

**ИЗМЕНИ  
МЫШЛЕНИЕ -  
И ТЫ  
ИЗМЕНИШЬ  
СВОЮ  
ЖИЗНЬ**

---

**12  
ПРАВИЛ  
УСПЕХА**

**БРАЙАН ТРЕЙСИ**



•  

---

  
[www.koob.ru](http://www.koob.ru)

**Трейси Брайан**

**ИЗМЕНИ СВОЕ**

**СОЗНАНИЕ-**

**ИЗМЕНИТСЯ**

**ТВОЯ**

**ЖИЗНЬ**

КАК ПОЛНОСТЬЮ РАСКРЫТЬ

СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ

ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

[www.koob.ru](http://www.koob.ru)

УДК

037.6+219.4 ББК

88Т67

Перевела с английского Гринева Н.И. по изданию: Change your  
ithinkg change your life by Brian Tracy. - S. F.: Berrett-Koehler  
Publishers, Inc., 2003.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение  
ограничений, накла-

дываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой её  
части, включая

оформление, преследуется в судебном порядке.

Трейси Б.

Т66 Измени свое сознание изменится твоя жизнь / Пер. с англ.

Пашутин Н.А. - Мн.: Глобус, 2004.- 236 с,- ISBN 409-257-041.

Широкому кругу читателей предлагается простая, но очень  
эффек-

тивная методология преодоления трудностей в постановке целей  
и на

путях к ним, способствовавшая более чем миллиону человек в  
разных

концах света опереться на потенциалы и ресурсы личной психики  
и бы-

стро достичь успеха.

ISBN 409- © Перевод, издание на

русском языке.

257-041

Оформление. ООО

(рус.)

«Фурор», 2003 © 2003 by

Brian Tracy

ISBN 1-

57675-

252-6

(англ.)

Моей жене Барбаре,

научившей меня ценить

любовь и семейную жизнь.

Ты - моя опора и

величайшее вдохновение.

Брайан ТРЕЙСИ

Предисловие

Если вы уже готовы оцепить уровень собственных достижений и  
доби-

ться еще более значительных результатов, то в ваших руках  
надежная путе-

вая книга. Перед вами ДНК вашего будущего. Все, что вам  
необходимо для

создания чудесного будущего - прочесть книгу и решить, как  
использовать ее

в своем будущем, - составить план и затем с энтузиазмом взяться  
за дело.

Я должен признаться. Я - один из ревностных поклонников  
Брайана.

Я изучал его, его замечательные работы и блестящие результаты,  
ко-

торых он достиг. Я - один из его коллег и близких друзей. Мы вместе

грудились над многими проектами, часто встречались и беседовали.

Брайан - один из выдающихся мыслителей и писателей современно-

сти, работающий в области развития личности и достижении личного

успеха. Я знаю это; он продал свыше 82 млн. книг, направленных на то,

чтобы помочь людям полностью раскрыться и реализовать свой потенциал.

Книга «Измените свое сознание, изменится твоя жизнь» научит вас,

как раскрыть ваши внутренние ресурсы, высвободить и реализовать свои

невероятные силы и способности. Вы узнаете, как привлечь в свою жизнь

людей и средства, необходимые вам для достижения намеченных целей.

Вы будете просто поражены, когда начнете достигать новых, значи-

тельно лучших результатов, применяя данные концепции и идеи во всех

своих делах. Именно этими концепциями руководствовались люди, до-

стигшие грандиозных успехов, миллионеры, начинавшие практически с

нуля, и лидеры в любой сфере деятельности.

В этой книге вы узнаете, как шаг за шагом продвигаться к большому

успеху, которого вы в итоге достигнете, легко и без особых усилий. Эта

стратегия успеха настолько логична, привлекательна, результативна и

выгодна во всех сферах жизни, что, по сути, является прорывом в лично-  
стном становлении.

Поскольку вы и так постоянно думаете, то почему бы ни направить свои

мысли на что-либо выдающееся и ни добиться этого блестящего результата?

«Брайан - это сияющий свет в говорящем и пишущем мире». Он преподнес нам невероятные идеи и достиг поразительных результатов,

он сам и сотни тысяч людей, последовавших его идеям. Мысли и идеи

Брайана вдохновят вас совершить тоже самое или даже больше.

Приготовьтесь к одному из самых замечательных приключений и исследований границ вашего восприятия, и в первую очередь - вашего

сознания! Вы на пороге удивительных открытий.

Марк Виктор Хансен, автор «Куриного бульона для души»

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

Посвящение

На создание этой книги ушли годы работы, чтения, преподаватель-

ской деятельности и исследований. Множество людей внесли свой

вклад в мои идеи и были незримыми проводниками, когда создавались

главы этой книги. В первую очередь я хотел бы поблагодарить моего

друга Марка Виктора Хансена, который много лет тому назад предста-

вил меня Эрнесту Холтесу, вероятно, величайшему духовному мысли-

телю двадцатого столетия. Эрнест Э.Х., основатель «Науки разума»,

раскрыл мои глаза и сердце на невероятную вселенную того потенциала,

что скрыт внутри каждой личности и раскрывается в тот момент, когда

меняешь свое мышление, а следовательно, и свою жизнь. Выдающиеся

духовные мыслители, такие как Чарльз Филлер, Невилл, Эрик Байтворт, Уэйн Дайэр и Роберт Ассаджали оказали значительное влияние

на мое мышление.

Я так же хотел бы выразить благодарность тем замечательным практикам-мыслителям,

работающим над проблемами достижения человека -

ком успеха, которые оказали такое значительное влияние на меня и на

весь мир, как Наполено Хилл, Максвелл Молтц, Клод Бристол, Давид

Шварц, Клайз Стоун, Эрл Найтингейл, Джим Рон, Зиг Зиглэр, Денис Вейтли и Чарли Джонс.

Мыслители, занимающиеся вопросами успеха, карьеры и бизнеса, такие как Питер Драккер, Эндрю Гроув, Кэн Блэнгард, Уорэн Бэннис,

Том Питере, Нидо Кыобейн и Маршалл Голдсмит весьма обогатили меня

своими идеями и взглядами.

Я хотел бы поблагодарить моего редактора Мэтью Хольта из издательства «John Wiley & Sons» за его поддержку на протяжении тех долгих

месяцев, во время которых была написана эта книга.

Так же я весьма признателен моей чудесной жене Барбаре и моим бесподобным детям - Кристине, Майклу, Дэвиду и Кэтрин за их поддержку

и терпение во время долгих часов моего отсутствия, проведенных за

работой над этой книгой

Брайан ТРЕЙСИ

Введение

На свете нет ничего, что вы не могли бы  
иметь - как только вы осознаете этот факт,  
вы сможете это иметь.

Роберт Каллиер

ПРАВДА О ВАС

Вы чрезвычайно хороший человек. Вы заслуживаете  
замечательной

жизни, наполненной успехом, счастьем, радостью и волнением.

Вам

предначертано иметь радостные, счастливые взаимоотношения,  
пре-

красное здоровье, значимую работу и финансовую  
независимость. Это

ваше право по рождению. Это изначально должно  
присутствовать в вашей

жизни. Вы были запрограммированы на успех и созданы, чтобы  
иметь

высокий уровень самооценки, самоуважения и гордости за себя.

Вы -

уникальны.

На протяжении всей истории существования человечества на  
этой

планете не было никого, подобного вам. Вы обладаете  
совершенно не-

раскрытыми талантами и способностями, которые, если  
применить их

должным образом, принесут вам все, что вы могли бы только  
пожелать в

этой жизни.

Вы живете в самое великое время за всю историю человечества.

Во-

круг вас многочисленные возможности, которые вы можете  
разумно ис-

пользовать для реализации ваших заветных желаний.  
Единственные ре-

альные ограничения в том, кем вы можете стать, что делать или  
иметь

-это ограничения, которые вы определили для себя вашим  
собственным мышлением. В сущности, ваше будущее - ни чем не  
ограничено.

Как вы отреагировали на предыдущие три абзаца? Вероятно, у вас  
два ответа. Во-первых, вам понравилось сказанное, и вам  
хотелось бы,

чтобы это было правдой. Но второй ваш ответ, скорее всего,  
скептически и

выражает ваше неверие.

Даже если вы страстно желаете жить чудесной, здоровой,  
счастли-

вой, наполненной достатком жизнью, когда вы читаете эти слова,  
все ва-

ши сомнения и страхи немедленно оживают, чтобы напомнить  
вам о

причинах, из-за которых ваши мечты и цели могут стать для вас  
невоз-

можными Ладно, присоединяйтесь к толпе!

Именно так чувствовал себя и я много лет назад. Хотя я и хотел до-  
биться большого успеха в жизни, я не имел специальности, не  
имел об-

разования и был безработным. Я понятия не имел, что можно  
было

неде-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

вать, для улучшения ситуации. Я себя чувствовал зажатым между  
идея-

ми с одной стороны и ограниченными ресурсами и  
возможностями с од-

ной стороны с другой стороны. Позже я открыл для себя ряд  
замечатель-



ных принципов, которые ответственны за все огромные успехи и дости-

жение того времени, и моя жизнь изменилась навсегда.

Доказав все эти законы и принципы в моей собственной жизни, я начал говорить, обучать других применять те же идеи. С тех пор я провел

более 2 тысяч бесед и семинаров, (четырёхдневных) в 24 странах, в кото-

рых принимало участие более 2 млн. человек. Большинство из них сна-

чала тоже скептически отнеслись к идеям оптимизма и возможностей,

пока не научились тому, чему будете учиться вы на страницах этой кни-

ги. Это изменило их жизни, как изменит и ваши.

#### ВЕЛИКИЙ ПРИНЦИП

Вероятно самый важный ментальный и духовный принцип, который когда-либо был открыт, заключается в том, что вы становитесь

тем, о чем думаете большую часть времени. Ваш внешний мир в огром-

ной степени является зеркальным отражением вашего внутреннего мира.

То, что происходит вокруг вас - это отражение происходящего внутри

вас. Вы можете рассказать о внутренних условиях человека, глядя на

внешние условия его жизни. И никогда наоборот.

#### МЫСЛИ МАТЕРИАЛЬНЫ

Ваше сознание необычайно могущественно. Ваши мысли контроли-

руют и определяют почти все, что с вами происходит. Они могут повы-

сить или понизить ваше кровяное давление, улучшить или нарушить ва-

шу координацию, изменить химический состав вашей крови, помочь

вам уснуть или бодрствовать всю ночь.

Ваши мысли могут сделать вас счастливыми или грустными иногда

просто мгновенно. Они могут заставить вас быть общительным и встре-

воженным, рассеянным и подавленным. Они могут сделать вас популяр-

ным и наоборот, уверенным и уязвимым, позитивно или негативно вос-

принимать происходящее. Ваши мысли могут заставить вас чувствовать

себя могущим и властным или немощным и бессильным, жертвой или

победителем, героем или трусом.

В материальной жизни мысли могут сделать вас успешным или неу-

дачником, процветающим или бедняком уважаемым или игнорируемым

всеми человеком. Ваши мысли и вызываемые ими действия, определяют

все вашу жизнь. И самое лучшее в этом - они полностью находятся под

вашим контролем.

Брайан ТРЕЙСИ

МЫСЛИ, ЧУВСТВА И ЖЕЛАНИЯ

Вы представляете собой сложное сплетение мыслей, чувств, желаний, образов, страхов, надежд, сомнений, мнений и амбиции, каждое из

которых постоянно изменяется, иногда ежесекундно. Каждый из этих

элементов личности влияет на остальные, иногда совершенно непред-

сказуемым образом. Вся ваша жизнь есть результат взаимовлияния и

взаимосвязи этих факторов.

Ваши мысли порождают образы и картины, а так же эмоции, сопро-

вождающие их. Эти образы и эмоции формируют отношение и действие

Затем, ваши действия имеют последствия и результаты, которые и опре-

деляют все, что происходит с вами в жизни.

Если вы будете думать об успехе и признании, вы почувствуете силу

и уверенность и будете намного лучше справляться со всем, за что бы ни

взялись. Если же вы станете думать об ошибках и бояться выглядеть не-

лепо и смешно, у вас ничего не выйдет, каким бы замечательным вы ни

были на самом деле.

Картины и образы, существующие в вашем воображении и получае -

мые извне, порождают соответствующие идеи, эмоции, отношение. Они

затем вызывают действия, приводящие к определенным результатам и

последствиям. Мысль человека или ситуация могут стать причиной вне-

запного ощущения счастья или печали, благодушия или злости, влюб -

ленности или одиночества.

**ОТНОШЕНИЕ, ДЕЙСТВИЕ И ЭМОЦИИ**

Ваше отношение, позитивное или негативное, конструктивное или

деструктивное ведет к формированию определенных образов, эмоций,

действий, которые влияют на вашу жизнь и взаимоотношения Ваше от-

ношение, в свою очередь, основано на предыдущем опыте и вашем базовом восприятии о том, каким все должно быть.

Ваши действия порождают эмоции и отношение. По закону взаимности обмена вы можете действовать по-своему, в соответствии с реальностью.

Действуя, как будто вы уже счастливы, позитивно воспринимая действительность, чувствуя себя уверенно, вы вскоре и вправду начнете чувствовать себя именно так. Ваши поступки - под вашим контролем в от-

личии от ваших эмоций  
Сами по себе внешние аспекты вашей жизни нейтральны. И только

значение, которое вы им придаете, определяет ваше отношение, мнения, эмоции и реакции на происходящее. Если вы измените ваши мысли о

любой из областей вашей жизни, изменятся ваши ощущения и поведение в этой сфере. И как только вы решите, о чем будете думать, у вас появится способность контролировать свою жизнь.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

9

9

### ПЕРЕСМОТРИТЕ СВОИ УБЕЖДЕНИЯ

Закон убеждений гласит: «То, во что вы верите, with conviction, становится

вашей реальностью. Вы всегда действуете в соответствии с вашими твердыми убеждениями, верны они или нет. К каждому из них вы

пришли, пройдя определенный путь. Прежде их у вас не было.

Ваши убеждения в огромной степени определяют вашу реальность.

Вы не верите в то, что вы видите, вы, скорее, видите то, во что верите. Вы

можете иметь жизнеутверждающие убеждения, которые наполняют вас

счастьем и оптимизмом, или вы можете иметь негативные убеждения на

свой собственный счет, которые действуют подобно шлагбауму в реали-

зации всего, что на самом деле вполне вам по силам.

Самые вредоносные убеждения, которые вы можете иметь, касают-

ся самоограничивающих убеждений. Эти убеждения по отношению к се-

бе и своему потенциалу удерживают вас на месте. Большинство из них

абсолютно неверны. Большинство из них являются результатом инфор-

мации, которую вы получили, не задавая вопросов, чаще - в раннем дет-

стве. Даже если это совершенно не так, если вы уверены, что для вас

есть лимит в таких сферах, как достижение чудесного здоровья, счастья

и возможности заработать большие деньги, то это и станет для вас реаль-

ностью. Как писал Ричард Бах в своей книге «Иллюзии»: «Спорьте по

поводу ваших ограничений и убедитесь, действительно ли они вам при-

сущи».

**ВЫ - ЖИВОЙ МАГНИТ**

«Закон Привлечения» гласит, что вы - «живой магнит» и привлекаете

в свою жизнь людей, идеи, возможности и обстоятельства в гармонии с

доминирующими в вашем сознании мыслями.

Когда вы мыслите позитивно, оптимистично, с любовью, когда пре-

обладают мысли об успехе, вы создаете магнитное силовое поле, кото -

рое притягивает, словно магнит - железо, именно те вещи, о которых вы

думаете. Этот закон объясняет, почему вам не следует думать откуда к

вам придет что-то хорошее. Если вы будете четко фокусировать свой ра-

зум на том, чего хотите и очистите сознание от мыслей о том, чего не хо-

тите, тем самым вы привлечете все необходимое для достижения по-

ставленных перед собой целей и именно в тот момент, когда будете к это-

му готовы. Измените свои мысли и измените свою жизнь.

**ЕДИНСТВЕННАЯ РЕАААБНАЯ ГРАНИНА?**

Бертран Рассел, английский философ, однажды сказал: «Лучшим доказательством вашей способности выполнить то или иное дело явля-

ется факт, что это уже делали до вас другие». В Новом Завете Иисус по-

10

Брайан ТРЕЙСИ

казывает как определить истинность любого принципа: «По плодам их

вы узнаете их».

Другими словами, единственный вопрос, который следует задать по

поводу любой идеи: «Это работает? Приводит ли это к желаемому резу-

льтату?». Мильтон Фридман, нобелевский лауреат в области экономики,

сказал: «Единственный критерий истинности теории или идеи - это

ваша способность сделать тщательный прогноз будущего, базирующегося на ней».

Хорошей новостью является факт, что идеи и принципы, которые вам предстоит освоить, уже протестированы и доказаны жизненным

опытом миллионов людей. Сами по себе, как любые другие принципы

природы, предлагаемые вам принципы - нейтральны. Природа не отдает

чему-либо своего предпочтения. Природа ко всем относится одинаково.

Какие бы семена вы не посадили в землю, природа их взрастит. Ка-

кие бы семена - мысли вы не посеяли в своем разуме, природа тоже их

взрастит. Все целиком и полностью зависит от вас.

**МЫСЛИТЕ ИЗБИРАТЕЛЬНО**

Люди, достигшие успеха, думают в более прогрессивной манере успеха, чем люди успеха не достигшие. Успешные люди совершенно

иначе рассматривают свою жизнь, цели, проблемы, взаимоотношения и

приобретенный опыт. Семена - мысли, которые они посеяли, были лучше,

следовательно, их урожай - это жизнь, качественно превосходящая.

Если вы научитесь думать так, как думают успешные люди, вскоре вы насладитесь тем качеством жизни, которое имеют они. Меняя ваше

мышление, вы изменяете свою жизнь.

Природа не понимает шуток. Она всегда

правдива, всегда серьезна, всегда сурова.  
Она всегда права, а ошибки и промахи  
всегда дело рук человека. Человека, не  
способного оценить ее, она презирает, и  
только способным, чистым, правдивым она  
уступает и открывает свои секреты.

Иоганн Вольфганг фон Гете

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

11

Глава 1

## ИЗМЕНИТЕ ВАШЕ МЫШЛЕНИЕ

В психологии существует закон - если в  
своем мозге вы создаете образ того, чем  
хотели бы быть и сохраняете этот образ  
достаточно долгое время, вскоре вы станете  
именно тем, о чем вы думали.

Уильям Джейм

Жила-была одна женщина, было ей около тридцати лет, замужем,  
имела она двоих детей. Как и многие другие люди, она выросла в  
доме,

где постоянно подвергалась критике и не всегда справедливому  
отноше-

нию со стороны родителей. В результате, у нее развилось  
глубокое чув-

ство неполноценности и низкая самооценка. Она была  
пессимистична и

пуглива, неуверенна в себе и своих поступках. Она была  
застенчива и

мнительна, и считала, что в ней нет ничего особенно  
замечательного.

Она не ощущала в себе абсолютно никаких талантов и способно-  
стей. Однажды, когда она ехала в универмаг, другая машина,  
проехав на

красный свет, врезалась в ее машину. Она очнулась в больнице с  
легкой



контузией и полной потерей памяти. Она могла говорить, но у нее отсут-

ствовали какие-либо воспоминания о ее прошлой жизни. У нее была аб-

солютная амнезия.

Поначалу врачи считали, что это временно. Проходили недели, но никаких следов памяти не было. Дети и муж навещали ее каждый день,

но она их не узнавала. Это был настолько необычный случай, что врачи и

специалисты из различных медицинских центров посещали ее, прово-

дили обследования, анализировали ее состояние.

НАЧИНАЯ СНАЧААА

В конце концов, она вернулась домой без единого пробела в памяти.

Решив понять, что же с ней произошло, она начала читать медицинские

12

Брайан ТРЕЙСИ

учебники и работы по исследованию амнезии и потери памяти.

Она

встречалась и говорила со специалистами в этой области. В итоге, она

написала статью о своем состоянии. Вскоре после этого она была при-

глашена на собрание медиков, чтобы представить свою статью, ответить

на ряд вопросов о ее амнезии, поделиться впечатлениями, опытом и иде-

ями о неврологическом функционировании.

В это время произошло кое-что удивительное. Она стала совершенно

другим, новым человеком. То большое внимание, которое было ей уде-

лено в больнице и позже, заставило ее почувствовать свою значимость, важность и убедило в огромной любви к ней ее семьи. Внимание и забота, оказанные ей медиками, еще больше повысили ее самооценку и самоуважение. Она стала по-настоящему уверенной в себе, общительной, хорошо информированной и весьма часто приглашаемой в качестве докладчика и специалиста в области медицины. Все негативные воспоминания детства были стерты, как и чувство собственной неполноценности. Она стала абсолютно новой личностью, она изменила свои мысли и изменила свою жизнь.

#### ЧИСТЫЙ ЛИСТ

Шотландский философ Дэвид Хьюм (David Hume) первым предложил теорию *tabula rasa* или «чистого листа». Эта теория говорит о том.

Что каждый человек приходит в этот мир, не имея каких-либо мыслей

или идей, и все, о чем человек думает или ощущает было приобретено им

в младенчестве и последующие годы жизни. То есть, сознание ребенка

-это чистый лист, на который каждый человек, общающийся с ним, каждое

событие оставляет свой след, свою отметину. Взрослый человек -это

сумма, общий итог того, чему он или она научились, тех ощущений и

опыта, который был получен во время взросления. То, что человек делает

и кем становится, является результатом условий, в которых он вырос.

Как писал Аристотель: «Что припечатается, то и отпечатается».

Вероятно, величайшим прорывом в области человеческого потен-

циала в двадцатом веке стало открытие самоконцепции (self-concept).

Идея заключается в том, что каждая личность развивает определенный

набор убеждений о самом себе, начиная с рождения. Ваша самоконцеп-

ция становится определяющей программой вашего подсознательного

компьютера, определяющего ваши мысли, высказывания, чувства и дей-

ствия. По этой причине, все изменения, происходящие в вашей жизни,

начинаются с изменений вашего образа мыслей и чувств по отношению

к себе и своему миру.

Ребенок появляется на свет, не имея самоконцепции вообще. Каждая мысль, мнение о чем-либо, чувство, отношение к чему-либо, шкала

ценностей, которая есть у взрослого человека - всему этому вы научились

в детстве. То, чем вы являетесь на сегодняшний день - это резуль-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

13

тат идеи или впечатления, которое вы восприняли как истину. Когда вы

верите, что что-либо является истиной, это действительно становится

истиной для вас, даже если фактически это не так. «Вы не такой, как вы

думаете, но вы такой, как вы думаете»

**ПЕРВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ САМЫЕ**

**ЗАПОМИНАЮЩИЕСЯ**

Если вас воспитывали родители, которые постоянно говорили, ка-

кой вы славный, которые любили вас, поддерживали, поощряли, верили

в вас, что бы вы делали или не делали, вы вырастаете уверенным в себе

человеком. К трем годам эта уверенность стабилизируется и становится

основной частью восприятия себя во взаимоотношениях с вашим ми-

ром. Впоследствии, что бы с вами не происходило, вы будете придержи-

ваться этого убеждения. Это станет вашей реальностью.

Если же вас вырастили родители, не знающие насколько большую роль в формировании вашей индивидуальности могут играть их слова и

поведение, то они легко использовали разрушительные для ребенка

приемы: критика, неодобрение, физическое или эмоциональное наказа-

ние, как средство дисциплины или контроля. Когда ребенка в раннем

возрасте постоянно критикуют, вскоре он делает вывод, что с ним что-то

не так. Он не понимает, за что его критикуют или наказывают, но он счи-

тает, что родители лучше знают и он все это заслуживает. У него появля-

ется чувство никчемности, ему кажется, что его не любят. Он не достоин,

должно быть, он - никчемный.

Почти все личностные проблемы юности и взрослых людей коренятся в том, что психологи называют «недостатком любви». Ребенку не-

обходима любовь так же, как розам - дождь. Если ребенок чувствует себя

нелюбимым, у него появляется ощущение незащитности и неуверен-

ности. Он начинает использовать замещающие, компенсаторные типы

поведения, чтобы справиться с этим внутренним беспокойством. Это

чувство отсутствия любви проявляется в скверном поведении, личност-

ных проблемах, приступах злости, депрессии, отчаянии, недостатке

устремлений, проблемах во взаимоотношениях с другими людьми.

### ВЫ РОЖДЕНЫ БЕССТРАШНЫМ

Ребенок рождается, не имея страхов, кроме боязни упасть или гром-

ких звуков. Все остальные страхи приобретены за время взросления.

Два главных страха, которые в нас развиваются - это страх неудачи

или потери и боязнь критики или отказа. Страх перед неудачей мы по-

знаем, когда нас постоянно ругают и наказывают за попытки сделать

что-то новое или непривычное. На нас кричат, нам говорят: «Нет! Уйди

оттуда! Прекрати! Положи на место!» Физические наказания, отказ в

14

### Брайан ТРЕЙСИ

любви пугают нас и заставляют чувствовать себя незащищенными, час -

то это сопровождается окриками и руганью.

И вскоре мы начинаем верить, что мы слишком малы, слишком сла -

бы, несведущи, непослушны и неспособны сделать что-либо новое или

по-другому. Мы выражаем это чувство словами: «Я не могу, я не могу, я

не могу». И когда бы вы не подумали о том, чтобы сделать что-то новое,

требующее от вас инициативности, вы автоматически начинаете испытывать

страх, внутреннюю дрожь и спазмы в желудке. Мы реагируем

так, как будто ждали шлепка. И повторяем «я не могу» снова и снова.

Боязнь неудачи является первопричиной неудач и провалов во взрослой жизни. В результате разрушительной критики, которой мы

подвергались в детстве, мы сдерживаем себя, став взрослыми. Мы сда -

емся, не сделав даже первой попытки. Вместо того, чтобы задействовать

наши потрясающие мыслительные способности и найти способ, как до-

биться желаемого, мы используем нашу способность рассуждать, чтобы

найти причины, по которым мы не можем этого сделать и почему желаемое -

мое для нас просто невозможно.

### **ПОТРЕБНОСТЬ БЫТЬ ЛЮБИМЫМ**

Второй наш большой страх, подрывающий веру в себя, разрушающий желание добиться счастья в жизни - это страх быть свергнутым,

получить отказ, и как проявление этого - критика. Это чувство привито

нам еще в раннем детстве нашими родителями, когда они выражали не -

довольство тем, что мы делали, или не делали того, что от нас ожидали.

Они были нами недовольны, сердились на нас и лишали любви и одоб -

рения, которые так нужны нам в детстве.

Страх быть нелюбимым и одиноким настолько травматичен для ребенка, что вскоре он начинает делать все, только бы угодить родителям.

При этом ребенок утрачивает естественную спонтанность и уникаль-

ность. Он думает: «Я должен! Я должен! Я должен!». Он приходит к вы-

воду: «Я должен делать то, что хотят от меня мама и папа, или они не бу-

дут любить меня, и я останусь совсем один!»

УСЛОВНАЯ ЛЮБОВЬ

Взрослый человек, которого в детстве любили «условно» (как про-

тивоположность любви «безусловной», являющейся величайшим да-

ром одного человека другому), становится гиперчувствительным к мне-

нию окружающих. В этой крайней форме, он не способен действовать,

если есть хоть малейшая возможность неодобрения. Он проецирует

свои взаимоотношения с родителями в детстве на отношения с важными

для него людьми во взрослой жизни - супруг(а), начальник, родствен-

ники,

Измени свое сознание - изменится твоя

15

жизнь

ники, друзья, представители власти - и отчаянно пытаются

заслужить их одобрение или, по крайней мере, не потерять их расположение.

Боязнь провала и отказа, вызванные разрушительной критикой в раннем детстве - корень несчастья и постоянного ощущения

тревоги у взрослых людей. Мы все время думаем: «Я не смогу!»

или «Я

должен!». Хуже всего, когда мы думаем «Я не могу, но я должен!» или

«Я должен, но не могу!».

У нас есть желание действовать, но мы боимся неудачи или потери,

и, даже не опасаясь потерь, боимся неодобрения. Мы желаем самоутвер-

диться на работе или дома, но испытываем страх Потерпеть неудачу или

подвергнуться критике, или того и другого сразу.

Жизнью большинства людей управляет страх. Вся их деятельность

направлена на то, чтобы избежать провала и не быть раскритикованным.

Все их мысли о том, как сохранить свою защищенность, а не добиться

своих целей. Они предпочитают безопасность действию и использова-

нию своих возможностей.

**УДВОЙТЕ КОЛИЧЕСТВО СВОИХ НЕУДАЧ**

Однажды Артур Гордон, писатель, обратился к Томасу Дж. Ватсону (Thomas J. Watson Sr.), основателю IBM, и поинтересовался, каким образом возможно добиться быстрого успеха. Томас Ватсон, один из

гигантов американского бизнеса, произнес в ответ мудрые слова: «Если

вы хотите добиться успеха как можно быстрее, вам следует удвоить

количество своих неудач. Успех лежит на противоположной стороне неудачи».

Дело в том, что если вы уже потерпели ряд поражений, скорее всего,

вы - на грани огромного успеха. Ваши неудачи подготовили вас к победе. Так полоса удачи следует за полосой неудач. Если не уверены,



«удвойте число своих неудач». Чем чаще вы пытаетесь, тем вероятнее

ваш триумф. Вы преодолеете свои страхи, только делая вещи, пугающие

вас, и, в конце концов, страх прекратит вас контролировать.

**ВАШ МЕНТАЛЬНЫЙ «ЖЕСТКИЙ ДИСК»**

Все ваши знания о себе самом, ваши убеждения, записаны на «жест-

ком диске» вашей индивидуальности, вашего самовосприятия. Именно

это предопределяет степень эффективности любой вашей деятельности.

По закону соответствия вы всегда ведете себя в соответствии с вашей са-

моконцепцией. Все улучшения в вашей жизни, следовательно, начина-

ются с изучения вашей самоконцепции и самооценки.

**ВАШИ МИНИ-САМОКОНЦЕПЦИИ**

Вы обладаете рядом «мини-самоконцепций», которые составляют общую, целостную самоконцепцию. У вас есть собственная концепция

16

Брайан ТРЕЙСИ

относительно каждой значительной, важной сферы вашей жизни.

Эти

мини-самоконцепции определяют, что и как вы думаете, чувствуете или

делаете в этой сфере.

Например, у вас есть концепция насколько вы здоровы и в какой физической форме находитесь, сколько вы едите и упражняетесь.

У вас

есть концепция, насколько вы симпатичны и приятны окружающим,

особенно представителям противоположного пола. У вас есть концеп-

ция о том, какой вы супруг или родитель, какой хороший друг, насколько-

ко вы умны, насколько хорошо способны учиться. У вас есть концепция

о каждом виде спорта, которым вы занимаетесь, о каждом виде вашей де-

ятельности, включая ваше умение водить машину.

У вас есть концепция о том, как вы выполняете свою работу, а также

каждую часть этой работы. Есть у вас и концепция о ваших доходах, о

том, как вы экономите и вкладываете свои деньги. Это область оценки.

Дело в том, что вы никогда не сможете зарабатывать больше или мень-

ше, чем установленный уровень в вашей минисамоконцепции дохода.

Если же вы хотите зарабатывать больше, вам следует изменить свой

взгляд на самого себя и свои доходы. Это очень важная часть данной

книги.

### ИЗМЕНИТЕ СВОИ УБЕЖДЕНИЯ

В каждом случае, когда вы желаете изменить ход своих действий и

конечные результаты в любой из сфер вашей жизни, вам следует изме-

нить свою само-концепцию - ваши устоявшиеся убеждения о себе самом,

своём потенциале и возможностях в той или иной сфере. К счастью, ваши

взгляды в огромной степени субъективны и не всегда основываются на

фактах. Они базируются, в основном, на информации, которую вы восприняли как истинную, иногда без каких-либо подтверждений

и до-

казательств.

Самые вредные из ваших убеждений - это любые самоограничива-

ющие убеждения. Они заставляют вас чувствовать себя ограниченным

или неуверенным в какой-либо сфере деятельности. Очень редко эти

убеждения соответствуют действительности, но если вы принимаете их

как обоснованную оценку своих способностей, они станут именно таки-

ми на самом деле.

Отправной точкой раскрытия вашего потенциала, началом развития своих способностей до уровня значительно более высокого, чем тот,

на котором вы находитесь сейчас, является вызов вашим самоограничи-

вающим убеждениям. Вы начинаете этот процесс освобождения от са-

моограничающих взглядов на свой потенциал, представляя, что все

они абсолютно неверны. Представьте на мгновение, что ваши способно-

сти просто безграничны. Вообразите, что вы смогли бы стать кем угодно,

Измени свое сознание - изменится твоя

жизнь<sup>17</sup>

делать или иметь все, чего бы ни пожелали в жизни. Представьте, что

ваш потенциал безграничен в чем бы то ни было.

Вообразите, что могли бы зарабатывать вдвое больше, чем зараба-

тываете сегодня. Представьте, что могли бы жить в доме, намного боль-

ше вашего, водить машину намного лучшую теперешней и наслаждаться

более дорогими удовольствиями.

Представьте, что занимаете ведущую позицию среди людей в сфере

своей деятельности. Представьте, что вы - один из самых популярных,

могущественных и обладающих даром убеждения людей в обществен-

ной жизни и мире бизнеса. Представьте, что вы спокойны, уверены в се-

бе и ничего не боитесь. Представьте, что способны поставить перед со-

бой и достичь любую цель. Вот так вы начинаете изменять свое мышле-

ние и изменять свою жизнь.

Начальной, стартовой точкой уничтожения ваших страхов и реали-

зации вашего потенциала является перепрограммирование вашего мен-

тального «жесткого диска» путем ввода в него новых, позитивных, кон -

структивных и смелых убеждений о себе и своем будущем.

### ТРИ ЧАСТИ ВАШЕЙ САМОКОНЦЕПЦИИ

Ваша самоконцепция состоит из трех Частей, как пирог, разделенный на три куска. Каждый связан с другими. Все три элемента вместе со-

ставляют личность. Они в огромной степени определяют ход ваших

мыслей, действия и всего происходящего с вами.

Ваше уникальное представление о себе - первая часть вашей инди-

видуальности и самосознания. Оно складывается из всех ваших надежд,

мечтаний, иллюзий и идеалов. Ваш само-идеал - это композиция добро-

детелей, положительных качеств и достоинств, которые вы наиболее це-

ните в себе и других людях. Ваш само-идеал - это личность, которой вам хотелось бы стать, будь вы совершенством во всех отношениях. Эти идеалы руководят вами и формируют стиль вашего поведения. Выдающиеся мужчины и женщины, лидеры, люди с сильным характером имеют очень четкое ясное представление о своих достоинствах, целях и идеалах. Они осознают, кем являются и во что верят. Они ставят перед собой высокие стандарты и не идут ни на какие компромиссы. Это мужчины и женщины, с которыми считаются и на них можно положиться. В своих взаимоотношениях с окружающими они всегда придерживаются определенности и ясности. Во всех своих поступках они стремятся претворить в действительность свои идеалы.

#### КАКИМ ВЫ СЕБЯ ВИДИТЕ

Вторая часть вашего самосознания - это ваш собственный образ. То есть, каким вы себя видите и что думаете о себе. Часто это называют

18

Брайан ТРЕЙСИ

«внутренним зеркалом». Это туда вы вечно заглядываете, чтобы решить

как вести себя в определенной ситуации. Благодаря силе того самого об-

раза, который вы себе создали, ваши внешние проявления всегда соот-

ветствуют внутреннему «портрету».

Открытие понятия «самообраза», у истоков которого стоял Максвелл Мальтц (Maxwell Maltz), является огромным прорывом в понимании

человеческих поступков и эффективности деятельности. Путем визуализации и воображения себя поступающим наилучшим образом в предстоящей ситуации, вы посылаете сигнал в подсознание. Этот сигнал воспринимается подсознанием как команда и затем координирует ваши мысли, слова и действия так, что они соответствуют образцу, который вы создали.

Все позитивные изменения в вашей жизни начинаются с того, что вы улучшаете образы в вашем сознании. Ваши внутренние образы влияют на ваши эмоции, поведение, восприятие окружающего и отношение к нему и даже то, как люди воспринимают вас. Развитие позитивного самовобраза является жизненно важной частью изменения вашего мышления и вашей жизни.

#### ОЩУШЕНИЕ СОБСТВЕННОГО «Я»

Третья часть вашего самосознания - самооценка. Это эмоциональная составляющая вашей личности, важнейший фактор, определяющий мысли, чувства и поведение. Ваш уровень самооценки в значительной степени влияет на большинство событий, происходящих в вашей жизни.

Ваша самооценка показывает насколько вы сами себе нравитесь, насколько вы довольны собой. Чем больше вы себе нравитесь, тем лучше результаты любой вашей деятельности. По закону взаимозависимости,

чем результативнее ваши действия, тем больше вы себе нравитесь.

Ваша самооценка - это «ядро ядерного реактора» вашей индивиду-

альности. Она является источником энергии, определяющий уровни

уверенности в себе и энтузиазма. Чем больше вы нравитесь себе самому,

тем выше будут стандарты, которые вы для себя установите. Чем больше

вы себе нравитесь, тем масштабнее будут цели, которые перед собой по-

ставите и тем упорнее вы станете их добиваться.

