учитесь внимательно слушать

Большинство лидеров и преуспевающих людей любят говорить, им всегда есть что сказать, они находятся в положении, когда им приходится говорить другим, что и как делать. Новички или потенциальные лидеры, однако, редко считают «умение слушать» важным аспектом своей роли.

• Вы, наверное, слышали следующее утверждение: «Лучше молчать и прослыть дураком, чем открыть рот и развеять все сомнения в этом». Это тонкое замечание во многом очень справедливо! Умение слушать позволяет лидеру:

- Дать другим возможность обеспечить его важной информацией или данными.
- Дать другим возможность выразить свои эмоции, которые могут повлиять на морально-этические взаимоотношения в рабочем коллективе.
- Дать другим возможность выразить новые творческие идеи или взгляды.

В умении слушать огромная ценность! Я отчетливо помню, как впервые читал книгу Дейла Карнеги «Как завоевать друзей и влиять на людей». Он высказал мысль, которая очень поразила меня, инженера, стремящегося стать предпринимателем в бизнесе, где все завязано на объеме продаж. Я думал, что для того, чтобы преуспеть, я должен стать очень красноречивым. Карнеги же говорит: «Вы можете обрести больше друзей за две недели, искренне интересуясь другими людьми, чем вы обретете за два года, пытаясь заинтересовать других людей своей персоной».

Я сразу же отверг мои попытки стать «интересным» и сосредоточился на том, как показать, что я искренне интересуюсь другими людьми. Я нашел ключ: проявление интереса к другим людям заключено в умении их СЛУШАТЬ.

Каждый раз, когда вы пытаетесь повлиять на другого человека, чтобы он купил ваше изделие или услугу, вам целесообразно СНАЧАЛА:

- Получить как можно больше информации о потребностях и желаниях клиента.
- Выявить опасения и сомнения клиента.
- Найти способ, как вы могли бы искренне помочь клиенту.
- Выяснить конечные цели и желания клиента. Единственный способ получить эту информацию – задавать вопросы и внимательно слушать ответы на них!

В моем бизнесе сегодня я трачу много времени и сил, помогая людям ставить цели и разрабатывать бизнес-планы для достижения их. Я и наставник, и советчик, и консультант. Никто не обязан слушать меня или действовать по моему совету, это справедливо в отношении преподавателя и студента, лидера и последователя, тренера и игрока. Чтобы мой совет был воспринят, он должен:

- быть полезным для достижения его цели
- быть конкретным и соответствующим его жизненным потребностям
- ассоциироваться с тем, чего человек действительно ХОЧЕТ, и ради чего готов приложить некоторое усилие, чтобы получить то, что хочет.

Единственный путь быть действительно эффективным в качестве тренера или консультанта – это дать совет, который БУДЕТ ВОСПРИНЯТ как ценный и выполнимый. Чтобы дать такой совет, я должен задать хорошие вопросы и внимательно выслушать ответы, которые мне дадут!

Когда руководитель беседует с человеком, который пришел к нему как служащий или партнер, то ему следует поинтересоваться, чего человек хочет в жизни... Что он хочет и может дать предприятию... Что человек надеется получить от организации... И как человек оценивает изделия или услуги этого предприятия. Руководитель должен «спросить яйцо» перед тем, как сделать следующий шаг – заключить договор или принять человека на работу.

Собеседование должно заключаться главным образом в слушании, а не в

объяснении будущему сотруднику, в чем для него состоит преимущество стать сотрудником этой организации.

И еще раз... Единственно эффективный путь для меня как человека, занятого расширением бизнеса, – это задать хорошие вопросы и выслушать внимательно ответы!

Периодически в течение беседы или интервью я спрашиваю: «Исходя из той информации, которой вы теперь владеете (или исходя из того, о чем вы мне только что сообщили), насколько вы заинтересованы, чтобы узнать больше?» Или я мог бы спросить: «Если воспользоваться десятибалльной шкалой, по которой 10 баллов – «я готов принять решение прямо сейчас», а 1 балл – «мне совсем неинтересно», где вы сейчас?»

Если человек называет мне число между единицей и десятью, что случается почти всегда, я говорю, например: «Какую еще информацию я мог бы вам дать, чтобы приблизить вас к десяти?»

Этот прием посылает сильный импульс: «Я хочу получить сообщение от вас»... «Я не хочу тратить впустую ваше время»... «Я не хочу вторгаться в ваши пределы». Человек по другую сторону стола почти всегда оценивает мою готовность слушать: на первом месте он, а не мои собственные порядки и коммерческие достижения.

СКРЫТОЕ СООБЩЕНИЕ

Чем больше вы практикуете ваши навыки слушания, тем скорее вы можете обнаружить, что почти всегда за сообщением кроется другое сообщение.

Люди иногда неохотно выражают свои истинные чувства из опасения, что вы можете использовать их переживания для манипулирования ими. Другие сдерживают свои истинные чувства, потому что не хотят задеть вас или обидеть. Слушайте внимательно то, что человек говорит вам, и также то, чего он не говорит. Большинство людей хотят «продать себя», а не просто поговорить. Они хотят, чтобы их подвели к принятию правильного решения, а не подталкивали и не вынуждали принимать решение. Будьте чувствительны к сигналам: хочет ли человек, чтобы ему помогли «вылупиться» или ему нужно повременить с этим.

Правильный выбор момента

Мы спешим, культура спешит, но слишком часто, когда мы торопимся заключить сделку, принимаем поспешные решения, или проявляем излишнее усердие, чтобы продвинуть безнадежное дело, мы остаемся ни с чем. На другом конце спектра – те, кто настолько боится услышать «нет», что никогда не задает вопросов!

Быть слишком настойчивым чревато испорченными отношениями и потраченным впустую временем.

Быть слишком сомневающимся чревато стопором, промедлением и отсутствием результатов.

Тех, кто чрезмерно настойчив, часто воспринимают как агрессивных, грубых, бесчувственных, корыстных и ничуть не заинтересованных в победных результатах. Если вы имеете тенденцию высказывать вперед с ответом или действием, вам, скорее всего, следует немного притормозить и поработать над налаживанием человеческих взаимоотношений.

Тех, кто чрезмерно колеблется, часто воспринимают как неуверенных, некомпетентных, «ни рыба, ни мясо». Если вы имеете тенденцию откладывать дела или ждать, когда кто-то другой проявит инициативу, вам, по-видимому, присущи чувство страха, неуверенность, недостаток жизненного оптимизма.

Постарайтесь понять, что мешает вам быть достаточно смелым, чтобы принимать твердые решения или завершить дело. Признайте, что людям может нанести вред ваша необязательность, ваша нерасторопность, коль скоро вы не выполняете ваших обязательств, не можете своевременно оказать необходимую услугу или обеспечить их необходимым товаром.

От вас потребуется, конечно, установить соответствующий баланс в

отношениях с людьми, для каждой беседы, каждой коммерческой операции, каждого представления, каждого интервью.

За годы работы я понял, что влияние начинается только после того, как установлено доверие. Если человек настаивает на том или другом решении прежде, чем установилось доверие, реакция другого человека почти всегда негативная. С другой стороны, если человек сначала установит доверие, а потом начнет принимать решение, вероятнее всего, это решение будет благоприятно для обоих.

Люди обычно задают себе четыре вопроса прежде, чем что-то делать по чьей-то просьбе. Эти вопросы подходят не только к деловым отношениям, но и ко всем другим типам отношений – от свиданий до отношений между тренером и игроком.

1. Я тебе не безразличен?
2. Я могу тебе доверять?
3. Ты знаешь, о чем говоришь?
4. Ты предан мне?

Если вы попытаетесь использовать чье-то влияние, заключить сделку, попросить человека что-то сделать прежде, чем получите уверенное «ДА» в ответ на эти вопросы, вы, скорее всего, потерпите неудачу.

Вы должны научиться читать мысли людей, строить доверительные отношения с ними и в то же время отдавать дань их чувствам и благополучию. Вы должны учиться находить баланс между решительными действиями и чувствительностью.

Большая часть моей деловой деятельности заключается в том, чтобы находить честолюбивых людей и затем показывать им, как они могут достичь своих целей. Я часто встречаю людей, которые изначально знают, как и что сказать... Они быстро и четко формулируют свои цели, стараясь убедить меня, что они серьезно относятся к ним, и желая скорее получить мой совет, что делать. Когда же они понимают, что их цели не могут быть немедленно достигнуты, многие из этих людей оказываются не столь «готовыми» действовать, как казалось вначале, или как они сами думали!

Продавец в таких случаях почти всегда старается сказать как можно больше и как можно скорее. Если продавец изделия, услуги или бизнес-возможностей находит нетерпеливого покупателя, то он, вероятно, навалит на него такой груз советов, что покупатель будет не в состоянии его переварить. Я знаю много людей, которые, предложив потенциальному партнеру возможность нового бизнеса, при первом признаке их заинтересованности начинали описывать подробно: сколько потребуется времени, чтобы достичь успеха, то отчаяние, которое предстоит преодолеть, перемены, которые сулит в их жизни новое предприятие, необходимые денежные инвестиции и т.д., и к этому времени потенциальный партнер уже отключался и терял интерес!

Никогда не пытайтесь превратить спортсмена-любителя в участника Олимпийских игр! Человек может ДУМАТЬ, что он хочет этого, но в действительности он не знает того, чего не знает, и он не готов взять на себя обязательства. Это похоже на то, как если бы человек, пришедший на первое свидание, неожиданно в конце вечера просил руки женщины. Возможно, ей свидание доставило не меньше удовольствия, чем мужчине, но делать предложение означает перескакивать на другой уровень, заходить слишком далеко!