Уровень вашей самооценки определяет качество взаимоотношений

с окружающими. Чем больше вы себе нравитесь и уважаете себя, тем бо-

льше симпатии и уважения вы вызываете у других людей. В бизнесе и

карьере ваш личный уровень самооценки станет критическим факто-

ром, определяющим будут или нет люди покупать у вас продукцию и то-

вары, нанимать вас на работу, заключать сделки и даже давать вам в

долг. Чем лучше ваша самооценка, тем лучшим вы станете партнером

или супругом.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

19

Родители имеющие высокую самооценку воспитывая детей, также прививают им высокую самооценку. Дети развивают в себе это качество и

тянутся к сверстникам с подобными качествами. В семьях, где родители и

дети имеют высокую самооценку, царит взаимная любовь, смех и счастье.

### РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР САМООЦЕНКИ

Решающим фактором в вашей самооценке является то, насколько совпадают ваше восприятие самих себя - ваши реальные поступки и по-

ведение - с вашим идеалом, вашим представлением о том, как бы вы дей-

ствовали наилучшим образом. Вы всегда в подсознании сравниваете ва-

ши фактические жизненные проявления с идеальными. Всегда когда вы

почувствуете, что живете на пределе собственных возможностей, вы бу-

дете испытывать радостный трепет. Ваша самооценка взлетает, вы чув -

ствуете себя счастливым и удовлетворенным.

Когда бы вы не сделали или не сказали что-то, что расходится с ва-

шими идеалами или вашим максимальным возможным уровнем, вы все-

гда почувствуете, что ваша самооценка падает. В случае, если между же-

лаемым и реальным большое расхождение вы становитесь полностью

собой недовольными. Вот почему вы злитесь на себя, потерпев неудачу

или ведете себя недостойно с другими людьми. Образ вашего «идеаль -

ного я» Постоянно напоминает вам, насколько лучше вы можете быть.

Ядро вашей индивидуальности

На сегодняшний день психологи единодушны во мнении, что само-

оценка человека лежит в основе его самосознания и индивидуальности.



Каждый позитивный сдвиг в развитии вашей личности или в ваших дей-

ствиях повышает вашу самооценку, чувство самоудовлетворения и са-

моуважения. Чем больше вы себе нравитесь, тем выше ваш авторитет и,

соответственно, чем выше оценка собственных поступков, тем быстрее

вы приближаетесь к своему идеальному образу.

Хорошие новости заключаются в том, что существует прямая и обратная связь между уровнем вашей самооценки и вашим страхом перед

неудачей или отказом. Чем больше вы себе нравитесь, тем меньше вы бо-

итесь неудачи. Чем больше вы себе нравитесь, тем меньше вас заботит

мнение других людей и тем меньше вы боитесь критики. Чем больше вы

себе нравитесь, тем больше ваши решения основываются на ваших соб-

ственных целях и стандартах, и тем меньше вы заботитесь о том, что по-

думают или скажут остальные

### КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ

Коль скоро мы говорили, что вы становитесь тем, о чем вы думаете,

вы также можете считать, что это справедливо и в случае, когда вы ста-

20

Брайан ТРЕЙСИ

новитесь тем, о чем себе говорите. Самыми могущественными словами,

которые вы можете повторять про себя, особенно, когда вы испытываете

напряжение и дискомфорт вследствие внутренних переживаний, явля-

ются слова «Я НАВЛЮСЬ СЕБЕ! Я НАВЛЮСЬ СЕБЕ! Я НАВЛЮСЬ СЕБЕ!»

Всякий раз, произнося «Я себе навлюсь!» - вы уменьшаете страхи и

увеличиваете резерв собственного мужества. Эта фраза настолько все-

сильна и позитивная, что немедленно воспринимается вашим подсозна-

нием, как команда. Он мгновенно воздействует на ваши мысли, чувства

и отношения. Язык вашего тела сразу улучшается, и вы выпрямляетесь.

Ваше лицо становится оптимистичнее и жизнерадостнее. Тон вашего го-

лоса становится увереннее и сильнее. Вы чувствуете себя лучше, и в ре-

зультате обращаетесь со всеми окружающими в теплой дружеской мане-

ре.

Вы начинаете процесс изменения своего образа мыслей и жизни, разрабатывая собственную концепцию. Вы начинаете развивать ясную,

позитивную, волнующую и вдохновляющую концепцию идеальной

личности, каковою хотите стать. Вы развиваете свой позитивный имидж, представляя себе идеальную самореализацию во всем. В

итоге,

вы разрабатываете высокий и непоколебимый уровень самооценности,

любя и принимая себя безусловно как ценную и достойную личность.

**РАССМОТРИТЕ СВОИ ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ**

Большая часть ваших мыслей и ваших реакций на события и идеи вашей жизни обуславливаются основными предпосылками. Это идеи,

верования, мнения и решения, к которым вы пришли в результате

ввода информации и опыта, начавшихся в детстве. Они составляют не

только ваше самопредставление, но также вашу философию жизни.

Чем более вы непреклонны и убеждены в своих основных предпосылках,

тем больше они предсказывают и контрастируют все, что вы делаете,

говорите и чувствуете.

Если вы верите в то, что вы - превосходный человек, загруженный талантом и возможностями; дружелюбный и популярный, здоровый и

энергичный, любопытный и популярный, и предназначенный для того,

чтобы иметь прекрасную жизнь, эти основные предпосылки приведут

вас к тому, чтобы вы могли устанавливать цели, усердно работать, разви-

вать себя, хорошо обходиться с другими, уходить от неприятностей и, в

конце концов, добиваться успеха. В конце концов вас ничто не сможет

остановить.

В жизни важно не то, что с вами происходит. Важно только то, как вы реагируете на происходящее. Не имеет значения, также, откуда вы.

Все, что действительно, имеет значение, это - куда вы идете. А то, куда вы

идете, может быть ограничено только вашим собственным воображе-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

21

нием. А поскольку ваше воображение неограниченно, - ваше будущее,

также неограниченно. Это - основные предпосылки и верования, необ-

ходимые вам для выполнения своего потенциала.

## РАССЕИВАНИЕ МИФОВ

К сожалению, существует несколько мифов, которые мы принимаем, пока растем, которые могут нарушить наши надежды на успех, ра-

дость и дальнейшие выполнения в жизни. Давайте рассмотрим эти само-

ограничивающие верования один за другим.

Первое и наихудшее объединяются в чувстве: «Я недостаточно хорош». Это - основная предпосылка, которая вызывает чувство неполно-

ценности и неадекватности. Мы признаем, что кто-то лучше нас, только

потому что, в один момент они действуют лучше нас. Мы чувствуем, что

они должны заслуживать большего, чем мы. Таким образом, мы должны

заслуживать меньшего, чем они. Это ощущение бесполезности сидит

глубоко в психике и служит причиной того, что мы продаем себя слиш-

ком дешево. Мы нацеливаемся на меньшее, чем мы способны сделать на

самом деле. Чтобы не потерпеть неудачу в новой цели, мы просто не ста-

вим ее на I место.

Правильной основной предпосылкой, которую вам нужно развивать, или верить в то, что вы ее имеете, это то, что вы не только достаточ-

но хорошие, но то, что вы способны быть превосходными в любой, важ-

ной для вас, сфере. Вы имеете неограниченный потенциал быть, делать и

иметь больше чем то, чего вы когда-либо до сих пор достигли. Как  
У.

Шекспир сказал в «Буре»: «То, что в прошлом - это пролог». Все, чего вы

достигли в прошлом, - это только лишь тень того, что вы сможете сделать

в будущем.

### РАЗГОВАРИВАЙТЕ С СОБОЙ ПОЗИТИВНО

Самые сильные слова в вашем словарном запасе - это слова, которые

вы говорите себе и в которые вы верите. Ваша самобеседа, ваш внут-

ренний диалог, определяет 95% ваших эмоций. Когда вы разговариваете с

собой, ваш подсознательный ум воспринимает эти слова как команды.

Затем это оправдывает ваше поведение, ваш собственный имидж, ваш

язык жестов, чтобы все это соответствовало вашим словам.

С этого момента, разговаривайте с собой только теми терминами, которые присущи тому, кем вы хотите быть и что хотите делать.

Если вы

не хотите искренне, чтобы то, что вы говорите о себе, оказалось правдой,

откажитесь и не говорите этого. Повторяйте властные, позитивные слова

«Я могу сделать это!» слова и слова. Перед любым важным событием

повторяйте слова: «Я люблю себя!». Говорите, «Я - самый лучший! Я самый лучший! Я самый лучший!» слова и слова, так как вы действи-

22

Брайан ТРЕЙСИ

тельно имеете это в виду. Затем встаньте ровно и сильно, наденьте уве-

ренную улыбку на лицо, и делайте все самое лучшее, на что вы способны.

Скоро это станет привычкой.

## ВЫ ЗАСЛУЖИВАЕТЕ САМОГО ЛУЧШЕГО

Как результат предыдущей пагубной критики, люди принимают другой миф, или самоограничивающее верование. Это то, что они по-настоящему не верят в то, что они заслуживают быть успешными. Это

глубокое чувство незаслуживания довольно распространено среди тех

ИЗ нас, кто начинал в жизни с очень малого, или кто происходит из

семей, с маленьким достатком в то время, когда мы росли. Это также мо -

жет быть вызвано людьми, которые говорили нам в юном возрасте, что

быть бедным - это добродетельно, а быть богатым - грешно.

Если вы выросли, чувствуя, что вы не заслуживаете хороших вещей

в жизни, по любой причине, и вы все-таки достигаете успеха в своей об-

ласти, вы можете испытать то, что называется «синдром мошенника».

Вы будете чувствовать, что вы - мошенник в своем успехе и что вас обя-

зательно раскроют. Не имеет значения, насколько вы преуспеете в резу-

льтате вашей усердной работы, у вас будет ноющий страх, что все это у

вас отнимут.

Если вы ощущаете себя как мошенник, вы будете часто чувствовать

себя виноватым в том, что достигли большего успеха, нежели другие.

Чтобы избежать этого чувства вины, многие люди погружаются в само-

саботаж. Они едят слишком много, пьют слишком много, принимают

допинг, игнорируют свои семьи, подвергаются непредсказуемому пове-

дению, и часто выбрасывают свои деньги на расточительную жизнь и не-

умные капиталовложения. Они чувствуют себя глубоко подавленными,

потому что не заслуживают своего успеха. Как результат, они часто его

прогоняют.

### ПОСВЯТИТЕ СЕБЯ СЛУЖЕНИЮ ДРУГИМ

Правда заключается в том, что вы заслуживаете всего, что вы може-

те честно заработать, отлично выполняя свою работу, производя или

распространяя продукцию или услуги, которые улучшают жизни и ра-

боту людей. В обществе рыночной экономики, как наше, все передвиже-

ния - добровольные. Люди покупают что-то, только если они уверены, что

им от этого будет лучше. Вы, таким образом, можете в конце концов

преуспеть, всего лишь обеспечивая людей теми вещами, которые они хо-

тели бы иметь, чтобы улучшить свои жизни и работу. Чем больше и луч-

ше вы обслуживаете других людей, тем больше вы и эти люди заслужи -

вают и зарабатывают.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

23

Слова «заслуживать» происходит от двух латинских слов: «de» что означает «за» и «servire», что означает «служить». Поэтому, слово «за-

служивать» обозначает «за службу». Люди, которые действуют лучше

остальных в нашем обществе, с небольшими надеждами, - это те которые

служат другим людям лучше, чем кто-то другой. Целью всей вашей

карьеры должно стать служение другим людям лучшим образом. Тогда

вы будете заслуживать каждого доллара, который зарабатываете.

Авраам Линкольн однажды сказал: «Самый лучший способ помочь

бедным - это не стать одним, из них». В нашем обществе, чем больше вы

преуспеваете финансово, тем больше налогов вы, вероятно, заплатите.

Эти налоги помогают платить за школы, больницы, дороги, пособия, ме-

дицинское обслуживание, военные расходы, и все важные вещи, предла-

гаемые нашим обществом. Вы можете гордиться тем, что вы финансово

преуспели. Зарабатывая много денег, вы оказываете существенное содей-

ствие многим людям. Вы делаете хорошо для себя, делая хорошо другим.

Повторяйте слова: «Я заслуживаю каждую копейку, которую зарабатываю в результате обслуживания других продуктами и услугами, ко-

торые им нужны, чтобы улучшить их жизни. Я горжусь своим успехом».

**ВЫ - АБСОЛЮТНО ХОРОШИЙ ЧЕЛОВЕК.**

Вы - честный, порядочный, доверчивый и трудолюбивый. Вы обра-

щаетесь с людьми вежливо, с уважением и теплотой. Вы преданы своей

семье, друзьям и своей компании. Вы - сильный, уверенный и ответствен-



ный. Вы - знающий, умный и опытный. Вы важны не только для людей,

которые рядом с вами, но также и для своего общества. Вы родились по

особой причине, и вы должны исполнить великое предназначение. Вы

-отличный человек, с любой точки зрения.

Предыдущий абзац - это утверждение вашей настоящей личности и

характера. Оно не всегда правильно для вас на все 100%, но это хорошее

общее описание того, кем вы в действительности являетесь внутри себя

и куда вы направляете свою жизнь. Когда вы безусловно согласитесь с

тем фактом, что вы, действительно, - ценный и заслуживающий человек,

вы будете выражать это во всем, что вы делаете и говорите. Спустя

время, это станет правильным для вас. Ваш идеал станет вашей реально-

стью.

Повторяйте себе: «Я себе нравлюсь, и я люблю свою жизнь. Я - совершенно хороший человек, с любой точки зрения, и я всегда стараюсь

сделать все от меня зависящее во всем, за что бы я ни брался».

**МАГАЗИН УМСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ**

Представьте себе, что есть магазин, который продает умственные программирования. Вы могли бы купить любое самопредставление, ве-

24

Брайан ТРЕЙСИ

ру, или отношение, которого вы желаете и устанавливаете в своем уме, а

это - человек, который вы будете с этих пор. Если бы такой магазин су-

ществовал, и вы могли бы купить любой набор" убеждений, что бы вы вы- брали?

Вот предложение. Посмотрите вокруг и выясните, что самые счаст-

ливые и преуспевающие люди в вашем мире развивали в качестве своих

главных убеждений для себя. Загрузите их в свой умственный жесткий

диск и начинайте управлять теми же программами, которыми управля -

ют они.

К счастью, основываясь на сотнях интервью с преуспевающими лю-

дьми, мы точно знаем, как они запрограммированы, и какие убеждения

они развивают с раннего возраста. Самое важное основное убеждение,

которое вы можете утвердить для себя, это: «Я совершенно хороший че-

ловек, и я достигну в жизни большого успеха. Все, что происходит со

мною, хорошее или плохое, это просто часть процесса достижения

огромного успеха и счастья, которые неизбежны для меня».

Если бы вы абсолютно поверили в то, что вам гарантировано быть счастливым и успешным, и что любая неудача или препятствие посыла-

ются вам, чтобы преподать важные уроки, которые вы должны знать,

для того, чтобы добиться своих целей, вы были бы абсолютно неостановимы. Вы были бы позитивны и оптимистичны почти всегда.

Вы бы ставили перед собой большие цели и быстро бы уходили от любых временных поражений. Ваша вера в конце концов стала бы вашей

реальностью. Изменив свое мышление, вы бы изменили свою жизнь.

На всех страницах, которые последуют, я поделюсь с вами сериями

проверенных временем и оправданных методов и техник, которыми вы

сможете воспользоваться, чтобы взять под полный контроль каждую об-

ласть вашего мышления. Я покажу вам как думать настолько позитивно

и аффективно, что вы почувствуете себя способным совершать что угод-

но. Вы научитесь, как программировать и перепрограммировать свое са-

мопредставление таким образом, что ваш внутренний мир будет совмес-

тим с тем человеком, которым вы хотите стать и с той жизнью, которую

вы хотите испытывать во внешнем мире. Вы научитесь, как стать неоста-

новимым.

#### УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1) Четко определите свои идеалы. Если бы вы смогли быть превосходным человеком, с любой точки зрения, какими бы качествами вы обладали? Как бы вы себя вели?

2) Вы становитесь таким, о чем думаете большую часть времени. Определите один или больше областей своей жизни, в которой Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

25

ваше мышление имеет наибольшее влияние на ваши эмоции, отношения, или действия.

3) В какой сфере деятельности вы выступаете лучше всего. Как вы представляете себя визуально в этой сфере? Как бы вы могли распространить это действие визуализации на другие сферы?

4) Какими людьми вы более всего восхищаетесь и уважаете?

Почему? Как бы вы могли изменить свое поведение с тем, чтобы

оно пришло в наибольшее соответствие с поведением лучших людей, которых вы знаете?

5) В каких сферах своей жизни вы нравитесь себе более всего? Какие виды деятельности дают вам наивысший уровень самоуважения и личной ценности? Как бы вы могли больше заниматься этими видами деятельности?

6) Вы - совершенно хороший человек. Начиная с этого дня, рассматривайте себя самым лучшим образом, и оказывайтесь принимать любые ограничения своих возможностей.

7) Измените свое само-представление, постоянно думая, говоря и действуя, как будто вы уже являетесь тем человеком, каким бы хотели быть, наслаждаясь жизнью, которой вы хотите и заслуживаете.

26

Брайан ТРЕЙСИ

Глава 2

ИЗМЕНИТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ

Если вы рисуете в своем уме картинку ярких и счастливых ожиданий, вы ставите себя в условия, подводящие вас к вашим целям.

Норманн Винсент Пиал

То, что вы думаете и чувствуете о себе, включая ваши убеждения и ожидания о том, что для вас возможно, определяет все, что вы делаете и

все, что с вами происходит. Когда вы изменяете качество вашего мышле-

ния, вы изменяете качество своей жизни, иногда мгновенью.

Вы имеете полный контроль над единственной вещью в мире - вашим

мышлением! Вы можете решать, что вы будете думать в любой данной

ситуации. Ваши мысли и то, как вы интерпретируете любое событие,

приводит в движение ваши чувства - позитивные или негативные. Ваши

мысли и чувства ведут к вашим действиям и определяют результаты,

которых вы достигаете. Все это начинается с ваших мыслей.

### ПОЗИТИВНЫЕ МЫСЛИ

Позитивные мысли повышают ценность вашей жизни. Они наделя-

ют вас силой и заставляют вас чувствовать себя сильнее и увереннее. По-

зитивное мышление - это не просто движущая сила (мотивационная сила)

идеи. Оно имеет измеримые, конструктивные влияния на вашу лич-

ность, ваше здоровье, уровни вашей энергии, и ваше творческое начало.

Чем позитивнее и оптимистичнее вы есть, тем счастливее вы будете в

каждой области вашей жизни.

Негативные мысли приводят к противоположному. Они лишают вас силы, заставляют вас чувствовать себя слабее и менее уверенным в

себе. Всегда, когда вы говорите что-то негативное, вы отдаете свою силу,

чувствуете себя злым и оборонительным. Вы чувствуете себя разочаро-

ванным и несчастным! Со временем, негативное мышление может сде-

лать вас больным физически, и даже отравить ваши взаимоотношения.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

27

Позитивное мышление ведет к умственному здоровью и наилучшим выполнениям. Негативное мышление ведет к умственным заболе-

ваниям и сниженной эффективности. Таким образом, ваша цель, если

вы хотите прожить прекрасную жизнь, - культивировать позитивные

эмоции и избавляться от негативных эмоций.

Избавление от негативных эмоций - самый важный шаг, который вы

предпринимаете к здоровью, счастью и личному благосостоянию.

Каждый раз, когда вы берете под полный контроль свои мысли, чувства,

и приучаете себя держать их в позитивном состоянии, качество как на-

шей внутренней, так и внешней жизни, улучшается. При отсутствии не-

гативных эмоций ваш мозг автоматически наполняется позитивными

эмоциями, которые порождают ощущения счастья и осуществления

**ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБИРАТЬ СВОИ МЫСЛИ**

Закон Подстановки гласит: «Ваш мозг может держать одновременно

только одну мысль, позитивную или негативную. Вы можете в любой

момент заменить негативную мысль позитивной, если только захотите».

Вы можете пользоваться этим законом, целенаправленно думая о чем-

то позитивном, в любой момент, если вы захотите отменить мысль или

чувство, делающее вас злым или несчастным.

Закон Привычки гласит: «Любая мысль или действие, которое вы повторяете снова и снова, в конце концов, станет вашей новой привыч-

кой». Когда вы постоянно реагируете или действуете позитивно, вы об-

ретаеете полный контроль над своим сознанием. Скоро становится авто -

матическим и легким думать и действовать таким образом. Пользуясь силой воли и повторением, вы развиваете новые привычки мышления и действия. Применяя этот закон, вы можете стать абсолютно позитивным человеком и изменить свою жизнь.

### ИСТОШАЙТЕ СВОИ НЕГАТИВНЫЕ ЭМОЦИИ

Вашим негативным эмоциям вы научились сами, начиная с детства.

А то, чему научились, от этого можно отучиться, иногда достаточно быстро.

Вы можете научиться любой привычке или способности, которую вы

считаете либо желаемо, либо необходимой. В особенности, вы можете

научиться позитивным, конструктивным способам мышления о деньгах,

здоровье и других факторах, чтобы отменить негативные идеи,

которые ограничивают ваш потенциал и мешают вашему успеху.

Многие негативные идеи или отношения основываются на ложных

предпосылках. Иногда негативная идея о предмете, или негативное от-

ношение к человеку может абсолютно измениться одним единственным

источником новой информации. Вы могли бы вдруг узнать, что пред-

ставление, которое вы имели о себе или о другом человеке было невер-

28

Брайан ТРЕЙСИ

ным. В результате вы могли бы мгновенно изменить свое мышление. Бу-

дьте открыты для этой возможности.

Негативные эмоции существуют только потому, что мы даем им жизнь, а затем держим их живыми. Мы подкармливаем их, постоянно

думая и говоря о вещах, которые делают нас злыми и несчастными. К

счастью, вы можете изменить эту ситуацию, применив Закон Эмоции.

Этот закон утверждает: «Более сильная эмоция будет доминировать и

опережать более слабую эмоцию, и на какой эмоции вы концентрируете -

тес, та эмоция будет расти и станет сильнее».

Это означает, что над какой бы эмоцией вы не размышляли, она рас-

тет, и, наконец, доминирует над вашим мышлением в этой области. Если

вы отведете свою умственную энергию от человека или ситуации, дела-

ющих вас грустным и злым отказавшись думать об этом, эмоция, связан-

ная с данной ситуацией, в конце концов умирает. Подобно огню без топ-

лива, она гаснет.

Вы уже много раз испытывали это. Например, когда мы растем, мы имеем отношения с противоположным полом. Большая часть этих отно-

шений не длится долго. Когда они заканчиваются, мы часто чувствуем

себя эмоционально подавленными и обиженными. Мы часто грустим,

злимся, становимся подавленными или несчастными. Эти чувства длят-

ся в течение определенного периода. Затем мы поправляемся. Мы встре-

чаем кого-то другого. Постепенно мы забываем о несчастном конце пре -



дыдущих отношении. Месяцы или годы спустя, мы оглядывайся назад

или даже встречаем ТОГО человека, и мы не можем себе представить, как

мы были эмоционально увлечены этим человеком. Поскольку мы не

подкармливали их, чувства абсолютно вымели. Это - пример законов

Подстановки, и эмоции в действии в вашей собственной жизни.

### ИСТОЧНИК НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ

Существует четыре основные причины негативных эмоций. Согласно русскому философу Петру Успенскому, в его книге «В поисках

Чудесного», это: (1) оправдание; (2) идентификация; (3) умственное

рассмотрение; (4) обвинение. Величайший скачок к изменению вашего

мышления и изменения вашей жизни произойдет, когда вы системати-

чески исключите все эти 4 причины негативных эмоций из своей жизни.

### ПРЕКРАТИТЕ ОПРАВДАНИЯ

Оправдание - это то, что вы делаете, когда вы создаете причину для

своей злости или для своего несчастья. Вы говорите себе, и всем, кто го-

тов слушать, как плохо с вами обращались и как отвратительно себя вел

другой человек. Вы постоянно пересказываете ситуацию по-новому в

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

29

своем сознании. Вы повторяете все причины вашего расстройства. Каж-

дый раз, думая об этом человеке или ситуации, вы становитесь злым. Вы

чувствуете себя привязанным к вашей злости, как будто вы дорого за это

заплатили, особенно когда в вашей самооценке, вы были таким хорошим

и добродетельным человеком.

То, как вы препятствуете естественной тенденции, к оправданию и рационализации - это, отказываясь быть вовлеченным в нее.

Вместо этого

вы прекращаете оправдания. Вы используете свой замечательный ум,

чтобы думать о причинах, не оправдывать свои негативные эмоции.

Помните, ваши негативные эмоции не приносят вам ничего хорошего.

Они абсолютно разрушительны. Они не действуют на другого человека

и не изменяют ситуацию. Они просто подрывают ваше счастье и само -

уверенность, делая вас слабее и менее эффективным в других областях

жизни.

Вместо того, чтобы оправдывать ваш гнев и несчастье, вы должны использовать свои умственные способности, и воображение, чтобы про-

стить другого человека или уйти от несчастной ситуации.

Например, ес-

ли кто-то обгоняет вас на дороге, вместо того, чтобы разозлиться, вы го-

ворите: «Хорошо, мне нужно быть более внимательным в следующий

раз», «Мне кажется, это - у него сегодня плохой день», или «Должно

быть, он опаздывает на важную встречу».

**ПРОШАЙТЕ ДРУГИХ**

Поскольку ваше сознание может держать одновременно только од-

ну мысль, чем немедленно вы начнете прощать другого человека, вы

выводите энергию или топливо, которых требуют негативные эмоции

гнева и возмущения для продолжения и горения. Вы подтверждаете ваш

умственный контроль. Вы держитесь спокойно и позитивно. Через не-

которое время, ситуация проходит и вы забываете о ней напрочь. Заме -

няя негативную мысль позитивной, вы избавляетесь от негативной эмо-

ции, какой бы она не была.

Если у вас более серьезная жизненная проблема, такая как развод,

потеря работы или потерянные инвестиции, это же правило остается

верным. Прекратите рассказывать себе (и всем, кто готов слушать), что

вызвало ваш гнев или несчастье. Вместо этого, прощайте других людей

каждый раз, когда вы думаете о ситуации до тех пор, пока негатив не ум-

рет (не исчезнет). Когда огонь вашей негативной эмоции погаснет, вы

сможете обратить свое внимание на что-то позитивное.

Одно из важнейших правил успеха и счастья, это: «Не расстраивай-

тесь и не волнуйтесь о том, с чем вы ничего не можете поделать».

Не кри-

тикуйте кого-то за то, что человек не может в себе изменить.

Знамени-

тый закон гласит: «Если нет решения, то нет и проблемы».

30

Брайан ТРЕЙСИ

ДВА ВРЕМЕННЫХ ПЕРИОДА

В жизни есть два временных периода - прошлое и будущее. Настоя-

щее это только краткий текущий момент. Вы можете выбрать, сконцентри-

роваться ли на том, что уже прошло, и что не может быть изменено, или

-на будущем, на том, что возможно, над чем у вас есть некоторый контроль.

Многие люди тратят много своей эмоциональной энергии, будучи расстроенным и злым по поводу того, что произошло в их прошлом.

К сожа-

лению, эта энергия тратится абсолютно напрасно. Ничего хорошего не

выйдет из постоянных жалоб по поводу прошлого. Даже хуже, негатив-

ные эмоции, поддерживаемые новым переживанием прошлых событий

крадут у вас радость и воодушевление, которые вы могли бы испытать,

думая о будущих возможностях.

**ПОЗВОЛЬТЕ ЭТОМУ УЙТИ**

Психиатр с 25-летним опытом работы с несчастными людьми напи-

сал, что два общих слова, которые он слышал в своей практике, были сло-

ва «если только». Казалось, что большинство несчастных людей сдержи-

ваются каким-то событием, которое произошло в прошлом, и которое они

не могут отпустить (которому они не позволяют уйти). Они все еще злы,

подавлены тем, что кто-то сделал или не сделал и не сказал.

Они злятся по поводу одного или обоих родителей, братьев и сестер,

бывших отношений или брака, босса или бизнес-партнера, неудачных

инвестиций или финансовой ошибки.

Дело в том, что ваша жизнь будет сериями проблем, сложностей, препятствия и временных неудач. Эти неожиданные и нежелательные

Повороты и разочарования - нормальны, естественны и неизбежный факт взросления.

Чтобы изменить свое мышление и свою жизнь, Вы должны принять

решение преодолеть их и жить своей жизнью, не имеет значения, что

произошло. Пока вы этого не делаете, вы остаетесь рабом прошлого, ко-

торое не может быть изменено никаким образом. Примите решение се -

годня, с этого момента, что вы будете исключать все «если только» из

своей жизни.

## ПЕРЕСМОТРИТЕ СОБЫТИЯ С ДРУГОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

Автор и лектор Вапн Дайэр говорит: «Никогда не поздно иметь сча-

стливое детство». Он имеет в виду, что в любой момент вы можете пере -

смотреть несчастные события вашей ранней жизни позитивно. Вы мо-

жете практиковать Закон Подстановки и поискать в тех негативных

опытах что-то хорошее, и думать об этом. Вы можете сосредоточиться на

гом, как эти несчастные испытания сделали вас лучшим, более мудрым

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

31

человеком. Вы можете быть действительно благодарны тем людям, ко-

торые обидели вас в прошлом, потому что они вас сделали настолько си-

льным в настоящем. В противном случае это могло бы и не произойти.

У ваших родителей не было опыта в воспитании детей. В добавок, они

были продуктом того, как их воспитывали. Как любой человек, они

стали родителями, имея свои проблемы и слабости, как и вы сегодня.

Несмотря ни на что, они сделали лучшее, что смогли, с тем что имели.

Они были такими людьми, какими были, и они не могли воспитывать

вас иначе, чем воспитывали. Глупо продолжать чувствовать себя несчаст-

ными по поводу того, что они сделали или не сделали, поскольку они

были не в состоянии поступать иначе. Позвольте этому уйти и продол-

жайте свою жизнь.

**НЕ ВОСПРИНИМАЙТЕ ЭТО ЛИЧНО**

Вторая главная причина негативных эмоций, согласно Успенскому,

это идентификация, или привязанность. Это происходит, когда вы вос-

принимаете что-то лично, или вы привязываетесь к человеку или к ве-

щи. Вы видите несчастливый исход события или обстоятельства как

личное оскорбление или нападение на вас или на что-то, во что вы вери-

те или дорого цените. Вы становитесь эмоционально вовлеченным в си-

туацию и воспринимаете ее так сильно, что это отражается на ваших

эмоциях и причинах негативно.

Великие духовные учителя, такие как Будда и Иисус, подчеркивали

важность отделения себя эмоционально от ситуации (дисидентифика-

ция), чтобы вновь обрести умиротворение. Психолог и философ Уильям

Джеймс из Гарварда, писал: «Первый шаг в общении с любой сложно-

стью - это желание оставить ее неизменной». Он побуждал людей гово-

рить: «Что нельзя изменить, нужно пережить». Другими словами, прак-

тикуйте отторжение от любого человека или ситуации, которые застав-

ляют вас чувствовать гнев или разочарование. Выведите эмоциональ-

ную энергию - из этого, с тем, чтобы вы могли вновь обрести спокойст-

вием умиротворение.

Этот подход не предполагает, чтобы вы пассивно принимали все, происходящее с вами. Наоборот, он побуждает вас использовать свою

силу воли для сохранения вашего сознания и эмоций под контролем. Вы

дисциплинируйте себя, чтобы стоять в стороне в сознании и иметь дело

с проблемой разумно. Вы используйте свое сознание, чтобы видеть ситу-

ацию объективно и принимаете лучшие решения для ее разрешения.

Ничто и никто не может иметь над вами контроль, если нет ничего,

чего бы вы хотели от них. У них должно быть что-то, что они все еще мо-

гут вам дать или утаить от вас. Как только вы отторгаетесь эмоциональ-

но от человека или предмета, и больше ничего от них не хотите, вы сво-

бодны. Эта способность практиковать отторжение - сила, которую вы

32

Брайан ТРЕЙСИ

можете развить практикой. Она может сделать вас хозяином ситуации,

которая в противном случае может послужить причиной того, что вы

станете злым и «расстроенным».

Одна из добрейших вещей, которую вы можете сделать, чтобы помочь другим, - это побуждать их отступить от проблемной ситуации и

быть объективным по поводу ее. Призывайте их рассматривать проблему,

как будто она происходит с кем-то другим. Спросите их, какой совет

они бы дали другому человеку, столкнувшемуся с этой же проблемой.

Отторгаясь от эмоционально напряженной ситуации, вы и другие

станете намного более способны справляться с ней эффективно.

**МНЕНИЯ ДРУГИХ**

Третья главная причина негативных эмоций, согласно Успенскому, это внутреннее рассмотрение. Это происходит, когда вы становитесь

слишком озабоченным по поводу того, как люди обращаются с вами (от-

носятся к вам?). Если вы ощущаете, что кто-то не уважает вас уваже -

ния, которого вы заслуживаете, вы можете почувствовать себя оскорб-



ленным и злым и захотите противостоять (восстать). Если люди грубы

ИЛИ безразличны к вам, вы можете воспринять их поведение как нападе-

ние на вашу личность или характер.

Эта интерпретация их отношения или поведения может вас разозлить или сделать подавленным.

Психологи говорят, что все, что мы делаем, - это для того, чтобы по-

высить свое самоуважение и чувство собственного достоинства или что-

бы защитить его от унижения другими людьми или обстоятельствами.

Если ваше самоуважение не настолько высоко, каковым оно могло бы

быть, вы будете чувствительны к действиям и реакциям других людей в

отношении вас. Вы будете все воспринимать лично, а точнее, как будто

то, что они сказали или сделали, было сознательно и специально направ-

ленно против вас. Однако, это редко бывает так.

Дело в том, что большинство людей занято собой и своими собственными проблемами. 99% своего времени люди погружены в свои соб-

ственные мысли о себе. Они посвящают оставшийся 1 % эмоциональной

энергии, которая у них имеется, кому-то еще в мире, включая вас Чело-

век, обгоняющий вас на дороге, настолько погружен в свои собственные

мысли, что он даже не подозревает о вашем существовании. Было бы

глупо злиться и расстраиваться по поводу его бессмысленного действия.

**УСТАНОВЛИВАЙТЕ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ПАРУСА**

Вот правило, к которому я пришел из своего собственного опыта:  
«Никогда не делайте и не воздерживайтесь от совершения чего-либо, по-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

33

тому что вас беспокоит, что могут люди о вас подумать. Дело в том, что

никто даже не думает о вас вообще».

Конечно, я не говорю о криминальном или антисоциальном поведе-

нии. Но удивительно, как много людей принимают решения вступать

или не вступать в отношения, дела, новые стремления, приключения и

другие вещи, из-за страха, что кто-то еще может этого не одобрить. Они

пребывают в браке, который ненавидят, они работают на работах, кото-

рые им не нравятся, или они отвергают бизнес-возможности из-за бояз-

ни, что кто-то, кто угодно может подвергнуть их критике. Правда заклю-

чается в том, что никто другой не беспокоится о ваших ключевых жиз-

ненных решениях, кроме вас. Планируйте соответственно.

В учениях Абрахама Маслоу о самореализованных людях, те 1-2% мужчин и женщин, которые полностью созрели, на полную мощность

функционирующих взрослых, он обнаружил особое качество, которое у

всех них было общее: они были абсолютно искренни с собой. Они были

объективны и ясно видели свои сильные и слабые места (достоинства и

недостатки?). Они надеялись и не притворялись, что они другие, чем

они есть на самом деле. Это самовосприятие было фундаментальным камнем в их самоуважении.

Потому что они знали, кем они были на самом деле, и кем они не яв-

лялись, они не чувствовали, что должны постоянно зарабатывать одоб-

рение других. Они принимали мнения других во внимание, но затем

принимали собственные решения. На них не влияло возможное одобре-

ние или неодобрение других людей. Вам следует делать то же самое. Вы

- тот, кто заботится больше всех и на кого это влияет больше всех в лю-

бом случае.

#### УВАЖЕНИЕ ДРУГИХ

Когда Сомерсета Моэма, известного английского писателя, спросил

репортер о его главной мотивации написания, он ответил: «Я пишу, что -

бы заслужить уважение людей, которых я уважаю».

Дело в том, что на многое из того, что вы делаете, или что вам не уда-

ется сделать, влияет та же озабоченность. Вы совершаете многое в соци -

альной жизни, чтобы заслужить уважение людей, которых вы уважаете

или, по крайней мере, не потерять его. В действительности люди, чье

уважение для вас важнее всего, определяют, насколько вы хорошо себя

чувствуете, как дома, так и на работе. Уважение других имеет неорди-

нарное влияние на ваше само - уважение, потому что оно так близко

связано с вашим самоидеалом и самоимиджем.

Исключительные мужчины и женщины равняются на уважаемых мужчин и женщин с характером и свершениями. Они стремятся на под -

сознательном уровне вести себя и жить, равняясь на свои идеалы того,

как бы вел себя исключительный человек.

34

Брайан ТРЕЙСИ

Одно из самых важных решений, которые вы принимаете в своей жизни - это решаете, кто будет теми особыми людьми, чье уважение

представляет для вас большую ценность. Когда вы четко представляете,

кого вы будете уважать и за что вы будете уважать их настолько, вы смо-

жете организовать свою жизнь таким образом, что вы будете постоянно

завоевывать это уважение, знают ли они о ваших действиях, или нет.

**УСТАНАВЛИВАЙТЕ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ**

В знаменитой книге «Его Шагами» Чарльза М. Шелдона (Кристиан Лавбрэп, 1984), целый город соглашается перед тем, как что-то сделать

или решить, задаваться вопросом: «Что бы сделал Иисус?», а затем действ-

зовать соответственным образом. Окончательным результатом для лю-

дей города что, все проблемы, которые прежде их разделяли, вскоре бы-

ли разрешены, и город пришел к счастью и процветанию. Они создали

для себя идеал, а затем строили свои жизни, равняясь на него.

В учениях о преуспевших мужчинах и женщинах, большинство из которых начинали с бедности, исследователи обнаружили, что эти люди

были заядлыми читателями биографий и автобиографий, когда они бы-

ли молодыми. Пока они читали жизненные истории известных мужчин

и женщин, они представляли себе, что обладают теми же качествами и

характерами людей, которых они изучали. Когда они сами стали взрос-

лыми, те же качества и добродетели стали частью их мышления и руко -

водили их выбором решений в дальнейшей жизни.

Моделирование используется как мощный способ развития лично-

сти и характера во всей истории. Молодых людей вдохновляли на изуче -

ние школьных героев и героинь, и подражание им как можно больше. В

армии, героические действия солдат и моряков прошлого преподаются

как часть учебной программы, ободряя юных солдат и моряков думать и

действовать как они, когда этого потребует ситуация.

Люди, которыми вы больше всех восхищаетесь и на которых равня-

етесь, имеют чрезмерное влияние на то, что вы думаете и чувствуете о се-

бе, и на то, какое решение вы принимаете. Кто ваши ролевые модели?

**ВНИМАТЕЛЬНО ВЫБИРАЙТЕ СЕБЕ РОЛЕВЫЕ**

**МОДЕЛИ**

Ничего страшного, если вы задумываетесь и заботитесь о том, како-

выми являются чувства и реакции других по отношению к вам.

Когда вы

отбираете восхитительных людей, на которых будете равняться, вы раз-

виваете внутреннего руководителя, который направляет вас к тому, что-

бы вести себя отличным образом самому.

Что глупо и саморазрушающе для вас, однако, - это позволять себе

подвергаться чрезмерному влиянию мимолетных мнений людей, чье от-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

35

ношение или уважение для вас не имеет ни значения, ни ценности. Если

вы росли в условиях разрушающей критики, вы можете легко ступить на

тропу организации своей жизни вокруг попыток заслужить одобрение,

или избежать неодобрения людей, которых вы даже не знаете, и которые

мало вас волнуют.

Вот способ, как избежать такой негативной эмоции: решите для се

-

бя, какими мужчинами или женщинами вы восхищаетесь больше всего,

и качествами, которыми они обладают и которым вы более всего хотели

бы подражать. С этого момента, когда вы должны принимать решение,

подумайте о том, кем вы восхищаетесь, и спросите: «Что бы он или она

сделали в подобной ситуации?»

Когда вы задаете этот вопрос, вы в действительности соединяетесь

на подсознательном уровне с высшей силой, которая позже даст вам ука -

зание и интуицию. Вы испытаете глубокое внутреннее познание абсо-

лютно правильной вещи, которую нужно сказать или совершить.  
Вы

примите правильное решение и достигните желаемого  
результата. Эта

техника используется многими преуспевающими мужчинами и  
женщи-

нами. Попробуйте применить ее и увидите, что произойдет.

### САМОЕ ХУДШЕЕ НЕГАТИВНОЕ ВАИЯНИЕ ИЗ ВСЕХ

Четвертая главная причина негативных эмоций, по Успенскому, и  
источник страха, негодования, зависти, ревности и  
разочарования любо-

го рода - это обвинение. Именно порицание в огромной степени  
порож-

дает злость, наихудшая из всех негативных эмоций. Гнев  
разрушитель-

нее любой другой силы в человеческом мире. Неконтролируемый  
гнев

разрушает здоровье, отношения, семьи, бизнес и общества, и  
является

главным генератором войн, революций и социальных  
конфликтов.

Изначальная причина гнева может быть усмотрена в пагубной  
кри-

тике в детстве. Когда бы человека ни критиковали, он реагирует  
точно

так же, как если бы на него нападали, оборонительной реакцией и  
него-

дованием. Поскольку любое поведение, повторяемое вами снова  
и снова,

становится привычкой, многие люди развивают привычку  
реагировать

гневом на каждую проблему, разочарование или расстройство,  
которые

они испытывают. В конце концов, они достигают момента, где они  
все-

гда злятся по какому-нибудь поводу.

Чтобы разозлиться, человек должен смочь обвинять кого-то в том,

что случилось или не случилось что-то такое, что им не нравится или чего-

то они не одобряют Многие люди настолько заняты тем, что обвиняют

Других в своих проблемах, что они теряют контроль с реальностью. Они

видят весь мир сквозь очки обвинения и его сестры-эмоции - вины. у

Когда бы ни возникала проблема, личная или общественная, злой человек автоматически заключает, что кого-то нужно обвинять.

Человек

затем тратит время и эмоции, распределяя обвинения между различных

36

Брайан ТРЕЙСИ

сторон. Эта одержимость обвинениями и страхом, ведущая к негодова-

нию и зависти, может часто поглотить человека, который испытывает

их.

НИКТО НЕ ВИНОВЕН

Вот общий пример. Двое влюбленных женятся. Они оба имеют самые лучшие намерения, и они многого ожидают от будущего, или же,

они вначале не поженились бы. К сожалению, люди и обстоятельства со

временем меняются. Пара находит, что они больше не счастливы друг с

другом и решают развестись. Но только теперь начинаются настоящие

проблемы.

Вместо того, чтобы согласиться, как взрослым, что они достигли то-



го момента, где они несовместимы и больше не хотят жить вместе, дол -  
жны распространяться обвинения. Кто-то должен быть виновным. Ви-  
новная сторона должна быть наказана. Юристы и судьи теперь  
должны  
быть вовлечены. Нанимают детективов и бухгалтеров, чтобы они отка-  
пывали грязь о каждой из сторон. Ситуация становится хуже и  
хуже, до  
тех пор, пока не заканчивается гневом, горечью, обвинениями и  
даже за-  
вистью.  
Самое лучшее решение, когда брак или отношения больше не рабо-  
тают, - это принять факт как неудачную реальность, предоставить ра-  
зумные условия каждой стороне, а затем каждому человеку - жить  
своей  
жизнью. Многие пары сегодня поступают так, предпочитая посредниче-  
ство прохождению через горечь традиционного развода.  
Результаты  
оказываются лучше для каждой вовлеченной стороны.  
Психологический факт - то, что большинство людей чувствуют, что  
они всегда правы во всём, что они делают. Но как только один  
человек  
начинает обвинять другого, и даже хуже, требует, чтобы другой  
человек  
признал свою вину, начинаются эмоциональные и юридические  
битвы.\_  
Самая печальная часть этих юридических битв - в том, что они  
обычно  
заканчиваются тем, с чего начались, где никто ничего не пробрел  
(не до-  
бился?).

## ВОЗЬМИТЕ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Лучший способ исключить злость в любом ее проявлении - это при-

нять на себя ответственность. Немедленное принятие ответственности

препятствует эмоции злости (гнева?). Вся энергия, которой требует

гнев для своего существования, отключается. Как только вы скажете «Я

ответственен», ваш гнев останавливается. По закону Подстановки и со-

гласно того факта, что ваше сознание может держать одновременно то-

лько одну мысль, вы не можете принять ответственность за ситуацию и

## ИЗМЕНИ СВОЕ СОЗНАНИЕ - ИЗМЕНИТСЯ ТВОЯ ЖИЗНЬ

37

быть злым одновременно. Идея обвинения, на которой зиждется эмоция

гнева, отменяется решение взять па себя ответственность.

## ПОЗИТИВНЫЙ ПРОТИВ НЕГАТИВНОГО ВЗГЛЯДА

### НА ЖИЗНЬ

Существует два основных способа взглянуть на ваш мир. Вы може-

те иметь либо позитивный и благожелательный взгляд на мир, либо

-негативный и недоброжелательный взгляд на мир. Взяв на себя ответст-

венность за себя и за происходящее с вами, вы становитесь позитивным.

Вы видите мир в благожелательном свете. Вы становитесь более опти-

мистичны по отношению к себе и своим возможностям. Вы становитесь

более счастливым и эффективным человеком.

Наоборот, когда вы принимаете негативный или недоброжелательный взгляд на мир, вы везде видите проблемы и несправедливость. Вы видите угнетенность и зло. Вы видите только виновных людей вокруг себя. Вы больше видите ограничения и несправедливость, чем возможность и надежду. Что хуже всего, вы тратите свое время, распределяя степень вины между различными людьми и определяя причины проблем, которые вы видите.

#### РАЗЛИЧИЯ В РЕЗУЛЬТАТАХ

Например, в этой стране, некоторые люди состоятельнее других. Это всегда было естественно для всех обществ во всей истории человечества. Это может происходить по различным причинам. Это может являться результатом того, что у различных людей - различные таланты, амбиции и желания. Это может быть результатом того, что некоторые люди работают усерднее, имеют лучшее начало в жизни, рождены с большими умственными способностями, или просто оказываются в нужном месте в нужное время, чтобы застать благоприятную обстановку в экономике.

В любом случае, людей, которые состоятельны, не нужно обвинять в том, что другие - не настолько состоятельны. Людей, которые здоровы, не нужно, обвинять в том, что другие больны. Людей, которые преуспе-

вают, не нужно обвинять в том, что другие не столь успешны и счастливы.

Люди, которые строят хорошую жизнь для себя и своих семей, не имеют вины в том, что другие этого не делают.

Успех не вызывает неудачу. Взаимосвязь не есть причинная связь.

Поскольку обе ситуации проявляются одновременно, это не означает, что одна вызывает другую. Искреннее признание этого простого факта

разрешило бы много споров и несогласий на философском и политическом уровне.

38  
Брайан ТРЕЙСИ  
СИЛА ПРОШЕНИЯ

Корневая причина негативных эмоций, главный фактор, который

предрасполагает человека к обвинениям и злости, негодованию, страху, сомнению, зависти и ревности - это неспособность прощать того, кто чем-то пас обидел.

Когда мы развиваемся, будучи детьми, мы проходим ту фазу, где «справедливость» очень важна для нас. Мы зацикливаемся на понятии «справедливости». Мы расстраиваемся по поводу любой ситуации в нашей жизни, которая, кажется, несправедливой и небеспристрастной к кому-либо, особенно, к нам самим. Всегда, когда мы чувствуем, что с нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

то пас обидел.

Когда мы развиваемся, будучи детьми, мы проходим ту фазу, где «справедливость» очень важна для нас. Мы зацикливаемся на понятии «справедливости». Мы расстраиваемся по поводу любой ситуации в нашей жизни, которая, кажется, несправедливой и небеспристрастной к кому-либо, особенно, к нам самим. Всегда, когда мы чувствуем, что с нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

«справедливости». Мы расстраиваемся по поводу любой ситуации в нашей жизни, которая, кажется, несправедливой и небеспристрастной к кому-либо, особенно, к нам самим. Всегда, когда мы чувствуем, что с нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

шей жизни, которая, кажется, несправедливой и небеспристрастной к кому-либо, особенно, к нам самим. Всегда, когда мы чувствуем, что с нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

му-либо, особенно, к нам самим. Всегда, когда мы чувствуем, что с нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

нами или с кем-то еще обращаются несправедливо, по любой причине, мы воспринимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

принимаем это как личное нападение. Наше хрупкое самоуважение - под

угрозой. Мы реагируем гневом и негодованием. Это - нормальная фаза

развития взросления, которую мы проходим по пути к взрослой жизни.

Однако, некоторые люди зацикливаются на этой стадии и никогда не перерастают ее. Если нас в детстве не научат важности отпустить от

себя наши обиды, мы придем во взрослую жизнь с грубым мешком не

прощенных переживаний. Если мы не будем осторожны, мы построим

свои жизни вокруг нашего гнева по отношению к людям, которых, как

мы чувствуем, следует обвинять за что-то, что они совершили или за ю,

что мы не одобряем. Многие психотерапевты и психиатры проводят всю

свою карьерную жизнь, помогая людям противостоять и гнуть дело с

ЭТИМ несчастным прошлым и текущими переживаниями.

Самое сильное и освобождающее решение, которое вы можете при-

нять - это простить всех, кто когда-либо обидел вас каким-то образом.

Только освободив другого, человека в своем сознании, простив его/ее,

вы можете быть свободны сами. Вот почему большинство религий под-

черкивает важность прощения как первого шага к миру сознания и зем-

ной благодати.

Только представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы не испытывал гнева ни к кому в целом мире. Представьте, что вы - теплый,

дружелюбный, любящий человек, переполненный чувствами спокойствия и внутреннего мира.

И наоборот, отказ или неудача прощения лежит в основе негативно-

сти, гнева, стресса, тревоги, умственных и физических заболеваний, и

большей степени несчастья. Отказ прощать держит вас в ловушке.

Про-

щение освобождает вас. А выбор всегда делать вам. Это не имеет отноше-

ния к другому человеку или ситуации.

ТРЕБУЕТСЯ ДВОЕ

Некоторые люди удерживают себя от прощения по ложным основ-

ным предпосылкам. Они думают, что, прощая, они мирятся с поведени-

ем человека, от которого они сходят с ума. Они думают, что если они

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

39

простят другого человека, они делают одолжение этому человеку.

Они

даже думают, что освобождают этого человека, чего они не нацелены де-

лать.

Дело в том, что требуется двое, чтобы создать тюрьму, - заключенный

и тюремщик. Оба они в тюрьме. Когда вы выпускаете другого человека

на свободу, вы освобождаете себя. Вам не приходится мириться с его

поведением, или любить человека, который вас обидел. Вам просто

нужно простить его/ее, с тем, чтобы вы могли ладить оставшуюся часть

жизни. Прощение, поэтому, - абсолютно эгоистичное действие. Оно.

действительно, не имеет никакого отношения к другому человеку.  
Это

только имеет отношение к вашей чистоте сознания и миру сознания.

Комедийный актер, Бадди Хэкет, однажды сказал: «Я никогда не держу недовольства; пока вы держите недовольство, - они где-то танцуют!».

Когда вы остаетесь злым на другого человека, вы отдаете свой эмоциональный контроль этому человеку каждый раз, когда вы

думаете о нем/пей. Вы позволяете ему/ей контролировать ваши эмоции на рас-

стоянии. Не прощая, вы позволяете тому человеку руководить вашей

эмоциональной жизнью, точно так, как если бы он/она были точно там

де и вы и ситуация повторялась бы снова.

ТРОПА К ПРОШЕНИЮ

То, как вы прощаете, - просто. Каждый раз, думая о другом

человеке, вы используете Закон Подстановки, и говорите: «Господи, благослови

его/ее, я прощаю его/ее за все, и я желаю ей/ему добра».

Невозможно благословлять и прощать другого человека и одновременно злиться или

быть расстроенным. Позитивная мысль отменяет негативную мысль.

Вы можете ускорить процесс личного освобождения, взяв на себя ответственность за вашу долю того, что произошло. Очень мало негатив-

ных событий, которые ведут к гневу и негодованию, появляется в вакуу-

вакуу-

ме. Почти неизменно, вы совершили что-то, чтобы поспособствовать

Данной ситуации. Поэтому вам нужно иметь зрелость, чтобы принять на

себя долю ответственности.

Тогда вы можете сказать: «Я - ответственен. Прежде всего, мне не следовало попадать в данную ситуацию, или оставаться в ней долго. Мне

не следовало делать то, что я сделал. Я полностью прощаю его/ее и пусть

будет так».

Сначала вам может представиться трудным прощать. Эти слова будут

трудными для вас. Многие люди построили всю свою взрослую

Жизнь вокруг своих обид. Они боятся, что им не останется о чем гово-

рить, если они прекратят жаловаться на своих родителей или на свой

неудавшийся брак. Но не волнуйтесь.

40

Брайан ТРЕЙСИ

Когда вы прощаете и освобождаете других, вы скоро начинаете чувствовать себя легче и счастливее. Когда мысли гнева и негодования

исчезнут, ваше сознание наполнится позитивными мыслями. У вас будет больше энергии и энтузиазма Вы почувствуете себя сильнее и

увереннее. Все ваше будущее откроется перед вами, как летний восход

солнца.

Не беспокойтесь о том, что подумают и скажут ваши друзья, когда Вы

решите простить людей, обидевших вас. Возможно, они устали слышать



ваши жалобы по поводу несчастных событий вашего прошлого.  
На самом

деле, когда вы начнете прощать, вы часто будете обнаруживать,  
ЧТО

единственная общая связь между вами и определенными людьми  
это ваше

досадное время. Когда вы решите простить других, вы можете в  
дальнейшем найти неинтересным разговаривать с этими людьми.

**ЛЮДИ, КОТОРЫХ ВЫ ДОЛЖНЫ ПРОСТИТЬ**

Существуют четыре группы людей, которых вам нужно простить,  
если вы серьезны в своем намерении изменить свое мышление и  
свою

жизнь.

Первая группа, - это ваши родители, живущие или умершие, вы  
**ДОЛЖНЫ** полностью простить их за каждую ошибку, которую они  
допустили, воспитывая вас. На самый крайний случай, вы должны  
быть

им благодарны, за то, что они дали вам жизнь. Они доставили нас  
сюда.

Если вы счастливы тем, что вы живете, вы можете простить им все  
остальное. Никогда больше не жалуйтесь на них.

Многие из участников моих семинаров позвонили или навестили  
своих родителей и сказали им, что они прощают их за все. Часто  
ЭТОТ

простой акт мужества и характера имел огромное положительное  
влия-

ние на их отношения с мамой или папой. Начиная с того дня, они  
стали

хорошими друзьями, а эта дружба длилась до конца их жизни.

И наоборот, не простишь своих родителей, вы навсегда остаетесь  
ребенком. Вы блокируете свои собственные возможности  
вырасти и

стать полноценным взрослым человеком. Вы продолжаете видеть  
себя

как жертву. Даже хуже, вы держите свои негативные чувства

неполноценности и гнева живыми. Если ваши родители умрут, не будучи

прощенными вами, это может беспокоить вас всю оставшуюся жизнь.

#### БЛИЗКИЕ ЛИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Вторая группа людей, которых вы должны простить, - это люди ваших близких связей (отношений), которые не были успешными.

Брачные и другие близкие отношения могут быть такими напряженны-

ми и такими угрожающими вашим чувствам самоуважения и самодосто-

инства, что вы можете злиться и не прощать этих людей долгие годы.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

61

вы должны рассеять эти мифы в вашем сознании. Помните, как однажды

юморист Джош Биллингз произнес:

Многие люди имеют укоренившиеся мысли и представления о себе

и деньгах, что удерживает их позади. Эти представления могут быть аб -

солютно неверными, но, тем не менее, они удержат ваши шансы на успех.

Вы должны преодолеть их. Чтобы достичь чего-либо, чего вы никогда ра-

нее не достигали, вам придется думать таким образом, как вы не думали

никогда.

Один из мифов, это то, что вы должны иметь прекрасное образова-

ние, чтобы стать богатым. Другой миф, заключается в том, что вы дол -

жны начать, имея крупную сумму денег. Некоторые люди убеждены в

том, что финансовый успех зависит от определенной удачи, как, к при-

меру, заполучение горячей акции на фондовой бирже.

Ни один из этих мифов не является правильным. На гамом деле, опрос членов «Форбс 400», четырехсот богатейших мужчин и женщин в

Соединенных Штатах, выявил, что в группе, составляющей список, не

окончившие высшую школу, имели в среднем на 300 миллионов долларов

больше, чем имеющие университетское образование.

### СТРАНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Самой успешной иммигрантской группой на душу населения в Сое-

диненных Штатах, в смысле организации и построения преуспевающего

бизнеса, являются русские. Почему это так? Это потому, что русские

прибыли из системы, где было так необычайно сложно преуспеть. И ког-

да они прибыли в Америку, веря в то, что Америка является страной воз-

можностей, они обнаружили, что здесь намного легче преуспеть, чем они

могли себе когда-либо представить.

Как результат, русские начинают дело за делом, и достигают такого

успеха, о котором средний американец продолжает заявлять как о невоз-

можном. Так как они твердо верят в то, что это возможно для них, они

осуществляют свои мечты. Их вера становится их реальностью.

### ПРИНЦИПЫ РЕАЛЬНОСТИ

Бывший президент Генеральной Электрической компании, Джек Уэлч, считался одним из лучших бизнес-администраторов в мире.

Он

сказал, что самым главным единственным качеством руководящей роли

является то, что он называет «принципом реальности». Принцип реаль-

ности гласит, что «вы должны иметь дело с тем миром, каковым он явля-

ется, а не который вы бы хотели видеть». Вы должны стремиться быть

абсолютно искренним с самим собой и своей ситуацией. Вы должны от-

казаться от вовлечения в самообман и от надежды, что нее произойдет

62

Брайан ТРЕЙСИ

независимо от того, будете вы или нет предпринимать что-либо для это -

го.

Особенно, что касается построения богатства, вы должны быть аб-

-солютно искренни с самим собой. Вы не можете позволить себе играть в

игры, со своим собственным разумом, если вы действительно хотите

быть богатым. Вы не можете желать, надеяться и молиться о том, чтобы

вам каким-либо образом удалось выиграть в лотерею или резко разбога-

теть в результате случая или каких-нибудь замечательных внешних об-

стоятельств.

**ВЫ САМИ СОЗДАЕТЕ СВОЮ СОБСТВЕННУЮ**

**УДАЧУ**

Люди часто спрашивают меня о роли случая в успехе. Они убежде-

ны, что удача является критическим фактором в достижении чего бы то

ни было во всем мире. Они считают, что некоторым людям просто везет,

а другим - нет. Они рассуждают об удаче, как будто это является делом

судьбы или неизбежности, в значительной степени необъяснимо.

Они

настаивают, что человек достигает вершины в своей области в большей

степени в результате взлета удачи, которую они, конечно, не получили.

Я изучал понятие удачи в течение многих лет. Я пришел к заключению, что удача - это слово, которое люди употребляют для того,

чтобы объяснить вещи, которые оказываются намного лучше, чем можно

было ожидать.

Если человек достигает большего финансового успеха в юном воз-

расте, люди говорят, что ему «просто повезло».

Некоторые люди используют слово «везение», чтобы описать что-то особенно хорошее, что происходит, являясь чем-то необычным.

Но это совсем не везение. Факт заключается в том, что все, так называемые

удачные результаты в действительности являются результатом ве-

роятностей. Не существует такой вещи, как везение.

Закон Вероятности гласит, что существует вероятность для всего происходящего. Эти вероятности часто могут определяться значитель-

ной точностью. Вся индустрия страхования и гарантирования базируется

на вероятностях, которые выражаются в таблицах статистики страхо-

вых обществ.

**СТАНОВЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРОМ**

Существует вероятность того, что вы станете миллионером в ходе вашей трудовой жизни. Сегодня в Америке одна семья из 20 имеет со-

стояние, превышающее миллион долларов. Это означает, что вероят -

ность вашего получения миллиона долларов один к 20, или 5%.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

63

Однако это также означает, что вероятность вашего неполучения миллиона долларов, если это есть вашей целью, 95%. Это - небольшие

шансы. Ваша работа должна превратиться в ту, которая улучшит шансы

в вашу пользу. Вашей целью должно стать резкое увеличение вероятностей достижения финансовой независимости посредством

большого и большего совершения того, что поможет вам достичь вашей

цели. Этот принцип применим ко всему, что вы хотите совершить.

Чем более разнообразны вещи, которые вы делаете и, которые могут

помочь вам достичь ваших целей, тем более вероятно то, что вы сделаете

нужную вещь в нужное время. Если вы установите четкие цели в пись-

менном виде, составите детальные планы и будете непрерывно улуч -

шать свои навыки, чтобы увеличить свой доход, вы увеличиваете веро -

ятность того, что заработаете хорошее состояние.

Если вы будете изучать финансы и инвестиции, откладывать 10-20% от вашего дохода ежемесячно, держать под строгим контролем

все свои расходы и продолжительно думать о своей финансовой жизни,

вы, в конце концов, станете миллионером. Это не вопрос времени. Это

просто вопрос вероятностей.

**ВЕРОЯТНОСТИ - ЭТО ВСЕ**

Представьте себе, что вы - метатель дротиков, немного опьяневший, в

затемненной комнате, стоящий на некотором расстоянии от дротиковой

мишени. Даже при этих условиях, если вы бросите достаточно дротиков

в направлении мишени, вы, в конце концов, попадете. И если бы вы

продолжали метать дротики, почти не смотря па самого себя, вы бы

стали более точным. В результате, согласно закону вероятностей, вы бы,

наконец, попали в глаз быка.

Эта метафора объясняет, почему люди, которые начинают с высокой степенью желания и решительности, в конце концов, преуспевают.

Они просто продолжают пытаться. И по закону вероятностей, они, в кон-

це концов, побеждают. Это не везение. Они создают свое везение тем, что

они делают или тем, что им не удастся сделать.

Теперь представьте, что условия иные. Представьте себе, ЧТО вы умелый метатель дротиков, и что вы тренируетесь каждый день, чтобы

улучшить свои результаты. В дополнение вы абсолютно спокойны, со

свежей головой и полностью подготовлены. Свет в комнате яркий и вы

находитесь на умеренном расстоянии от дротиковой мишени.

При этих

условиях, все находи у вас под контролем, время, которое бы вам потре-

бывалось для попадания в глаз быка, намного бы сократилось. И, конеч -

но, когда вы попадете в глаз быка, все скажут как вам «повезло». Но вы

создали свое везение сами.

В течение всей вашей жизни вы должны непрестанно думать обо всем, что вы можете сделать, в любой области, чтобы увеличить вероят-

64

Брайан ТРЕЙСИ

ности того, что вы будете успешны в достижении своих целей. Вы не

должны ничего предоставлять случайности. Вам следует отказаться

желать или надеяться, или доверяться везению. Вы должны взять под

контроль свое положение. Вы - ответственные.

**ВЫ НЕСЕТЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Вы достигнете финансового успеха только после того, как вы признаете, что все, чем вы когда-либо станете, зависит в полной мере от

вас. Вы несете ответственность. Никто не сделает это за вас. Все время

повторяйте: «Если это должно произойти, это будет зависеть от меня».

К счастью, в Америке существует больше возможностей для созда-

ния богатства личного преуспевания, чем когда-либо существовало до

этого во всей истории человечества. Соединенные Штаты - единственная

страна на земле, которую общепринято называют «страной мечты». В

2003г. она получила рейтинг самой «предпринимательской страны» в



мире. Это означает, что в США легче начать и развить успешное дело, чем где-либо еще на земле.

Поскольку информация и технология продолжают расширяться и перемножать друг друга, и конкуренция продолжает возрастать, больше

п больше возможностей открывается с каждым днем для творческого

меньшинства, которое стремится воспользоваться их преимуществом.

Ваша задача - найти эти возможности, а в случае, если вы не найдете их -

«создать их» для себя.

**ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ**

Одним из открытий в исследовании «самосозданных» миллионеров

является обнаружение того факта, что большинство из них начинают с

небольшого количества денег или вообще без денег. Большая часть из

них начинают с аккуратного накопления денег в течение долгого времени

пока они не скопят достаточно, чтобы начать маленькое предприятие

или бизнес. Некоторые из самых крупных компаний Америки органи-

низовались за кухонным столом или в гараже, как компания Хьюлетт-

Пакард или Эппл Компьютер. Некоторые из последних новых миллионеров в Америке пришли из сферы многоступенчатого марке-

тинга. Работая на долгу, они заплатили 50\$ за комплект образцов и вышли

на работу. Они продавали что-то, зарабатывали прибыль, инвести-

ровали эту прибыль снова, разрастались и, наконец, достигали финансово-  
вой независимости.

В интервью Доктора Томаса Стэнли с «миллионерами, создавшими

себя самостоятельно», он обнаружил их общий знаменатель успеха. Са-

мым важным качеством, которым самосозданные миллионеры объясня-

ли СВОЙ успех, являлась привычка усердной, усердной работы.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

65

Самосозданные миллионеры трудятся намного больше, чем средний человек. Они начинают раньше, работают больше, и ложатся спать

позже. Согласно множеству исследований и интервью, самосозданные

миллионеры работают в среднем по 59 часов в неделю. Некоторые тру-

дятся значительно больше, особенно в начале.

**ТРАТА ВРЕМЕНИ НА РАБОТЕ**

Средний работающий человек посвящает около 40 часов в неделю

работе, но только, около 32 часов из этого времени является официальным

рабочим временем. Абсолютные 50% времени, проводимого на работе,

тратится на бездельное общение с сотрудниками, на личные телефонные разговоры и на личные дела. Средние работники начинают ра-

бочий день намного позже, делают долгие перерывы, чтобы выпить ча-

шечку кофе, сходить на обед и заканчивают рабочий день намного рань-

ше. Далее менеджеры по секрету сообщают, что они тратят половину

своего рабочего времени на вещи, которые абсолютно не имеют ничего

общего с их работой.

Только около 5% работающих людей сегодня остаются полный рабочий день на своей работе с момента начала каждого рабочего дня до

его окончания. Это те люди, которые быстро движутся по карьерной ле-

стнице. Они движутся вверх и вперед, зарабатывая больше и получают

повышение в должности быстрее. Они являются двигателями и инициа-

торами в любом деле, и все знают, кто они такие.

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИНОСЯЩИЕ МАЛО**

**ЦЕННОСТИ**

Самая грустная часть исследования трудовых привычек работников - это не только то, что люди тратят понапрасну много времени на ра-

боте. А это то, что в другие 50% своего рабочего времени, когда люди

действительно «работают» над заданиями и обязанностями своей компании, они имеют традицию работать над низкоценящимися, малоприоритетными задачами. В результате они приносят

немного

ценности для своих компаний. Низкая продуктивность приводит

к

более низким зарплатам и меньшим возможностям.

Каждый год, сотни тысяч людей увольняют из больших и малых корпораций, иногда с работы в конторах, с должностей среднего руково-

дящего звена. Что это? Ответ прост. Компании, наконец, узнали, что

они платят высокие зарплаты людям, которые производят мало ценности.

Никакая компания не сможет просуществовать долго при этих

условиях, а эти компании стремятся к выживанию. Поэтому сокращен -

ному штату приходится уходить.

66

Брайан ТРЕЙСИ

ТЫ МОЖЕШЬ ЭТО СДЕЛАТЬ

Если вы серьезны в своем намерении стать финансово независимы-

ми, и, что еще лучше, стать самосозданным миллионером в ходе своей ка-

рьеры, вот два факта:

Во-первых, это определено возможно. Сотни тысяч мужчин и жен-

щин становятся финансово независимыми каждый год, начав с нуля.

Все, что сделали другие, по какой-то причине, вы также можете сделать.

Сам факт того, что к го-то другой достиг определенной финансовой це-

ли, является доказательством того, что это возможно и для вас.

Единст -

венный вопрос, как сильно вы этого хотите?

Во-вторых, принцип реальности гласит, что если вы хотите преуспеть в любой сфере, вы должны выяснить, что другие преуспевающие лю-

ди в этой сфере сделали, и затем делать то же самое снова и снова, до тех

пор, пока вы не получите тех же результатов. Пока вы не попытаетесь оду-

рачить себя и искать сокращенные пути, вам фактически, в конце концов,

обеспечено достижение, или даже превосходжение, ваших целей.

ФОРМУЛА 40 ПЛЮС

Начните сегодня применять «Формулу, 40+» в вашей работе и карье-

ре. Эта формула гласит, что вы работаете 40 часов в неделю (в Соединенных Штатах минимум для выживания). Если вы работаете только 40 часов в неделю - то количество часов, которое от вас требуется - все, что вам когда-либо, удастся сделать, это выжить. Вы будете «плыть стоя» финансово. Вы заработаете достаточно, чтобы оплатить свои счета и возможно, чуть больше, но вы никогда не продвинетесь вперед, и никогда не преуспеете.

Согласно формуле 40+, каждый час, который вы добавите к вашим сорока часам на работе или на себя, является инвестицией в ваш будущий успех. Вы можете сказать, что с вами будет через ближайшие 5 лет, просто посмотрев, сколько часов в неделю вы добавляете к вашей работе. Каждый час сверх сорока, который вы инвестируете в получение больших результатов, дополняет и вносит вклад в ваш долгосрочный успех.

#### УСТАНОВИТЕ ДЛЯ СЕБЯ ПРЕИМУЩЕСТВО

Если вы работаете 40-45 часов в неделю, вы даете себе преимущество над своими коллегами. Если вы работаете 55-60 часов в неделю, ваш

долгосрочный успех поистине гарантирован.

#### ВЫ СТАВИТЕ СЕБЯ НА СТОРОНУ УГЛОВ.

Многие из самосозданных миллионеров работают 70-80 часов в неделю, чтобы утвердиться в своей карьере. Не существует сокращенных путей к длительному успеху.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

Я изучаю преуспевающих мужчин и женщин в Америке па  
протяже-

нии более 25 лет. Я ни разу не нашел преуспевающего человека,  
который

достиг этого, работая только 40 часов или 5 дней в неделю. Идея  
пятидневной рабочей недели, продвинутая трудовыми союзами,  
и

считалась большим прогрессом в жизни рабочего человека,  
является

причиной большего финансового не достижения или полной  
неудачи, чем

любой другой миф.

В действительности, особенно в начале своей карьеры, все  
преуспе-

вающие люди работают больше, чем средний человек. Они  
трудятся 10- ■)

12 часов в день, 6 дней в педелю. Они работают на таком уровне в  
течение месяцев и лет до тех нор, пока они не достигнут той  
точки, когда

смогут сбавить темп. Среднему самосозданному миллионеру  
требуется 22

года, чтобы из состояния полного банкротства добраться до того  
положения, когда его общее состояние превысит миллион  
долларов. Это

не легко и не быстро. Но это возможно, если вы этого достаточно  
сильно

желаете.

**РАБОТАЙТЕ ВСЕ ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ВЫ РАБОТАЕТЕ**

Ключевой момент успеха на работе - это использовать свое время  
правильно, ориентироваться на результат и избегать  
общественных ме-

роприятий с бедными работниками, тратя, таким образом, время  
пона-

прасну. В связи с этим возникает потребность для вас «работать  
все вре-

мя, которое вы работаете».

Это замечательная идея для многих людей. Часто работники рассматривают работу, как продолжение обучения в школе. Когда они рос-

ли, они считали школу тем местом, куда можно пойти, чтобы пообщаться. Вы посещаете предусмотренные программой уроки, по самой

важной частью является проведение времени с друзьями в перерывах

между уроками, школа становится своего рода игрой.

Многие люди считают, устраиваясь на работу, что работа - это также

место, куда можно пойти пообщаться с друзьями. Вот почему половина

рабочего дня тратится на общение и разговоры по телефону с друзьями и

Членами семьи. Рабочее место представляет из себя гигантскую песочницу, где вы продолжаете играть как в школе. Вы работаете, когда за

вами наблюдает ваш босс, получаете свой чек и затем направляетесь

домой.

По это не для вас. Если вы устремлены на то, чтобы очень преуспеть

и, чтобы ваш труд оплачивался максимально, вы должны трудиться все

время, которое работаете. Когда вы приходите на работу, вы должны

наклонить голову и работать от всей души.

#### ОБЩЕНИЕ С СОСЛУЖИВЦАМИ

Многие люди верят в миф, что нужно проводить много времени, общаясь и ладя со своими сослуживцами. Они говорят: «Работа должна

приносить удовольствие». И это так до определенного момента.

68

Брайан ТРЕЙСИ

Конечно важно, чтобы вы были положительным и приятным

человеком для тех, с кем вы работаете. Но вы можете добиться этого за несколько минут приятного ежедневного общения. Вам нет необходимости проводить бесконечные часы за болтовней о спорте, телешоу и семейных делах. Ваша задача - трудиться все время, которое вы работаете.

Когда вы работаете, вы работаете. Вы не забираете вещи из химчистки и не делаете стирку во время рабочих часов. Вы не общаетесь с друзьями и болтаете по телефону с членами своей семьи. Вы не делаете длительные перерывы на кофе и не тратите много времени на обеденный перерыв. Вы трудитесь все свое рабочее время. Вы принимаете на себя обязательства сделать как можно больше из всего, что вы в состоянии сделать в установленное для вас время.

#### **ВОЗВРАЩАЙТЕСЬ К РАБОТЕ**

Ваша цель - завоевать в своей компании репутацию самого усердного работника во всей организации. Если кто-то хочет поболтать с вами, объясните ему или ей, что вы были бы рады поболтать после работы, но в данный момент вы должны вернуться к работе. Все время повторяйте себе: Снова к работе, снова к работе, снова к работе.