Очень опытные агенты по продажам, с длинным перечнем успешных сделок, знают, что многих своих лучших клиентов им пришлось долго «выращивать». Пришлось потратить много времени и сил, чтобы узнать человека и вызвать доверие. Иногда продавец должен был выжидать, пока клиент не разочаруется в том изделии, которое у него есть, или пока оно не выйдет из строя. Иногда продавцу приходилось ждать, пока клиенту не захочется существенных перемен в жизни.

Терпение – это не промедление. Терпение – это достоинство. Это устойчивое, ненавязчивое присутствие, которое постоянно сигнализирует: «Я здесь, если вы готовы к следующему шагу». Промедление отнюдь не Достоинство. Его корни в страхе и лени.

Стремитесь устанавливать множество клиентурных связей, каждая из которых

может быть новой ступенью. Так вы сможете сбалансировать отношения, которые находятся в стадии «создания дела» с теми, что только еще в стадии «впервые слышу о возможности дела». Не упустите возможность действовать, если человек готов действовать. Не давите на человека, который не готов к продвижению.

Всегда стремитесь быть чувствительным ко ВСЕМУ, что случается в жизни человека. Время от времени человек может претерпевать личный кризис и потому вовсе не хотеть или быть не в состоянии взяться за какое-то дело. Если вы не сумеете проявить сочувствие, помочь человеку в решении жизненных проблем, не касающихся бизнеса, вы, скорее всего, покажетесь бесчувственным и эгоистичным. Попытайтесь узнать как можно больше о человеке, не переступая границ хорошего тона и приватности.

–Все это нужно учесть не только при «обхаживании» человека в целях создания более совершенных, более продуктивных и более прочных отношений. Все это надо принимать во внимание и когда вам приходится в чем-то упрекать человека или пытаться его исправить.

Всегда сочетайте корректирующие меры с дозой похвалы. Я люблю девиз: хвалите публично, а порицайте наедине. Никогда не вмешивайтесь в личную жизнь человека и не препятствуйте его стремлению или способности расти, изменяться и развиваться. В то же время, вы будете делать доброе дело, по крайней мере, не навредите, если подскажите человеку, что делать, чтобы его работа стала более эффективной, продуктивной и качественной. Не фокусируйте свое внимание на негативном, хотя у вас может быть вполне определенное отношение к этому. Сфокусируйте его на том, что человек может преодолеть, исправить или улучшить. Помогите человеку найти новую цель, более высокий стандарт, или более профессиональный способ решения проблемы или презентации своей работы.

Верно только то, что, правильно выбрав момент, почти любой вопрос можно решить позитивным образом. При неправильном выборе момента, почти ничего нельзя решить так, чтобы это дало хорошие результаты.

Будьте как мама–аллигатор

Испытывайте чувство «покровительства» к тем, кого вы ведете и на кого оказываете влияние. Хороший лидер изо всех сил защищает того, кою он ведет.

Слушайте внимательно тех, кто следует за вами. Обращайте внимание на их нужды. Помогите им сначала оценить их потенциал и определиться с мечтами. Затем помогите им раскрыть их потенциал и реализовать мечты.

Контролируйте рост и развитие человека. Знайте, когда побудить человека продвинуться на более высокий уровень, а когда отступить и поставить перед собой новую задачу и получить дополнительные знания и навыки.

Каждый лидер должен поставить себе цель воспитать новое поколение лидеров, которые займут сто место. Чтобы сделать это, вы должны «слушать яйца» и помогать людям расти согласно их собственному оптимальному расписанию.

***«ВЫ МОЖЕТЕ ОБРЕСТИ БОЛЬШЕ ДРУЗЕЙ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ, ИСКРЕННЕ
ИНТЕРЕСУЯСЬ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ, ЧЕМ ВЫ ОБРЕТЕТЕ ЗА ДВА ГОДА, ПЫТАЯСЬ
ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ СВОЕЙ ПЕРСОНОЙ»***

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

***ВЕРНО ТОЛЬКО ТО, ЧТО, ПРАВИЛЬНО ВЫБРАВ МОМЕНТ, ПОЧТИ ЛЮБОЙ
ВОПРОС МОЖНО РЕШИТЬ ПОЗИТИВНЫМ ОБРАЗОМ. ПРИ НЕПРАВИЛЬНОМ
ВЫБОРЕ МОМЕНТА, ПОЧТИ НИЧЕГО НЕЛЬЗЯ РЕШИТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЭТО ДАЛО
ХОРОШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ***

КОЛИБРИ

Краснозобый колибри – одно из удивительнейших божьих созданий. Его размер составляет всего три с половиной дюйма, но он имеет самый большой энергетический запас из всех теплокровных существ. Дважды в год это маленькое существо путешествует из южной Канады в Панаму! Его путь имеет протяженность около пятисот миль над водой.

Обычно эта одна из красивейших птичек порхает с цветка на цветок, собирая нектар и насекомых. Колибри теряет большое количество калорий, когда летает, и поэтому он должен кормиться целый день, пока светло, чтобы восполнить запасы энергии и сил. Большая часть ежегодного путешествия птицы на юг относительно легкая, но наступает день длинного перелета только над поверхностью открытого моря. Это не то время, чтобы остаться без сил!

В ночь накануне этого последнего, самого длинного отрезка пути колибри практически впадает в состояние спячки. Ему требуется только примерно двадцать процентов обычных энергетических ресурсов для поддержания тепла в этом состоянии. Птица становится настолько неподвижной, что вы можете коснуться ее, и она не отреагирует. Как только солнце начинает согревать воздух, птица просыпается и в последний раз собирает нектар перед долгим полетом над водой.

Я едва могу себе представить маленькое трехдюймовое существо, совершающее такое длительное путешествие без остановки. Нечего говорить, какое глубокое впечатление произвел на меня уровень самореализации этой птицы!

Нам следует поучиться у маленького колибри, что требуется для обустройства бизнеса или руководства предприятием. Безусловно, два ключевых компонента – ЭНЕРГИЯ и ПОДГОТОВКА.

Поддерживайте высоким ваш энергетический уровень

Колибри, конечно, не единственное существо, которое проводит большую часть дня, запасая «топливо», чтобы выжить. Это часто происходит в животном мире, людям, может быть, и не нужно думать о пропитании каждый бодрствующий час дня, но людям нужна надлежащая пища, и физическая, и эмоциональная. Всюду, где я бывал за последнее время, мне приходилось встречать людей с низким уровнем энергии и почти истощенных эмоционально. Немногие люди регулярно занимаются спортом, большинство людей забывают поесть или питаются на скорую руку едой, приготовленной в микроволновой печи.

Хотя это, конечно, не книга о здоровой пище, я хочу предложить вам несколько своих рецептов, чтобы помочь вам повысить ваш энергетический уровень.

1. ПИТАЙТЕСЬ ПРАВИЛЬНО

Что означает питаться правильно? Главным образом, это значит – придерживаться натуральных пищевых продуктов, не переработанных и без консервантов. Избегайте жирной и жареной пищи, включая, конечно, и картофель фри. Избегайте наполнителей и химикатов. А также излишнего количества соли, белого сахара и белой муки.

Наш организм постоянно атакуется «свободными радикалами», которые повреждают его на клеточном уровне. Количество свободных радикалов в

организме заметно увеличивается, если человек ест слишком жирную пищу, курит и употребляет крепкие спиртные напитки. Чтобы преодолеть натиск свободных радикалов, человек должен есть много свежих овощей и фруктов, только нежирное мясо, рыбу или домашнюю птицу, использовать растительное масло тина оливкового в салатах и при готовке.

Если Вы не знаете основ здорового питания, я призываю вас сделать приоритетным ИЗУЧЕНИЕ того, что хорошо для вашего организма и что плохо. В конце концов, это единственный организм, который у вас есть!

2. ЕШЬТЕ МЕНЬШЕ

Тучность представляет главную опасность для здоровья в нашем мире не только в Соединенные Штатах, но и во многих других странах, которые все больше ориентируются на западную диету. Больше шестидесяти процентов американцев – и от семидесяти пяти до восьмидесяти процентов взрослых американцев – страдают ожирением.

Тучность является причиной смерти и хронических заболеваний в равной мере, как курение или алкоголь. Трагично и смешно, что самые развитые нации в мире умирают от избытка продуктов питания, в то время как остальная часть мира умирает от их нехватки!

Здоровое питание заключается в том, чтобы есть меньше, но чаще. Протеин может быть очень полезен для регулирования сахара в крови.

Во что бы то ни стало вам нужно избегать высококалорийной пищи с большим содержанием обработанных углеводов и жиров. Читайте аннотации к любым пакетированным пищевым продуктам, которые Вы едите! Я призываю людей вовсе не голодать, а быть здоровыми.

3. БОЛЬШЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ СПОРТОМ

Исследования показывают, что только около пятнадцати процентов американцев имеют привычку заниматься физической культурой. Спортивные и оздоровительные клубы выручают большие деньги, продавая огромное количество абонементов людям, которые наверняка не будут их посещать после нескольких занятий.

Я не призываю людей становиться атлетами или бегунами–марафонцами. Физическая культура в таком объеме противопоказана многим людям по возрасту или по состоянию здоровья. К чему я призываю – так это обязательно больше двигаться.