Люди, достигшие финансового успеха, либо в своем собственном деле, либо, работая на другую организацию, - это люди, которые с самого начала завоевали репутацию своим напряженным, усердным трудом. В



бизнесе существует пословица: Все знают все. Секретов нет. Все знают,

кто в их организации работает лучше всех, а кто - нет.

Нет такого качества, которое привлечет к вам внимание людей, ко-

торые смогут помочь вам «быстрее», чем ваша растущая репутация

одного из усерднейших работников в вашей компании.

**НАЧИНАЙТЕ РАНЬШЕ, ЗАКАНЧИВАЙТЕ ПОЗЖЕ**

Наполеон Хилл, автор «Думай и Богатей», однажды рассказал историю о молодом человеке, который начал с самых низов крупной орга-

низации, и, в конце концов, продвинулся к самым высшим управленче-

ским должностям, оставляя позади всех людей, которые начинали ког-

да-то вместе с ним с одного уровня. Его стратегия была очень проста.

Он заметил, что его босс приходил на работу немного раньше остальных,

оставался, чтобы закончить свою работу, и уходил немного позже,

чем другие. Этот молодой человек, таким образом, решил приходить за

15 минут до своего босса и уходить через 15 минут после того, как уйдет

его босс.

Он воплотил в жизнь свое решение на следующий же день. Это еще

один отличительный признак тех, кто добился высоких результатов:

«Они не откладывают на завтра, если у них есть хорошая идея; они пред-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

принимают действия немедленно. Молодой человек начал приходить за

15 минут до своего босса, сразу приниматься за работу, продолжал рабо-

тать весь день. Когда его босс уходил с работы, он все еще сидел за своим

рабочим столом, продолжая трудиться.

**БУДЬТЕ ТЕРПЕЛИВЫ И УПОРНЫ**

Босс ничего не говорил несколько недель. Наконец, однажды вече-

ром после работы, босс подошел к его столу и спросил, почему он всегда

остаётся на месте, когда все сослуживцы уже уходят домой. Молодой че-

ловек сказал, что он делает это потому, что действительно хочет преус-

петь в своей компании, и знает, что он не может добиться успеха, если не

будет стремиться работать усерднее и больше других.

Босс кивнул головой, улыбнулся и пошел своей дорогой. Вскоре по-

сле этого босс попросил его сделать кое-что, что не входило в его прямые

обязанности. Он сделал это быстро и хорошо, доставил свою работу бос-

су и вернулся на свое рабочее место. Вскоре ему дали еще одно поруче-

ние, с которым он быстро справился. В течение года, молодому человеку

поручали еще несколько дел, каждое из которых он принимал и выпол-

нял немедленно.

На второй год он получил продвижение по службе. Он учился, повышал свои навыки и продолжал усердно трудиться. В течение несколь-

ких лет он обошел всех своих соперников. Он заслужил уважение и рас-

положение других менеджеров. Они вскоре повысили его в должности,

так, что он стал одним из них, более чем просто штатным служащим. Его

карьера взлетела. В конце концов, он стал вице-президентом компании.

Это простая стратегия, которая срабатывает для любого, кто стремится сделать больше, чем от него ожидается. Она срабатывает почти

для всех где бы то ни было, снова и снова, год за годом.

**ИЩИТЕ СПОСОБЫ, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИВАТЬ ЦЕННОСТИ**

Если ваша цель - стать богатым, вы должны знать, как создается бо-

гатство. Ответ заключается в двух словах: «увеличивайте ценность». И

богатство приходит из добавления ценностей некоторым образом. Все

богатство складывается из обслуживания и удовлетворения ваших кли-

ентов, лучше, чем их обслужит и удовлетворит кто-то другой. Богатство

- это результат увеличения ценности для них, таким образом, как никто

другой этого не сможет сделать.

В вашей работе вам следует искать способы каждый день и каждую

неделю, чтобы увеличить ценность и стать более ценным, чем вы были

раньше. В течение всей вашей карьеры, вашим основным средоточением

должен стать постоянный поиск способов, как вы можете увеличить

Брайан ТРЕЙСИ

ценность для вашего босса, для ваших сослуживцев, ваших клиентов, ва-

ших поставщиков и всех остальных, на кого вы полагаетесь в своем успе-

хе. Это должно стать вашим жизненным принципом: увеличивайте цен-

ность, увеличивайте ценность, увеличивайте ценность.

**НОВАЯ ПАРАДИГМА РАБОТЫ**

Одной из главных революций в мысли, которая произошла в сфере

труда в последние несколько лет, является идея, что вы должны заново

оправдывать свое положение каждый день.

Раньше было так, что человек работал усердно в течение нескольких лет, пока он не достигал определенного уровня в своей работе. Он

мог пребывать на этом уровне много лет, если не всю свою оставшуюся

часть карьеры. Его отношение было: «Итак, я выполнил свои обязанности-

сти. Я заработал свою должность. Я сделала большую работу. Я имею

право на эту работу неограниченно».

Но более это не является достаточно хорошей идеей. Сегодня все хотят знать, чего ты достиг за последнее время? В быстро развивающемся

высококонкурентном мире бизнеса сегодня ваш босс хочет знать, что вы

сделали, чтобы увеличить ценность. Вам уже заплатили за то, что вы

сделали в прошлом году, в прошлом месяце, и, даже, на прошлой неделе.

Теперь вы должны заново заработать и оправдать ваш чек. Происходит

гонка и вы вовлечены в нее, знаете ли вы об этом или нет.

## ДВА ИСТОЧНИКА ЦЕННОСТИ

Сегодня в мире труда существует два главных источника ценности.

Первый - время, второй - знание. Сегодня время - это валюта современ-

ного бизнеса. Каждый должен концентрироваться на сокращении коли-

чества времени для получения тех же результатов. Клиенты будут доро-

го платить любому, кто в состоянии сократить время, требуемое для то-

го, чтобы предоставить им продукцию или услуги, которые им нужны.

Люди будут платить больше любому, кто может удовлетворить их по-

требности быстрее других. Вот почему большая часть из основных улуч-

шений в современном управлении - это те, кто сокращает количество

времени, требуемое для совершения работы.

Самая важная мера измерения времени - это «скорость». Самое важное качество, которое вы можете развить в отношении времени, это

- «чувство безотлагательности». Это привычка действовать быстро, когда

вам возможность предоставляется сама. Развивайте направление действия. Быстрый темп существенно необходим для успеха. Все преус-

певающие люди не только работают усердно, усердно, усердно, они так-

же работают быстро, быстро, быстро.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

71

## ДЕЛАТЬ ЭТО СЕЙЧАС

Откладывание со дня на день - это не только вор времени, это вор

жизни. Чтобы действовать лучше ваших конкурентов, как внутри, как и

вне вашей организации, вы должны развивать привычку действовать

быстро, когда нужно что-то сделать. Вы должны развить репутацию в

скорости и надежности. Исследование за исследованием показывают,

что те лица, у которых самая лучшая репутация в скорости и надежно -

сти, больше всех ценятся в любой организации. Они очень быстро про-

двигаются по карьерной лестнице.

Чудесное преимущество развития привычки действовать быстро в

том, что, чем быстрее вы действуете, тем больше опыта вы приобретаете.

Чем быстрее вы действуете, тем больше вы узнаете и тем более конку-

рентоспособными становитесь. Чем быстрее вы действуете, тем больше

энергии и энтузиазма вы имеете. Люди, которые быстро действуют в хо-

де своей жизни, вскоре развивают абсолютно иной темперамент и лич-

ность, чем люди, действующие медленно или которые относятся обы-

денно к своей работе.

### **РАБОТАЙТЕ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ**

Всегда, когда возможно, делайте свою работу в «реальном времени», как только это получается. Удивительно, как много времени вы мо-

жете потратить зря, взявшись за задание, или начав его, затем, отложив

его, и возвращаясь к нему снова и снова. Как основное правило неболь-

шие задания должны выполняться немедленно, как только они появля-

ются. Эта привычка предпринимать действия быстро даст вам возмож-

ность справиться с огромным количеством ежедневной работы. Это даст

вам репутацию того человека, которому будут давать работу, если ее

нужно выполнить быстро.

### УСПЕХ ИСХОДИТ ИЗ ХОРОШИХ ПРИВЫЧЕК

95% всего, что вы делаете каждый день, основывается на привычке.

Преуспевающие люди - те, кто развил в себе привычки успеха.

Преуспевающие люди формируют хорошие привычки и убеждаются,

что эти привычки руководят их поведением. Те, кто не преуспел, позволяют формироваться плохим привычкам, а эти плохие привычки

затем приводят к разочарованию и провалу.

Мой друг Эд Форман говорит: «Хорошие привычки трудно развивать, с ними легко жить. Плохие привычки, с другой стороны, легко разви-

вать, но с ними трудно жить».

Привычка определяется как «обусловленный ответ на стимул». Это

автоматическая способность отвечать или действовать в определенной

ситуации. Вы развиваете привычку, повторяя специальные действия

72

Брайан ТРЕЙСИ

или образ мысли и реагирования. Когда это станет привычкой, стано-

вится легче делать это так, а не иначе. Какие привычки у вас есть?

Преуспевающие люди - просто те, кто развил успешные привычки.

Они тренировали себя подобно атлетам, чтобы совершать определенные

действия определенным образом, снова и снова, до тех пор, пока они не

станут автоматическими. Возможно, вы слышали старую поговорку.

Сейте мысль и вы пожинаете плоды действия;

Сейте действие и вы пожинаете плоды привычки;

Сейте привычку и вы пожинаете плоды характера;

Сейте характер и вы пожинаете плоды судьбы.

#### ОСНОВНАЯ ПРИВЫЧКА

Одна из привычек успеха - «рано вставать». Преуспевающие люди встают немного раньше, читают и готовятся, планируют и организуют

свой день на бумаге заранее, и идут на работу раньше, чем средний чело-

век. Томас Джефферсон сказал: «Солнце никогда не заставало меня в постели».

Женщина на одном из моих семинаров несколько лет назад расска-

зала мне, что она открыла чудо раннего подъема. Она обнаружила, что,

ложась спать рано, она могла вставать в четыре часа утра. Затем она мог-

ла сделать работу полного рабочего дня к 7 или 8 часам утра, до того, как

средний человек только начинал. Совсем за незначительное время она

производила и зарабатывала в два раза больше своих сослуживцев. Ее

постоянно повышали в должности и увеличивали зарплату, потому, что

она намного опережала других в работе.

Преуспевающие люди делают своей привычкой ранний подъем,



обычно к 6.00 или 6.30 утра, иногда - раньше, а затем немедленное начало

работы. Это дает им огромный скачок днем.

Среднему человеку, с другой стороны, требуется целый час, чтобы встать и собраться утром. Затем они заставляют себя отправиться на ра-

боту, думая об обеде и о своих планах на вечер.

Когда ваш будильник срабатывает, подымайтесь немедленно и собирайтесь сразу же. Начинайте действовать. Развивайте привычку вставать рано, и приступать к работе сразу, начиная с самых важных

заданий. Эта Привычка может сделать так много, чтобы гарантировать ваш

успех, как любая другая привычка, которую вы разовьете.

**ПРАКТИКУЙТЕ ВРЕМЯ ЛОМБАРДИ**

Когда Вине Ломбардии принялся за «Рабочих Зеленого Залива» (футбольная команда), игроки развили привычку не показываться до

последнего момента игры или отхода автобусов. Они часто опаздывали,

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

73

и всем приходилось ждать. Тогда Ломбарда произнес: «Время Ломбар-

ди». Оно было определено пятнадцатью минутами раньше запланиро-

ванного расписанием времени. Наконец, все начали прибывать вовремя

и проблема была решена.

Вам также нужно следовать времени Ломбарди. Сделайте привычкой

пунктуальность, решив не опаздывать, затем практикуя это снова и

снова, пока это не станет естественным и легким. Менее 2-х% людей яв-

ляются пунктуальными, и все это замечают, так или иначе.  
Сделайте это

игрой - приходить вовремя - или, что еще лучше, - раньше времени, - на любую встречу.

#### ВЕДИТЕ СЧЕТ КАЖДОЙ МИНУТЕ

Принимайтесь за работу раньше всех других, и, прибыв на работу, приступайте немедленно. Не тратьте время, читая газету, выпивая ча-

шечку кофе, общаясь с коллегами. Развивайте репутацию такого челове-

ка, который всегда трудится и трудится над высокоприоритетными задачами.

Трудитесь все время, которое вы работаете. Дисциплинируйте себя

держат ориентацию на самое ценное использование вашего времени.

Не позволяйте другим отвлекать вас от дела. Пейте кофе или обедайте в

удобное для вас время, а не тогда, когда это требуется по расписанию.

#### УДВАИВАЙТЕ СВОЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ

Вот могущественная формула, которой вы можете воспользоваться,

чтобы удвоить свою продуктивность, и, возможно, даже удвоить ваш до-

ход в ближайшие 12 месяцев. Она проста и сильна, и она действует для

всех, кто ею воспользуется:

Во-первых, примите решение приходить на работу на час раньше.

Это не требует особых усилий и позволяет вам избежать проблем с

транспортным движением. Планируйте свою работу за день, с тем, что-

бы, добравшись на работу, вы могли сразу склонить голову и приступить

к рабочему процессу. Вы будете удивлены, увидев, как много вам уже

удалось сделать, прежде, чем другие придут на работу. Исследование по-

казывает, что вы можете закончить 3-х часовую работу в офисе за 1 час

непрерываемого времени.

Во-вторых, работайте во время обеденного перерыва, используя час, когда все ваши коллеги уходят на обед, чтобы продвинуться вперед

в вашей работе. Сопровитляйтесь тенденции часового перерыва на обед

или присоединения к кому бы то ни было, стоящим около вас, с кем бы

вы могли пойти на обед.

В-третьих, работайте на час дольше, после того, как все уйдут. Этот

третий час непрерываемого труда даст вам возможность завершить ра-

74

Брайан ТРЕЙСИ

боту одного дня и запланировать следующий день детально. Также, ра-

ботая дольше, вы пропустите дорожный час-пик.

Начиная на час раньше, работая во время обеденного перерыва и ра-

ботая на час дольше, вы будете удваивать свою производительность с

каждым днем. Когда вы соедините это с работой во время всего рабочего

времени, с концентрацией на высокоценных задачах, вы более чем удво-

ите количество выполняемой работы. Вы быстро станете одним из наи-

более ценных людей в вашей организации.

## ПЛАНИРУЙТЕ ВАШУ ПЕРВУЮ ВСТРЕЧУ РАНО

Если вы занимаетесь продажей, запланируйте свою первую встречу

на как можно более раннее время. Многие из, самых важных людей, с ко-

торыми вы бы могли захотеть встретиться, прибывают в офис в 7.00-7.30

утра. Договоритесь с ними о встрече в это время.

Мой друг, занимающийся торговлей, находящийся на высоких позициях в своей сфере, обнаружил, что ключом к назначению встречи с

тем, кто принимает главные решения, является звонок в их офис в

7.00-7.30 утра или 6.30-7.00 вечера. Он открыл, что в это время все со-

трудники, либо еще не пришли на работу, либо уже ушли. Единственные

люди, которые работали, - это были люди, принимающие решения. Они

отвечали на звонки лично и он получал возможность поговорить с ними

и договориться о встрече позже.

## СОЗДАВАЙТЕ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Развивайте привычку действовать быстро. Преуспевающие в любой сфере люди имеют чувство безотлагательности. Только маленький

процент населения действует быстро, когда присутствует возможность

или ответственность. Вы должны войти в этот маленький процент.

Когда я был моложе, я думал, что когда моя возможность появится,

тогда я воспользуюсь ее преимуществом. Вскоре я узнал, что твоя воз-

можность никогда просто не появляется.

Рассел Конвэлл заметил это в своем знаменитом рассказе Бриллиантовые Земли (Беркли, 1986). В кратком содержании говорится, что в большинстве случаев ваши величайшие возможности лежат у вас под ногами. Они именно там, где вы находитесь. Они лежат в ваших присутствующих талантах, способностях; возможностях и опыте. Они лежат в вашем собственном бизнесе или индустрии. Они лежат в вашем хождении или карьере. Ваши бриллиантовые земли находятся очень близко под рукой, и именно здесь вы должны начать поиск.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

75

**ПРЕДПРИНИМАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ ПРЯМО ТАМ, ГДЕ  
ВЫ НАХОДИТЕСЬ**

Теодор Рузвельт однажды сказал: «Делайте, что вы можете, тем, что вы имеете и прямо там, где вы находитесь». Это ключ к успеху. «Делайте, что вы можете, тем, что имеете, там, где вы находитесь». Сконцентрируйтесь на настоящем моменте и па текущей ситуации.

Не ждите, чтобы вещи были «просто подходящими». Это вы, тот, кто сделает вещи подходящими. Посвящая все свое сердце тому, что вы делаете каждую минуту, вы откроете двери возможности, которая вам не видна.

Оглянитесь именно в этот момент и задайте себе вопрос: «Что бы я мог сделать, чтобы увеличить ценность для самых важных людей в моей жизни?» Что бы вы могли сделать, чтобы сделать вещи быстрее, легче

или лучше для людей, которые зависят от вас? Будьте активнее, чем просто активными. Будьте человеком, который достигает и хватается за возможности, а если у вас нет никаких возможностей, создайте их лично, посредством своих собственных усилий.

### СДЕЛАЙТЕ СЕБЯ НЕОБХОДИМЫМ

Секретарь из Бока Рейтон, Флорида, рассказала мне интересную историю на одном из моих семинаров. Она слушала одну из моих аудиопрограмм по личным достижениям. В результате, она поставила

целью увеличить свой доход на 50% в будущем году по сравнению с ее

нынешним доходом в 1.500\$ в месяц. Она рассказала, что считала невозможным заработать так много, поскольку являлась одной из членов

секретарского отдела, где назначались зарплаты. Все в основном занимались там одним и тем же.

Не смотря на это, она решила искать способы увеличить свою ценность

для своего босса. Она заметила, что он проводит много времени,

отвечая на рутинную корреспонденцию. Однажды, она взяла всю его

почту и написала ответы на все письма. Затем отнесла законченные пи -

сьма ему на утверждение и подпись. Он был доволен ее работой и под-

держал ее, попросив делать то же самое в дальнейшем.

Вскоре она уже обрабатывала 90% его рутинной корреспонденции.

Далее она взяла дополнительные курсы, чтобы улучшить свои навыки пользователя компьютера, печати, составления документов и под-

готовки докладов. Понемногу она начала браться за его мелкие обязанности и выполнять их сама. Каждый раз, когда она бралась за незначительное задание, она освобождала своего босса, для работы над более важными задачами. И он заметил.

ИЗМЕНИ СВОЕ СОЗНАНИЕ - ИЗМЕНИТСЯ ТВОЯ ЖИЗНЬ

76

СЕЯНИЕ И ПОЖИНАНИЕ ПЛОДОВ

Приблизительно через три месяца ее босс позвал ее к себе в кабинет и закрыл дверь. Он сказал, что высоко ценит работу, которую она

для него делает и хочет повысить ее зарплату. Он попросил ее никому об этом не говорить, чтобы не создавать никаких волнений в офисе. Затем он

увеличил ее жалование с 1.500\$ до 1.750\$ в месяц.

Она поблагодарила его и продолжила искать способы, как помочь боссу в его работе. Через 3 месяца он снова повысил ее жалование, а еще

через 3 месяца - снова. К концу года она зарабатывала уже 2.250\$ в месяц,

т.е. с 50% увеличением, в то время как остальные секретари офиса зарабатывали в среднем 1.500\$.

Она сказала, что то, что произошло, когда она начала концентрироваться на своей энергии для увеличения ценности для своего босса и

компании, было очень удивительно. И эта же стратегия может сработать и для вас.

ОБСЛУЖИВАЙТЕ ЛЮДЕЙ ЛУЧШЕ

Каждая работа - это возможность для вас разрешить свои проблемы и

удовлетворить потребности других людей. Поскольку проблемы и потребности у людей неограниченны, ваши возможности создать ценность,

также неограниченны.

Каждое богатство начинается с идеи служить людям лучше каким-либо образом. Почти все предприниматели, начинающие и развива-

ющиеся успешные компании, проработали на другие организации, где они

постоянно искали способы увеличения своей ценности для своей компа-

нии.

Первоначальными источниками ценности, ключами к построению

богатства служат время и знания. Ваша работа состоит в том, чтобы по-

стоянно увеличивать ваши знания с тем, чтобы ценность того, что вы де-

лаете, становилась все больше и больше. Более 400 лет назад Фрэнсис

Бэйкон сказал, что знание - это сила. Но это только частично так. Только,

если знания применяются к какой-либо благородной цели, тогда - это

сила. Ваша задача - аккумулировать необходимые знания с тем, чтобы вы

смогли делать свою работу быстро и хорошо.

В Техасе существует поговорка, которая гласит: Не имеет значения размер собаки в борьбе, а имеет значение размер борьбы в собаке.

Что наиболее важно, это - не количество часов, которое вы посвящаете, а ценность работы, которую вы вкладываете в эти часы.

Ваш

успех определяется вашей способностью привнести ценность в вашу те-



кущую работу, либо в качестве работодателя, либо - наемного работника;

рабочего компании или ее владельца, что определяет ваш доход и ваше

финансовое будущее.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

77

## ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ ЦЕННОСТЕЙ

Употребляя самые простейшие термины, преуспевающие люди «более продуктивны», чем не преуспевающие. У преуспевающих людей

привычки лучше. Они мечтают о более великом. Они работают, оттал-

киваясь от записанных целей. Они делают то, что им очень нравится, и

они ориентируются на то, чтобы добиваться в этом деле большего и бо-

льшего. Они полностью используют свои естественные возможности.

Они постоянно генерируют идеи, чтобы разрешить проблемы и достичь

целей - компании. Они фокусируются на использовании каждой минуты

своего времени для получения максимального результата.

Кроме всего, они постоянно оглядываются вокруг в поисках возможностей привнести ценности во все, что они делают. Они имеют чув-

ство безотлагательности и направление для действий. Они трудятся все

время, когда работают. Они развивают и сохраняют чувство форвардно-

го момента.

В результате, вскоре они становятся «неостановимыми».

## УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1. Определите самое ценное, что вы делаете на работе. Как вы можете организовать свое время, чтобы сделать больше?

2. Примите сегодня решение развивать привычку пунктуальности. Следуйте времени Ломбарди, и начните прибывать на встречи за 15 минут.
3. Организуйте свой день так, чтобы вы приходили и начинали работать на час раньше ваших коллег. Работайте во время обеденного перерыва и уходите на час позже с работы.
4. Трудитесь все время, когда вы работаете. Не теряйте ни минуты. Если кто-то попытается отвлечь вас, скажите, что вы должны работать и возвращайтесь к своей работе.
5. Ищите под своими собственными ногами «бриллиантовые земли», возможности увеличить ценность там, где вы находитесь. Что бы это могло быть?
6. Примите решение сегодня стать финансово независимым. Станьте студентом денег, накопления богатства и создания состояния. Стать богатым - это навык, который вы можете развить.
7. Начиная сегодня выполнять формулу «40+» в вашей ежедневной работе над собой, чтобы стать лучше в том, что вы делаете. 50-60 часов в неделю. Поставьте себя на сторону углов.

78 Брайан ТРЕЙСИ

Глава 5

**РУКОВОДИТЕ ВАШЕЙ**

**жизнью**

Возьмите свою жизнь под свою ответственность «Единственным ограничением, для нашего осуществления завтрашнего дня будут наши сегодняшние сомнения. Давайте двигаться вперед с сильной и действующей верой»

Франклин Делано Рузвельт

**ВЕЛИКАЯ ПРАВДА**

Вы можете научиться всему, чему вам нужно научиться, добиться любой цели, которую вы можете себе установить. Этот принцип предла-

гает вам способ взять свое будущее под полный контроль. Когда я был молодым, сражающимся, терпящим неудачу и разочарованным, появился этот принцип, который изменил мою жизнь. В общем смысле, нет никого умнее вас и нет никого лучше вас. Просто потому, что кто-то делает что-то лучше вас, не означает, что он лучше вас. Это обычно значит, что он просто научился, как добиться успеха в своей конкретной сфере прежде, чем вы этому научитесь. И что кто-то другой бы не делал, вы, вероятнее всего, можете сделать это также хорошо. Существует мало ограничений. Это не легкое правило, но оно определенно простое. Вы тоже можете научиться всему, чему нужно, чтобы научиться добиваться целей, устанавливаемых перед собой. Когда я осознал эту идею, я перестал бояться менять работу и даже индустрию. Я научился продавать рекламу, инвестиции, автомобили и оборудование для офиса. Я работал в сфере торговли недвижимостью и лизинга, а потом - в развитии недвижимости. Затем я оказался вовлеченным в импортирование и дистрибьюторскую деятельность, затем - в банковское, печатное, консалтинговое дело и, наконец, в ораторство, ли - тераторство и корпоративные тренинги. Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

## УЧИТЕСЬ ТОМУ, ЧТО ВАМ НУЖНО

Каждый раз, когда я менял сферу деятельности, я узнавал все, что можно в этой области, а затем, как можно быстрее, применял эти знания.

Сначала я работал с книгами в местной библиотеке. Затем, покупал кни-

ги и создавал свою собственную библиотеку. Я скупал все, которые то-

лько возможно купить, аудиокассеты по предмету и посещал все семи-

нары. Когда мне было 31, я учился и готовился самостоятельно, затем

сдал вступительные экзамены и поступил в крупный университет.

Я

посвятил несколько тысяч часов учебе, чтобы получить диплом бизнеса. Я изучал лабиринты микро- и макроэкономической теории,

статистику, теорию вероятности, теорию управления и бухгалтерию. Я

изучал маркетинг, менеджмент, администрирование и стратегическое

планирование. Я посвятил себя идее обучения.

## ВЕЛИКАЯ ЗАГАДКА

Я думал, что я опоздал «на бал», что все уже знали, что учеба - ключ к будущему. Я был удивлен и сбит с толку, обнаружив, что мало

кто из окружающих занимается тем же, что и я. Большинство людей, по

их собственному признанию, «проживали жизнь тихого отчаяния»,

говоря словами Тореау. Они работали на работе, которая им не нравилась, получали зарплату намного ниже своих потенциальных

возможностей, поддерживали отношения, которые не приносили им

радости, и проживали жизнь, которая не приносила им никакого

удовлетворения.

Я пытался убедить их, что выход существует. Я говорил всем, кто слушал, что они могут научиться всему, чему нужно, чтобы достигать

любых поставленных перед собой целей. Ограничений не существует.

Но, кажется, что меня слушали очень немногие.

### ПРИЧИНЫ АЛЯ ВСЕГО

Мы живем в упорядоченной вселенной. Все происходит по причине-

не. Когда я обнаружил, что окружающие не заинтересованы в изменении

своего положения, я начал искать причины, объясняющие их поведение.

И я их нашел.

Философы и ученые потратили много лет на исследование психологии успеха и психологии неудачи. И большинство трудов показывают,

что существует два главных препятствия, удерживающих людей позади.

Первое, Доктор Мартин Семенгман из Университета Пенсильва-

нии, в своей книге «Научный Оптимизм» (Нопф, 1990), называет «научная беспомощность». Согласно его исследований, это препятствие, в некоторой степени, касается 80% населения, и для многих является основным в достижении успеха.

80

Брайан ТРЕЙСИ

### ЧУВСТВО ПОПАДАНИЯ В ЛОВУШКУ

В результате опыта, приобретенного в детстве, особенно в случае разрушительной критики и раннего опыта неудач, люди, в конце концов,

достигают точки, где они чувствуют себя беспомощными влиять на ситуации в

различных областях своей жизни. Большинство мужчин и женщин чувствуют

себя подавленными в этой ситуации. Им кажется, что невозможно что-либо

предпринять, чтобы изменить или улучшить свою жизнь. Самое очевидное

доказательство тому, что человек испытывает научное бессилие - это постоянное

использование фразы «Я не могу».

Люди чувствуют, что они не могут сбросить вес, не могут получить лучшую

работу, не могут улучшить или изменить взаимоотношения, не могут увеличить

свой доход, не могут повысить уровень своих знаний и навыков, не могут

сделать многое из того, что им хотелось бы. Они так много раз безуспешно

пытались в прошлом, что автоматически пришли к выводу: они могут сделать

очень немного для того, чтобы изменить свое будущее. Они становятся

пассивными и принимают свое положение. Их жизнь состоит из того, что они

встают утром, идут на работу, немного общаются, приходят домой, ужинают,

смотрят телевизор 4-5 часов и, затем, ложатся спать.

#### ЛОВУШКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ

Второе мысленное препятствие, сдерживающее людей, называется «зона

комфорта». Человеческие существа - создатели привычки. Они начинают любого

рода деятельность и вскоре чувствуют себя комфортно в ней. Затем они

абсолютно теряют желание изменить свою деятельность или свое положение,

даже если не особо счастливы или удовлетворены ими. Они становятся какими-

то довольными и удовлетворенными. Наконец, они начинают бояться перемен,

по той или иной причине. Они входят в колею, и, чем больше пребывают в этой

колее, тем глубже она разрастается, пока они, наконец, не откажутся от надежды

когда-либо изменить или улучшить свою жизнь.

«Научная беспомощность» в сочетании с «зоной комфорта» создает

человека, ощущающего себя попавшим в ловушку и беспомощным, слабым и

бессильным, не способным взять под контроль или привнести какое-либо

разнообразие в свою жизнь. Личность в этом психическом состоянии стремится

больше к безопасности, нежели к возможности перемен и, часто, чувствует себя

жертвой обстоятельств, над которыми не имеет контроля.

**НЕ СУЩЕСТВУЕТ РЕАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Но реальность такова, что не существует реальных ограничений ваших

возможностей к переменам в своей жизни. По определенным при-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

81

чинам, все, что было кем-то совершено, можете совершить и вы. Сам

факт, что вы можете установить перед собой определенную цель, означа-

ет, что у вас, вероятно, есть возможность достигнуть ее.

Природа не дает вам горячее желание чего-либо, также, не наделяя

вас талантами и способностями, необходимыми для его приобретения.

Если вы задумаетесь о вашей прошлой жизни, вы вспомните, что

почти все, чего вы когда-либо по-настоящему хотели достаточно долго и

достаточно усердно, вы, в конце концов, получили. Вы не беспомощны, и

вы не застряли в своей колее. Ваш реальный потенциал ограничивается

только вашим собственным воображением и целеустремленностью.

#### НАШИ ВЕЛИЧАЙШИЕ ВРАГИ

Два фактора, которые во многом способствуют чувству беспомощ-

ности и зоны комфорта это «страх» и «невежество». Страх есть, и всегда

был вашим величайшим врагом. Страх и неуверенность в себе мешают

вам мечтать о великом и совершать великие поступки более, чем все дру-

гие факторы.

Кажется, что чем меньше вы знаете о предмете, тем больше вы бои-

тесь попробовать что-то новое или иное в этой области. Ваше невежест -

во делает вас пассивным в стремлении к лучшему. Страх и невежество

укрепляют друг друга и растут и растут до тех пор, пока не вызывают у

вас форму умственного паралича, который неизбежно ведет к недости-

жению и неудаче.

Вот замечательное открытие. Энергичное изучение определенного

предмета формирует вашу уверенность и ослабляет ваш страх в этой об-

ласти. Вскоре, когда ваши знания или способности возрастают, вы до-



стигаете той точки, когда вы готовы предпринимать действия или про-  
изводить перемены. Но если вы абсолютно невежественны в конкретной  
области, если вы никогда не читали или даже не узнавали чего-либо о  
предмете, это покажется таким сложным и даже непреодолимым для  
вас. Недостаток ваших знаний заставит вас бояться предпринимать дей-  
ствия, которые необходимы для улучшения вашего положения в этой  
области.

#### ПОДАВЛЕНИЕ СВОИХ СТРАХОВ

Противоядием страху и невежеству является «желание» и «знание». Единственным реальным ограничением ваших возможностей является степень силы вашего желания. Если вы действительно хотите  
чего-либо достаточно сильно, практически не существует ограничений  
ваших возможностей. И чем больше вы будете узнавать о предмете, тем  
больше будет ваше желание добиться каких-либо результатов в этой  
области. С ростом ваших знаний, вы приобретаете уверенность в правильно-

82

Брайан ТРЕЙСИ

сти предпринимаемых вами шагов в осуществлении поставленных целей.

Увеличивая степень и уровень знаний, вы уменьшаете самоограни-  
чивающий эффект страха и невежества, и их спутников - научной бес-  
помощности и зоны комфорта.

С желанием и знаниями вы, наконец, замещаете страх и невежество

«смелостью» и «самоуверенностью». Чем больше вы узнаете о том, что

для вас важно, тем больше смелости вы имеете, чтобы попытаться до -

стичь этого, и, тем более вы будете уверены в себе, в своей возможности

преуспеть. Как однажды сказал Генри Форд: «Если вы верите в то, что

можете что-то сделать, или если верите, что не можете, в обоих случаях

вы, вероятно, правы».

**ВЫ ОТВЕТСТВЕННЫ**

Мое первое крупное достижение в жизни пришло, когда я обнару-

жил, что могу узнать все, что мне нужно, чтобы достичь любой цели, ко-

торую я поставлю перед собой. Мое второе крупное достижение - осоз-

нание того, что я несу полную ответственность за себя и за все, что со

мною происходит. Никто не собирается ничего для меня делать. Если я

хотел чего-либо, именно мне предстояло сделать все, чтобы достичь это-

го. Если у меня была проблема или ограничение, именно мне предстояло

решить или преодолеть ее. Это предстояло сделать только мне самому.

Признание личной ответственности за свою жизнь - это гигантский

шаг из детства в зрелость. Прежде чем принять это решение люди критикуют, жалуются, обвиняют других в своих проблемах.

Приняв это

решение, они видят себя как изначальные творческие силы в своей соб-

ственной жизни. Прежде чем вы возьмете свою жизнь под свою полную

ответственность, вы видите себя «жертвой». После этого вы видите себя

победителем.

### ВСЯ ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ - МЕНТАЛЬНА

Мое третье крупное достижение пришло, когда я узнал, что «вся причинная связь - ментальна». Все, что вы создаете в материальном мире,

начинается с определенной мысли. Если вы хотите изменить что-то

снаружи, вы должны начать изнутри. Вы должны изменить свои мысли,

если хотите изменить свою жизнь. Это величайшее открытие из всех.

Вы создаете свой мир постоянным потоком мыслей, чувств и обра-

зов, проходящих через ваш разум. Вы контролируете и определяете свое

будущее теми мыслями, которые допускаете в настоящем. Ничто вокруг

вас не имеет никакого значения, за исключением того значения, которое

вы придаете этому, посредством мыслей и эмоций, которые вы присос-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

83

диняете к этому значению. Как Шекспир написал в «Гамлете»: «Мет ни-

чего ни хорошего, ни плохого, но мысли делают их таковыми».

### ЗАКОН ВЕРЫ

Запомните, «то, во что вы верите, с чувством, становится вашей реальностью». Чем больше интенсивности в вашей вере, чем больше

эмоций, которые вы сочетаете с ней, тем огромней влияние, которое она

имеет на ваше поведение и на все происходящее вокруг вас.

Если вы абсолютно уверены, что вам суждено добиться большого успеха, и вы придерживаетесь этой веры, несмотря ни на что, то в мире

не существует ничего, что могло бы вам помешать добиться огромного успеха.

Если вы абсолютно уверены в том, что вы великий человек с величайшими возможностями и, что вы сделаете что-то замечательное в

своей жизни, эта вера выразит себя через все ваши действия и. наконец,

станет вашей реальностью. Самая большая ответственность, которую вы

несете перед собой - это изменить свои верования изнутри, с тем, чтобы

они были совместимы с реалиями, которыми вы хотите наслаждаться снаружи.

Вы всегда можете сказать, каковы ваши верования на самом деле, взглянув на то, что вы делаете. Вы всегда выражаете действительные

ценности своими действиями. Вы всегда действуете снаружи совместно

с тем, кем вы в действительности являетесь, и во что вы в действительно-

сти верите внутри.

Один из лучших способов определить свои реальные верования - это

подумать о том, как вы себя ведете, будучи злым, расстроенным или

находясь под давлением. Вот когда они проявляются. Как написал Тер-

ранс: Обстоятельства не делают человека, они только открывают его

самому себе (И другим!).

Пользуясь Законом Обратимости, вы можете развить в себе ценно-

сти, верования и качества, которыми вы более всего восхищаетесь, дей-

ствуя таким образом, как будто они у вас уже были, когда бы они не вы -

зывались обстоятельствами вашей жизни. Чтобы развить смелость, за-

ставляйте себя действовать смело, даже, когда вы боитесь. Чтобы раз -

вить честность, говорите и действуйте с абсолютной искренностью, даже

если вы хотите скрыть правду и сгладить углы. Вскоре ваши верования

Удут отражаться в ваших поступках, и ваши поступки будут отражать

**ЗАКОН ОЖИДАНИЙ**

Закон Ожидания гласит, что чего бы вы не ожидали, с уверенностью,

становится вашим собственным самовыполнимым пророчеством.

Вы по-

84

Брайан ТРЕЙСИ

стоянно предсказываете свою собственную судьбу, когда говорите, как

что-то обернется в определенной области. Тогда ваши ожидания опреде-

ляют ваше отношение, а ваше отношение служит причиной для людей

действовать в отношении вас таким образом, что это отражает то, что вы

думаете.