Один из способов делать это состоит в том, чтобы каждый день считать шаги. Шагомер, считающий шаги, может стоить очень недорого. Ходите по лестницам, паркуйте автомобиль подальше от входа. совершайте тридцатиминутные прогулки или занимайтесь однообразным механическим трудом три–четыре раза в неделю. Больше – лучше, скажем, тридцать минут пять–шесть раз в неделю, но это не обязательно для пользы дела, в конце концов. Сократите время, проводимое у телевизора, в Интернете, или на диване перед DVD– или видеоплеером.

Убедитесь, что чем больше вы занимаетесь физическими упражнениями, следите за сахаром в крови и наращиваете мускулы, тем быстрее идет процесс метаболизма, тем больше вы можете, есть, не накапливая веса.

4. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ

Последние медицинские исследования по этому поводу явно свидетельствуют, что вы правильно делаете, используя пищевые добавки к вашему рациону питания. Они действительно могут повлиять на ваш энергетический уровень и помочь предотвратить или даже, возможно, полностью избавиться от

многих серьезных заболеваний, напрямую связанных с образом жизни, например, рака, сердечно-сосудистых заболеваний, диабета, и остеопороза. Удостоверьтесь в надежности поставщика пищевых добавок, которые вы принимаете – найдите компанию, которая использует натуральные компоненты, соответствующую технологию, имеет сертификат качества и безопасности.

Вы должны провести свое собственное исследование относительно того, что вам следует принимать и в каком количестве. Я предлагаю взять за основу поливитаминные и минеральные добавки. Потом я принимаю некоторое сбалансированное количество антиоксидантных витаминов типа С, Е, и мультикаротина. Большинство людей не получает достаточное количество жирных кислот. Эти питательные вещества находятся прежде всего в рыбе лососевых пород и в льняном семени. Продаются добавки в виде капсул.

Есть много других прекрасных добавок, которые я принимаю для профилактики: глюкозамин, CoQ10, сбалансированная формула В-комплекса, пальметто и пищеварительные ферменты.

Помните, ваши клетки состоят из того, что вы едите. Я лично предпочитаю иметь обогащенные витаминами, свободные от отложения жира клетки, чем клетки картофеля фри вперемешку с химикатами!

5. ПЕЙТЕ ВОДУ

В вашем теле очень высокий процент воды. Вода наполняет клетки, вымывает из организма токсины – и то, и другое непосредственно связано с состоянием здоровья. Необходимо пить, по меньшей мере, два с лишним литра свежей чистой воды каждый день, и больше, если вы заняты физическим трудом. Я подчеркиваю: свежей и чистой!

Я предлагаю вам провести небольшое исследование, какое пугающее количество химикатов и примесей содержится в обычной воде из-под крана. Канцерогенные вещества (вызывающие рак токсины), отходы производства, бактерии и другие микроорганизмы находятся повсюду, и их практически невозможно отфильтровать. Даже бутилированная в производственных условиях вода имеет незначительное количество опасных химикатов, не удаленных при фильтрации. Иметь у себя качественную систему фильтрации воды необходимо и обойдется гораздо дешевле, чем подорванное, в конечном счете, здоровье.

6. ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ТАБАКА И АЛКОГОЛЯ

Это всегда больное место, потому что некоторые люди чувствуют настоятельную потребность в этих веществах. Я не ваш родитель, но я читал много медицинских исследований по этому вопросу. Отрицательные последствия курения на здоровье человека настолько хорошо изучены, что я лично считаю самоубийством продолжать курить. Миллионы свободных радикалов вторгаются в тело с дымом только одной сигареты. Если Вы в настоящее время курите, я призываю вас найти средство, чтобы бросить. Если не курите ... не начинайте! Я настоятельно рекомендую не курить на рабочем месте и во время деловых обедов. Курение может быть очень вредным для тех, кто не курит, у некоторых людей табачный дым вызывает аллергию.

Вопрос алкоголя, пожалуй, еще более каверзный, чем курение. Некоторые люди способны принимать алкоголь вполне спокойно и в умеренных дозах. Даже в этом случае, по моему опыту, алкоголь является неуместным и потенциально разрушительным дополнением в любых деловых отношениях и беседах. Как и в случае с сигаретой, человек редко обидится, если вы скажете «нет, спасибо», когда Вам предлагают алкоголь. Наоборот, говоря «да» и выпив слишком много, можно причинить обиду. Алкоголь имеет свойство развязывать язык таким образом, что

говорятся вещи, о которых впоследствии приходится сожалеть. Из уважения к людям, у которых есть проблемы с алкоголем, а также к тем, чьи семьи испытали отрицательное воздействие алкоголя, я рекомендую руководителю предприятия принять мудрое, ответственное решение по этому вопросу.

7. ДОСТАТОЧНО ОТДЫХАЙТЕ

Вопреки распространенному мнению, можно достичь больших успехов и при этом достаточно спать. На самом деле нет никакого толка, если вы ходите полусонные и измученные от недостатка отдыха.

Телу нужен отдых. Некоторым людям достаточно пять–шесть часов ночного сна, но это исключение. Большинству людей требуется, по крайней мере, семь часов сна ночью, а некоторым даже восемь–девять часов.

Конечно, бывает время, когда вам приходится полуночничать, чтобы закончить проект, но признайте, что всегда, чем больше вы недосыпали, тем менее вы были продуктивны. От этого может также пострадать качество вашей работы.

Если вы проспали или встаете по будильнику, это верный признак перенапряжения и недоедания. Если ваше тело работает нормально, и вы соблюдаете правильную диету... Если у вас хорошо сбалансированы работа, игра, и физическая тренировка... И если вы принимаете соответствующие пищевые добавки и пьете достаточно чистой, свежей воды, вы должны просыпаться по утрам бодрым, полным энергии и сил, готовым принять вызов ДНЯ.

Я часто говорю моим деловым партнерам: не ставьте цель, чтобы потом забыть о себе настолько, что вам никогда не придется насладиться плодами достижения этой цели!

Достаточная подготовка – необходима!

Люди, очевидно, не имеют способности колибри впадать в спячку перед тем, как принять главный вызов... Но у нас есть способность заранее планировать и накапливать силы, которые нам потребуются для успешной реализации проекта. Чтобы хорошенько подготовиться, вы должны всегда:

1. ЗНАТЬ, КУДА ВЫ ИДЕТЕ

Колибри имеет встроенный компас, который помогает ему пролетать километры над открытой водой. Вы должны ясно представлять, куда вы собираетесь идти и чего хотите достичь прежде, чем начнете действовать. Вы должны иметь четкое представление об успехе, чтобы узнать, что вы его достигли! Наличие сильного чувства цели и направления может придать вам сил и помочь выдержать трудности намеченного долгого пути к успеху.

2. ПРОИЗВЕСТИ ОЦЕНКУ

С деловой точки зрения, вам необходимо просчитать, сколько денег вам потребуется для выполнения работы. Спросите себя:

- Есть ли у меня необходимые ресурсы? В противном случае, где бы я мог взять достаточные ресурсы?
- Готов ли я принести необходимые жертвы – не только материальные, но и в плане жертвы времени?
- Целиком ли я принял во внимание «стоимость» этого предприятия в смысле потерь для моей семьи?
- Знаю ли я цену неудачи? (Перед колибри стоит очень высокая цена – смерть в океане!)

Когда молодой человек решает поступить в колледж, а затем в университет, чтобы стать врачом, адвокатом или ученым, он обычно очень хорошо знает, сколько времени и денег эта дорога к ученой степени будет стоить. Когда человек

начинает строить дом, то он обычно очень хорошо знает, какие потребуются затраты и сколько времени, чтобы закончить дом. Создание нового бизнеса и расширение уже существующего предъявляют похожие требования. Мы не должны начинать проект, не оценив вначале время и бюджет, необходимые для успешного его выполнения.

3. ИМЕТЬ ДОСТАТОЧНО «ТОПЛИВА»

Лидеру необходимо, скорее, интеллектуальное и психологическое топливо, чем физическое. Поддерживать отчетливое видение перспектив перед лицом критики или уныния может быть эмоционально очень трудно. Спросите себя:

- Знаю ли я, как получить точные сведения? Знаю ли, где получить информацию о моем бизнесе и продукте, в которой я нуждаюсь?

- Хочу ли я тратить время, чтобы слушать или читать учебную литературу, которая касается моего бизнеса? Хочу ли я «делать домашнюю работу»? Как мне выйти на людей, которые успешно прошли этот путь, так, чтобы я мог поучиться у них?

- Могу ли я найти учителя или наставника, который верит в меня и может помочь мне развить жизненные и деловые навыки, которые мне нужны, чтобы стать лидером? Хочу ли я посещать семинары или конференции, или пойти на краткосрочные курсы, чтобы развить определенные навыки?

Если вы учитесь стать лидером, вам нужно общаться с людьми, которые помогут подпитать вас энергией и будут для вас источником вдохновения. Сторонитесь людей, которые:

- Критически настроены
- Слишком предостерегают вас от рискованных действий
- Завидуют вашему потенциальному или существующему успеху.

Чтобы держать курс, заведите журнал и занесите в него ваши цели и убеждения. Читайте про себя каждый день свои приоритеты и цели, поставленные перед собой. Закрепите в сознании свои мечты!

Практикуйте визуализацию празднования вашего успеха. Держите в памяти яркий образ того, что бы вы делали, достигнув своей цели. Это видение вашего будущего даст вам энергию и стимул.

Чем дальше дорога...