Если вы ожидаете, что будете преуспевающим, вы, в конце концов,

преуспеете. Если вы ожидаете, что будете счастливы и популярны, вы

будете счастливым и популярным. Если вы ожидаете, что будете здоро -

вы и полны сил, что другие люди будут уважать вас и восхищаться вамп,

именно это и произойдет.

Вы можете сказать, каковы ваши действительные ожидания, послу-

шав какие слова вы употребляете для описания будущего события. Все -

гда думайте и говорите позитивно о будущем.

Начинайте каждое утро с произнесения: Я верю, что что-то чудесное произойдет со мной сегодня. Затем, в течение дня ожидайте самого

лучшего. Будьте открыты и наготове для вероятности, что все происхо-

дящее, позитивное либо негативное, содержит что-то хорошее.

Вы буде-

те удивлены тем эффектом, который возымеет этот подход к жизни на

ваше отношение и на отношение к вам окружающих,

### ПОЗИТИВНОЕ САМООЖИДАНИЕ

Преуспевающие, счастливые люди постоянно сохраняют отношение позитивной самоуверенности. Они ожидают заранее, что преуспеют,

и они редко разочаровываются. Они ожидают сделать больше продаж,

чем потерять. Они ожидают, что узнают что-то ценное из любого опыта.

Они ожидают, что, в конце концов, достигнут своих целей, и они остаются-

ся открытыми для вероятности, что эти цели могут быть достигнуты не-

ожиданным образом.

Самый лучший способ предсказывать будущее - это создавать его,  
и

вы создаете свое будущее своим отношением ко всему происходящему

сегодня, как позитивно, так и негативно. Если вы воспринимаете  
каж -

дую ситуацию уверенно, ожидая что-то узнать или получить от  
нее, вы

продолжите расти и прогрессировать, двигаясь к своим целям. Вы  
также

будете более счастливым и оптимистичным человеком, что  
расположит

других быть рядом с вами и помогать вам.

#### ЗАКОН ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Многие люди считают, что Закон Привлекательности - самый важ-  
ный закон, объясняющий как успех, так и неудачу. Этот закон  
утверждает, что вы - «живой магнит» и, что вы неизбежно  
привлекаете

людей и обстоятельства в свою жизнь, которые гармонируют с  
вашими

домини-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

85

рующими мыслями, особенно теми, которые вы выражаете  
эмоциональ-

но. Согласно этому закону, или естественной энергии, чем больше  
вы

думаете о том, чего хотите, тем более вы будете устремлены к  
достиже-

нию этого. Чем устремленнее и увереннее в себе вы становитесь,  
тем си-

льнее вы будете привлекать цель в свою жизнь, как магнит  
притягивает

к себе железо. Ваши мысли создадут энергетическое поле,  
которое при-

влечет людей, обстоятельства, идеи, возможности и ресурсы, которые вам необходимы для достижения своих целей. Когда вы измените ваши мысли о себе и своих возможностях, вы привлечете в свою жизнь силы, необходимые для обращения этих больших мыслей и идей в реальный жизненный опыт.

### ЗАКОН СООТВЕТСТВИЯ

Этот закон гласит, что ваш внешний мир соответствует вашему внутреннему миру, т.е. то, что вы испытываете извне, есть отображением вашего внутреннего мира. Все, что вы видите, оглядываясь вокруг себя, вы видите что-то в себе. «Куда бы вы ни пошли, там вы есть». Ваш внешний мир богатства, работы, взаимоотношений и здоровья будет для вас отражаться в картинках и образах, которые происходят внутри вас. Ни что не может перманентно оставаться в вашей жизни, если это не соответствует чему-то внутри вас.

Чтобы иметь более счастливые взаимоотношения, вы должны стать более любящим человеком, не только мысленно, но и искренно, перед вашим сердцем. Когда вы станете более любящим человеком внутри, ваш внешний мир взаимоотношений изменится, и иногда - в одночасье.

Чтобы стать более процветающим финансово с виду, вы должны стать более процветающим изнутри. Чтобы быть более здоровым и сохранить



хорошую физическую форму, в своем теле, вы должны мыслить, как здо-

ровый человек в хорошей форме.

В 1905г. Доктор Уильям Джеймс из Гарварда сказал: Величайшая Революция в моем поколении - это открытие, что личности, изменив свои

внутренние отношения разума, могут изменить внешние аспекты своей

жизни.

**ВОЗЬМИТЕ ПОД ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СВОЮ**

жизнь

Существует только одна вещь, над которой у вас есть полный контроль,

и которая удовлетворяет вашему разуму. Только вы можете решить,

что вы будете думать и как вы собираетесь об этом думать. Эта сила,

этот контроль - все, что вам нужно, чтобы создать для себя чудесную

жизнь. Ваша способность направлять свои мысли в направлении цели

86

Брайан ТРЕЙСИ

назначения вашего собственного выбора является достаточной, чтобы

дать вам возможность преодолеть все препятствия и все ограничения на

пути к вашему успеху.

Законы Веры, Ожидания, Привлекательности и Соответствия, используемые сознательно и целенаправленно - ключи к совершению вами

прекрасного в вашей жизни. Когда вы начинаете изменять свои мысли о

своих целях и возможностях, ваша вера и действия изменяются.

Вы

обнаружите, что делаете больше и больше того, что вам нужно  
делать,  
чтобы осуществить свои мечты.

Вы будете постоянно ожидать, что что-то хорошее произойдет с  
ва-

ми, и вы редко будете разочарованы. Вы начнете привлекать  
разных пре-

красных людей и возможности в свою жизнь. Весь ваш мир начнет  
соот-

ветствовать снаружи замечательным целям и картинам, которые  
вы со -

здаете изнутри.

Преуспевающие и счастливые люди обычно имеют позитивное  
мысленное отношение. Процветающие и богатые люди имеют  
процвета-

ющую и богатую умственную ориентацию. Добрые, терпеливые,  
неж-

ные, любящие люди, которые наслаждаются счастливыми и  
исполняю-

щимися взаимоотношениями в своих семьях и, с друзьями, имеют  
доб -

рый, терпеливый и любящий образ мыслей. Когда вы разовьете  
такую

же умственную ориентацию, какую имеют другие преуспевающие  
люди,

вы вскоре будете наслаждаться такими же результатами и  
опытом, ка-

кой имеют они.

**НАЧИНАЙТЕ ТАМ, ГДЕ ВЫ НАХОДИТЕСЬ**

Вы можете подумать, что вам недостает образования,  
возможностей

или ресурсов, которые, казалось бы, есть у других  
преуспевающих лю-

дей. Не волнуйтесь. Существует факт, что большая часть людей  
начина-

ют, имея мало преимуществ. Рассказ самых преуспевающих людей  
- это  
рассказ людей, которые начинали с нуля и сделали что-то стоящее  
и  
своей жизни.

Раньше я жалел себя, потому что вступил в третий десяток своей  
жизни, не имея денег и имея ограниченное образование. Затем я  
узнал,

что большая часть людей начинала с небольших денег или  
вообще без  
них.

Если у них и было хорошее образование, то оно часто  
оказывалось в

большой степени бесполезным в реальном мире, когда они  
оканчивали  
обучение.

Затем я жалел себя, т.к. у меня не было природных талантов, кото-  
рые бы помогли мне, и я не мог найти хорошую работу. Вскоре я  
узнал.

что большинство людей начинали с того же. Большинство людей  
пыта-

ются и терпят неудачу до тех пор, пока дни не находят  
подходящую си-  
туацию для своих талантов и способностей.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

87

Факт в том, что все, чего вы когда-либо достигаете, вам  
приходится

делать «самим». Никто за вас этого не сделает. Но, если вы будете  
про -

должать учиться и расти, предпринимая много чего, вы, наконец,  
достиг-

нете взлета. Все достигают. Просто запомните, что возможности -  
это как

разминание в руках мяча в футбольной игре. Если вы лично не  
пой-

маете мяч и не побежите с ним, он просто будет лежать у вас в руке и это

никак не отразится на счете игры. Когда вы получаете свой шанс, дейст-

вуйте немедленно.

**ЭТО ПРЕКРАСНЫЙ МИР**

Мы сегодня живем в прекрасном мире, возможно в самый лучший период истории человечества. Вас окружает больше возможностей и

шансов для достижения ваших целей, чем когда-либо существовало ра-

ньше. Нет предела тому, что вы можете совершить, за исключением тех

пределов, которые вы сами устанавливаете себе своими собственными

мыслями.

Ощущение научной беспомощности и соблазн зоны комфорта - это

два основных мысленных препятствия для изменения вашего образа

мышления, мечтания о великом и установления высоких целей для себя.

Способ преодолеть страх и невежество - это желание и знание. Два

качества, порождаемых интенсивным желанием и увеличенным объе-

мом знаний - это смелость и уверенность, которая вам требуется, чтобы

сделать все необходимое для достижения того, чего вы действительно

желаете.

Вы переводите свою мечту в конкретную реальность, превращая ее

в цель. Вы решаете точно, чего вы хотите, записываете это, устанавлива-

ете крайний срок и определяете усилия, которые вы приложите для достижения этого. Сделайте письменный план действий для достижения своей цели, а затем предпринимаете что-то каждый день, продвигаясь вперед.

Примите заранее решение, что вы никогда не сдадитесь ни при каких обстоятельствах.

**ДЕЛАЙТЕ УСПЕХИ, НЕ СОЗДАВАЙТЕ  
ОПРАВДАНИЙ**

Марк Твен однажды написал: «Существует тысяча оправданий для неудачи, но никогда нет хорошей причины».

Когда я перестал искать оправдания, я начал делать успехи. Когда я перестал обвинять других людей и жалеть себя, я начал задумываться о конкретных действиях, которые я могу предпринять для улучшения ситуации. Когда я начал устанавливать цели и составлять планы для их достижения, я почувствовал контроль над своей жизнью и будущим.

Когда

**Брайан ТРЕЙСИ**

я начал узнавать вес, что мне нужно было знать для достижения своих

целей, я также стал чувствовать себя более уверенно и компетентно в

других сферах своей жизни. А, когда я начал достигать своих целей, одну

за другой, точно так же, как вы достигнете своих, мое мышление полностью изменилось.

стью изменилось.

**ИЗМЕНЕНИЕ ВАШЕЙ ЖИЗНИ**

Успех - это внутренняя работа. Это состояние разума. Оно начина-

ется внутри вас и вскоре находит отражение в мире, окружающем Вас,

Когда вы изменяете свое мышление в лучшую сторону, вы становитесь

лучшим человеком. Мечтая о великих вещах и представляя себе ожив-

ленное будущее, вы становитесь лидером. Записывая свои цели и со-

ставляя планы их достижения, вы полностью берете свою жизнь под

контроль. А, практикуя идеи, описанные в этой книге, вы можете и ста-

нете «неостановимыми».

#### УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1. Решите сегодня взять 100%-ную ответственность за все, чем вы являетесь или чем когда-либо будете. Вместо того, чтобы искать оправдания, делайте успехи.

2. Определите одну область, в которой вы используете слова «Я не могу», когда думаете, что необходимо что-то изменить или сделать иначе. Теперь представьте, что все ограничения в этой области существуют только в ваших мыслях.

3. В какой сфере своей жизни вы начали чувствовать себя удобно настолько, что вы сопротивляетесь изменениям, даже если бы это было улучшением? Что бы вы могли сделать, чтобы выбраться из этой зоны комфорта?

4. Определите одну область, в которой страх и сомнение удерживают вас, не позволяя делать то, что вы хотите сделать.

Представьте, что вам гарантирован полный успех.

5. Каковы ваши любимые оправдания для непринятия решения или

не предпринимания действий, необходимых для достижения ваших целей? Что, если ваши оправдания неверны?

6. Желание и знания - противоядия страху и сомнению, чтобы улучшить знания в области, в которой вы хотели бы предпринять действия?

7. Определите одну ключевую сферу вашей жизни, которую вы

создали своими собственными мыслями. Как бы вы могли изменить ваши мысли в этой сфере, чтобы преуспеть больше? Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

89

Глава 6

## ПРЕДАВАЙТЕСЬ ПРЕВОСХОДСТВУ

Качество человеческой жизни будет определяться глубиной их совершения высокого мастерства, независимо от избранной области

Вине Ломбарды

Начальная точка великих свершений для вас лежит в освобождении

от мысленных оков, удерживающих вас. Мечтание о великом и установ-

ление высоких целей обеспечивают начальный момент мыслей, видения

и ощущения своей способности достижения гораздо большего, чем вы

когда-либо достигали.

То, что вы думаете о себе и чувствуете, в большей степени, опреде-

ляется тем, насколько эффективным вы ощущаете себя в том важном,

что вы делаете, особенно в вашей работе и карьере. Невозможно, чтобы

вы чувствовали себя уверенным как личность, если вы не являетесь ком-

петентным и способным в тех областях вашей жизни, которые являются

ведущими в вашей личной идентичности.

Один из наиболее мощных способов изменить свое мышление о се-

бе для вас - это предать себя высокому мастерству. Это - принять решение

прямо сейчас, быть лучшим из лучших, вступить в число лучших 10% в

своей сфере, не имеет значения, сколько времени на это потребуется. Сам

акт того, что вы будете думать о себе, как о «потенциально превосходном» в той области, где вы действуете, действительно изменяет

Направление вашего умственного состояния и улучшает вашу личность.

^то делает вас более счастливым и повышает ваше самоуважение. Вы

любите и уважаете себя больше, просто лишь приняв решение, что вы

-самый лучший.

Рынок платит превосходные гонорары только за превосходное ис-

полнение. Он воздает среднее вознаграждение за среднее исполнение и

награды ниже средних, безработицу, банкротство - за исполнение на

уровне ниже среднего.

90

Брайан ТРЕЙСИ

Сегодня существуют гонки в каждой сфере. Ваши конкуренты более способны и целеустремленны, чем они были когда-либо раньше, и

будут становиться таковыми еще больше в следующем году, и через год.

и на протяжении последующей вашей карьеры. Вы должны мчаться бы-

стрее, только, чтобы оставаться на том же месте.

СТАРЫЕ ДОБРЫЕ ВРЕМЕНА

Когда-то вам пришлось быть превосходным, чтобы добраться к вер-

шине вашей области или рынка. Сегодня4 однако, превосходство рас-



сма­три­ва­ет­ся как само собой разумею­ще­е­ся. Се­го­д­ня вам при­хо­дит­ся

быть пре­вос­ход­ным толь­ко для то­го, что­бы по­пасть на ры­нок, пре­жде

все­го. За­тем вы дол­жны по­сто­ян­но со­вер­шен­ст­во­вать­ся, ста­но­вить­ся

луч­ше и луч­ше, не­де­ля за не­де­лей, из ме­ся­ца в ме­ся­ц, е­сли вы хо­тите вы­

дер­жив­ать кон­ку­рен­цию.

В лю­бой сфе­ре луч­шие 20% ком­па­ний за­ра­ба­ты­ва­ют 80% при­бы­ли в

сво­ем биз­не­се или ин­ду­ст­рии. Луч­шие 20% тор­го­вых пред­став­и­те­лей

со­вер­ша­ют 80% про­даж и за­ра­ба­ты­ва­ют 80% при­бы­ли. Луч­шие 20% в

каж­дой сфе­ре де­ятель­но­сти на­сла­ж­да­ют­ся боль­шей час­тью ве­ли­ких

воз­на­гра­ж­де­ний - де­нег, гор­до­сти, удо­в­лет­во­ре­ния и ре­пу­та­ции, ко­то­рые

со­про­во­ж­да­ют­ся при­зна­ни­ем, что они луч­шие в сво­ем де­ле.

Ва­ша за­да­ча - при­со­еди­нить­ся к ним, как мож­но скор­ее.

**КЛАПАН КОНТРОЛЯ НАД ИСПОЛНЕНИЕМ**

Воз­мож­но, са­мое важ­ное ка­че­ство муж­чин и жен­щин, дос­ти­га­ю­щих

вы­со­ких ре­зуль­та­тов - это ам­би­ци­оз­ность. Они видят себя, ду­ма­ют о себе

и ве­дут себя каж­дый день так, как буд­то они на­хо­ди­лись сре­ди э­ли­ты в

сво­ей об­ла­сти. Они ус­та­нав­ли­ва­ют пе­ред со­бой вы­со­кие це­ли и по­сто­-

ян­но ра­бо­та­ют, что­бы пре­взой­ти эти це­ли. Кво­той для них яв­ля­ют­ся ми­-

ни­му­мы, а не ма­ксим­у­мы. Они рас­сма­т­ри­ва­ют дос­ти­же­ния дру­гих как

вы­зов для себя, что­бы пре­взой­ти их. Вы дол­жны де­лать то же са­мое.

Центром вашей личности является ваша степень самоуважения.  
Ваше

самоуважение - это мера измерения того, насколько вы цените себя, и на-

сколько важным и стоящим человеком вы себя считаете. Ваше самоуваже-

ние является источником силы вашей личности. Оно определяет ваш уро-

вень энергии, энтузиазма, мотивации, вдохновения и стимула. Чем больше

вы любите и уважаете себя, тем лучше вы действуете во всем, что предпри-

нимаете. И чем лучше вы действуете, тем больше вы любите и уважаете се-

бя. Самоуважение и личное превосходство укрепляют друг друга.

**ЧЕМ ЛУЧШЕ ВЫ ДЕЙСТВУЕТЕ**

Самоуважение и самоэффективность являются обратными сторонами одной монеты - личности. Вы можете искренне любить и уважать

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

91

себя только в том случае, если вы знаете в глубине души, что вы действи-

тельно хороши в том, что делаете. Чувство личного мастерства является

абсолютно необходимым для здоровой человеческой личности. Каждая

отдельно взятая вещь, совершаемая превосходным образом, повышает

ваше самоуважение и заставляет вас чувствовать себя лучше. Это за -

ставляет вас чувствовать себя более уверенно даже для действий на бо-

лее высоком уровне.

Достижение вашего полного потенциала требует высокого уровня

смелости и уверенности в себе. Большой успех требует постоянного же-

лания выйти из зоны комфорта и разорвать оковы научной беспомощно-

сти, которые удерживают большинство людей.

Чем выше ваше самоуважение, тем более сильным позитивным и целеустремленным вы становитесь. Чем больше вы будете любить себя,

тем больше вы захотите воспользоваться шансами, выступить с верой и

устоять дольше остальных. Чем лучше вы станете в избранной области,

тем сильнее и увереннее вы станете также в любой другой сфере вашей

жизни.

#### АБСОЛЮТНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА

Дело в том, что невозможно для вас быть по-настоящему счастливым и преуспевающим, пока вы в душе не будете знать, что вы очень,

очень хорошо справляетесь с тем, что делаете. Только по этой причине

вы должны решить преодолеть любое препятствие, заплатить любую це-

ну и проделать любое расстояние, чтобы достичь этого уровня превос-

ходства. Вы должны поставить целью оказаться в числе лучших 10% де-

ятелей в вашей области, а затем, предпринимать все, что будет необходи-

мо, чтобы попасть туда.

К счастью, попасть в число лучших легче, чем вы думаете. Подавля-

ющее большинство людей редко задумываются о своем личном превос-

ходстве. А если эта мысль приходит им в голову, они быстро прогоняют

ее и возвращаются к исполнению на среднем уровне. Большинство лю-

дей вокруг вас предаются выполнению своей работы, лучшему или худ-

шему, а затем идут куда-либо с друзьями или домой смотреть телевизор.

Однако, когда вы начнете предпринимать дополнительные усилия, ко-

торые дадут вам возможность превзойти себя, вы обнаружите, что по-

добно бегуну в спринте, вы вскоре обгоните группу средних исполните-

лей.

### РАЗВИВАЙТЕ ПОБЕДНУЮ ГРАНЬ

«Один из наиболее важных принципов успеха - это концепция бедной

границы». Эта концепция объясняет успех и неудачу, и демонстрируется

снова и снова. Этот принцип гласит: «Наибольшие различия и

92

Брайан ТРЕЙСИ

способностях могут привести к огромным различиям в результатах».

Кажется, что лучшие в любой области, просто немного лучше средних в

решающих действиях. Но постоянство в том, что вы являетесь немного

лучшим в области ваших ключевых навыков, в конце концов, вносит

свой вклад в огромную разницу в результатах.

Фактически, все, что вам нужно - это быть приблизительно на 3% лучше в каждой из ключевых сфер результатов вашей деятельности, для

того, чтобы развить победную грань. Эта грань даст вам возможность

продвинуться вперед в жизненной гонке. Когда вы продвинетесь  
немно-  
го вперед, вы сможете поддерживать и увеличивать этот разрыв  
непре-  
рывным самосовершенствованием. Вы сможете становиться  
лучше и  
лучше посредством обучения и практики. Следуя этой стратегии,  
вы  
скоро окажетесь в числе лучших 10%, или даже 5% лучших  
специалистов  
в вашей области.

### ЗОНЫ КЛЮЧЕВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Успех в каждой работе требует минимального уровня исполнения  
одного или более заданий или функций. Это зоны ключевого  
положения  
результата (ЗКР). Зоны ключевого результата -это задания,  
которые вы  
обязательно должны сделать хорошо, чтобы преуспеть во всей  
вашей ра-  
боте, каковой бы она ни была. Как правило, очень редко  
существует бо-  
лее пяти-семи зон ключевого результата в любой работе,  
должности,  
компании или сфере обязанностей. Ваша задача - определить ЗКР  
своей  
работы, а затем составить план улучшения в каждой из них.

Причина, по которой они называются «зонами ключевого  
результата» в том, что они являются необходимыми навыками для того,  
чтобы  
полностью и хорошо выполнять свою работу. Слабость в любой  
из них  
может удерживать вас от превосходного выполнения всей вашей  
рабо-  
ты. Вы успешны, благодаря вашей силе в определенных зонах  
ключево-

го результата, но ваша самая слабая зона ключевого результата определяет

степень эффективности, с которой вы сможете использовать все

остальные. Ваша самая слабая зона ключевой способности во многом

определяет ваш доход.

### ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ОСНОВНЫЕ СПОСОБНОСТИ

Каждая работа или желаемый результат может быть определена в смысле основных способностей, необходимых для его осуществления.

Например, в торговле существует несколько зон ключевого результата.

Слабость в любой из них может удерживать вас от продаж такого масштаба.

Вот они: (1) перспективность; (2) установление доверия и связей; (3)

определение проблем или потребностей клиента; (4) преподнесение

вашей продукции или услуги в качестве идеального решения проблемы;

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь 93

(5) ответ на возражения и беспокойство; (6) достижение соглашения для

продолжения и (7) получение перепродаж и обращений. Если вы действуете хорошо во всех этих семи зонах, вы скоро окажетесь среди

лучших продавцов. Если вы слабы в одной из этих зон, ваше действие в

этой зоне определит ваш доход. В менеджменте также существует 7 зон

основного результата. Вот они: (1) планирование; (2) организация; (3)

подбор подходящих людей; (4) делегирование (распределение поруче-

нии); (5) контроль; (6) измерение; (7) отчет как вышестоящим, так и ни-

жестоящим. Если вы преуспеваете в каждом основном навыке, за исклю-

чением одного, эта ваша единственная слабость будет сдерживать вас в

вашей карьере менеджера.

Почти в каждой сфере жизни существуют факторы критического успеха. Например, есть четыре фактора критического успеха, чтобы

определить состояние вашего физического здоровья. Это: (1) правильная

диета; (2) подходящий вес; (3) подходящая тренировка; (4) правильный

отдых. Почти все ваши проблемы со здоровьем могут быть соотнесены с

проблемой дефицита в одной из этих четырех областей.

Начальный момент вашего личного превосходства это установить зоны ключевого результата вашей работы. Определите их четко и запи-

шите их. Составьте список заданий, в том порядке, в котором вы должны

их выполнять, чтобы добиться ожидаемых результатов в вашей работе.

Оценивайте ваше текущее выполнение каждой из этих зон ключевого

результата. В чем вы сильны? В чем слабы? Будьте искренни.

**УСТАНОВИТЕ СТАНДАРТЫ ИСПОЛНЕНИЯ**

Если вы хотите сбросить вес, первое, что вы делаете - взвешиваетесь.

Если вы хотите улучшить любую зону, вы сначала определяете, на-

сколько хорошо вы действуете сегодня в этой зоне, а затем, пользуетесь

этим, как «основной линией» для улучшения.

Когда вы определили результаты, которых вы несомненно должны

Достичь, чтобы действовать как можно лучше, в определенном аспекте

области вашей жизни или работы, вы оцениваете себя по десятибалль-

ной шкале в каждой зоне ключевого результата, где 1 - низший балл, а ~

наивысший. Вы должны иметь не менее 7 баллов в каждой зоне, что бы

выполнить всю вашу работу на отменном уровне. Там, где у вас балл

ниже 7, вы должны поставить цель улучшить эту зону.

Всегда начинайте свою программу личного совершенствования с того, где вы сможете достичь наилучшего результата «наискорейшим

образом». Это неизменно должно быть в той зоне ключевого результата, которая у вас самая слабая.

Установите свою ЗКР, в которой вы имеете наинизший балл, а затем составьте план совершенствования этой области навыков как

можно

94

Брайан ТРЕЙСИ

скорее. Одновременно, вы разрабатываете план постепенного совершен-

ствования всех других зон, в которых вы недостаточно сильны.

Каждый шаг, предпринимаемый вами для самосовершенствования

в одной из ваших зон ключевого результата, будет улучшать результаты

вашей работы в целом. Чем лучше вы будете становиться в своей работе,

тем больше вы будете любить и уважать себя. Чем больше вы будете лю-



бить и уважать себя, тем лучше вы будете себя чувствовать, и тем больше

у вас будет энергии и энтузиазма. Скоро вы станете неостановимы.

## ПЕРСОНАЛЬНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В мире бизнеса XX столетия, существовала всеобщая договоренность о том, что корпорации должны проводить стратегическое плани-

рование на регулярной основе.

Частных лиц, однако, поддерживали в том, чтобы они устанавливали

личные цели. Однако, в XXI веке, ситуация представляется иной. Сегодня, каждый человек, так же как и компания должен быть

вовлечен в

регулярный процесс личного стратегического планирования.

При личном стратегическом планировании вы рассматриваете себя

в качестве бизнес-организации. С этой перспективой, вы составите бо-

лее детальные, долгосрочные планы для своих целей и действий в каж-

дой сфере вашей жизни.

Сегодня, вы должны тратить намного больше времени для размыш-

лений о своем будущем, чем когда-либо раньше. Вы должны вкладывать

больше энергии и усилий, анализируя и планируя шаги, которые вам не-

обходимо предпринять для обращения вашей мечты о будущем в насто-

ящую реальность. Вы должны управлять собой лучше, чем когда-либо

раньше. Вы должны взять под полный контроль все, что происходит с

вамп.

## УЧАСТИЕ АУДИТОРИИ

Иногда я задаю вопрос своей аудитории: «Сколько людей находящихся здесь работают на самих себя?» Как правило, 10-15% аудитории

поднимают руки. Затем я останавливаю семинар и снова задаю вопрос:

«Сколько людей здесь находящихся, действительно работают на себя?»

А затем жду.

Им не требуется много времени. Люди смотрят друг на друга, затем

на меня, и снова друг на друга. Вскоре, одна рука за другой начинают

подниматься. В конце концов, Все поднимают руку. Все понимают, что

все они работают на самих себя.

Самая большая ошибка, которую вы когда-либо можете сделать, это

думать, что выработаете на кого-то, кроме себя. Дело в том, что вы Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

95

всегда работаете на себя, начиная с момента, когда беретесь за свою пер-

вую работу и до того момента, когда уйдете на пенсию. Не имеет значе-

ния, кто подписывает чек вашей зарплаты, вы работаете «на себя».

Вы

являетесь президентом компании предпринимательских персональных

услуг с одним наемным работником - вами самим. В конце концов, как

результат того, что вы делаете или что вам удастся сделать, вы определя-

ете, сколько вы зарабатываете. Если вы хотите увеличить заработок, вы

можете подойти к ближайшему зеркалу и провести переговоры со своим боссом.

## ВЫ САМИ ОПРЕДЕЛЯЕТЕ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ДОХОД

Люди иногда спорят со мной об этом. Они говорят, что системы оплаты в их бизнесе или индустрии определяются факторами, над которыми они не имеют контроля. Но затем я им указываю на то, что именно они решили идти работать в этот бизнес или индустрию. И именно они решают оставаться там. Они несут ответственность. Они на своей собственной платежной ведомости.

Если вы недовольны любой частью вашей работы, только вы можете ее изменить. Бенджамин Дизраэли сказал: «Никогда не жалуйся и никогда не объясняй». Если есть какая-то часть вашей работы или личной жизни, которая вам не нравится, не тратьте напрасно времени, чтобы жаловаться на это. Вместо этого, предпринимайте действия. Как это выражает это шекспировский Гамлет: «Вооружитесь против моря проблем и, сопротивляясь, покончите с ними».

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Видение себя в качестве президента корпорации ваших собственных личных услуг, требует, чтобы вы приняли полную ответственность за все, чем вы являетесь или, чем когда-либо будете. Это невероятная мысль для многих людей. Она и пугающая и веселая.

Только представьте себе! Вы там, где вы есть, и то, чем вы являетесь, потому что вы решили быть там. Все, что вы будете совершать в течение всей своей оставшейся жизни, будет в большой степени определяться теми действиями, которые вы предпринимаете, или которые вам не удастся предпринимать. Вы ответственны. Вы несете эту ответственность. Вы контролируете. Вы свой собственный босс. И нет ограничений, за исключением тех, которые вы допускаете из внешнего мира и которым позволяете разместиться в вас или в вашем мышлении.

#### ЦЕЛЬ СТРАТЕГИИ

Когда вы начинаете думать о себе, как о корпорации личных услуг, то отделяете себя от всех тех людей, которые считают, что работают на

96

Брайан ТРЕЙСП

кого-то другого. Когда вы берете под ответственность свою карьеру, вы начинаете думать с точки зрения персонального стратегического планирования крупного бизнеса. Вы начинаете строить планы на долгий срок

Параллели между корпоративным и личным планированием во многом схожи. Цель стратегического планирования в бизнесе - достичь

наивысшего оборота акций, вложенных в бизнес. Все стратегические

планы и тактики нацелены на то, чтобы реорганизовать ресурсы и деятельность компании таким образом, чтобы она достигла более высокого уровня финансового возврата своих ресурсов, чем она до этого

достигла.

Проще говоря, стратегическое планирование нацелено на увеличение

отношения производительности к вложениям. Все из популярных

сегодня практик управления, таких как реструктуризация, реорганизация,

перепроектирование и переизобретение, нацелены на улучшение

функционирования организации с тем, чтобы она зарабатывала больше денег. Они нацелены на увеличение производительности

и

курса оборота акций.

#### УВЕЛИЧЕНИЕ СВОЕГО ОБОРОТА ЭНЕРГИИ

Если оборот финансового капитала называют оборотом акций, вашим собственным оборотом акций является оборот энергии.

Персона -

льное стратегическое планирование фокусируется на организации и ре-

организации вашей жизни, реструктуризации и перепроектирования

вашей деятельности с тем, чтобы увеличить качество и количество на-

град, которые вы получаете из инвестирования часов и дней вашей жизни

ни в то, что вы делаете.

Давайте, к примеру, скажем, что вы решили, что хотите удвоить свой доход в ближайшие 3-5 лет. Это - разумная цель, которую многие

люди вокруг вас уже достигают. Ее не так трудно достичь. Чтобы просто

удвоить свой доход, вы только должны удвоить ценность своей произво-

дительности относительно своих вложений. Вы должны удвоить цен-

ность своих вкладов.

Финансовые результаты приходят как результат выполнения функции или производства ценных товаров и услуг, за которые кто-то готов

платить. Если вы хотите увеличить размер получаемого, вы должны за-

планировать увеличение размера вкладываемого.

### ВАША СФЕРА ПРЕВОСХОДСТВА

Каков критический фактор, определяющий успех или неудачу любой компании. Это ее конкурентное преимущество, или «сфера превосходства».

Каждая компания появляется и выживает благодаря тому, что

она имеет уникальную возможность предложить рынку что-то лучшее,

чем все предложенное ранее ее конкурентами. В бизнесе говорят: пока

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь 97

она продолжает удовлетворять своих клиентов в определенной области

лучше, чем кто-либо другой.

Конкурентное преимущество или уникальное торговое предложение

компании определяет курс ее работы, уровень ее продаж, ее прибыль-

ность и само ее выживание. Компании без конкурентного преимущества

вскоре исчезают с рынка, чтобы быть замещенными другими компания-

ми с явными, безошибочными конкурентными преимуществами, за ко-

торые клиенты готовы и будут платить.

Вы ничем не отличаетесь. Как президент компании одного лица, вы.

тоже должны развивать и сохранять значительное конкурентное преи-

мущество. Вы должны развивать область уникальности. Вы должны

быть абсолютно превосходны в той работе, которую выполняете, с тем,

чтобы вы смогли подняться в число лучших в своей сфере. Ваш выбор и

решения о том, что является вашим конкурентным преимуществом, и

что таковым будет являться - это критические определители вашего

финансового успеха в жизни и карьере.

**УСПЕХ, ДОСТАВШИЙСЯ ТЯЖЕЛО**

Несколько лет назад, мой друг устроился на работу в брокерскую фирму. Программа вербовки и тренировки работникам была высокотех-

ничной, и торговый рейтинг был фактически несуществующим. Когда

он, наконец, получил свою лицензию брокера, ему дали «желтые страни-

цы» и сказали «начинать набирать номера за долларами», звоня всем,

кого он мог застать на другом конце линии, и расхваливать им свою про-

дукцию. Скоро он узнал, что это был один из самых трудоемких спосо-

бов рекламы сфер профессиональной торговли и зарабатывания на

жизнь.

Однажды, к нему неожиданно пришло понимание, изменившее всю его карьеру и, наконец, сделавшее его одним из наилучших финансовых советников страны. Он осознал, что вся его карьера и все,

что произошло с ним - его семейная жизнь, его банковский счет и его

будущее - будет определяться тем, насколько хорошо он звучал по

телефону. Поэтому он принял решение стать абсолютно выдающимся

пользователем телефона, как перспективного инструмента.

Он читал все книги, которые только мог найти по эффективной технике ведения телефонных переговоров. Он посещал любые курсы и

изучал каждый источник информации по предмету. Он стал таким хорошим пользователем телефона, что мог различать 19 разных видов

колебаний голоса человека, которому звонил. Он разработал подходящие ответы на каждое из колебаний, с тем, чтобы убедить клиентов в том, что рекламируемый им продукт, является самым подходящим для них.

Сегодня он зарабатывает более 5 млн. долларов в год, покупая и продавая инвестиции своим клиентам по телефону по прямому заказу.

98

Брайан ТРЕЙСи

99% его бизнеса происходит по телефону, а теперь и при помощи компь-

ютера, e-mail и факса. Он редко лично встречается со своими клиентами,

По телефону, он - мастер общения. Он определенно и специфически

развивал конкурентное преимущество, которым пользовался для про-

движения в число лучших в своей сфере. Что бы это могло быть для вас?

**СТАНЬТЕ САМОДЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ**

Вот упражнение: заполните следующее предложение: «Если бы я мог \_\_\_\_\_ действительно

хорошо, я бы смог заработать все деньги, которые хочу». Вашу задачу за-

пишите в пробел.



Какая одна способность, если бы вы ее развили и делали это постоянно-

но, имела бы самое большое позитивное влияние на ваш доход? Если бы

вы могли взмахнуть волшебной палочкой, и стать абсолютно выдаю-

щимся в любой части вашей работы, какую бы часть своей работы вы

выбрали? Каким бы ни был ваш ответ, это ваша зона ключевого результате над которой вам нужно начинать работать прямо сейчас.

Весь длительный успех в вашем бизнесе или карьере придет в виде

результата того, что вы будете делать особенно хорошо и того, что ценится

другими и за что они готовы платить. Всему, что кто-то может делать

превосходным образом, вы также можете научиться. Помните, все, кто

входит в 10% лучших, начинали с низших 10%.

Каждый, кто действует очень хорошо сегодня, когда-то действовал

неудачно. Все люди, принадлежащие к верхушке лучших в вашей сфере

когда-то также были в какой-то другой сфере. Путь к началу очереди к бу-

фетной стойке жизни, где можно найти все наилучшее, очень прост. Сна-

чала, становитесь в очередь Примите решение присоединиться к лучшим

10%, не имеет значения, сколько вам потребуется на это времени.

Второе, оставайтесь в очереди. Когда вы начнете продвигаться впе-

ред к вашему личному превосходству, продолжайте учиться и практико-

ваться до тех пор, пока вы не достигнете до цели.

Вот хорошая новость. Очередь к буфетной стойке жизни движется.

Она никогда не закрывается. Она открыта 24 часа в сутки. Все, кто ста-

новится в очередь и стоят в ней, в конце концов, добираются к ее началу.

Ничто не может помешать вам попасть в 10% лучших кроме вас самих.

Вы ответственны за это.

**ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

Один из первых вопросов, которые вы задаете себе, это: «В чем мое конкурентное преимущество?»

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

99

Что вы делаете абсолютно превосходно? Что вы делаете лучше, чем

большинство остальных в вашем бизнесе? Какой уникальный набор

способностей у вас есть, который до сих пор был в ответе за весь ваш

успех? В чем вы действительно сильны?