Чем дальше дорога... Чем больше мечта... Чем прекраснее видение... Тем больше вам нужно энергии и подготовки! Вам нужны будут силы, чтобы поддерживать свое физическое и эмоциональное здоровье. Вам будет нужно подготовиться, чтобы не сойти с пути и иметь достаточно энергии, чтобы держаться на протяжении всего пути к цели. Это справедливо для бизнеса, для стремления к ученой степени, для воспитания детей, и это справедливо для любого вызова жизни!

Не воля к победе ведет человека к успеху. Наполнение вашей воли энергией, готовность к путешествию – вот что несет человека через годы, через расстояния, через преграды и препятствия к успеху.

НАПОЛНЕНИЕ ВАШЕЙ ВОЛИ ЭНЕРГИЕЙ, ГОТОВНОСТЬ К ПУТЕШЕСТВИЮ – ВОТ ЧТО НЕСЕТ ЧЕЛОВЕКА ЧЕРЕЗ ГОДЫ, ЧЕРЕЗ РАССТОЯНИЯ, ЧЕРЕЗ ПРЕГРАДЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ К УСПЕХУ

ВЕЛИКИЙ БЛОНДИН

Пройти хотя бы однажды по канату, натянутому поперек большого ущелья Ниагарского водопада выглядит глупо. Совершить такое путешествие семнадцать раз – это можно было бы квалифицировать как безумие! Именно это проделал Великий Блондин.

Человек, известный под этим именем, Жан Франсуа Гравеле, родился во Франции в 1824 году. С шести лет началась его жизнь в цирке, где его называли «Маленьким чудом». Он путешествовал с семейством акробатов Равель по Америке и был очарован ущельем Ниагарского водопада. Он поклялся пересечь его по высоко натянутой проволоке.

В итоге Великий Блондин нашел того, кто помог ему в осуществлении замысла. Почти на высоте сто шестьдесят футов – пятьдесят метров – над водой поперек большого ущелья был натянут канат диаметром в три дюйма. Расстояние, которое он должен был пройти через ущелье, было четверть мили – полкилометра. Блондин не только успешно пересек ущелье, но и проделывал при этом всевозможные трюки, чтобы сделать переход еще опаснее.

Один раз он шел через ущелье вслепую с холщовым мешком на голове. В другой раз он пересекал ущелье бегом, держа в руках шест и проделывая акробатические трюки, включая стойку на голове и полное сальто. Однажды он пронес печь до середины каната, приготовил омлет для себя и съел его до завершения перехода. То он катил перед собой тачку, приглашая зрителей прокатиться на ней.

В августе 1859 года Блондин нес на спине через Ниагару своего импресарио, Гарри Колкорда. Обрыв направляющих веревок вызвал сильное колебание главного каната, и испуганный импресарио был вынужден вернуться с половины пути.

В 1860 году на представление Великого Блондина приехал посмотреть сам Принц Уэльский. Он слышал об этом смелом человеке, его подвигах и акробатическом искусстве. После успешного пересечения ущелья под предсказуемо громкие возгласы собравшейся толпы Великий Блондин повернулся к принцу и спросил:

«Ну теперь вы верите, что я могу делать то, что обо мне говорят».

Принц ответил: «Да, верю».

Блондин тогда сказал: «Если вы действительно верите, полезайте в тачку, и я отвезу Вас на ту сторону Ниагары!»

Принц, конечно, промолчал и остался на твердой земле.

Великий Блондин продолжал совершать свои удивительные подвиги, когда ему было далеко за семьдесят! Он совершил поездку по Европе, показав там некоторые из его известных Ниагарских трюков. Он умер на своей вилле в 1897 году, став весьма богатым человеком, благодаря своей смелости.

насколько я знаю, никто никогда не садился в его тачку.

Вы стали бы рисковать?

Множество людей сегодня наблюдают возможности и достижения других людей и говорят: «Я бы тоже так смог» или: «Это определенно можно сделать».

Слишком часто люди верят в возможность чего-то, но они никогда не выходят вперед, чтобы взять на себя риск и на самом деле сделать то, во что они провозглашают веру. Удобнее стоять у боковых линий и наблюдать чем выйти на игровое поле и подвергнуть свою веру испытанию. Гораздо легче говорить, что веришь, чем действовать по вере.

Более того, недостаточно действовать, следуя вере, только один раз. Истинная вера требует, чтобы мы следовали ей многократно, почти ежедневно. Маленькие акты веры, часто повторяемые – вот что дает силу над временем.

Не много нужно, чтобы стоять у Ниагарского водопада и говорить: «Мы верим, что Великий Блондин успешно пересечет ущелье». Эти люди видели или слышали о его предыдущих успехах. Он, очевидно, был талантлив, уверен в себе и имел возможность заработать славу и деньги на своем хвостовстве.

Смелость действительно потребовалась бы для того, чтобы залезть в его

тачку. Именно в этот момент вызов обращен к личности, и тогда все встает на свои места и вера переходит в новое измерение. Именно в этот момент вера перестает быть интеллектуальным или эмоциональным упражнением – она становится риском.

Чем серьезнее вызов... Чем выше ставка в случае неудачи... Тем больше риск. И чем больше риск, тем более крепкой должна быть вера.

Вера нужна для того, чтобы принять любой вызов или взять на себя риск, но чем серьезнее вызов, тем больше требуемая вера!

Это верно и в бизнесе, и в других сферах жизни.

Рассмотрим молодую пару, которая какое-то время назначала друг другу свидания и вот начинает обсуждать возможность свадьбы «когда-нибудь». Они оба, и молодой человек, и молодая женщина, наверное, полагают, что они любят друг друга, и готовы пожениться. Но вот задается вопрос, получается ответ, установлена дата свадьбы, обручальное кольцо куплено и надето на палец будущей невесты! Происходит смена декораций! Строятся свадебные планы, заказываются пирог и цветы, разосланы приглашения, заказана церковь, запланирован медовый месяц... И скоро то, что было просто обобщенной верой, принимает личный характер и становится определенным вызовом! Есть определенный риск. И все больше и больше нужно веры, чтобы пройти через это испытание.

Несколько лет назад мы путешествовали с друзьями на Южный остров Новой Зеландии. Мы прибыли в местечко недалеко от Куинстауна, где происходили первые прыжки с «тарзанки». Мост около Куинстауна расположен на высоте в сто сорок футов над великолепным ущельем, по которому протекает стремительная река. Когда мы прибыли в это место, мы встретили там людей, которым казалась забавной мысль спрыгнуть с моста, привязав ноги к эластичному тросу. Они были готовы головой вперед лететь камнем вниз почти до самой воды, а потом снова подлетать к мосту. Такие подпрыгивания продолжаются некоторое время, пока окончательно не стихают, а потом человек зависает в воздухе над рекой вверх ногами. Внизу, в лодке, дежурит команда, которая отвязывает веревки и перевозит человека в безопасное место.

В то время, когда мы были там, погода стояла холодная и ветреная. Температура была примерно 45 градусов по Фаренгейту (приблизительно 7 градусов по Цельсию), но температура воды была еще ниже. Мой друг Тони сказал мне: «Давай это сделаем!» Я ответил: «Ты, наверное, спятил!» Он начал убеждать меня в том, насколько это безопасно и как это классно!

Он был как никогда убедителен, но я не был готов платить кому-то за «привилегию» испугать меня до умопомрачения. (Я знал, что если я соглашусь на что-нибудь подобное, то я бы точно оставил бы большие «чаевые» тому, кто закрепляет веревки, но с условием выплаты только в том случае, если я выживу!)

В конце концов, мой друг Тони прыгнул! Я был впечатлен. Он не только выжил, но и получил удовольствие от падения. Признаться, я за него волновался. После его прыжка я понял, что это не только возможно, но также является захватывающим приключением. Но стал ли я прыгать? Нет. В конце концов, я не хотел испытать это волнение настолько сильно, чтобы решиться на риск.

Могу ли я сегодня заявить, что прыжки с тарзанки являются безопасным и веселым мероприятием? Да.

Могу ли я считаться прыгуном с тарзанки? Нет.

Верить во что-то и делать что-то – это разные понятия.

Стремление к успеху всегда требует принятие на себя риска. Это требует действий. Это требует веры в то, что результаты этого действительно **ДОСТИЖИМЫ**.

Если у вас действительно есть цель...

Если у вас действительно есть сильное и непреодолимое желание...

Если у вас действительно есть мечта и видение вашей жизни...

Если вы обладаете ответственностью за вашу семью или за вашу команду...

Вы **ДОЛЖНЫ** научиться жить таким образом, что неудача не рассматривается в качестве одного из вариантов развития. Вы должны начать движение к цели, поставленной перед вами, применяя всю вашу энергию и фокусируясь на ней.

РИСК И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Я ни в коем случае не призываю вас быть безответственным в плане принятия риска. Вносить изменения в вашу жизнь без определенного плана, без учета затрат, без оценки возможного вознаграждения, без четкого видения того, что вы хотите сделать – это безумие. Что я пытаюсь сказать, так это то, что после того, как вы со всей ответственностью оценили возможность со всех точек зрения и поняли, что риск оправдан, вы **ДОЛЖНЫ** собрать свою смелость в один кулак и **НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ**.

Человек действия или критик

Одно из ироничных определений критика звучит следующим образом: человек, который оценивает работу, которую сам не может сделать. Мало чести в том, чтобы просто указывать на ошибки других, когда ты сам никогда не пытался сделать то, что делает другой человек.