Ваш второй вопрос, это: «Глядя на перспективы в моей индустрии, каким будет мое конкурентное преимущество через 3-5 лет?»

Если все

будет продолжаться так, как сейчас, и вы могли бы составить прогноз

для себя на ближайшие 3-5 лет, и рассмотреть, что вам понадобится в то

время, чтобы действовать превосходным образом?

Многим людям трудно ответить на оба эти вопроса. Они не уверены

в том, какие конкурентные преимущества у них есть сегодня, и как резу-

льтат, они не представляют, в чем будет заключаться их конкурентное

преимущество в будущем. Если вы находитесь в подобной ситуации, вы

в большой опасности не достижения или даже неудачи в вашей карьере.

### ВАШЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Вот следующий вопрос: «Каким должно быть ваше конкурентное преимущество?» Если бы вы могли быть абсолютно выдающимся в лю-

бой сфере, что бы это могло быть? Если вы не уверены, подойдите и

спросите у вашего босса или коллег. Спросите их: «Если бы я был действ-

ительно, по-настоящему хорош в одном из своих, навыков, какой из них

имел бы самое большое позитивное влияние на мои результаты?»

Вы, обычно, знаете ответ на этот вопрос, как только задаете его. Если-

ли вы сомневаетесь по поводу выбора одного навыка, который мог бы

помочь вам более всего, попросите совета у других. Люди, окружающие

вас, а особенно ваш босс, может дать вам ответ на этот вопрос очень бы-

стро.

Когда вы знаете ответ, вы устанавливаете развитие этого навыка в качестве своей новой цели или задачи, к которой нужно стремиться. Вы

очень позитивно изменяете свое мышление в этой области и начинаете

представлять себе, что вы обладаете способностью быть абсолютно вы-

дающимся в этой области. Вы записываете ее, устанавливаете крайний

срок, составляете план и начинаете работать над

самосовершенствованием в этой области. Почти сразу вы начнете

развивать победную грань своей работе, которая даст вам возможность

продвинуться вперед толпы.

### **УВОЛЬТЕ ШТАТ**

Многие компании сегодня подвергают своих сотрудников процедуре которая может оказаться очень травматичной. Они собирают всех вместе, а затем увольняют целый штат. Они объявляют,

что будут нани-  
100

Брайан ТРЕЙСи

мать новых сотрудников, и каждый из уволенных сейчас, может снова

обратиться за трудоустройством на свою же должность, как посторонний подрядчик, предоставив заявление.

Это заявление должно включать описание того, что они намерены делать, как они намерены это делать, во сколько они оценивают свой труд,

и сколько компания заработает или сэкономит, выплачивая им зарплату,

которую они требуют.

Как вы можете себе представить, многие работники просто постав-

лены в тупик, когда им предлагают эту процедуру. Сама идея анализа их

текущей работы и описания ее в форме бизнес-предложения, вместе с

обоснованием того, почему им должны платить ту сумму, о которой они

просят - непреодолимое задание. Большинство никогда не задумывались о

своей работе в таком аспекте.

В итоге, босс добавляет еще одну деталь. Он говорит, что каждый из

них будет конкурировать с другими претендентами, представившими

заявления на ту же должность. Тот, кто предложит компании лучшее ре-

зюме или лучшую цену, получит должность.

#### ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ДЕЙСТВИЯ

Если вы получили эту должность и вам пришлось написать заявле-

- ние на эту работу, начиная с самого важного и ценного, что вы делаете

для своей компании, как вы представите себя? Как бы вы продали себя

настоящему работодателю? Как бы вы представили дело для их денег,

которые вы хотите зарабатывать?

Каковы ваши основные навыки? Какими особыми талантами и спо-

собностями вы обладаете, которые вас делают ценным и выделяют вас

среди остальных работников?

Каковыми должны быть ваши основные умения, или каковыми бы они могли, быть в будущем? Что вы можете делать так превосходно, что

заслуживаете тех денег, которые хотите зарабатывать? Ваши ответы на

эти вопросы очень существенны для вашего успеха в карьере.

#### НАСКОЛЬКО ВЫ ХОРОШИ?

Существует простой способ для определения, насколько вы хороши

в том, чем занимаетесь: Пользуетесь ли вы большим спросом! Если вы

очень хороши, люди постоянно пытаются перезаполучить вас у вашего

настоящего работодателя. Вы регулярно получаете приглашения на ра-

боту. Если вы работаете на себя, у вас больше дел, чем вы можете

справиться. Вы получаете постоянный поток рекомендаций и направлений от своих клиентов.

Когда вы пользуетесь спросом, у вас есть постоянная гарантия работы.

Вы знаете, что в случае, если что-то произойдет с вашей сегодняшней

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

101

работой, вы сможете, вы сможете пересечь улицу и найти другую работу

завтра. Вас никогда не беспокоят подъемы и спады в экономике, потому

что у вас всегда есть больше возможностей, чем вы сможете справиться

за 24 часа.

Когда вы достигнете этой точки, вы будете знать, что вы один из са

-

мых лучших в своей области. Вы будете испытывать потрясающие чувства к себе.

Вы будете иметь полный контроль над своим будущим.

**ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ ДЕЛАТЬ**

Вам, возможно, интересно знать, как определить свою сферу превосходства, если вы еще ее не определили. Если вы уже очень хороши в

том, что делаете, вам следует знать, что с переменами, происходящими

так быстро в вашей сфере деятельности, в ближайшие несколько лет вы

сможете оказаться на другой работе, делая что-то иное, с иной сферой

превосходства. Чего бы вы ни достигли, находясь там, где вы сегодня,

этого не достаточно, чтобы удержаться там.

Вот одна из самых важных составляющих изменения вашего мыш-

ления. Преуспевающие люди делают то, что они любят делать. Они вы-

полняют свою работу ради искусства и удовольствия, которые она до-

ставляет. Они бы делали то, что делают даже бесплатно. Задайте себе во-

прос: «Над чем бы я предпочел работать, если бы я был финансово неза-

висим и мог делать все, что хочу?»

Как бы вы изменили свою жизнь, если бы выиграли миллион долла-

ров? Большинство людей, выиграв миллион долларов, немедленно бы

уволнились со своей сегодняшней работы. Если вы поступили бы также

-это сигнал опасности. Это значит, что вы напрасно распыляете свои

силы на этой работе.

**УСТАНОВИТЕ, ЧТО ВЫ ОЧЕНЬ ЛЮБИТЕ ДЕЛАТЬ**

Самосозданные миллионеры почти неизменно говорят, что секрет их

успеха заключается в том, что они выяснили, что они обожают делать,

они делали это от всего сердца. Большинство преуспевающих людей

чувствуют, что они на самом деле совсем не работают. Некоторые из

них говорят: «Я не работал ни одного дня своей жизни». Их работа и

развлечение взаимопереплетены. Они не знают, где начинается одна и

заканчивается другая. Когда они не на работе, они думают и говорят о

ней. А когда они на работе, они теряют себя в ней.

Только в Соединенных Штатах - более 22 000 официальных рабочих

категорий. Среди этих 22 000 категорий есть подкатегории, которые

доводят количество до более 100 000 различных работ, которые вы бы

могли выполнять. И большая часть тех работ, которые люди будут выполнять в XXI веке, еще не изобретены.

102

Брайан ТРЕЙСИ

Среди многих тысяч существующих работ, есть многочисленные должности, которые вы бы могли исполнять и зарабатывать себе на от-

личную жизнь. Вашей целью должен стать выбор идеальной работы для

себя, той, которая приносит вам наибольшее удовольствие, удовлетво-

рение и вознаграждение, а затем направить всю свою энергию на то, что-

бы стать абсолютно превосходным именно в этой области.

УСПЕХ ОСТАВЛЯЕТ СЛЕДЫ

Начальная точка определения своих особых талантов и уникальных

возможностей это подумать о своем прошлом. Какого рода деятельность

принесла вам наилучшие результаты и вознаграждения?

Когда вы учились в школе, какие предметы вас больше всего интересовали? По каким предметам у вас были наивысшие оценки? Вы все-

гда будете самым лучшим в том, что очаровывает вас, удерживает ваше

внимание, захватывает ваш интерес, и к чему вы естественно привязаны.

Один из тестов на выявление подходящего для вас занятия - это ваше стремление узнать об этом предмете больше. Вы будете наслаждаться чтением, разговорами и изучением этого. Также вы будете



восхищаться людьми, преуспевающими в этой области, к которой вы

идеально подходите.

## ВЕРНИТЕСЬ В СВОЕ ДЕТСТВО

Один из способов определить свое будущее - это рассмотреть свое прошлое. Оглянитесь назад, что вы делали такого, что приносило бы

вам удовлетворение, когда вы были в возрасте 7-14 лет. В то время,

вы были полностью свободны следовать любому предмету, который

вас привлекал. Что вам больше всего нравилось делать? Если вы не

помните, пойдите и спросите у своих родителей. Они обычно помнят,

как вы проводили свое время, когда были младше.

Участник одного моего семинара сказал мне, что этот принцип иде-

ально подходит для него. Когда он был в возрасте 7-14 лет, ему нравилось собирать модели самолетов. Он проводил долгие часы, часто

до ночи, собирая все новые и новые модели. Вскоре, он стал собирать

модели самолетов с маленькими двигателями и участвовать с ними в

конкурсах. Когда он подрос, то стал строить большие самолеты с дистанционным управлением и участвовать в соревнованиях на уровне

своей страны.

По окончании школы, он поступил в университет и получил диплом в аэроинженерном деле. Сейчас он владеет тремя компаниями. В од-

ной компании он разрабатывает дизайн маленьких самолетов. Вторая

его компания сдает в аренду и личное пользование самолеты, а третья

компания занимается содержанием самолетов и их сервисом. Он сказал

мне, что оценивает себя в несколько миллионов долларов и, что он

чув-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

103

ствуует, что никогда в своей жизни не работал ни одного дня. Он все еще

делает то, что ему очень нравилось, когда он был юным. А ему было толь-

ко 35 лет.

**ВАШЕ ОЩУЩЕНИЕ ВАЖНОСТИ**

Дейл Карнеги однажды написал: «скажите мне, что дает человеку величайшее ощущение своей важности и я расскажу вам философию его

жизни». Что дает вам ваше величайшее ощущение важности? Что дает

вам повышенное чувство самоуважения, когда вы действуете успешно?

Что вам больше всего нравится делать, настолько нравится, что вы воз-

вращаетесь к этому?

Наполеон Хилл сказал однажды, что один из великих секретов успеха, это - решить, что это такое, чем вы более всего наслаждаетесь,

делая это, а затем находите способ хорошо зарабатывать этим себе на

жизнь.

Большинство людей понимают это наоборот. Они делают то, что чувствуют, они должны делать с тем, чтобы, наконец, приобрести время

и деньги, необходимые для занятия тем, что хотят делать. Вашей целью

должно стать изменение этого порядка. С самого начала вы должны за-

ниматься тем, что действительно приносит вам удовольствие. В этом

случае, вы будете все более и более совершенствоваться в том, что дает

вам величайшее чувство важности.

### **СМОТРИТЕ ФАКТАМ В ЛИЦО**

Одна из наиболее важных частей изменения вашего мышления - это

развитие такого качества, как смелость. Я буду обсуждать этот предмет

намного детальнее далее, в главе 12. На данный момент, в смысле со-

вершения вами того, что вы любите делать, вам нужна смелость, чтобы

встретить тот факт, что, возможно, прямо сейчас вы находитесь не на

той работе, не в том месте и не в тех отношениях для себя. Вы, возможно,

находитесь не на том пути.

Большинство людей движутся в обратном направлении от своей работы

карьеры, отношений, как бы, сдвигая назад на своем автомобиле и врезаясь

во что-то. Затем выходят, чтобы посмотреть, что это было. У них нет

четких целей, поэтому они принимают все, что бы с ними не проходило.

Они принимают работу, которую им предлагают, в то время когда начинают работать или переходят с одной работы на другую. Они выполняют работу, которую им предписывают. Они позволяют своему

боссу определять ход своей карьеры.

Вся их трудовая жизнь скоро становится организованной вокруг ожиданий тех людей, которые подписывают их чеки на зарплату.

Если они не внимательны, годы пройдут мимо и они полностью утратят

в себе

104

Брайан ТРЕЙСи

взгляд ребенка, который, начиная жизнь с надежд и мечтаний, вступил в

мир неопределенных возможностей и потенциалов.

**БУДЬТЕ ПРАВДИВЫ С СОБОЙ**

Джозеф Кэмлбелл, покойный профессор мифологии, несколько лет

назад рассказал историю в телевизионном шоу «Билл Мойерс Спешис-

ал». Она произошла в маленьком местном ресторане, в котором он был

вместе со своей женой постоянным клиентом. Однажды, другая пара LG своим маленьким сыном вошла и села за соседний столик.

Посреди ужина, мальчик громко сказал, что ему не нравится его ужин

и он не будет это есть. Отец очень разозлился и настаивал, чтобы он ел,

нравится ему ужин или нет.

Мальчик отказался и сказал отцу: «Но я не хочу это есть!»

На этот раз отец взорвался и закричал: «Ты не хочешь? Какое это имеет значение? Я никогда не делал то, что хотел делать в течение всей

своей жизни!»

Кэмпбелл продолжил, подчеркивая, что многие люди находятся в той же ситуации. Многие люди чувствуют, что они прожили всю свою

жизнь, делая то, что хотели от них другие, потому что у них не хватило

смелости просто делать то, что они хотели.

Затем Кэмпбелл сказал, что ключ к успеху и счастью в жизни -

это «следовать своему блаженству». Это делать то, что ты больше всего

любишь делать. Это взглянуть на пейзаж своей жизни и определить тот

вид деятельности, котором вам нравится заниматься больше всего, те

вещи которые бы вы делали, если бы не было никаких ограничений, а

затем построить свою жизнь на этой деятельности.

**БУДЬ ГОТОВ УЙТИ ПРОЧЬ**

Многие самые счастливейшие на сегодняшний день - люди нашего общества - это те, кто с определенной точки зрения вставали и уходил прочь от ситуации, когда осознавали, что она не

делает их счастливыми и удовлетворенными. Они имели смелость принять решение делать то что любят, нежели то, что приходится.

Они

смотрели глубоко внутрь себя и искренне вкладывали свои собственные

природные таланты и способности. Часто это изменяло всю их жизнь.

**ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К ДРУГИМ**

Несколько лет назад я серьезно начал думать о том, чем действительно я хочу заниматься. Моя текущая работа подходила к завершению и

перспективы на будущее, по экономическим причинам, не вдохновляли.

Тем временем, у меня возникла очень неплохая идея о том, чем бы я

хотел заняться, но я не был уверен.

**ИЗМЕНИ СВОЕ СОЗНАНИЕ - ИЗМЕНИТСЯ ТВОЯ ЖИЗНЬ**

105

В тот момент, я неожиданно спросил своего друга, что, по его мнению, я мог бы делать хорошо. Он ответил без колебания: «У тебя бы от-

лично получилось преподавать и давать семинары».

Это оказалось тем, о чем я думал, но я нервничал по поводу направ-

ления всей своей карьеры в абсолютно неизвестную мне область.

Заме-

чание моего друга заставило меня осознать, что часто люди, окружаю -

щие тебя, ясно видят то, что тебе следует делать, даже если ты сам этого

не видишь.

Если вы совсем не уверены по поводу сферы своего природного та-

ланта и способности, спросите кого-нибудь, кто хорошо вас знает, какое

направление деятельности было бы для вас идеальным. Люди, знающие

вас и заботящиеся о вас, часто могут дать вам идеи и понимание, которые

изменяют всю вашу жизнь. Может быть, это понимание откроет вам стремление вашего сердца.

**СТРЕМЛЕНИЕ ВАШЕГО СЕРДЦА**

Желание вашего сердца - это та особая миссия, для выполнения ко-

торой вы пришли на Землю. Никто не может сделать этого так, как вы.

Это то, что, возможно, взывало к вам в течение многих лет, как звук отда-

ленной музыки. Это то, что интересовало и привлекало вас с юных лет.

Возможно, вы никогда об этом никому не говорили. Возможно, в глубине души, вы боялись тех огромных перемен, которые пришлось бы

совершить, чтобы следовать велению своего сердца. Но факт заключает-

ся в том, что вы никогда не будете по-настоящему счастливы и

удовлетворены, покуда не отпустите себя, и не вложите всю свою душу

во что бы, то ни было.

Эрик Баттермаут написал в своей книге «Откройте Силу в Себе» (Харпер и Роу, 1968): «Вы - не то, что вы есть, вы - то, чем вы можете

быть».

Представьте себе! Вы - не являетесь, а, пожалуй, вы - то, чем вы можете быть, когда вы обнаружите и полностью разовьете свои природ-

ные таланты и способности.

**БУДЬТЕ ИСКРЕННИ С СОБОЙ**

Один из знаков единоличного руководства - это то, что вы видите себя таким, какой вы есть. Вы абсолютно искренни. Вы обнаруживаете и

признаете, что вы в полной мере ответственны, являясь президентом

корпорации ваших собственных услуг. Вы признаете, что отличные

награды приходят только за отличное исполнение в избранной вами

сфере. Вы рассматриваете себя стратегически, как будто вы смотрите

на кого-то другого. Вы планируете каждую часть своей жизни, зная, что

никто другой не сделает ничего за вас. Особенно тщательно вы устанавливаете

106

Брайан ТРЕЙСи

свою собственную программу для личного и профессионального совершен-

ствования, чтобы гарантировать то, что вы становитесь одним из са -

мых лучших специалистов в своей сфере.

**ДУМАЙТЕ И ПЛАНИРУЙТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ**

В личном стратегическом планировании есть несколько концеп-

ций, которые могут улучшить ваши результаты и изменить вашу жизнь.

Как и во всем, это образы мышления, которые ведут к способам более

эффективного действия.

### ПОДВЕДИТЕ ЧЕРТУ

Первая концепция, та, которую я называю «мышление, основанной

на нуле». Объявите тайм-аут в своей жизни и работе. Подведите черту

под всеми вашими последними делами, А теперь представьте, как будто

вы начинаете сначала. Спросите себя: «Есть ли что-то в моей жизни, и

зная то, что я знаю сейчас, занялся ли бы я тем же или не стал бы этого

делать сегодня, даже если бы мне пришлось начать все сначала?»

Это один из самых важных вопросов, который вы когда-либо зададите, и на который будете отвечать. Вы можете применять его в качестве

«отправной точки» для каждого этапа вашей жизни. Часто самой боль-

шой проблемой в личном стратегическом планировании является ваша

попытка заставить что-то работать, чем бы вы не занимались первым де-

лом, если бы вам снова пришлось это делать.

Часто, когда, я консультирую компании, у меня спрашивают совета

как увеличить продажи определенного продукта или услуги. Я всегда

задаю им вопрос: «Зная то, что вы знаете сейчас, стали бы вы представлять

этот продукт или услугу снова сегодня, если бы вам пришлось начать все с

начала?»



Они часто отвечают, что, зная все, что они знают сейчас, они бы ни-

когда не поставили этот продукт/услугу на первое место. Мой ответ им

всегда один и тот же: «Убей это!» Самое умное, что компания может сде-

лать с той частью бизнеса, которая не работает, и у которой нет будущего, это прекратить продолжать его как можно быстрее. Это относится к продуктам, услугам, процессам, методам продажи и рекламы, инвестициям или любой другой сфере деятельности, потребляющей время, деньги или эмоциональную энергию.

**ДЕРЖИТЕ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ НОГИ У ОГНЯ**

Если в вашей жизни или работе есть что-то, чем бы вы не стали заниматься сегодня, зная то, что вы знаете теперь, это отличный кандидат

для «творческого отказа», а также для прекращения продолжения.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь 107

Есть ли в вашей жизни какие-то взаимоотношения - личные или деловые, которые бы вы не стали устанавливать сегодня, зная все, что

знаете теперь, если бы вам пришлось начать все сначала? Если есть, то

вам следующий вопрос: «Как я выйду из этих отношений, и как скоро?»

Подумайте о своем бизнесе и о своей карьере. Есть ли что-то в вашей

трудовой жизни, чем бы вы не стали заниматься, зная все, что знаете теперь?

Есть ли какой-нибудь бизнес-процесс, процедура, деятельность или затраты,

которые бы вы не стали делать, если бы вам пришлось начинать сначала?

Наконец, подумайте о своих инвестициях, и не только о ваших день-

гах, но также о времени или эмоциях. Есть ли какая-то часть вашей жиз-

ни, которая вас удручает, приводит к напряжению и стрессу, и чем бы вы

не стали заниматься, если бы пришлось все начинать заново? Иногда, са-

мый быстрый путь к изменению вашего мышления и жизни - это подвер-

гнуть сомнению все, что вы сегодня делаете и выяснить, что вас делает не-

счастливым. Если это не помогает, оставьте это и займитесь чем-то другим.

**ВАШ САМЫЙ ЦЕННЫЙ вклад**

Ваш, самый ценный вклад - это ваше время. Это также ваш самый скудный ресурс. У вас ограниченное количество времени, и если оно уш-

ло - оно ушло навсегда. Время существенно для завершений. Время

тленно. Вы не можете получить его больше, не имеет значения, что вы

делаете. Можно сказать, что качество вашей жизни определяется тем,

как вы тратите этот драгоценный ресурс.

Результаты и вознаграждения, как бы вы не определяли их для себя

- это все. Ваша способность добиваться здоровья, счастья и процветания,

которых вы хотите - это мера измерения вашей эффективности как

человеческого существа. Ваша задача использовать свои минуты и часы

более эффективно для того, чтобы гарантировать, что вы достигаете ве-

личайшего количества и качества в тех вещах, которые вы хотите обме-

нять на время, которое вы вкладываете.

## ТОРГОВАЯ ВАШИМ ВРЕМЕНЕМ

Все в жизни, своего рода, торговля. В общем и целом, вы продаете свое время в обмен на результаты и вознаграждения, которых вы хотите.

Вы можете сказать, какой вы торговец, оглянувшись вокруг и оценив

текущую ситуацию. Удовлетворены ли вы результатами вашей торговли на сегодняшний день?

Некоторые люди продают свое время за 25 000 \$ в год, некоторые продают то же количество времени - за 250 000 \$ в год даже будучи того

же возраста, обладая теми же умственными способностями и имея

подобное образование и происхождение. Но одни зарабатывают в 10 раз

Больше других! Почему?

108

Брайан ТРЕЙСи

Выражаясь простым языком, тот, кто зарабатывает больше, думает и действует иначе, чем тот, кто зарабатывает меньше.

Один человек - лучший «торговец», чем другой. Один человек более

информирован, постоянно повышает свои навыки, начинает раньше,

трудится лучше и ложится позже. Хороший торговец быстро развивает

победную грань и начинает отрываться от группы. Вскоре он работает

гораздо на более высоком уровне, чем те, с кем он начинал. Это также

должно стать вашей целью.

## ВАШЕ ВРЕМЯ ОГРАНИЧЕНО

Вы не можете запастись временем. Вы просто можете тратить его иначе. Каждая часть вашей жизни сегодня отражает результаты того,

как вы провели свое время в прошлом. Если вы хотите иметь иное

будущее, вы должны тратить свое время иначе в настоящем. Вы должны

изменить свое мышление о себе и о том, как вы используете свое время.

Время, в некотором роде, как деньги. Оно может быть либо вложен-

ным, либо потраченным зря. Если вы тратите свое время или деньги - они

уходят навсегда. Вы никогда не сможете вернуть их. Но, если вы вложите свое время или деньги разумно, вы получите великий оборот в

будущем. Личное стратегическое планирование и мышление предостав-

ляет вам инструменты, гарантируя, что вы достигните наивысшего обо-

рота вложенного времени (ОВВ). Иначе говоря, это гарантирует, что вы

получите наивысший «оборот жизни».

Все, что вы делаете и, что требует вашего времени, представляет вы-

бор. Выбор в том - использовать свое время разумно или нет. Что бы вы

ни выбрали, время уйдет навсегда.

Если вы потратите свое время на одну деятельность, у вас больше не

будет в распоряжении этого же количества времени, чтобы посвятить или

вложить его в другую деятельность. Ваш выбор распоряжения временем во

многом определяет качество вашей жизни, как сегодня, так и в будущем

Вы должны быть экстремально ревностны к своему времени. Вы должны быть непреклонны в трате своего времени на бесцельные заня-

тия. Вы должны сократить, свести до минимума и отменить все занятия,

которые не соответствуют наивысшему и наилучшему использованию

вашего времени, если вы хотите получить наивысшую отдачу энергии я

своей жизни и карьере. «Мышление, основанное на нуле», помогает вам

сделать лучший выбор. Это ключевой инструмент мышления, который

может изменить вашу жизнь.

### ПРИНЦИП ПАРЕТО

Другая важная концепция стратегического планирования - это Правило 80/20, «Принцип Парето», о котором итальянский экономист

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь 109

Вилфредо Парето писал в 1895гв Швейцарии. Это правило гласит, что

80% ваших результатов придет из 20% вашей деятельности. Если вы со-

ставите список из 10 заданий, которые вы должны выполнить на следу-

ющий день, два из них будут намного более стоящими, чем остальные 8,

вместе взятые.

Но 20% действий, которые в ответе за наибольшую ценность вашей

работы - это неизменно самые трудные и сложные задания. 80% ваших

действий, ответственных только за 20% ваших результатов, обычно лег-

кие и забавные. Будучи человеком, вы имеете естественную тенденцию

выполнять легкие задания, даже если они не представляют особой цен-

ности и важности. Чтобы сделать больше и с наилучшим результатом в

каждую вашу минуту вы должны сопротивляться соблазну, расправи-

ться сначала с небольшими и легкими заданиями. Вы должны дисципли-

нировать себя, чтобы держать сконцентрированной на одном - двух за-

даниях, которые вы можете сделать, и которые являются более важными

и ценными, чем остальные.

**НАХОЖДЕНИЕ РЫНКА СБЫТА ЛЯЯ СЕБЯ**

**СТРАТЕГИЧЕСКИ**

Как президент корпорации своих собственных услуг вы должны принять во внимание четыре стратегических переменных в нахождении

рынка сбыта для себя и своих услуг. Ваша эффективность в каждой из

этих переменных будет определять ваш доход и ваше будущее.

Вот они:

1) специализация; 2) дифференциация; 3) сегментация и 4) концентрация

Эти четыре позиции являются центральными в каждом бизнесе, успехе каждого продукта или услуги, предлагаемой любым бизнесом в

любом месте. Весь рост бизнеса и промышленности - результат хорошего исполнения в каждой из этих областей. Проблемы с продукцией и прибыльностью - результат слабости в одной или нескольких из этих областей. Каждая из них имеет отношение к вам, а

также к вашей карьере.

**СПЕЦИАЛИЗИРУЙТЕСЬ В СВОЕЙ СФЕРЕ**

Специализация означает, что вы точно решаете, чем именно вы будете

заниматься, делая это хорошо в вашей сфере. Преуспевающие в моей

области люди больше специализируются, чем генерализируются. Они,

пожалуй, больше сосредотачивают свои таланты и время, вместо того, чтобы расплыться на многое. Они работают, чтобы зарабатывать репутацию благодаря тому, что очень и очень хороши в определенной области. Они не пытаются быть всем для всех или «работником во всех торговых сделках».

110

Брайан ТРЕЙСЦ

Успешный бизнес может специализироваться на определенном виде клиента или на определенном рынке. Он может специализироваться на конкретном продукте или услуге для такого клиента. Успешный торговец будет специализироваться в продаже конкретного продукта или услуги конкретному клиенту. Преуспевающий человек в любой области будет тратить больше и больше времени, делая меньше и меньше работы, которая имеет более и более высокую ценность в конкретной области. Какова сфера вашей специализации сегодня? Какой она будет в будущем? Каковой, она должна быть, если вы хотите продвинуться к вершине в своей сфере деятельности? Каковой бы она могла быть, если бы вам пришлось вернуться назад и представить, что у вас нет никаких ограничений, и что вы могли бы быть превосходным в любых способностях, на любом рынке, к которому стремитесь?

**ОТДЕЛИТЕ СЕБЯ**

Вторая стратегическая переменная в вашем бизнесе или карьере это дифференциация. Это ведущий фактор, определяющий успех большей части сделок, маркетинга и бизнес-роста. Это первоначальный решающий фактор успеха в вашей карьере.

Дифференциация определяется как способ, которым вы отделяете себя от всех остальных в вашей сфере деятельности, кто предлагает что-либо подобное. Ваша сфера дифференциации, в действительности

-ваша сфера превосходства, область вашей уникальности, ваша уникальная торговая позиция. Это - то, что дает вам конкурентное преимущество над другими в вашей индустрии,  
КЛЮЧЕВОЙ ВОПРОС

Представьте, если важный предполагаемый клиент спросит вас: «Чем ваша продукция или услуга лучше другой подобной продукции или услуги, предлагаемой другой компанией на сегодняшнем рынке?»

Как бы вы ответили? Если бы вам пришлось объяснять, чем ваша продукция или услуга превосходит аналогичную, предлагаемую вашими конкурентами, что бы вы сказали?

Многие торговые представители, и даже владельцы бизнеса, не уверены, что ответят на этот вопрос. Но вы должны абсолютно четко представлять свое конкурентное преимущество, если вы хотите заключать

больше сделок на рынке с возрастающей конкуренцией. Как частное лицо, занимающееся личным стратегическим планированием для своей собственной карьеры, вы должны задать этот



вопрос себе. Какими уникальными способностями вы обладаете, которые делают вас выше кого-либо другого, предлагающего то же

самое, что и вы?

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

111

Какие способности были бы для вас полезны? Если в настоящее время

вы не «превосходны в своей сфере деятельности, какие шаги вам следует

предпринять, начав немедленно, чтобы достичь того уровня, где вы бу-

дете выделяться среди остальных?

Установите Своих Идеальных Клиентов

Третья стратегическая область в бизнесе - это сегментация. Она требует, чтобы вы разделили свои рынки и своих клиентов на сегменты.

Вы делаете это, устанавливая тех клиентов, которые могут получить бо-

льше пользы от вашей области специализации и вашего конкурентного

преимущества в данной области.

В сегментации вы устанавливаете своих идеальных клиентов. Кто они? Где они? Что их всех объединяет?

Каков их возраст, их доходы, уровень образования, прошлое, должности, их опыт и т.д.? Сегодня все больше маркетинговые исследова-

ния сосредотачиваются на нишах и микрониах. Продажа и маркетинг

все больше становятся персональными и индивидуальными, нацелен-

ными на твердо определенные группы потенциальных клиентов с осо-

быми качествами и характеристиками. Кто ваши идеальные клиенты?

**СКОНЦЕНТРИРУЙТЕ СВОЮ ЭНЕРГИЮ**

Четвертая стратегическая переменная, возможно, самая важная в торговле и маркетинге - это принцип концентрации. Это ваша способ-

ность сосредоточить всю свою энергию и ресурсы на тех конкретных

клиентах или рынках, где вы имеете величайшую возможность достиже-

ния успеха в кратчайший период времени:

Ваша способность сконцентрироваться самостоятельно на ваших высокоценных возможностях сделает больше для увеличения отдачи

вашей энергии, чем любой другой фактор. Концентрация - ключевой

принцип успеха в каждой сфере деятельности.

#### УСПЕХ ПРОТИВ ПРОВАЛА

Дан Брэдстрит отслеживает результаты успешных и провальных бизнесов на протяжении более 50 лет. Не так давно, он ввел все свои

исследования, потерпевших неудачу, в компьютер. Информация показала, что бизнес терпит неудачу из-за «низких продаж».

Бизнес

преуспевает благодаря «высоким продажам». Все остальное - комментарии.

Как президент своей собственной компании, занимающейся персональным стратегическим планированием вашей карьеры,

вы

должны обеспечить самый высокий уровень продаж ваших персональных услуг, которого вы когда-либо сможете достигнуть.

112

Брайан ТРЕЙС11

Это требует, чтобы вы специализировались, дифференцировались

сегментировались и концентрировались. Как президент своей собственной жизни и карьеры, вы должны добиваться абсолютного

превосходства в выполнении одной или двух задач, за которые рынок

будет платить самую высокую цену. Затем вы должны постоянно совершенствоваться в этих сферах деятельности.

**ВЫ ВЫДАЮЩИЙСЯ**

Дело в том, что вы выдающийся. Вы рождены с уникальными талан-

тами и способностями, которые делают вас абсолютно отличным от всех

остальных человеческих существ, когда-либо существовавших.

**Шансы**

что существуют два абсолютно одинаковых человека, как вы - 50 мил-

лионов к одному. В действительности, этого никогда не случится.

Нет никого, кто имеет такое уникальное и замечательное сочетания

опыта, идей, мыслей, чувств, образования и воображения, какие имеете

вы. Вы имеете в себе, прямо сейчас возможность быть, иметь или делать

в сущности что угодно, что вы можете себе представить. Вы очень схожи

с мраморным блоком Микеланджело, просто находящимся здесь.

**Вы**

как невероятный шедевр, просто ожидающий момента, чтобы проявиться.

Огромный успех и счастье приходят, когда вы определяете свои природные способности, а затем концентрируетесь на развитии направ-

лений своих врожденных талантов. Это почти то, как будто вы сконстру-

ированы для успеха конкретным образом, и если вам удастся найти ту

область, для которой вы были специально сконструированы, вы достиг-

нете за несколько лет большего, чем большинство людей достигает за

всю жизнь.

### НЕ ОСТАВЛЯЙТЕ НИКАКОЙ СЛУЧАЙНОСТИ

Вы ничего не оставляете случаю. Вы не надеетесь на чудеса и не же-

лаете успешного взлета. Вы признаете, что если этому быть, это зависит

только от вас.

С тех пор, как вы знаете, что вам предстоит провести оставшуюся жизнь, работая над чем-то, вы заранее решаете, что вы будете заниматься

тем, чем любите заниматься. Вы станете всем, чём вы в состоянии стать,

развивая свои уникальные таланты и способности, куда бы они не вели.

Вы будете работать только над тем, что приносит вам удовольствие, с

людьми, доставляющими вам удовольствие, делая то, что изменяет мир-

Вы устанавливаете себе высокие стандарты. Вы мыслите позитивно

и конструктивно о своей карьере и своем будущем. Вы признаете, что

все, что кто-то сделал до вас, вы тоже можете сделать. Когда вы решили,

чем именно вы хотите заниматься, вы посвящаете всего себя, осуществ-

Озмени свое сознание - изменится твоя жизнь 113

лению этого самым превосходным образом. И в результате, вы станови-

тесь целеустремленным,

### УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1. Что именно вы любите делать? Какая деятельность дает вам наивеличайшее ощущение важности?

2. Если бы вы были абсолютно превосходным в любом навыке или

области, что бы это было? Установите это своей целью и начните работать над этим навыком немедленно.

3. Каковы зоны ключевого результата вашей работы? На сколько вы

хороши в каждой зоне, по шкале от 1 до 10?

4. Какая способность, если вы развили ее превосходно, имела бы наибольшее позитивное влияние на вашу жизнь?

5. Какова ваша область превосходства, ваше уникальное торговое предложение и самое лучшее, что вы делаете в своей работе?

6. Если бы вы могли делать что-то одно на протяжении целого дня то, какая бы деятельность была наиболее ценной в вашей компании и вашей работе?

7. Определите свое душевное желание, то единственное, для исполнения которого вы явились на эту землю. Если бы вы могли совершить что-то великое в своей жизни, что бы это было?

114

Брайан ТРЕЙС1;

Глава 7

СТАВЬТЕ ЛЮДЕЙ НА  
ПЕРВОЕ МЕСТО

Личные отношения - это плодородная почва, с которой начинаются все продвижения, весь успех, все достижения в реальной жизни

Бэн Стейн

Люди, которых вы знаете, и которые знают вас с лучшей стороны сделают больше для определения вашего успеха, счастья и уровня до-

стижений в жизни, чем любой другой фактор. Никто не может ничего

решить только благодаря своему влиятельному положению.

В жизни взаимоотношения - это все. Мой друг Чарли Джонс говорит:

« Через пять лет ты останешься тем, кем ты являешься сегодня, за исключением прочитанных книг и людей, которых ты встретишь».

Доктор Дэвид Мак Клелланд, автор «Общества Достигающих»

(Ван Нострайд, 1961) после двадцати пяти лет исследований в Гарварде

пришел к выводу, что ваш выбор «группы отношений» имел бы большее

отношение к вашему успеху, нежели что-либо другое. МакКлелланд

брал интервью у выпускников университета, также как и у тех, кто посе-

щал его интенсивные семинары по достижениям в американской жизни

Он наблюдал этих людей в течение долгих лет. Многие из них приняли

во внимание то, чему он их учил, и добились прекрасных результатов

Они развили прибыльный бизнес и успешную карьеру.

Однако многим из выпускников не удалось воплотить полученную

информацию и идеи в последующую реализацию успеха. Почему нет?