Также мало чести в том, чтобы быть простым наблюдателем, который просто «озвучивает» то, что делают другие.

За много лет мне пришлось не раз удивляться, а иногда и раздражаться, а порой просто воспринимать с чувством юмора выступления публичных ораторов и авторов книг на тему «помоги себе сам», которые делятся историями и идеями успеха, не имея ни малейшего понятия о жестких реалиях, связанных с постановкой личных целей и следования им. Это люди, которые просто «изучили» проблему успеха, и описали свое представление о ней, но которые не создали своих собственных компаний или не участвовали в гонке бизнеса, или не достигли конкретных целей, требующих навыков лидерства. У таких людей, возможно, есть интересные истории, но в них, по-моему, очень сложно поверить. Лично я всегда хочу слышать подобные вещи от реальных участников событий.

Чарльз Джонс, по прозвищу «Великан», однажды сказал, что, когда он женился, у него было три теории по поводу воспитания детей, но не было детей. Позднее, замечает он с юмором, у него стало три ребенка, но не стало теорий!

Очень легко теоретизировать, критиковать, анализировать и даже фантазировать. А вот залезть в тачку или спрыгнуть с моста в Куинстауне – это другое дело.

Когда вы уже приняли решение сделать свой ход...

Интересная вещь происходит, когда вы уже собрали свою веру и смелость в кулак для того, чтобы сделать что-то положительное и действовать в соответствии со своими убеждениями. Друг или коллега по работе, а, возможно, и близкий родственник или знакомый, может подойти к вам и предупредить вас об опасностях или даже напороочить вам возможный смертельный исход. Такое происходит в девяти случаях из десяти! Они могут говорить вам, что их задача «защитить вас» или даже защитить вас от самого себя и вашей собственной возможности мечтать. Они могут вам сказать, что дают вам совет, потому что они любят вас и со всей прямотой сказать, что ценят вас, но не доверяют вашим занятиям. Они могут сказать вам, что это «изменит» вас или что вы ставите себя в положение, когда над вами будут насмехаться, вас покинут и нарекут неудачником.

Ваша смелость может стать для кого-то «неудобной». На подсознательном уровне своих страхов и неспособности собраться с силами, у них может возникнуть воспоминание о былых потерях. Они могут завидовать вашей возможности достичь вашей цели. Они могут, скрыто беспокоиться, что если вы будете успешным, вы перестанете их любить или прекратите проводить столько времени с ними.

Вопрос, который стоит перед вами, когда приходят подобные «доброжелатели» и «предсказатели конца света», является очень простым: собираетесь ли вы стать лидером или нет? Собираетесь ли вы стать успешным человеком или нет?

Правда состоит в том, что если вы хотите жить, как не могут жить другие – вы должны делать то, что не делают другие.

Вы должны не только верить в силу добра и высокие цели, вы должны еще и действовать вне зависимости оттого, что говорят другие, желающие убедить вас в том, что вам необходимо сохранить ваш стиль жизни, где «все идет своим чередом».

Когда вы уже в пути

Хорошая новость заключается в том, что после первых шагов по направлению к вашей цели все становится намного легче. У вас остается гораздо меньше времени на агонию и теоретизирование – теперь у вас есть энергия для реализации задуманного! А это значит, что у вас нет времени на волнение!

Мне нравится история про курицу и свинью, которые увидели знак на дороге о благотворительном обеде. Курица сказала свинье: «Вон, посмотри! Это хороший повод сделать пожертвование. Они подают яичницу с беконом».

Свинья подумала немного, а потом сказала: «Легко тебе говорить. Для тебя куриное яйцо – это может и пожертвование, а для меня бекон – это полная отдача!»

Успешное достижение цели всегда требует полной отдачи. Но когда вы взяли на себя обязательство идти к цели, вы ощутите определенный прилив сил.

Две дополнительные силы включаются в работу когда вы полностью отдаетесь делу. Во-первых, вы поймете, что вы больше не задумываетесь о «риске». Вы будете обладать большим количеством информации о тех задачах, которые необходимо выполнить, людях, которым необходимо позвонить, формах заказов, которые необходимо заполнить, процессах, которые надо запустить и так далее. Вы будете больше сфокусированы на сегодняшней работе, чем на возможной опасности далекого будущего.

Во-вторых, чем больше вы будете отдаваться работе, тем меньше у вас будет желания остановиться и начать слушать тех, кто, возможно, начнет вас критиковать или лишит вас уверенности в себе. Вы начнете осознавать, что знаете то, о чем ваши критики и недоброжелатели даже не подозревают: вы знаете, куда вы идете, что вы сделаете, когда вы доберетесь до цели и сколько удовольствия вам доставит сам путь к ней и те награды, которые вы получите в конце пути! У вас нет времени на выслушивание тех, кто хочет вас лишить уверенности в себе. У вас назначены встречи, расписаны задачи и вас ждут ваши награды!

Сегодня, возможно, самый лучший день для вас выехать с обочины на дорогу к вашим целям.

Хватит наблюдать и ждать.

Вперед!

ОДНОЙ ТОЛЬКО ВЕРЫ НЕДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ЦЕПИ

ПОСЛЕ ТОГО КАК ВЫ СО ВСЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ОЦЕНИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ СО ВСЕХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ И ПОНЯЛИ, ЧТО РИСК ОПРАВДАН, ВЫ ДОЛЖНЫ СОБРАТЬ СВОЮСМЕЛОСТЬ В ОДИН КУЛАК И НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ

ПРАВДА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ЖИТЬ, КАК НЕ МОГУТ ЖИТЬ ДРУГИЕ – ВЫ ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО НЕ ДЕЛАЮТ ДРУГИЕ

ПИАНИНО НА БЕРЕГУ

Не так давно я был в командировке, которая заставила меня попутешествовать по всему миру. Из моего дома в Атланте я полетел на Запад через все Соединенные Штаты и Тихий океан в Корею, затем в Европу, оттуда на юг через весь африканский континент в ЮАР, а оттуда – обратно в Атланту. Для меня такие поездки не являются чем-то особенным, но на этот раз вместе со мной полетел мой сын Дэвид.

Корея оказалась для Дэвида настоящим приключением, потому что в номере у

него был компьютер, но не было кровати! Добро пожаловать в мир международных странностей!

После Кореи мы прилетели в Салоники, Греция, с небольшими остановками в Сингапуре и Мюнхене. Когда мы приземлились в Германии, после долгих тридцати гности часов перелетов, я сказал Дэвиду, что хочу сходить в комнату отдыха для пассажиров первого класса и выпить там чашечку кофе, пока мы ожидаем объявления на посадку на наш рейс в Грецию. Я был в этой комнате компании «Люфтганза» в аэропорте Мюнхена несколько раз до этого, но в этот раз, когда я мельком показав свой билет и пошел по направлению к зоне отдыха, женщина у стойки остановила меня словами: «Извините, сэр, но вы не имеет права заходить сюда. Эта комната – только для пассажиров первого класса». Я сказал ей, что я знаю об этом, и сообщил, что я зарегистрирован как пассажир первого класса.

Она посмотрела на мой билет и сообщила мне, что мой следующий перелет, который будет длиться чуть больше часа всего нашего долгого пути из Кореи, был забронирован на бизнес–класс. Я сказал: «Я понимаю это. Однако на этом отрезке пути «Люфтганза» предлагает только бизнес–класс, Весь остальной мой путь я летел первым классом компании «Люфтганза» (общая стоимость билета составляла более двадцати тысяч долларов). Конечно, уж одну чашку кофе в комнате отдыха для пассажиров первого класса в Мюнхене владельцу такого билета можно предложить».

Ее ответ был очень кратким: «Нет. Вы должны спуститься по эскалатору в комнату отдыха для пассажиров бизнес–класса».

Я знаю результаты плохо спроектированной системы подготовки персонала, и на этот раз я оказался жертвой подобной системы! Эта женщина знала правила и чувствовала ответственность за исполнение этих правил и не видела ничего, что могло бы изменить даже самое незначительное правило ради удовлетворения самой разумной просьбы. Правила, с ее точки зрения, были намного важнее, чем здравый смысл или хорошее обслуживание клиента. Она сосредоточилась на идее «хорошего выполнения своих обязанностей» и в результате утратила широкое видение концепции «обслуживания хорошего клиента».

Спорить дальше смысла не было. Я сделал заметку у себя в голове и вышел купить кофе.

То, что произошло со мной в Мюнхене, происходит в бизнес–сообществе каждый день. Очень плохие решения принимаются близорукими, ограниченными и жесткими людьми, которые ставят правила выше обслуживания, фокусируются на деталях и упускают всю картину, видят только самих себя, игнорируя окружающих.

Я поделился с вами этой историей только ради того, чтобы рассказать вам о совершенно противоположной картине, которую мы с Дэвидом наблюдали на следующий день в Греции.

Мы проводили семинар в приморском городе Салоники, и у нас была пара дней перед этим мероприятием, чтобы адаптироваться к разнице во времени. Нам рассказали об одной маленькой гостинице на берегу океана, в которой мы решили остановиться. Когда мы прибыли, отношение к нам, которое мы встретили, разительно отличалось от того, с чем я столкнулся в Мюнхене. Настолько, что это мне показалось даже забавным.

Ресторан этой небольшой гостиницы был закрыт на послеобеденные часы, а именно в это время мы и прибыли на регистрацию. Но менеджер гостиницы сразу же спросил нас: «Что бы вы хотели поесть?»