Когда он вернулся и опросил их, он выяснил, что все они без исключения вернулись к той группе людей, с которыми были связаны

до того, как пошли на продвинутые курсы по достижениям. Как результат, они вернулись к тем же старым способам, тем же старым

привычкам, традициям и образу жизни. Поскольку они были погружены в свои старые группы отношений, ничего у них не изменилось.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

115

## ВАША ГРУППА ОТНОШЕНИЙ

Ваша группа отношений определяется как «группа людей, подобных вам». Например, если вы принадлежите конкретной церкви, члены

этой церкви являются частью вашей группы отношений. Вы считаете се-

бя схожим с ними. Если вы принадлежите политической партии, коман-  
де в кегельбане или конкретной профессии, люди в этих группах и орга-  
низациях являются частью вашей группы отношений. Вы тесно отожде-  
ствляетесь с ними.

Спустя время, посредством процесса адсорбции, вы усваиваете их  
позиции, манерность, манеру речи, уровни стремления к достижениям,  
и даже их стиль в одежде. Ваша группа отношений будет оказывать чрез-  
мерное влияние на становление вашей личности. Вы приведете в соот-  
ветствие свои цели, поведение и мысли, чтобы почувствовать их одобре-  
ние.

сделайте **НОВЫЙ ВЫБОР**

Все изменения в вашем внешнем мире начинаются с изменений в  
вашем внутреннем мире. Основные изменения в вашем внутреннем ми-  
ре происходят, когда вы меняете ваше окружение, с которым вы  
связаны •

и отождествляете себя. Когда вы выбираете новую группу отношений  
или оказываетесь в окружении других людей, вы подсознательно начи-  
наете меняться, почти независимо от себя самого.

Этот процесс изменения происходит достаточно быстро. В своих  
беседах и поездках я работал с неисчислимым множеством людей по  
всей стране, и даже по всему миру, которые приняли этот совет во  
вни -  
мание. Они умышленно изменяли группы своих отношений. Они начи-

нали общаться с людьми других организаций. Очень скоро они  
начали

иначе думать о себе и внешний мир начал изменяться.

### КАК ЧЕЛОВЕК ДУМАЕТ

Закон Соответствия гласит, что ваш внешний мир - это зеркало  
вашего

внутреннего мира. В Библии говорится: «Как человек думает, тем  
он

и является». Это означает, что согласно вашим видениям себя и  
мыслям о себе в подсознании, изменяется ваше восприятие  
внешнего

мира, и вы приспособливаетесь таким образом, чтобы  
соответствовать

представлению, совместимому с ним. Это основная миссия этой  
книги.

Самыми влиятельными факторами на ваше мышление и  
ощущения

практически всегда будут другие люди в вашей жизни.  
Преуспевшие

люди - это те, которые формируют привычку общения с другими  
положительными, ориентированными на успех людьми. Не  
преуспевающие люди, по упущению, заканчивают общаясь с  
людьми,

которые ни к чему в своей жизни не приходят. Как первые, так и  
вторые из вышеперечис-

116

Брайан ТРЕЙСЦ

ленных становятся более похожими на тех людей, с которыми они  
себя, отождествляют,

### СФОРМИРУЙТЕ НОВУЮ ГРУППУ ОТНОШЕНИЙ

Если вы действительно хотите изменить свое мышление и свою  
жизнь, примите решение сегодня начать отношения во всех  
сферах на-

шей жизни с теми людьми, которыми вы восхищаетесь и на  
которых вы



равняетесь. Примите решение связывать свою жизнь с людьми, которые

приносят вам удовольствие, и у которых вы можете учиться. Работайте

и общайтесь только с такими людьми, на которых вы хотите чтобы похо-

дили ваши дети когда они вырастут. Когда вы установите такие стандар-

ты для ваших межличностных взаимоотношений, вся ваша жизнь нач-

нет улучшаться почти немедленно.

### РАЗВИВАЙТЕ СВОЕ СОБСТВЕННОЕ СООБЩЕСТВО

Ваше сообщество состоит из людей, которых вы знаете как прямо, так и косвенно. Это люди, на которых вы можете оказывать некоторое

влияние и которые, в свою очередь, оказывают определенное влияние на

вас.

Самые преуспевающие люди в нашем обществе, на любом уровне -это те, которые создают множество других преуспевающих людей.

Они организуют свои жизни таким образом, чтобы встречаться с этими

преуспевающими людьми целенаправленно, а не по воле случая.

Вы

можете сделать то же самое.

Многие люди, со временем, перемещаются из одного города в дру-

гой, из одной области индустрии в другую. Они начинают, имея малые

связи, и очень скоро становятся одними из наиболее известных и уважа -

емых в своей сфере. Почему это происходит? Это потому, что они поль -

зуются принципами создания творческого сообщества в своей жизни.

Они немедленно начинают формировать новую, позитивную группу отношений. Они приводят в действие план, чтобы развить как можно больше хороших, высококачественных отношений в кратчайший период времени.

#### ПОСТРОЕНИЕ ВАШЕГО СООБЩЕСТВА

Вот замечательное упражнение для вас. В течение последующих шести месяцев в году составьте в своей записной книжке список из 100

наиболее важных людей в вашем сообществе. Когда вы будете собирать

их имена из газет, разговоров и передач новостей и со своей работы, по

мере продвижения начинайте думать, как бы вы могли встретиться и

познакомиться с этими людьми. Помните, чем больше людей вы узнаете,

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

117

тем больше людей будет знать и думать о вас позитивно, тем более

успешным вы будете в каждой сфере вашей жизни.

Когда у вас будет список из 100 человек (вы должны пополнять его

регулярно), начните систематически вступать в контакт с этими людьми-

ми. Когда у вас будет имя, подумайте, как бы вы могли общаться с этим

человеком. Самый простой способ - это написать письмо, выражая свое

мнение о том, во что этот человек вовлечен, или просто выражая ваши

поздравления с тем успехом, которого этот человек недавно добился.

Будьте терпеливы, начав расширять круг контактов. Не ожидайте, что тот, кому вы написали, позвонит вам или приедет к вам, чтобы встретиться. Вы заняты тем, что сеете семена. Однажды, со временем, вы сможете увидеть, что этот человек сделал что-то еще и повторно написать ему. Через некоторое время, эти небольшие усилия начнут приносить плоды.

### ТЕРПЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДАЕТСЯ

Я постоянно пишу письма людям, которых встречаю по своей стране. Я всегда посылаю копию стихотворения, иногда книгу, иногда аудиопрограмму или что-то, что я чувствую, принесет этому человеку удовольствие. Я проделал это в течение многих лет с сотнями, а возможно и с тысячами людей. Сейчас, куда бы я ни поехал, люди подходят ко мне и напоминают, что я много лет назад им писал, присылал что-то.

Пару лет назад я был в Вашингтоне, Д.С, на конференции высокого уровня, и высокопоставленный человек из одной крупнейшей организации столицы нашей страны подошел ко мне и напомнил, что я писал ему

и что-то прислал 5 лет назад. Он все еще помнил. Через некоторое время

после этой встречи, я очень близко познакомился с ним. Теперь он пред-

ставлял меня широкому кругу очень влиятельных людей. Эти новые

связи оказались очень приятными и продуктивными для меня. Они все

начали знакомство со мной, сев и написав дружеское письмо.

## ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШЕЙ КАРЬЕРЫ

85% самых лучших рабочих мест в США распределяются через связи а

не по рекламным объявлениям или через агентства по найму.

Кому-то

нужен человек на определенную должность, и он ищет его через сеть

своих каналов. Слух распространяется, и в результате личных связей

находится человек, идеально, подходящий на должность, которого

никогда не удалось бы найти другим способом.

Многие обнаружили, что посредством расширения своих связей, когда бы у них не появилась эта возможность, они полностью изменили свою трудовую жизнь. Когда они изменили карьеру, им просто удалось познакомиться с нужным человеком, который находился в нужном мес-

118

Брайан ТРЕЙСИ

те, чтобы составить протекцию для получения нужной работы, что сэкономило годы напряженной деятельности для достижения того же

уровня ответственности и дохода.

## БУДЬТЕ ЧЛЕНОМ НЕСКОЛЬКИХ КЛУБОВ

Главный фокус сети связей, развитой большинством успешных лю-

дей и самосозданных миллионеров - это их регулярное вовлечение в

группы, клубы и ассоциации, включающие членов, которые могут быть,

очень полезными им в их сфере деятельности.

Из своего собственного опыта, переезжая из одного города в другой,

я обнаружил, что вступая в определенные клубы и организации и будучи вовлеченным в них, я смог развить больше дружеских

отношений продвинуться за пару лет больше, чем многие люди за 10-20 лет.

Примите решение прямо сейчас, вступите в один или несколько клубов или ассоциаций. Первое общество, в которое вам следует вступить, должно соотноситься с вашей профессией или занятием.

Если вы занимаетесь недвижимостью, вступите в правление по недвижимости. Если вы предприниматель, вступите в ассоциацию предпринимателей. Если вы занимаетесь торговлей, вступите в клуб,

типа «Продажа и Маркетинг Интернешенэл».

Вступив в профессиональную ассоциацию, не совершайте ошибку,

просто посещая собрания и уходя домой. Это то, что делают 80-90% чле-

нов. Они могут получать какую-то пользу от своего членства в этой

организации. но даже близко не получают той выгоды, которую вы можете

получить, став более вовлеченным.

Вот ваша стратегия. Когда вы вступаете в клуб или организацию, по-

лучите книгу членства и взгляните на различные комитеты. Пospрашивай-

те и выясните, какой из них самый активный и важный для организации.

Иногда - это комитет членства. Иногда - это комитет по правительственным связям. Иногда - комитет по образованию или по сбору фондов.

Но что бы это ни было, выясните, какой комитет имеет наибольшее

влияние на состояние и развитие организации, а затем запишитесь в во-

лонтеры для службы в этом комитете. Всегда найдется место для того

кто хочет помочь.

## ЖЕРТВУЙТЕ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ

Когда вы посещаете собрания этого комитета, развейте привычку поднимать руку. Волонтер - для назначений. Волонтер - для конспек-

тирования информации. Волонтер - для выполнения поручений, которые

должны быть выполнены.

Правило таково: в каждой организации менее 10% членов выполняют большую часть работы. В каждом комитете, менее, чем 20%

членов,

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

119

выполняют более 80% работы этого комитета. Ваша цель - оказаться

среди этих лучших 10-20%.

Самые влиятельные комитеты привлекают в свои ряды самых луч-

- ших и влиятельных людей. Это те люди, которые вам нужны для вашей

группы отношений. Это те люди, с которыми вы должны установить

связи. Это те люди, чьи имена вам нужны для записной книжки, и кото-

рых вы хотите видеть частью сети ваших профессиональных связей.

## ВЫСТУПЛЕНИЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО С ВАМИ НАРАВНЕ

Одно из самых больших преимуществ служения волонтером в вашем комитете для вашей ассоциации - это возможность выступить перед

теми, кто находится с вами наравне, без попытки произвести на них

впечатление с целью получения какой-либо выгоды.

Каждый раз, когда вы берете на себя обязанность и полностью ее

выполняете, они молча это отмечают. Они могут ничего не сказать, кроме обычной благодарности или поздравлений, но они запоминают вас, что хорошо вам послужит в будущем.

#### УЧИТЕСЬ РАЗГОВАРИВАТЬ СТОЯ

Если у вас есть какие-то страхи, связанные с публичными выступлениями, вы должны прямо сейчас составить план, как от них избавиться-

ся. Ваша способность делать презентации для небольшой группы, про-

износить речь или возглавлять собрание для большой группы, может

привлечь внимание людей, которые могут помочь вам, больше чем

что-либо другое.

К счастью, публичные выступления - это способность, которую вы можете развить посредством практики.

Я убеждал людей в течение многих лет взять курс Дейла Карнеги и вступить в Тоастмастерз Интернейшенэл (Клуб Красноречия).

Оба

они открыты для всех и доступны везде.

Когда вы запишетесь или вступите в одну из этих прекрасных организаций, ведущие будут тщательно тренировать и обучать вас

выступлению стоя. Они обучат вас тому, как разработать свою речь

(начало, основное содержание и концовка). Они покажут вам, как нужно говорить в самых разнообразных ситуациях. И, чем лучше

вы

продвинетесь в общении говорить, согласно Закону

Привлекательности, тем больше вы будете привлекать людей и возможности в свою жизнь, выступая перед многочисленными группами.

#### ИЩИТЕ СПОСОБЫ ПРОЯВИТЬ СЕБЯ

Вот кое-что важное, что я узнал. Огромное большинство людей,

будучи эгоистами, думает о том, как лично они могут немедленно извлечь

120

Брайан ТРЕЙСИ

пользу из взаимоотношений с другими людьми. Но это не для вас.

На-

против, ваша задача - искать способы проявить себя. Вашей задачей

должен стать поиск способов внести свой вклад.

Кажется, что это является стратегией многих преуспевающих лю-

дей. В течение многих лет я работаю со многими состоятельными

людь -

ми. Я никогда не забуду, как один из миллиардеров подошел ко мне в

конце собрания и тихо спросил: «Могу ли я для вас что-нибудь сде-

лать?» Позже, другой человек, с состоянием в 500\$ млн. задал мне тот же

вопрос: «Могу ли я вам как-нибудь помочь?»

Когда я пошел работать на человека с состоянием в 800 млн. долла-

ров, на втором или третьем собрании, он спросил меня, может ли он, в

его положении, что-то сделать для меня, что бы могло помочь мне в моей

жизни. Этим простым жестом он завоевал мое пожизненное расположе-

ние, даже при том, что я не смог придумать ответ.

В течение многих лет, многие из самых влиятельных людей на различном общественном уровне, постоянно ищут способы, как помочь

другим.

**ЖИТЬ ПО ЗАКОНУ**

Вот одно из величайших открытий времени: « Чем больше вы отдаете



себя, не ожидая вознаграждения, тем больше вернется к вам из самых

неожиданных источников».

Большинство людей думает, что если они делают что-то хорошее или полезное для человека или группы, вознаграждение должно вернуться

непосредственно из этих источников. Но не так действует вселенная

когда вы оказываете услугу другому, вы приводите в действие Закон

Привлекательности. Поскольку это Закон, вам никогда не следует

беспокоиться о вознаграждении. Пока вы будете продолжать сеять доб-

ро, вселенная позаботится о пожинании плодов. Ваше добро вернется к

вам из абсолютно неожиданного источника и в абсолютно неожиданный

момент. Все, что вам следует делать, это - постоянно проявлять себя. Ре-

зультат позаботится о себе сам.

### ЛУЧШИЕ ЛЮДИ

Как профессиональный спикер, я работаю с группами и обществами

по всей стране. Неизменно, лучшие и талантливейшие люди в каждой

области, это те, которые посещают почти все встречи. Лучшие - это те,

кто всегда находит время и не жалеет его, чтобы присутствовать там. Это

те, кто всегда находятся в комитете и выступают волонтерами, пытаюсь

помочь другим любым возможным способом.

И я заметил интересный феномен. Каждый год один из членов ассо-

циации избирается на должность национального президента. Как прези-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

121

денту, ему или ей придется потратить почти половину своего времени,

добровольно путешествуя по стране, без оплаты, по делам ассоциации.

Вы бы решили, что это определенно сократит возможность этого че-

ловека зарабатывать на жизнь. Но, оказывается, происходит абсолютно

противоположное. Все президенты ассоциации, с которыми я разгова-

ривал, обнаружили, что они заработали больше, лучше продвинулись в

своей карьере и больше преуспели в своей области, за тот год, который

они потратили на работу ассоциации, Чем за любой другой год своей

трудовой жизни.

Чем больше вы вкладываете, не ожидая вознаграждения, тем боль-

ше вы получаете из абсолютно неожиданных источников. И вы держите

под полным контролем ваши вложения. Мир позаботится обо всем оста-

льном.

**ВЕДИТЕ ЗАПИСИ**

Харвей Маккей в своей аудиопрограмме «Как создать сеть властных взаимоотношений» говорит, что самое важное слово, которого нет

в словаре - это слово «Ролодекс» (органайзер). Он заявляет, что если ваш

Ролодекс достаточно большой, вы никогда не находитесь дальше

расстояния двух телефонных звонков от кого бы то ни было в стране.

Харвей Маккей имеет Ролодекс с более чем 4000 имен, которые он со-

бирал много лет. Он обнаружил, что как минимум один из людей в его

Ролодексе имеет фактически прямой доступ к любому другому челове-

ку в стране, с кем он хочет пообщаться, включая Президента Соединен-

ных Штатов.

### ВАШ АЛЬЯНС МОТИВАТОРОВ

Наполеон Хилл, после десятилетий изучения богатейших людей Америки, пришел к выводу, что формирование сети связей мотиваторов

важный шаг к огромному богатству. Создание объединения мотиваторов,

дало возможность многочисленным мужчинам и женщинам прийти от

бедности и забвения к славе и богатству.

Сутью вашей личной сети контактов, даже до того как вы вступите в

группы и организации, должна стать сеть мотиваторов. Это небольшая

группа из четырех-пяти людей, с которыми вы регулярно встречаетесь и

общаетесь.

Регулярные встречи как минимум раз в неделю или даже чаще, с вашими единомышленниками - это ключ к успеху группы мотиваторов.

Не беспокойтесь о том, что вы сами служите друг другу в этих взаимоотношениях. Включайте в свою группу мотиваторов только тех

людей, которым вы можете помочь или, которые могут помочь вам.

## ВОЗЬМИТЕ НА СЕБЯ ИНИЦИАТИВУ

Вы начинаете формирование группы мотиваторов посредством сближения с одним или несколькими людьми, которые вам нравятся

которыми вы восхищаетесь и которые, как вам кажется, обладают таки -

ми же позитивными взглядами, как вы. Они могут принадлежать вашей

или другой сфере деятельности. Они могут быть моложе или старше вас

одного или разных полов. Это не имеет значения, пока у вас хороший

состав.

Самые важные характеристики - это наличие позитивного умственного восприятия и оптимистичного отношения к себе и своей жизни.

У них должны быть свои собственные цели, над достижением которым, они работают каждый день. Они должны иметь широкий кругозор и быть любознательными. Они должны верить в личное развитие, читая книги, слушая аудиопрограммы и посещая курсы

и

семинары.

## СВОБОДНО ИЛИ СТРУКТУРИРОВАННО

Когда вы собираетесь все вместе с членами группы ваших мотивато-

ров, у вас может быть повестка дня или ее может не быть. Ваши встречи

могут быть организованы или неорганизованны. Вы можете говорить на

общие темы или на специфические. Вы можете говорить о своем бизнесе

или об их. Это не имеет значения. Сам факт времяпровождения в группе других позитивных людей заряжает вас энергией, делает более

креативным и заставляет чувствовать больше энтузиазма в отношении

вашей деятельности.

Важными элементами вашей группы мотиваторов является то, как много вы смеетесь вместе. Это ключевая мера измерения ваших взаимоотношений.

Люди, которые много смеются вместе, любят друг друга больше.

Обычно они больше расположены к помощи и поддержке друга.

Люди, которые доставляют вам удовольствие, всегда будут теми, с

кем вы больше всего смеетесь и шутите.

### ДВА ЧЕЛОВЕКА ВМЕСТЕ

Самая важная группа мотиваторов, которую вы когда-либо создаете

- это с вашим супругом(ой) или партнером(шей). Муж и жена вместе или

пара могут стать самыми сильными мотиваторами из всех. Когда двое

людей полностью гармонируют друг с другом и полностью поддерживают надежды и идеи друг друга, они формируют сильную

комбинацию, которая дает каждому из них возможность достичь намного большего, чем любому из них в одиночестве.

Люди, находящиеся в отличных отношениях с теми, кого они считают своим лучшим другом - одни из самых счастливых, успешных

Измени свое сознание — изменится твоя жизнь

123

удовлетворенных людей нашего общества. Два человека вместе могут

сделать чудеса друг для друга.

### МНОГОКРАТНЫЕ МОТИВАТОРЫ

У вас может быть более одной сети мотиваторов. У некоторых людей образуется группа мотиваторов в семье. Другие же будут иметь аль-

янсы мотиваторов с людьми, связанными общим хобби или видом

спорта. Вы определенно должны иметь сеть вдохновителей, которая тес-

но связана с вашей работой или карьерой. Вы можете даже иметь связан-

ные группы мотиваторов с теми, кто вовлечен совместно с вами в неско-

лько сфер деятельности.

Чем больше вы взаимодействуете с другими приятными людьми, беem позитивнее и продуктивнее становитесь сами. Постоянные беседы,

обмен мнениями и опытом с другими даст вам постоянный приток идей

и знаний с точки зрения чужого опыта, и поможет вам сохранить здоро-

вую перспективу своей деятельности.

**БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ**

Самое ценное ваше имущество - ваше время, а взаимоотношения с

людьми потребляют очень много времени. Количество устанавливаем-

ых и сохраняемых высококачественных отношений ограничено.

Про-

сто в сутках недостаточно часов, в месяце дней. Вы должны быть разбор-

чивы в выборе круга общения. Вы должны выбирать их очень тщатель-

но.

Барон Ротшильд в своих «Принципах Успеха» сказал: «Не заводите бесполезных знакомств».

Это может звучать достаточно холодно, но помните, что ваша жизнь

драгоценна и состоит из минут и часов каждого дня. Вы не можете себе

позволить расточать время на бесполезные взаимоотношения. Вы дол-

жны бережно охранять свое время. Как написал Бенджамин Франклин:

«Любишь ли ты свою жизнь? Тогда не расточай свое время, потому что

время - это материал, из которого сделана жизнь».

**БУДЬТЕ ИЗБИРАТЕЛЬНЫ В СВОЕМ ВЫБОРЕ**

Многих хорошо преуспевающих людей описывают как «одиночек».

Однако это не означает, что они совсем одиноки. Они - не изолирование,

антисоциальные личности. Ощущение одиночества создается сильной

избирательностью в общении. Они не пьют кофе и не ходят на обед

со случайными людьми. Они тщательно строят и поддерживают высококачественные взаимоотношения и привередливо избегают нега-

тивных личностей, которые могли бы сдерживать их.

124

Брайан ТРЕЙСИ

Если общение с позитивными людьми - ключ к успеху, тогда обратная сторона состоит в том, чтобы избегать негативных или «токсиче -

ских» людей. Негативные люди являются изначальным источником бо-

льшинства несчастий. Проблемы с такими людьми, скорее всего, служат

для вас главным источником стресса и разочарований. Негативные лю-

ди создают в вашей жизни больше проблем, чем любой другой фактор.

Намного легче оправиться от финансовых или производственных проблем, чем от контактов с негативными людьми в вашей личной жиз-

ни или работе. Одних серьезных негативных взаимоотношений может

быть достаточно, чтобы снизить шансы полной реализации  
вашего по-  
тенциала в карьере.

### ИЩИТЕ НАСТАВНИКА

Большинство преуспевающих людей, в различные периоды  
жизни,

имеют наставников. Человек, с которым вы хорошо знакомы и  
регуляр -

но взаимодействуете, во много определяет ваш успех в жизни.

Подходя-

щий наставник в нужное время может спасти вас от  
многочисленных

ошибок и долгих лет напрасного упорного труда.

На каждом этапе жизни вы можете извлекать пользу из советов и  
опыта более умудренного человека. Люди, которые находились  
рядом со

мною, давая советы и рекомендации, когда я вырос и занялся  
бизнесом,

резко повлияли на мою жизнь на различных этапах. Данный вид  
взаимо-

отношений также может иметь большое влияние на ваш успех.

Многие неясно представляют, как работают наставнические отно-  
шения. Наставник - как дядя. Он или она - старинный друг, более  
мудрый

и опытный, который время от времени дает вам советы и  
рекомендации.

Наставник может помочь вам избежать ловушек, уводящих вас в  
сторону от вашей карьеры или удерживающих позади.

### РАЗВИВАЙТЕ СТРАТЕГИЮ

Оказывается, что лучшие потенциальные наставники - это  
преуспевающие люди, которые очень заняты. Приближение к  
одному

из них требует стратегии и планирования. Вот то, что необходимо  
делать.

Когда вы выберете конкретного кандидата в наставники в



конкретной области, вам нужно связаться с этим человеком при помощи

специального вопроса или какой-либо нужды. Большинство преуспевающих людей охотно идут на помощь другим, желающим достичь успеха, но они сильно заняты. У них очень мало времени.

Вам

не следует отвлекать их более 10 минут.

Лучший способ прибегнуть к помощи вашего потенциального наставника впервые - это обратиться к нему с кратким списком основных

вопросов, ответы на которые помогут принять вам важные текущие ре-

]Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

125

шения в вашей жизни и карьере. Не приближайтесь к наставнику с лич-

ными вопросами о его (ее) жизни и опыте. Деловые люди не заинтересо-

ваны в обмене сокровенным опытом или обсуждении личных вопросов с

незнакомыми людьми.

**ИЩИТЕ СОВМЕСТИМОСТИ**

При первой встрече, задавая несколько специальных вопросов, вы

«проверяете воду». Чего вы ищите - это определенную форму реакции.

Вы ищите человека, который вам нравится, которого вы уважаете, с ко-

торым чувствуете себя комфортно, который вам симпатизирует и кото-

рый будет стремиться оказывать вам помощь в будущем.

По этой причине, вам сначала следует действовать не спеша. Вы мо-

жете задавать вопросы только несколько минут, а затем займитесь своим

делом. Вы должны попросить определенного совета в конкретной ситуации.

Будьте уважительным, дружелюбным и деловым.

Вот ключ к развитию наставнических отношений. Когда вам дают совет, следуйте ему. Не применив совета, не обращайтесь повторно. Это

демонстрирует потенциальному наставнику, что вы напрасно тратите его время.

Вместо этого, если человек предлагает вам предпринять определен-

ные действия, делайте это немедленно. Если наставник предлагает вам

прочитать книгу, раздобудьте и прочтите ее. Если он предлагает прослу-

шать аудиопрограмму, раздобудьте и прослушайте. Если он предлагает

вам пойти на определенные курсы, запишитесь и посещайте их.

**ЦЕНИТЕ ИХ ВРЕМЯ**

Многие, не только на территории Соединенных Штатов и Канады, но

и из зарубежных стран, обращаются ко мне с просьбой быть настав-

ником. Помимо того, что я невероятно занят, я уважительно отклоняю

все предложения из-за определенного подхода, которым они обычно по-

льзуются. Они звонят мне, пишут и хотят, чтобы я взял их жизни под

полный контроль. Они хотят, чтобы я проводил долгие часы, руководя

ими, давая рекомендации и направляя в их работе и карьере.

Дело в том, что потенциальный наставник обычно очень занят и даже станет рассматривать возможность траты времени на абсолютного

незнакомца.

Однако если вы продвигаетесь медленно и применяете советы, даже

не вам наставником, он может прийти к заключению, что вкладывать в

вас время - стоящее дело. В дальнейшем, он или она будет стремиться

проводить с вами больше времени, чтобы помочь вам. Со временем,

могут развиваться очень продуктивные взаимоотношения.

126

Брайан ТРЕЙСЦ

У вас может быть одновременно более одного наставника, и могут

быть последовательные наставники. Это означает, что пока один настав-

ник служит своей цели, давая вам руководство, а вы развиваетесь и расте-

те в своей карьере, может возникнуть подходящий момент, чтобы обра-

титься к другому наставнику, более высокопоставленному.

**ОКАЗЫВАЙТЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ ЭНТРОПИИ**

**ОТНОШЕНИЙ**

Естественная тенденция во всех взаимоотношениях - ведет к энтропии. Энтропия взаимоотношений означает, что энергия отношения

иссыкает, если они постоянно не обновляются. Люди бросают свои дела.

Прежде всего для того, чтобы установить отношения. Они усердно стара-

ются создать взаимоотношения, а затем воспринимают их как должное.

Они забывают поддерживать общение. Они просто признают, что все

идет прекрасно и не требуется никаких дополнительных усилий для

поддержания этих отношений. Как правило, мужчины более расположе-

ны к подобной тенденции, чем женщины.

Но все взаимоотношения это действие времени, вложенного в них

Вы можете только увеличить ценность отношений, вкладывая в них бо-

льше времени. Это относится к взаимоотношениям с вашей семьей,

штатными сотрудниками, а особенно друзьями и товарищами на личном

и профессиональном уровне.

Не существует альтернативы личному времени, вложенному в постро-

ение и поддержание взаимоотношений. Вы должны быть готовы к опасно-

сти энтропии отношений и постоянно работать, чтобы предвидеть ее.

#### КЛИЕНТЫ ДЛЯ ЖИЗНИ

В бизнесе довольно распространено правило: усердно работая заво-

евать клиента в первый раз, а затем строить начальные отношения.

Однако когда отношения установлены, бизнесмен начинает воспринимать клиента, как должное, и переключается на налаживание

других слабых контактов. Затем, шесть месяцев спустя, бизнесмен удивляется, обнаружив, что его клиент ушел к конкуренту.

Для вас как бизнесмена, отношения с клиентом один из важнейших

этапов в развитии всей вашей карьеры. Когда вы вложили время и

энергию в развитие отношений с клиентом, необходимо разработать

план и поддержанию этих отношений. Вы убедитесь, что это необходимо.

## ЗАКОН КОСВЕННОГО УСИЛИЯ

Существует несколько принципов по установлению и поддержанию любого вида отношений. Возможно, самый важный

- Закон

Кос-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

127

венного усилия. Этот закон гласит, что - «вы достигаете необходимого

быстрее косвенным, чем прямым путем». Вот несколько примеров этого

принципа.

Если вы хотите иметь друга, прямой путь к этому - заставить людей

полюбить вас. Это редко срабатывает. Косвенный путь - относиться к

людям дружелюбно, не прося ничего взамен.

Если вы хотите произвести впечатление на других, прямой путь - рассказывать им о своих достижениях и демонстрировать свой ум. Кос-

венный путь, более эффективный и быстрый, быть впечатленным ими.

Чем больше вы демонстрируете, что находитесь под впечатлением от ко-

го-то, тем вероятнее он обнаружит ваши личные достоинства.

Косвенный путь убедить людей помогать вам - полюбить их. Чтобы

убедить других уважать вас и восхищаться вами - уважайте и восхищай-

тесь ими.

## ЗАКОН КОМПЕНСАЦИИ

Кажется, что Закон Компенсации напрямую связан с взаимоотношениями. Закон гласит, что вы получаете то, что вкладываете, и чем бо-

льше вы вкладываете, тем больше получаете. Чем больше вы будете де-

лать для других, тем больше они захотят делать для вас. Когда вы пред-

лагаете помощь другим, у них возникает желание оказать вам ответную

услугу. Что от вас исходит, то к вам и возвращается. Что бы вы не сеяли

вы, в конце концов, то и пожнете.

Мы вступили в эру преимущества «тех, кто отдает» перед просто предприимчивыми людьми. Каждый человек имеет подсознательное

желание отвечать взаимностью во взаимоотношениях с другими.

Мы

всегда стремимся рассчитаться за то, что было сделано для нас.

Мы

хотим отплатить за доброту или одолжение. Мы не хотим чувствовать

себя обязанными. Нигде этот принцип не является таким важным, как во взаимоотношениях.

Многие думают, что ключ к успеху - это попасть в круг преуспевающих людей, и использовать эти связи в дальнейшем.

Эта

стратегия срabатывает редко. Для вас гораздо полезней стать таким

человеком, рядом с которым стремятся находиться другие. Когда вы

будете работать над собой и совершенствоваться, к общению с вами

будут стремиться лучшие. Это косвенный путь.

**БРАК С БОГАТЫМИ**

Иногда люди говорят, что стремятся заключить брак с состоятельным человеком. Если вы хотите вступить в брак с богатым

человеком, то, согласно Закону Косвенного Усилия, вам полезнее напряженно работать над собой, чтобы вызвать у состоятельного человека желание всту-

Брайан ТРЕЙСЦ

пить с вами в брак. Вам следует стать достойным в вашем занятии и развивать отличные манеры. Улучшения вашей жизни и внешние перспективы начинаются с вашего внутреннего совершенствования.

Проводилось множество исследований социальных карьеристов, людей, вступивших в различные клубы и организации с целью налаживания взаимоотношений с преуспевающими людьми. Они неизбежно терпят неудачу. Почему? Потому что подобное привлекает себе подобное. Люди естественно увлекаются теми, кто находится с ними на одинаковом уровне. Если вы не развили себя до определенного уровня совершенства, вы не сможете прибегнуть к сокращенному пути установления взаимоотношений более высокого уровня. Они не будут заинтересованы в вас, и вы закончите тем, что будете выглядеть и чувствовать себя глупо.

**ОТНОШЕНИЯ - ЭТО ОСНОВА**

В первую очередь помните, что взаимоотношения это все. Ваша задача - стать человеком, создающим взаимоотношения. Вы должны искать любые возможные способы для формирования и поддержания высококачественных взаимоотношений в группах ваших личных отношений, в сети ваших вдохновителей, в клубах и ассоциациях, с наставниками.

Большинство преуспевающих людей обязаны своим успехом принятой попытке установить и поддерживать определенные отноше-

ния, которые оказались полезны в дальнейшем. Двери для них были

открыты и возможности созданы. И это спасло от долгих лет напряженной работы. Это также может произойти с вами, если вы воспользуетесь творческими сетями взаимоотношений на всех стадиях своей карьеры.

Когда вы знаете, что ваш Ролодекс содержит сотни ценных номеров,

которыми вы можете воспользоваться, потому что навели мосты с этими

людьми, это дает вам потрясающее ощущение личной силы и уверенно-

сти в себе. Вы начинаете ощущать себя неостановимым.

#### УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1. Составьте список из 10 людей, которых вам было бы полезно знать. Напишите каждому из них письмо, поздравляя с каким-нибудь недавним достижением.

2. Выберите трех человек, с которыми вы можете создать группу вдохновителей в бизнесе или карьере. Приглашайте их на встречи еженедельно, чтобы вместе позавтракать или пообедать.

3. Вступите хотя бы в одну ассоциацию, которая проводит регулярные встречи в вашей среде и начните посещать ее регулярно. Вы-

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

129

ступите в роли волонтера в одном из комитетов и вливайтесь в работу.

4. Рассмотрите каждого человека, с которым вы регулярно общаетесь по

работе или социально. Подходящие ли они для того, чтобы вы их считали членами вашей группы отношений?

5. Разрабатывайте план личного развития, чтобы подготовить себя стать

таким, с которым вы захотели бы встречаться и проводить время.



Возьмите под контроль свое собственное будущее.

6. Запишитесь на курсы ораторского мастерства Дейла Карнеги или

вступите в Тоасмастерз Интернешенэл (Клуб Красноречия).

Учитесь говорить стоя.

7. Оказывайте сопротивление энтропии взаимоотношений, постоянно

поддерживайте связь с самыми важными людьми в вашей личной и

деловой жизни. Позвоните или навестите кого-нибудь из них сегодня.

130

Брайан ТРЕЙСЦ

Глава 8

ДУМАЙТЕ КАК ГЕНИЙ

Используйте каждую мысль, каждый факт,

который приходит вам на ум, с пользой

для себя. Заставьте их работать и

приносить вам результаты. Думайте о

вещах не какими они являются, а какими

они могли бы стать. Не просто мечтайте - а

творите»

Максвелл Малтс

Вы потенциальный гений. Ваш удивительный мозг имеет более 18 миллиардов, клеток, каждая из которых связана и взаимодействует с

20.00 других. Это означает, что количество возможных мыслей, намного

больше, чем молекул в известной нам вселенной.

У вас есть возможность учиться в самых невероятных темпах и обрабатывать больше информации, чем вы можете себе представить. Гово-

рят, что «когда умирает образованный человек, это все равно, что, сгора-

ет библиотека». Эта потенциальная библиотека содержится у вас между

ушами.

## ПРОИСХОЖДЕНИЯ БОГАТСТВА

Во всей истории человечества ценность заключалась в земле, труде,

капитале, мебели, машинах, приборах и других твердых активах.

Проис-

ходили войны и революции для получения контроля над ними.

Изначал-

ьными создателями ценностей были те люди, которым удавалось объе-

динить эти разнообразные ресурсы, чтобы производить продукцию или

услуги для рынка.

Однако, в двадцатом столетии мы наблюдали просто

невообразимые перемены, произошедшие в скорости. В 1900г.

50%

американского населения жили на фермах, продавая продукты питания

для 50% живущих в больших и малых городах. Сегодня, менее 3%

населения живет на фермах, и производят достаточно продуктов питания

не только для американцев, но и на экспорт.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

131

Мы перешли из сельскохозяйственной эры в индустриальную, в эру

услуги информации, а сейчас мы вступаем в эру коммуникации.

Величайшее богатство, которым вы можете обладать - у вас между

«щами. Вы можете создать для себя неограниченное будущее, нажав на

энергию мозга и переключая ее, подобно сильному течению, чтобы заря-

дить энергией вашу жизнь и добиться всего, чего вы действительно хо-

тите.

## НАСТОЯЩЕЕ БОГАТСТВО СЕГОДНЯ

Самый богатый американец сегодня, возможно, и самый богатый человек в мире - Билл Гейтс. Общее состояние его компании, Майкрософт, намного больше, чем общее состояние IBM, которая в бизнесе намного дольше. Майкрософт полностью основан на силе ума? Она создает свое состояние, облегчая цифровую обработку информации в компьютерах, и от компьютера к компьютеру по телефонным линиям, беспроводным системам и спутникам.