Мы спросили: «А что есть?»

Он ответил: «Все, что угодно – мы приготовим».

«Нуда?» – сказали мы.

«Конечно», – ответил он. «Почему нет?» И с этого момента все становилось только лучше и лучше.

Если нам был нужен массаж – массажисты были к нашим услугам на крыше гостиницы с видом на океан.

Если нам нужен был водитель, экскурсия, специальное меню – все это было возможно.

В тот вечер мы пошли поужинать в маленький, но приличный итальянский

ресторан с внутренним двориком и видом на океан. Еда была изумительной, обслуживание – замечательным, а вид просто не поддавался описанию. Мы почувствовали, как наши силы восстановились после долгого перелета. Мы находились в красивом месте, с великолепным сервисом и возможностями! Каждый раз, когда мы спрашивали: «А это можно?» или «Вы уверены, что это реально?» – в ответ мы слышали: «Почему нет?»

Когда мы вернулись в нашу гостиницу тем вечером, я вышел на балкон в своем номере с видом на берег. Внизу я заметил свет огней и нагнулся, чтобы лучше рассмотреть то, что происходило там. То, что я увидел, вызвало мое искреннее удивление.

Я много путешествую и часто вижу уникальные места и удивительные ситуации. Сцена, которая открывалась подо мной, однако, была для меня новой. Ничего подобного до этого момента я не видел!

На кромке берега был накрыт столик на двоих. На столике была белая скатерть, стояли свечи и полный набор столового фарфора и хрусталя. Официант по фраке и перчатках обслуживал пару, сидевшую за этим столиком на берегу Средиземного моря. Четыре больших подсвечника были расставлены на столе, и в каждом находилось по двадцать свечей. Л рядом стояло... пианино! Две ножки которого были в море, а две на песке. Пианист исполнял прекрасную романтическую музыку. Вся эта картина была, как будто бы взята из фильма.

На следующее утро я снова увидел менеджера и спросил его о том, что я видел. Он сказал мне, что парой, сидевшей за столом, была гостившая у них чета из Испании, которая праздновала годовщину совместной жизни. Они попросили о романтическом ужине на берегу, и менеджер с удовольствием организовал его для них.

Тогда я спросил: «А как же вам удалось спустить пианино с холма на берег?»

Он ответил: «Мы взяли его из фойе». (А это был немалый путь.)

Я сказал: «Я не могу поверить, что вам это удалось!»

Он посмотрел на меня с улыбкой и сказал: «Почему НЕТ? Моя работа в том, чтобы делать гостей счастливыми».

Какой контраст в отношении к людям по сравнению с «хранительницей» комнаты отдыха для пассажиров первого класса аэропорта Мюнхена;

Я часто вспоминал этого менеджера и его гостиницу.

Какая философия ведения бизнеса!

Какой замечательный образ жизни!

Вам самим разве не нравится видеть и ощущать такой превосходный сервис?

Не возникало ли у вас недовольства, когда вам говорили, что здесь «правят» правила, а здравые просьбы не достаточно разумны?

Не хотели бы вы находиться среди людей и компаний, которые готовы сказать: «А почему бы нет?»

Каким человеком вы являетесь? Можете ли вы представить пианино на берегу, и свечи, и стол, сервированный на двоих? Можете ли вы сделать что-то особенное? Можете ли вы преодолеть обыденность и сделать что-то выдающееся?

Станьте «человеком возможностей»

Мне нравится, когда компанию или организацию пронизывает отношение «возможно все!». Магазины «Нордстром» знамениты своей «героической» заботой о клиенте. Эта философия встроена в их систему подготовки персонала и вознаграждений. Компания «Нордстром» учредила внутренние награды своим служащим, за обслуживание клиента вне прямых должностных обязанностей.

Разрешите привести вам пример одной из таких историй. Однажды в универмаг «Нордстром» пришла женщина и принесла комплект шин, который, по ее мнению, оказался бракованным. Продавец сначала попробовал объяснить, что «Нордстром» не продает шины. И это правда магазины «Нордстром» торгуют одеждой и аксессуарами. Однако женщина настаивала на своем и говорила, что купила шины в магазине «Нордстром» и добивалась гарантийного обслуживания.

После одной, двух минут этот находчивый продавец посчитал, что лучшим способом из сложившейся ситуации будет возмещение суммы за шины этой покупательнице. Женщина ушла из магазина довольной и только по прошествии нескольких дней обнаружила свою ошибку. Ей стало неловко из-за случившегося, и она решила прийти обратно в магазин, дабы уладить ситуацию. Об истории, как магазин выдал компенсацию за продукцию, которую он не продает, стало известно прессе, и эта история получила широкую огласку.

Было ли поведение продавца безумным? Является такая политика компании безумием? Возможно, с точки зрения женщины из компании «Люфтганза» в Мюнхене, но не для тех, кто понимает, как создать долгосрочные деловые отношения, и ищет способы сказать «да», вместо «нет». Клиентам нравится слышать «да»!

Было ли это плохо для бизнеса? Наоборот! Эта история, вне всяких сомнений принесла компании бесплатной рекламы на миллионы долларов. И заслуженно!

По мере расширения нашего бизнеса на международной арене и открытия офисов в различных странах, мы стали испытывать разные забавные трудности, связанные с распространением нашей корпоративной философии и культуры в некоторых удаленных местах с труднопроизносимыми названиями. Можете ли вы представить себе отношение к нам, с которым мы столкнулись пятнадцать лет назад в таких странах, как Индонезия, Венгрия, Турция, Китай. Мы также сталкивались с кардинальными различиями в подходах к жизни даже в таких космополитичных местах, как Париж, Лондон и Токио.

В то время большое количество наших мероприятий проходило в странах, которые только-только начали выходить из коммунизма, а некоторые еще пока не вышли. Там люди привыкли к тому, что им говорят «нет» и диктуют, что делать и когда. Во многих странах люди жили под гнетом правительств диктаторов, необузданной коррупции и практически при полном отсутствии обучения истинным ценностям, не говоря уже о капиталистическом укладе жизни.

Мы чувствовали, что нам приходится постоянно импровизировать. Иногда мы чувствовали, что одной из наших главных задач было избежать огромного числа местных чиновников, которые норовили выпросить у нас взятку, прежде чем мы могли провести семинар в общественном здании. Иногда нам приходилось старательно искать техников, места для проведения мероприятий и услуги, которые были в дефиците. Не один раз нам приходилось обеспечивать транспортом от десяти до двадцати тысяч людей и одновременно обращаться к ним на десяти или более языках. Только представьте, что это такое – найти наушники для стольких людей в Восточной Европе пятнадцать лет назад!

Один случай очень хорошо сохранился в моей памяти. Я должен был выступить на конференции в Чехии. В единственной гостинице, которая находилась рядом с местом проведения конференции в маленьком городе Брно, не было многокомнатных номеров, а мой персонал полагал, что работа, которая мне предстояла, требовала многокомнатного номера. В промежутках между моими выступлениями мне предстояло несколько личных встреч, и маленький обычный номер казался недостаточным для этих целей.

Обо всем об этом, однако, я узнал только спустя несколько месяцев после проведения этого мероприятия. Мой талантливый персонал скромно и упорно выполнил невозможное.

Когда я прибыл в гостиницу города Брно, меня проводили в мой номер. Я отметил отсутствие номера на двери, что показалось мне немного странным. После того как я зашел, я подумал, что конфигурация номера была немного странной. В номере было четыре отдельных комнаты и четыре отдельных туалета. Одна комната была оформлена как конференц-зал, одна как гостиная, одна как спальня, а в последней комнате стоял массажный стол.

Позже я узнал, что мои сотрудники убедили администрацию гостиницы сделать многокомнатный номер из обычных номеров, путем перепланировки крайних четырех номеров на этаже! Мебель была перенесена и переставлена. Конечный результат был немного странный внешне, но полностью комфортный и полезный. Все это было сделано за одну ночь перед моим приездом!

Мои сотрудники увидели проблему, и нашли решение! Вот пример подхода к вопросу с точки зрения возможностей.

Те же самые сотрудники придумали девиз, который распространился по всем офисам нашей корпорации в мире. Этот девиз возник в ходе работы над упражнением по творческому подходу к решению проблем, которое проводила моя команда из США во время сбора руководителей. Целью данного конкретного упражнения было помочь людям ориентироваться в поиске решений и применении творческого подхода во время кризисной ситуации.

«Кризис», который придумала эта команда, заключался в следующем: Джим (то есть я) выступал весь день до позднего вечера. Джим весьма проголодался. После заключительного мероприятия, поздно вечером, он попросил пиццу. (Я понимаю, что есть пиццу поздно ночью – это не очень полезное для здоровья дело, но я был помоложе, и случай рассматривался гипотетически! Эта была юмористическая разыгранная сценка с участием «голодного тирана». В реальной жизни я никогда бы не позволил тратить на себя столько усилий ради такой тривиальной нужды!)

Вопрос, который ставился перед группой, заключался в следующем: «Что бы вы сделали, чтобы срочно достать голодному Джиму эту пиццу?»

Кто-то стал обсуждать возможность обзвона всех ресторанов в округе, чтобы найти, где можно заказать пиццу. Кто-то предложил спросить кого-нибудь из местных о том, где можно купить пиццу: возможно, кто-то знает лавку, которая работает по ночам и доставляет пиццу? Другие предлагали накормить меня чем-то другим. Кто-то предложил быстро отправить меня в гостиницу, прежде чем обслуживание в номере закроется на ночь или попросить менеджера гостиницы оставить работников кухни на вечернюю смену. Все эти решения казались либо очень дорогими, либо вообще «нереальными».

В конце концов, Милена, наш менеджер из Чехии, воскликнула: «Я знаю! Я поеду домой и приготовлю пиццу!» Все засмеялись и поздравили ее за простоту и находчивость ее решения. С тех времен, наши команды часто начали применять поговорку: ПРИГОТОВЬ ПИЦЦУ!

Всегда существует способ достичь результатов, если вы начнете с отношения «возможно все».

Менеджер гостиницы в Салониках «приготовил пиццу», когда доставил пианино на берег.

Наша команда в Брно «приготовила пиццу», когда сделала многокомнатный номер в гостинице из ничего за одну ночь.

Люди из магазина «Нордстром» «приготовили пиццу», когда возместили убытки женщине, которая принесла шины.

Часто с самого начала мы видим решение проблем невозможным. Мы не задаем себе вопрос: «Почему бы и нет?» Самый большой вопрос, который нужно себе задать, очевиден: «ПОЧЕМУ НЕТ?» Решения всегда кроются в возможностях!

Станьте «человеком ожиданий»

Лидеры задают тон для тех, кто за ними следует. Это верно как для бизнесменов, так и для работников других профессий: учителей, тренеров, духовенства и родителей. Как лидер, вы должны смоделировать отношение к возможностям с лозунгом «Почему нет?», иначе вы превратитесь в человека, свято следующего правилам и замкнутого в порочный круг отсутствия возможностей.

Если вы действительно хотите способствовать росту и развитию людей, вам необходимо помочь им избавиться от ограниченного мышления, а самому стать творческим человеком, ориентированным на поиск решений и служение общим целям.

Процесс становления «человека возможностей» также приводит к формированию «мышления ожиданий».

Люди, относящиеся к проблемам с точки зрения возможностей, начинают видеть возможности в своем будущем. Они начинают мечтать о большем и ожидать от себя и от своих усилий большего. Они начинают «ожидать» чего-то

огромного, чего-то удивительного, чего-то благородного.

Человек может никогда не получить от жизни того, чего «заслуживает», но он обычно получает то, чего ожидает. Ожидайте вашей победы!

Начните видеть и ожидать чего-то удивительного!

Несколько лет назад мы думали переехать жить в Сан-Диего, штат Калифорния. Мы просмотрели несколько домов, которые нам чем-то не подходили, но потом мы наткнулись на один дом, который, по мнению наших друзей, должен был показаться нам идеальным. И правда, дом нам понравился. Проблема состояла в том, что он был слишком дорогой. Продавцы хотели за него на миллион долларов больше, чем мы могли заплатить.

Я должен заметить, что над этим домом поработали профессиональные дизайнеры, и он был великолепен, как снаружи, так и внутри. Виды всемирно известной гавани Сан-Диего и города были невероятно захватывающими. Казалось, мы могли наблюдать за всем миром из окон этого дома: корабли и лодки в гавани, остров Коронадо, пляжи, огни города в ночи, а с южной стороны в погожий день, открывался даже вид на путь в Мексику! Если бы только этот дом не был таким дорогим.

Мы продолжили наши поиски, но никогда не прекращали думать об «этом доме». Мы могли представить себя в нем. Мы могли закрыть глаза и представить вид из его окон. Прошел год, и как-то Нэнси сказала: «А давай посмотрим, продали ли этот дом? Если нет, то, может, они снизили цену на миллион!» Я подумал: «В ее словах определенно нет смысла, ведь цены только повысились с тех пор, а не наоборот». Однако Нэнси продолжала настаивать, пока я, наконец-то, не позвонил и кто бы мог подумать? Владельцы дома все еще искали покупателя и как раз на этой неделе уступили в цене – угадайте, сколько? – точно! Миллион долларов!

Кем вы себя «видите» в будущем? «Видите» ли вы, где вы будете жить? Насколько большой вы «видите» свою компанию?

Пятнадцать лет назад девяносто процентов нашего бизнеса располагалось в Соединенных Штатах, но мы увидели эту мечту «почему нет?», в которой наша компания процветала и росла на международной арене. Мы хотели распространить нашу мечту на людей по всему миру и увидеть, что можно сделать в других культурах и странах. У нас не было инфраструктуры, не было контактов или сведений, которые нам бы дали прогноз о том, чего ожидать, но мы ЭТО ВИДЕЛИ! Я мог с закрытыми глазами ВИДЕТЬ стадионы, полные людей, жаждущих знаний о том, как достигнуть успеха в бизнесе. Я мог ВИДЕТЬ, как люди шли к процветанию в бедных странах. Я мог ВИДЕТЬ людей с чувством ожидания и надежды в их глазах. Это видение было только в наших умах и сердцах, но там-то и зарождается настоящее «видение». То что вы видите – это то, к чему вы стремитесь, и в конце концов то, что вы получаете!

Если вы ничего не «видите», то тогда вам не к чему стремиться, а значит, вы ничего и не получите.

Если вы «видите» что-то великое, то тогда вы стремитесь к чему-то великому, и в результате придете к нему.

Сегодня мы смотрим на мир своими глазами, который представляли только в «уме» пятнадцать лет назад.

Работали ли мы на международной арене? Нет. За двадцать лет нам удалось выстроить очень мощный и преуспевающий бизнес в Соединенных Штатах. Мы были относительно довольны жизнью. Мы были не особенно готовы взять па себя финансовый риск и сложности международного бухгалтерского учета и попасть в различные налоговые и юридические лабиринты. Хотя в нас сидело непреодолимое желание добиться большего. Мы это «видели».

Когда мы начали говорить о своем видении, несколько пионеров из нашего американского офиса присоединились к нашей команде, чтобы принять этот вызов. Мы добились больших успехов с помощью нескольких выдающихся предпринимателей и мечтателей в Австралии, которые присоединились к «нашей гонке». Наш опыт и контакты с ними привели нас в Европу, где мы нашли еще пионеров, которые были готовы справиться с трудностями, а уже через них мы

приобрели контакты по всему развивающемуся миру: страны Восточной Европы, Турция и даже такие удаленные места, как Индонезия, Индия, Таиланд и Малайзия.

Завершили ли мы на этом процесс расширения и роста? Нет! Мы все еще можем «видеть» больше!

Удивительная вещь в отношении мышления «о возможностях» и мышления «ожиданий» заключается в том, что предела возможностям не существует, и поэтому нет предела тому, чего можно ожидать!

Жизнь вне бизнеса

По мере продвижения нашего бизнеса по всему миру, мы стали все больше замечать социальные, образовательные, физические и материальные нужды, которые не были связаны с миром бизнеса. Нас особенно затронула проблема нуждающихся детей. Работая с несколькими нашими ключевыми лидерами в Австралии, мы двенадцать лет назад начали программу поиска способов, которыми мы могли привлечь ресурсы, используя наши рычаги влияния, для оказания помощи нуждающимся детям. Мы создали альянс с компанией «Уорлд Вижн», известной и уважаемой благотворительной организацией, которая поддерживает детей и ценные проекты по всему миру.

Наша первая идея заключалась в организации шефства над деревней в центральной Африке, где кризис СПИДа только начинал проявляться. Помните, что это было двенадцать лет назад. В то время только в одной этой деревне в Уганде было шесть тысяч сирот, которые потеряли своих родителей в результате ВИЧ-инфекции. Мы думали: «А что, если мы сможем каждому из участников нашей команды дать в подшефные по одному ребенку и направлять деньги в конкретную деревню, такую, как эта?». Сначала это выглядело непреодолимо, но мы «увидели» такую возможность!

Для этих целей был создан специальный благотворительный фонд под названием «Сеть заботы» («Network of Caring»). На сегодняшний день наша команда передала в этот фонд более двенадцати миллионов долларов для оказания помощи более чем сорока пяти тысячам детей в Африке, а также в Турции, на Филиппинах, в Индии, Румынии и в других странах. «Сеть заботы» предоставляла иммунизацию, образование в области здравоохранения, пищу и сельскохозяйственный инвентарь и инструмент. Наша организация помогла построить пятнадцать школ, в которых пошли учиться двадцать тысяч ребят. Она также сделала значительные пожертвования в фонд пособий жертвам землетрясений, фонд 9/11, помогла в строительстве лагерей для беженцев и выделила стипендии для высшего образования. Это оказало удивительное воздействие на нашу семью предпринимателей, а также на нуждающихся людей.

Сейчас «Сеть заботы» через свой новый фонд «Амбассадор» строит первоклассную школу и дома для сотен бездомных детей около города Мумбаи (бывший Бомбей) в Индии. Школа перейдет на самоокупаемость после завершения строительства. Фонд «Сеть заботы» в течение многих лет оказывал самую большую поддержку детям среди корпораций в истории организации «Уорлд Вижн».

Когда все это началось? В момент, когда мы сказали себе: «А почему бы и нет?», когда нас впервые пометила идея попытаться что-то сделать!

У моего сына Эрика тоже есть «мечта о возможности». Какое-то время назад, когда мы жили в Сан-Диего, ему показали игру в футбол на инвалидных колясках с приводом. Это открыло целый мир возможностей для Эрика!

Прежде чем Эрик стал играть в футбол на колясках, мы не могли найти ему такой вид спорта, где бы он смог состязаться. Люди, которые обладают определенными физическими недостатками, такими как церебральный паралич, мышечная дистрофия, расщепление позвоночника или повреждения спинного мозга, обычно становятся изолированными от других людей из-за трудностей, связанных с их транспортировкой и уходом за ними. Даже в штате с таким огромным населением, как Калифорния, существовало только несколько таких команд.

Позже, когда мы переехали в Атланту, а затем во Флориду, у Эрика не было никого, с кем бы он мог играть. И что же он сделал? Он сделал то, что бы сделал

любой человек, думающий с позиции возможностей. Он решил расширить границы этого спорта на всю территорию Соединенных Штатов. Какой потрясающий проект получился из этого!

Собрать команду футболистов–колясочников – это трудная задача, несмотря на тот факт, что все игроки любят спорт. Сначала вы должны найти потенциальных игроков. Нет какого–то полного списка людей, которые пользуются инвалидными колясками. Затем вам надо найти тренера, который бы знал как футбол, так и принципы работы колясок с приводом. Вам нужно иметь достаточно игроков в городе, чтобы устраивать соревнования, достаточно денег, чтобы купить специальное оборудование, разработать программу тренировок, и так далее по списку.

Эрик и его друг по имени Джерри, а также помощник и друг Эрика Дэвид принялись за работу. Они собрали команды в Атланте и начали путешествовать. Они посетили лагерь для людей с мышечной дистрофией и проехали по многим городам Соединенных Штатов. Они собирали деньги обычно часами продавая лотерейные билеты на парковках. Они разговаривали с потенциальными игроками, чтобы вдохновить их на создание команд.

Вскоре они приняли в свою команду еще одного игрока, одного из друзей Эрика из Калифорнии по имени Джесси, который добавил в проект еще больше страсти и преданности. Эти ребята проводили месяцы в дороге, и после трех лет напряженной работы их видение начало обретать форму. Национальный турнир по футболу в колясках прошел в Индианаполисе, штате Индиана, в 2004 году. В мероприятии приняло участие сто тридцать четыре спортсмена–колясочника из приблизительно двадцати городов Соединенных Штатов. Люди, которые привязаны к коляске, обычно не видят вокруг себя больше одного или двух людей на протяжении всей своей жизни и, как правило, это люди, находящиеся в такой же ситуации. На этом мероприятии люди могли встретиться и подружиться с десятками других людей, находящихся в подобных обстоятельствах, но видящих свои возможности! В дополнение к командам из Соединенных Штатов, в Индианаполис съехались сборные «всех звезд» из Франции и Японии.

Молодые ребята играли, прикладывая все свое умение, и получали заслуженные трофеи на церемонии закрытия, после которой была устроена грандиозная танцевальная вечеринка! Я никогда не смогу этого забыть, уверен, что и они тоже! Это мероприятие будет проходить ежегодно, и количество команд продолжает расти. Эрик и его друзья мыслят с размахом – они надеются продемонстрировать этот спорт на Олимпиаде в Пекине в 2008 году как часть соревнования в рамках Параолимпийских Игр. Их цель – видеть футбол на колясках частью официальной программы Параолимпийских игр 2012 года. Фонд «Амбассадор» призван помочь им в достижении этой мечты.

Посредством этой программы были улучшены жизни сотен молодых людей, у них появился новый опыт, воспоминания, связи. И откуда все это началось? Это началось с мысли: «А почему бы и нет?»

По мере развития программы футбола на колясках, Нэнси и я организовали фонд милосердия «Фернандо». Этот фонд был назван в память о первом помощнике Эрика по имени Фернандо Руэлас, который скорострительно умер от Лейкемии в возрасте тридцати лет. Фернандо всего себя отдавал помощи людям с физическими недостатками. Он верил в нашего сына Эрика и в его возможности. Его брат Дэвид сейчас входит в нашу семью и состоит на должности исполнительного директора фонда «Фернандо». Дэвид возглавляет работу, направленную на поиск денег для оказания помощи людям с физическими и умственными недостатками. Фонд уже принял пожертвования на сумму более двухсот тысяч долларов. Многие из получателей помощи из этого фонда – люди, найденные через сеть клубов футболистов–колясочников. Дэвид и остальные люди, участвующие в работе фонда «Фернандо», ставят перед собой цель собрать миллион долларов в течение нескольких лет. «А почему бы и нет?», – говорят они!

А как насчет Вас?

В какой области вашей жизни вам необходимо начать говорить себе: «А

почему бы и нет?»

Возможно, вызов, стоящий перед вами – это женитьба или замужество, новая карьера или занятие собственным бизнесом. Возможно – это проблема установки более высокой карьерной цели или начало благотворительного проекта.

Какие возможности вы ВИДИТЕ?

Что вы ОЖИДАЕТЕ от будущего?

Способны ли вы видеть ужин на берегу с пианино?

Видите ли вы благое дело, на которое можете повлиять или которому можете помочь?

Есть ли у вас какая-нибудь замечательная идея, которую вы никак не можете выбросить из головы?

Задумываетесь ли вы над тем, что может стать возможным, несмотря на «обстоятельства»?

Сфокусируйте свое видение. Начните смотреть на него как на реальность. Думайте о «деталях», представляйте «полноцветную» картину, добавьте «эмоциональную окраску»! Задайте себе несколько «масштабных» вопросов:

- Что бы вы сделали, если бы у вас был миллион долларов или возможность собрать такие деньги?

- Чем бы вы занялись, если бы у вас был год, чтобы сделать то, что вам всегда хотелось, совместно с теми, с кем бы вы хотели?

- Кому бы вы помогли, если бы вы могли кому-то помочь?

- Если бы вы могли иметь «все», как бы это «все» выглядело?

- Что бы вы изменили, если бы могли что-то изменить?

Человек, который не обладает деньгами, но обладает временем – не может сделать много. Человек, обладающий деньгами, но не обладающий временем, разочаровывается и становится ограниченным. Обладать временем и деньгами, не зная, куда деть это время или что делать с деньгами – это огромная потеря для человека.

Актер Джим Керри вспоминает, что задолго до того, как он стал зарабатывать серьезные деньги на своих картинах, он выписал самому себе фиктивный чек на двадцать миллионов долларов. Он регулярно смотрел на него. Он представлял, как будет сниматься в кино и получать такие деньги за каждую свою роль. Конец этой истории вы, наверное, можете рассказать мне сами. Ему сейчас платят по двадцать миллионов долларов за каждый фильм, в котором он снимается.

Почему бы вам не выписать подобный чек самому себе или тому делу, которому вы верите, на ту сумму, которая бы служила вам вызовом и мотивировала бы вас? Ежедневно смотрите на этот чек. Спрашивайте себя: «А почему нет?» и действуйте!

Начните думать по-новому о каждой стоящей просьбе, нереализованной мечте или новом вызове, который ставит перед вами жизнь. Начните ВИДЕТЬ то, что можно сделать.

Ваши свежие мысли и творческие идеи не только принесут вам радость, но вы сможете стать вдохновителем для других.

Если вы думаете, что это возможно – вы правы.

Если вы думаете, что это невозможно – вы тоже правы.

Задайте себе вопрос: «Почему я настроился съесть холодный бутерброд в унылой забегаловке за углом, когда мог бы наслаждаться романтическим ужином при свечах на побережье в Греции под музыку фортепиано, наполняющую вес вокруг?»

Почему ВЫ рассчитываете на меньшее, чем на самые лучшие возможности, какие вы только можете себе представить?

**ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ НИКОГДА НЕ ПОЛУЧИТЬ ОТЖИЗНИ ТОГО, ЧЕГО
«ЗАСЛУЖИВАЕТ», НО ОН ОБЫЧНО ПОЛУЧАЕТ ТО, ЧТО ОЖИДАЕТ**

ЕСЛИ ВЫДУМАЕТЕ, ЧТО ЭТО ВОЗМОЖНО – ВЫ ПРАВЫ. ЕСЛИ ВЫДУМАЕТЕ, ЧТО

СНОСКИ

1. Евангелие от Луки стих 12:48
2. Евангелие от Матфея стих 7:24–25
3. Евангелие от Матфея стих 22:37–39
4. Евангелие от Матфея стих 6:19–21
5. Для внесения пожертвований в фонд «Сеть заботы», пишите по адресу:

World Vision Network of Caring P.O. Box 9716

Federal Way, Washington 98063–9716 USA

Или заходите на страницу в Интернете: www.worldvision.org

Для внесения пожертвований в фонд «Фернандо» или фон «Амбассадор», пишите по адресу:

Fernando Foundation

3550 Corporate Way–Suite C

Duluth, Georgia 30096

USA

Тел. 1 (800) 847–4274

Или заходите на страницу в Интернете:

www.fernandofoundation.org

Вы также можете отправить свои послания по электронный почте н адрес:

afindo@ambassadorfund.org

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Скульптура	10
Айсберг	23
Золотой Будда	32
Больной ребенок	47
Пустая стена.....	54
Золотая рыбка	63
Мальчике мороженым	71
Умирающая от голода щука	79
Лампочка за три доллара	85
Аллигатор.....	92
Колибри.....	99
Великий Блондин	107
Пианино на берегу.	114
Сноски	128

Джим Дорнан

Пианино на берегу

Перевод с английского – *Лепешкин Г.В.*

Подписано в печать 22.03.05 Формат 60x84/t6. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Тираж 10 000 экз. Заказ 279
Отпечатано в типографии ООО «Офорт»
Лицензия ПД 7–0050 от 30.08.2000 г.
443068, г. Самара, ул. Межевая, 7.