Если вы владеете компанией, ваши главные активы выходят за дверь каждый вечер по окончании рабочего дня. Ваше здание могло бы

сгореть дотла, но, пока, ваши люди выбирались бы благополучно, вы

могли бы перейти улицу и начать свой бизнес сначала. Главные активы

любой организации и любого частного лица заключаются в способности

мыслить и применять этот процесс мышления для получения результатов, за которые другие люди будут платить. Способность

создавать богатство определяется больше умственной, нежели физической силой.

### НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

В предыдущих поколениях человеку, возможно, требовалось много

лет, чтобы собрать достаточный капитал для начала и построения Успешного бизнеса в производстве или сфере услуг. Сегодня, такие бо-

льшие инвестиции в физические активы могут являться действительно

обязательными. Изменение технологии устаревшим заводам-

производителям на другой стороне мира может стоить \$100 млн.  
за

несколько месяцев.

Но то, что у вас между ушей, может быть бесценным. Оно способно

на бесконечные применения и использования. Оно очень портативно.

Оно гибко, и может быть увеличено без границ, если вы научитесь, как

это делать.

Иммигрант мог прибыть в аэропорт США с возможностью создать миллиардодолларовую индустрию в его голове. Он мог подойти к таможне; развести руки и сказать: «Декларировать нечего», и пройти

дальше. Все его активы - в его знаниях и способностях. Многие из самых

132

Брайан ТРЕЙСЦ

преуспевших и уважаемых предпринимателей и бизнесменов в Америке

прибыли именно таким образом.

**ЗНАНИЕ - ВЕЛИКИЙ РЕСУРС**

Изначальный источник ценности сегодня - это знание. Поскольку не

существует границ количества знаний, которые вы можете получить,

нет границ и количеству ценности, которое вы можете создать. Вы можете-

те начинать с того места, где вы находитесь, не имеет значения, какое у

вас прошлое, и начинайте увеличивать ваши умственные активы.

Вы мо-

жете начать работать сегодня над улучшением вашей способности вы-

полнять и получать результаты, за которые другие будут платить.

Самое замечательное в знаниях - то, что они могут восстанавлива-

ться, сотни тысяч, даже миллионов раз без потери их ценности. Это - тот предмет потребления, который, действительно, может быть безграничным в своем применении. Если вы или кто-то другой приходит к новой мысли о том, как сделать что-то быстрее и лучше, эта идея может распространиться по миру мгновенно, и оказаться в руках миллионов других людей, которые также могут воспользоваться ею для улучшения своей жизни и работы. И вы ничего не потеряли. Ваша мысль все еще представляет свою оригинальную ценность для вас. Это абсолютно невероятно.

#### ТВЕРДЫЕ АКТИВЫ ПРОТИВ МОЗГОВОЙ СИЛЫ

Сегодня, наша банковская и финансовая индустрия борется за то, чтобы переключиться к знаниям, как к активам. Банки, например, будут давать деньги сегодня только под твердые активы, то есть то, что может быть конфисковано, как равнозначное и продано, чтобы возместить кредит. Однако, реальные активы компании - это вовсе не материальные Они - способность думать, присущая людям, работающим в ней. Они заключены в объединенной умственной силе команд экспертов, работающих вместе над разрешением проблем, созданием нововведений и производством - товаров или услуг для конкурирующего рынка. Ваша способность использовать свою силу ума и открывать свои творческие способности абсолютно необходима для вашего успеха.

Сегодня, мы знаем больше о том, как вы можете стать умнее, чем мы

когда-то.

## НЕБОЛЬШИЕ РАЗЛИЧИЯ ВЕДУТ К БОЛЬШИМ РЕЗУЛЬТАТАМ

Часто небольшие улучшения в том, как вы думаете и, выполняете что-то, могут привести к значительным улучшениям в ваших действиях.

Измени свое сознание - изменится твоя жизнь

133

Для вас нет необходимости посещать университеты и проводить годы, получая образования, чтобы довести свои знания до того уровня, где они могут быть (вознаграждены). Иногда очень маленькие изменения в том, что вы делаете прямо сейчас, прямо там, где вы находитесь, могут принести удивительные результаты. Вот пример. Если лошадь бежит в скачках и побеждает носом, она получает в 10 раз больший денежный приз, чем та, которая пришла через секунду. Разве это означает, что лошадь, пришедшая

первой, в 10 раз быстрее? Быстрее ли она в два раза? Быстрее ли она

на 10%? Нет, победившая лошадь быстрее только на нос.

К тому же, ваше обладание маленькой информацией в нужное время и в нужном месте может дать вам возможность принести необычайное различие в определенную ситуацию.

Часто одна-единственная мысль или понимание может изменить всю вашу жизнь и карьеру.

## ИЗБЕГАЙТЕ ЛОВУШКИ ИНТЕЛЛЕКТА

Самые преуспевающие люди сегодня - те, которые постоянно делают вклад в обучение и расширяют свою базу интеллектуальных

активов. Они широко открыты для новых идей и новых подходов. Главная ошибка, которую допускают многие люди, особенно те, которые имеют университетское образование, - в том, что они приходят к выводу, что все, что они знают в данный момент - это все, что можно знать об определенном предмете.

Иногда они думают, что то, что они знают, - это все, что им нужно знать о предмете.

Это называется «ловушкой интеллекта» плохого исполнителя, бессознательная некомпетентность. Это - человек, который не знает,

того, что он не знает. Этому человеку нельзя помочь, поскольку он закрыт для новой информации. Поэтому начало всей мудрости - это

зачастую осознание того, насколько, в действительности, ты невежественен, того, насколько мало ты, в действительности, знаешь.

### НЕ БУДЬТЕ ВПЕЧАТЛЕННЫ

Я путешествовал по многим странам и встречал неисчислимое количество высокоинтеллектуальных и преуспевающих людей. Я беседовал со многими миллионерами, мультимиллионерами и миллиардерами. Я работал на самых высоких правительственных уровнях с некоторыми из умнейших к

мужчин и женщин когда-либо живших. И, кажется, единственное, что у этих людей общее - это то, что они никогда не были впечатлены (на них никогда не производил впечатления) их собственный интеллектуальный уровень. На самом деле, чем умнее они стано-

**134**

### Брайан ТРЕЙСИ

вятся, тем более скромнее они становятся и тем меньше они считают се-

бя экспертами в данной области.

Более 700 лет назад, Роджер Бейкон из Англии считался последним

*универсальным* человеком. Думали, что он был в курсе всех текущих зна-

ний и наук своего времени. В свое время он знал почти все, что можно

было знать обо всем, что преподавалось академически.

Конечно, в то время, количество информации, имеющейся в распоряжении, было ограничено. Было очень мало книг. Было меньше ученых, философов и исследователей, которые бы писали и занимались исследованиями.

**ЗНАНИЯ РАСТУТ ПОКАЗАТЕЛЬНО  
(ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНО)**

Сегодня, однако, невозможно одному человеку знать все даже об одном малом предмете. Только посмотрите на современную медицину.

Есть великие умы, которые проводят всю свою жизнь, изучая работу внутреннего уха или трахеи или любого другого органа тела. И даже хотя

эти высоко образованные и преданные делу профессионалы тратят всю карьеру, специализируясь на определенной части тела, они никогда

не узнают всего, что можно узнать о каждом органе.

Иногда я задаю вопрос слушателям: «Есть ли здесь кто-нибудь, кто знает все это?» Конечно, никто не поднимает руки. Затем я продолжаю,

объяснять, что я имею в виду под «КТО знает-все-это».

Человек, который «знает-все-это», - это тот, кто чувствует, что он знает все, знает о предмете. Как вы можете сказать, стали ли вы тем, кто

«знает-все-это»? Это легко. Вы перестали учиться и расти в сфере своей

специализации. Вы перестали читать, слушать аудио-программы и посещать дополнительные курсы.

Сам факт того, что вы больше регулярно не ищите новых знаний в



своей области, означает, что вы бессознательно, случайно, попали в «интеллектуальную ловушку» исполнителя низкого качества. Вы непреднамеренно стали тем, кто «знает-все-это» самим актом того, что постоянно не учитесь и не растете.

### ОТВЕТЫ ИЗМЕНЯЮТСЯ

После того, как Альберт Эйнштейн дал продвинутый тест группе выпускников студентов-физиков в Пристонском Университете и возвращался в свой офис, один из его выпускников-ассистентов

спросил знаменитого профессора: «Доктор Эйнштейн, разве вы не дивались и этот

же тест этой же группе в прошлом году?» Доктор Эйнштейн кивнул головой и сказал: «Да, это был тот же тест, что и в прошлом году».

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

135

Выпускник-ассистент собрал все свое мужество и спросил великого

физика, лауреата Нобелевской премии: «Но, доктор Эйнштейн, как вы могли давать один и тот же тест два года подряд?»

«Потому что», ответил Эйнштейн, «в прошлом году ответы изменились».

Таким же образом, ваши ответы меняются сегодня с большей скоростью, чем когда-либо раньше. Ответы в вашей области меняются, пока

вы сидите здесь. То, что было правильно год назад, может быть неверным сегодня, а что верно сегодня, может быть неправильно через год.

Единственный способ, чтобы быть уверенным, что вы на гребне волны в

вашей области, - это постоянно принимать новые идеи и знания и сравнивать их с тем, что вы сегодня знаете.

#### ИСТОЧНИКИ НОВАТОРСТВА

Питер Драккер в своей книге *Новаторство и Предпринимательство*

(Харпер-Бизнес, 1985), пишет, что величайшие крупные достижения

бизнеса происходят в результате «либо неожиданного успеха, либо не-

ожиданного провала».

Он объясняет, что, когда что-нибудь необычное или неожиданное происходит в любой области, обычный человек прогоняет это от себя

как беспорядочное событие или случайность. Вышестоящий человек,

однако, изучает каждый неожиданный результат, как если бы это был знак

основной тенденции или указание на фундаментальное изменение в

природе вещей.

Когда эксперимент по выращиванию бактерии провалился, потому что

плесенный грибок разлетелся по лаборатории и приземлился на медицинское блюдо, убивая бактерию, ассистенты лаборатории намеревались выбросить се. Однако, бактериологу, Александру Флемингу,

стало любопытно, почему плесенный грибок был настолько мощным, что

смог убить такую сильную бактерию. Его исследование привело к открытию и развитию пенициллина, спасшего миллионы жизней во время

II Мировой войны и принесло ему дворянское звание и Нобелевскую

Премию.

**ДЕРЖИТЕ СВОЙ УМ ОТКРЫТЫМ**

В 1975 году IBM поручила консультантам изучить рыночный потенциал персонального компьютера. Они пришли к заключению, что рынок для персональных компьютеров был в лучшем случае, несколько сотен во всем мире. Основываясь на этой информации, IBM решила сконцентрировать свои усилия на основных рамках, где она была уже мировым лидером, и проигнорировать рынок персональных компьютеров, оставив это маленькой начинающей компании в Какертико, Калифорния, которая называлась «Эппл компьютер».

**136**

**Брайан ТРЕЙСИ**

Когда Эппл Компьютере завоевала рынок и начала продавать сотнями, затем тысячами, IBM быстро поумнела. IBM резко изменила курс и решила окунуться в бизнес малых компьютеров. И компании это удалось. IBM вышла на уровень, где ПК за четыре года захватили более 50% мирового рынка по малым компьютерам.

**СЛЕДИТЕ ЗА ТЕНДЕНЦИЯМИ**

Но IBM не удалось заметить, что основная тенденция к малым компьютерам уже произошла. Проигнорировав свой первичный успех в ПК, IBM продолжила концентрироваться на развитии к продаже основных рамок. Пока внимание IBM было привлечено к основным рамкам, все больше и больше конкурентов ворвалось на рынок ПК и, в конце

концов, IBM была устрашена как мировой лидер.

IBM не удалось увидеть, что ее успех в захвате 50% рынка персона-

льных компьютеров указывал па стремительную тенденцию в компью-

терах, которая изменит весь мир. Сегодня IBM карабкается, пытаясь до-

гнать других, конкурируя с такими компаниями как Делл Компьютер,

Хьюлитт-Пакард/Компак, Тошиба, и другим. Поскольку IBM упустила

тенденцию, маловероятно, что она когда-нибудь восстановит свои пози-

ции на рынке персональных компьютеров.

**ДУМАЙТЕ О БУДУЩЕМ**

Держите свои глаза открытыми. Сегодня вокруг вас происходит бо-

льше изменений, чем когда-либо раньше. Любое из этих изменений мо-

жет указывать на тенденцию, которая могла бы привести вас к состоя-

нию и успеху. Вы должны быть открыты, не спать и быть готовым к этим

переменам. Ничто не остается тем, чем оно есть очень долго. Все ваши

лучшие возможности появятся из применения ваших знаний и мозговой

силы к новым продуктам или услугам в будущем.

Все, что вам нужно, чтобы начать строить свое состояние - это мысль,

что 10% всего - новое. Все, что вам нужно, это новаторство в вашем

продукте или услуге, которые будут немного лучше, быстрее, или дешевле, чем что-то еще, и вы сможете быстро продвигаться к началу

вашей очереди.

Многие из больших состояний, которые делаются сегодня в США и

во всем мире, создаются людьми, которые начинали с нуля. Однажды

они пришли к мысли-открытию, которая перевернула и изменила их ин-

дустрию. Что бы это могло быть для вас?

**ДВА ФАКТОРА, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ВАС**

Есть два основных фактора, стоящих на вашем пути вашего больше-

го использования своего природного интеллекта. Это - *психосклероз* и

*гомеостаз.*

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

137

Психосклероз - это еще один термин для «осложнения отношений».

Это испытывает особый тип людей, которые жесткие, негибкие и неизменяемые. Это такой тип человека, который развивает устойчивое

отношение к определенному человеку или предмету, а затем противится

любой попытке изменить свое мышление. Это часто называют *механи-*

*ческим* образом мышления. Вы, вероятно, знаете людей, страдающих

этим.

Противоположный образ мышления - более открытый и гибкий. Он

называется *«приспосабливающаяся точка зрения»*. Приспосаблива-

ющиеся люди держат своей ум открытым для новой информации. Они

любопытны и заинтересованы в новых идеях и развитиях. Их более

волнует «что правильно», нежели «кто прав». Они стремятся уйти от старой идеи, если кто-то может показать им, что новая идея имеет больше достоинств. Их больше заботит, чтобы новая идея сработала в разрешении проблемы и достижения цели, чем сами они, будучи правыми в своих взглядах.

### ТРИ КАЧЕСТВА ГЕНИЯ

Гениев усиленно изучают в течение многих лет. Одно из самых замечательных заключений, к которому пришли специалисты, что гении - это

не обязательно люди с высочайшим уровнем IQ. Часть - это обычные люди,

которые пользуются своим интеллектом в более превосходной степени в

сравнении с простыми людьми, или даже более умными людьми. Это

означает, что вы можете действовать на уровне гениев, если вы научитесь

мыслить так, как мыслит гений.

Похоже, гении обладают *открытым умом*. Они любопытны, вопрошающи, гибки и стремятся привлечь во внимание широкий спектр

возможностей, когда имеют дело с вопросом или проблемой. Это приспособляющееся расположение ума подобно открытой двери, которая

позволяет идеям появляться из любого направления или источника. Это

расположение ума гения. Вы можете этому научиться, практикуя.

Второе, гении подходят к проблемам и решениям систематично.

Они не бросаются к проблеме, как собака, гонимая за проходящей ми-

мо кошкой. Напротив, они подходят к любой проблеме, задавая структуризированные вопросы в логическом порядке, как, решая

математическую задачу.

Третье, гении подходят к проблеме с серией вопросов.

**ВЫ РАСКРЫВАЕТЕ СВОЙ РАЗУМ, ЗАДАВАЯ**

**ВОПРОСЫ**

Гении сначала спрашивают: «В чем на самом деле состоит проблема?» и «Почему эта проблема находится на первом месте?». Затем

они

**138**

**Брайан ТРЕЙСИ**

спрашивают: «Каково было бы идеальное решение для этой проблемы?» и

«Что мешает нам прийти к этому решению?»

Они задают вопрос: «Почему существует эта ситуация? Как это произошло? Что послужило ей причиной? Где и когда она впервые возник-

ла? Кто вовлечен в нее? Какими разными способами мы могли бы решить

эту проблему? Из всех, разных способов, какое решение кажется самым

приемлемым?»

Само **действие** задавания вопросов раскрывает вам разум и расши-

ряет ваши возможности выбора. Оно повышает ваше творчество **и** сти-

мулирует ваше воображение. Задавание вопросов дает вам возможность

думать о проблеме более эффективно и, наконец, прийти к лучшему решению.

**ДЕЛАНИЕ ПОСПЕШНЫХ ВЫВОДОВ**

Люди с механическим расположением ума имеют тенденцию к **делению** поспешных выводов. Они видят проблему **и** немедленно решают

ее. Когда два события происходят рядом, они признают, что одно из них

явилось причиной другого. *Они путают соотношение с причинной свя-*

*зью.* Когда они уже пришли к решению, они ищут свидетельства для под-

тверждения того, что они уже решили. Их эго становится быстро вовле -

ченным, а затем они не хотят менять свое мнение.

**Кажется,** существует прямая связь между количеством идей **и** под-

ходов, которые вы развиваете, чтобы решить проблему, **и** ваша вероят-

ность нахождения **лучшей** идеи, которая может решить проблему, очень

высока. Поэтому, вы должны приучить себя сопротивляться поспеш-

ным выводам, или суждениям. Вы должны продвигаться более медлен -

но, как гений, **и** продолжать задавать вопросы. Вы должны держать свои

ум открытым.

**ТВОРЧЕСТВО - ВАШЕ ПРАВО ПО РОЖДЕНИЮ**

Если бы правда была известна, *вы - организм-генератор идей.*

Твор-

чество - это ваше право по **рождению.** Вы - высокоинтеллектуальный

индивидуум с бесконечным потоком хороших идей, которые вы можете

использовать для достижения целей **и** улучшения своей жизни.

На са-

мом деле, если вы долго не использовали свое творческое начало, а боль-

шинство людей так **и** делало, вы можете его размешать, подобно сахару,



приставшему ко дну чашки кофе, стимулируя свой ум методами, о кото-

рых мы будем говорить в следующей главе.

Существует Закон Вероятностей, который относится к творческому **мышлению** и затрагивает силы вашего мозга. Этот закон гласит, что

чем большим идеям вы будете открыты, тем больше вероятность того,

что вы откроетесь правильной идее, именно тогда, когда вам это нужно.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

139

Самые преуспевающие люди сегодня - это те, которые постоянно открывают себя новым идеям из разнообразных источников.

Неудачные

люди, наоборот, те, которые продолжают снова и снова прокручивать

все те же старые, избитые, идеи, с небольшим воображением или творче-

ством.

**ИЩИТЕ ИДЕИ ВЕЗДЕ**

Когда вы посещаете семинар или лекцию, которую читает специалист, который делится самыми свежими идеями в своей области, на вас часто об-

рушивается град новых идей, пониманий, которыми вы можете воспользо-

ваться для улучшения отдельных частей своей жизни. Жизни многих лю-

дей кардинально изменились в результате посещения одной-единственной

лекции, которую читал один умный человек, давший им одно единственное

понятие, которое оказалось ключом к их будущему.

Представьте себе, что бы произошло, если бы вы посещали курсы,

семинары, лекции регулярно. Вы бы постоянно бомбардировали свой

ум новыми идеями, которые держали бы ваш ум в живом и сознательном

состоянии, и обеспечивали бы поток творческой энергии.

Творческие люди постоянно читают, не только в своей области, но и

в других областях также. В основном они читают нехудожественную ли-

тературу. Они подписываются на ряд разнообразных журналов и газет.

Они постоянно просматривают столбики с содержанием и критические

статьи.

Всегда читайте, держа ручку или маркер в руке. Что еще лучше, нау-

читесь скоростному чтению, с тем, чтобы вы смогли обрабатывать по

1000 слов в минуту, или больше. Скоростное чтение - это навык, подоб-

ный тому, как вы водите велосипед, которому любой может научиться за

пару часов. С этих пор вы всегда сможете обрабатывать намного больше

информации, чем вы могли себе когда-то представить.

### **ВРАЩАЙТЕСЬ ВОКРУГ ПРАВИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ**

Эффективные люди имеют привычку общаться только с другими по-

зитивными, творческими людьми. Они постоянно обмениваются идеями и

опытом, обучаясь друг у друга. Они делают вырезки из журналов и сообще-

ний новостей, и передают их своим друзьям. Они рекомендуют книги, ко-

торые они прочли и аудиопрограммы, которые они прослушали.

Их друзья

Делают то же самое для них. Иногда одна хорошая идея, полученная от кого-то другого, может полностью изменить направление вашей жизни.

### ГЛУПОЕ ПОСТОЯНСТВО

Второй главный фактор, сдерживающий людей, - это гомеостаз. Он определяется «стремление к постоянству». Это - глубокое желание

**140**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

оставаться приверженным, постоянным в том, что вы сделали или сказа -

ли в прошлом. Ральф Валдо Эмерсон написал в своем эссе «Самонаде -

янность»: «Глупое постоянство - это домовой небольших умов».

Он имел в виду естественную тенденцию индивидуумов пытаться оставаться постоянным в своих предыдущих мнениях и поведении. Эта

форма непреклонности блокирует почти все возможности для роста в

будущем. Чтобы противостоять тенденции гомеостаза, вы должны быть

готовы оставить свои старые идеи, когда кто-то может доказать, что су -

ществуют более новые, лучшие идеи.

Один способ, для вас избежать ловушки гомеостаза - это быть гото -

вым признать, что вы не правы. Отличительная черта более продвинуто -

го человека, во время стремительных перемен, - это то, что он всегда

остаётся открыт возможностям, что те идеи, которые он больше всего ле -

леял, - неправильны. Это требует огромной смелости и зрелости.  
Но это

стимулирует больше идеи и понятий.

### НЕВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

Согласно Американской Ассоциации Менеджмента, как минимум  
70% ваших решений окажутся неправильными со временем. Эта  
цифра

70% - средняя. Некоторые люди будут оказываться неправыми  
даже чаще.

Но вы можете признать, как правило большого пальца, что 7-10%  
ре-

шений, применяемых всеми в отношении вашей жизни и работы,  
в кон-

це концов окажутся неправильными.

Вот вопрос к вам. Если 70% решений, принимаемых менеджерами  
и

должностными лицами, оказываются неверными, как может мир  
про -

должать существовать? Ответ прост. Продвинутые люди - те,  
которые

поднимаются к вершинам любой организации - это те, которые  
стремятся

сократить свои потери. Они быстро готовы признать, что они со -  
вершили ошибку и быстрее исправляют ситуацию, чем  
упорствуют до

тех пор, пока она не ухудшится.

К сожалению, огромное большинство людей влюбляются в свои  
прошлые решения, и однажды приняв их, они неохотно  
отказываются от

них, даже если все свидетельства - против них. Напротив, решите  
быть

самым первым, кто узнает, что решение, которые вы приняли или  
вывод,

к которому пришли, было сведено на нет или опровергнуто  
другой, но-

вой информацией. Будьте готовы бросить старое решение и ухватиться

за новое решение или новый образ действия.

**ГИБКОСТЬ ДАЕТ ВАМ СИЛУ**

Согласно Институту Мэннигер, самое важное качество, которое вам

понадобится, чтобы преуспеть в XXI веке, - это качество гибкости, особенно

в образе вашего мышления. Гибкость относится к вашему стрем-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

141

лению измениться и попробовать что-то новое. Это особенно означает,

что вы обладаете способностью постоянно отказываться от старых, из-

живших себя, идей в пользу новых, более эффективных.

Многие люди тратят много своего времени на оспаривание, рацию-

нализацию и оправдание своего поведения. Они нацелены **на** то, чтобы

продолжать действовать тем же старым способом, даже когда абсолютно

ясно, что старый способ больше не работает (изжил себя). Способ избе-

жать эту тенденцию - оставаться гибким, особенно, когда вы твердо

убеждены, что абсолютно правы.

**ЧУДО ПЕРСОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Один из великих поворотных моментов моей жизни пришел, когда,

будучи молодым 20-летним человеком, я открыл чудо персонального

развития. Моя жизнь никогда не оставалась неизменной. Я знал, что по-

средством персонального развития можно действительно поднять

себя очень высоко своими собственными руками. Я узнал, что, узнавая то,

что тебе нужно узнать, чтобы достичь цели, которую ты поставил перед

собой, фактически не существует границ тому, что ты можешь сделать, иметь или чем можешь быть.

Правда заключается в том, что *будущее принадлежит компетентным*. Вы могли бы потерять все свои деньги завтра, но пока у вас будет способность мыслить и рассуждать, вы бы смогли их вернуть и даже

больше. Будущее принадлежит тем, кто лучше проинформирован.

Будущее принадлежит не тем, кто *имеет больше* против тех, кто *имеет*

*больше*; но тем, кто *знает больше* против тех, кто *знает меньше*.

#### БЫСТРОЕ УСТАРЕВАНИЕ

Знание и информация в вашей области удваивается каждые 2-3 года.

Какую бы базу информации вы не имели, она очень быстро устаревает.

Вы должны включиться в процесс постоянного восприятия новой информации и идей, чтобы оставаться на плаву.

К счастью, есть простая программа из 3-х частей, которую вы може-

те использовать, чтобы держать себя впереди толпы. Я сам пользуюсь ею

и обучил многих людей, и у меня есть целые папки с письмами тех лю-

дей, чья жизнь полностью изменилась в результате. Три ключа к посто-

янному личному и профессиональному развитию - это *постоянное чте-*

*ние, постоянное прослушивание аудио-программ и **постоянная** трени-*

ровка.

**ЧИТАЙТЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ**

Чтобы оставаться на вершине своей работы, вы **ДОЛЖНЫ** читать в своей области как минимум, час в день, подчеркивая, выделяя и делая

**142**

**Брайан ТРЕЙСИ**

хорошие заметки. Все, что меньше одного часа в день, подставит вас под

угрозу того, что вас обойдут конкуренты. Мой друг Джим Рон советует;

*«Работайте по крайней мере также усердно над собой, как вы работаете на своей работе».*

Для начала вам нужно вставать каждое утро и читать 30-60 минут что-то обучающее. Делайте аккуратные заметки. Регулярно пересматри-

вайте свои заметки. Реагируйте на то, что вы узнали и думайте, как бы вы

смогли применить новые идеи к своей ежедневной жизни.

Используйте свою силу визуализации, чтобы представить, что вы каким-то образом используете новую информацию. Это резко увеличит

скорость, с которой вы узнаете и обрабатываете новые идеи, и увеличит -

вайт вероятность того, что вы воспользуетесь ими при первой возможности.

Если вы будете как минимум читать в течение одного часа в день, это достигнет одной книги в неделю. Одна книга в неделю перерастет в

50 книг в год. Пятьдесят книг в год составит в общей сложности 500 книг,

за последующие 10 лет. И, наконец, вам понадобится большой дом,

только чтобы разместить все книги и вы, вероятно, сможете позволить

себе это.

### УСТАНОВИТЕ СЕБЕ ГРАНЬ

Согласно Американской Ассоциации Книготорговцев, все 70% взрослых американцев не посещали книжный магазин в течение послед-

них 5 лет. Средний американец читает в среднем 1 книгу в год; 58%

взрослых американцев никогда не читает больше ни одной книги от кор -

ки до корки после окончания школы.

Тем временем, в век информации, если вы постоянно не читаете вы в

серьезной опасности устареть с ходом времени. Однако, если вы читаете

1 час в день, одну книгу в неделю, вы будете эквивалентны степени

Доктора Наук в своей области каждый год. Вы станете одним, из умней -

ших, лучше всех информированных и самых продуктивных людей в

своей области.

### БАРАБАННЫЙ БОГ

Несколько лет назад у меня был хороший друг, который читал очень мало. Он был убежден, что чтение не внесет никаких изменений в

его жизнь или доход. Он бросил привычку читать после того, как закон -

чил школу. Он спорил со мной, что чтение - не важно. Одновременно он

боролся за то, чтобы заработать себе на жизнь. Он постоянно разочаро -



вывался. Он постоянно проигрывал свой бизнес в пользу своих лучше информированных конкурентов.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

143

Почти 3 года я продолжал уговаривать его начать ежедневное чтение.

Наконец, он сдался и стал читать каждое утро, всего но несколько минут. Он был удивлен, как полезно ему оказалось чтение, и насколько

более знающим он был в беседах со своими клиентами.

Он скоро начал читать, как я рекомендовал, 1 час в день, одну книгу -

в педелю. Через год его доход увеличился. Через 2 года его доход снова

увеличился. Сегодня - он одни из самых высокооплачиваемых люден в

своей области. И он гордится, говоря мне каждый раз, когда мы видимся,

что он очень редко встречает клиента, который также хорошо информи-

рован как он об их бизнесе, И чем больше он читает, тем компетентнее и

увереннее становится.

### **ЧТОБЫ БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ, ВЫ ДОЛЖНЫ БОЛЬШЕМУ УЧИТЬСЯ**

Правило заключается в том, что *чтобы больше зарабатывать, вы должны большему учиться*. Вы не можете продвигаться вперед в своей

области, или быстрее, чем сегодня, за исключением того случая, если вы

учитесь и практикуете что-то повое.

Вторая часть вашей программы личного и профессионального развития

состоит из обучающих аудио-программ. Если вы ездите на работу, то в среднем проводите 500-1000 часов в год в своем автомобиле если вы превратите это время вождения во время обучения, это будет равнозначно шести месяцам сорокачасовых недель дополнительного обучения, просто за рулем машины из одного места в другое. Я встречал многочисленных людей, которые удвоили, утроили или даже возвели в квадрат свои доходы простым прослушиванием обучающих аудио-программ за рулем.

### ПРИНИМАЙТЕСЬ ЗА ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ ТРЕНИНГИ

Третий ключ к постоянному обучению и к раскрытию вашего умственного потенциала - это для вас братья за все тренинги, которые доступны. Если тренинговая программа предлагается на общественной арене, это значит, что она уже доказала свою высокоэффективность. Человек, презентующий программу, вероятно, уже приобрел многолетний опыт, и, возможно, провел сотни часов, составляя программу, которую вы можете освоить за день или за полдня. Вы иногда можете сэкономить свои недели, месяцы и даже годы напряженной работы, посетив семинар, представляемый специалистом, который объясняет вам способы искусства совершения вашей работы быстрее и легче.

**144**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

Когда вы сочетаете все эти три вещи: регулярное чтение, регулярное

прослушивание обучающих аудио-программ **и** регулярные, продолжи-

тельные тренинги, вы имеете динамичное сочетание, которое продвинет

вас вперед с гораздо **большой** скоростью, чем бы могли бы этого добиться-

ся без них.

### **ЗНАНИЕ - ЭТО СИЛА**

Как упоминалось выше, Фрэнсис Бэйкон сказал, что знание - это сила. Это только частично так. На самом деле, только знания, которые

могут быть **применены к** практическим целям для кого-то еще настоя-

щая сила. Библиотеки полны знаниями, которые ничего никому не при-

носят.

Чтобы изменить свое мышление позитивно и конструктивно, вы постоянно должны подкармливать свой ум новыми идеями. Вы должны

быть в курсе всех событий в своей области. Вы должны регулярно обща-

ться с другими ведущими людьми в своей сфере специализации.

Вы по-

стоянно должны искать способы, как сделать свою работу лучше, быст -

рее, дешевле **и** легче. Вы постоянно должны искать способы, как обслу-

жить своих клиентов лучше. Вы должны оставаться на гребне волны в

своей сфере, с тем, чтобы вы были и всегда оставались одним из самых

ценных специалистов в своем бизнесе.

## БЕЗГРАНИЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ

В век информации, знания - это все. А количество знаний, которые вы

можете собрать и применять в своей жизни, ограничено только вашими

собственными личными амбициями. В действительности не существует

границ тому, что вы можете совершить, за исключением границ, которые

вы устанавливаете себе сами.

Чем больше вы узнаете, тем больше вы зарабатываете. Чем более знающим вы становитесь в своей сфере, тем больше смелости и уверен-

ности у вас будет, чтобы применять свои способности в своей работе.

Чем больше смелости и уверенности вы разовьете, тем выше будет ваше

самоуважение и чувство персональной силы. Вы станете фактически не-

остановимы во всем, что вы делаете.

## УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1) Начните сегодня создавать свою собственную личную библиотеку

книг в вашей сфере деятельности. Читайте 30-60 минут ежедневно, подчеркивайте, делайте пометки.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

145

2) Проанализируйте свои недавние неожиданные успехи и неудачи

в вашем бизнесе. Могли бы они указывать на тенденцию, что вы можете ими воспользоваться с преимуществом для себя?

3) Подходите систематично к любой проблеме в вашей жизни.

Представьте себе, что решение - полностью противоположно тому,

что вы в данное время делаете.

- 4) Постоянно предоставляйте свой ум новым идеям и точкам зрения. Задавайте много вопросов. Допускайте возможность того, что вы можете быть не правы.
- 5) Слушайте образовательные аудио-программы в своей машине. Превратите свой автомобиль в мобильную классную комнату или в «университет на колесах».
- 6) Выберите область, где оценки специалистов могут помочь вам

в

продвижении вперед в вашей карьере. Составьте план изучать и узнавать все, что вы можете, в этой области. Будьте наилучшим в том, что вы делаете.

- 7) Общайтесь только с позитивными, оптимистичными, творчески-ми, счастливыми людьми, которые чего-то добиваются в своей жизни. Общайтесь в кругу победителей, если хотите быть одним из них.

**146**

**Брайан ТРЕЙСИ**

*Глава 9*

**ДАВАЙТЕ СВОБОДУ  
СВОИМ УМСТВЕННЫМ  
СИЛАМ**

*Потенциал среднего человека подобен огромному океану, по которому еще не плавали, новому неоткрытому континенту, миру возможностей, которые ожидают, чтобы их освободили и переключили по направлению к чему-то очень великому.*

**Брайан Трейси**

Каждое изменение в вашей жизни будет являться результатом стол-

новения вашего ума с новой идеей. Идеи - это ключи к будущему.

Идеи содержат ответы на все ваши проблемы и способы достижения

всех ваших целей. Ваша задача - стать генератором идей, с тем, чтобы вы постоянно приходили к новым и лучшим идеям при постоянных изменениях и возможностях, окружающих вас. К счастью, вы по своей природе творческая натура. Это - врожденное качество. Вы с ним родились. Но, творческое начало

-

это предмет Закона об Использовании, который гласит: «Если ты не

пользуешься этим, ты это теряешь», по крайней мере, временно.

Хорошая новость в том, что вы можете вновь зажигать творческое начало, практикуя определенные методы и технические приемы, обсуждаемые в этой книге.

**ПРОГНОЗИРУЙТЕ ВПЕРЕД И ДУМАЙТЕ НАЗАД**

Изменение вашего мышления требует, чтобы вы расширяли свои идеи и воображения по поводу того, каким человеком вы могли бы быть,

что могли бы сделать и что могли бы иметь. Каждый человек, достигаю-

щий чего-то стоящего в жизни, начинает с большой мечты или версии о

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

**147**

том, что для него возможно. Они поднимаются над текущей ситуацией,

своими существующими ограничениями и проблемами, и вместо этого

представляют себя где-то в будущем, живя той жизнью, какой бы они хо-

тели жить. Вам тоже нужно практиковать такой образ мышления.

Раньше, мы говорили об *идеальном видении будущего*. Вы создаете

его, прогнозируя на 5 лет вперед, и представляя, что все ваши мечты сбы-

лись. Как бы выглядела ваша жизнь, будь они идеальной в любом отно-

шении? Где бы вы находились? Кто был бы там с вами? Что бы вы дела-

ли? Сколько бы вы зарабатывали? И так далее.

Затем вы возвращаетесь к настоящему дню и вашей текущей ситуа -

ции. Вы, думаете об особых шагах, которые вы могли бы предпринять,

чтобы извлечь выгоду из ваших возможностей и преодолеть имеющиеся

ограничения и препятствия. Это - первоначальное использование вашего

творческого мышления. Ему предназначено разрешить ваши проблемы

и вызвать умственные великие достижения, которые вы можете ис-

пользовать чтобы быстрее продвигаться к достижению своих целей, ко -

торые представляют для вас наибольшую важность.

### ТРИ РАЗУМА В ОДНОМ

Вы думаете и оперируете своей жизнью тремя различными разума-

ми. Первый - это ваш *сознательный* разум. Вы используете свой созна-

тельный разум для восприятия новой информации, сравнения ее с

вашими текущими знаниями, анализирования ее с точки зрения ее ценно-

сти или уместности для вас, а затем решаете - действовать или не дейст-

вовать. Это - разум, которым вы направляете свою жизнь (управляете

своей жизнью?).

Второй разум, используемый вами - это ваше *подсознание*. Ваш

подсознательный разум - это огромный банк информации, записываю-

щий каждую мысль, идею, эмоцию, опыт, который вы когда-либо имели в своей жизни. Это называется субъективным разумом. **Его** роль заключается в том, чтобы хранить все ваши слова и действия **согласно**

вашей

самоконцепции и вашим отношениям,

убеждениям, страхам **и** предубеждениям. Ваш подсознательный разум **не** рассуждает; он только подчиняется вашим командам.

Ваш подсознательный разум также ответственен за все функции ва-

шего тела. Он контролирует вашу автономную нервную систему и ритм

сердца, дыхание, пищеварение, основную память, и т.д. Он подобен

огромному компьютеру, такому мощному и точному, что может обраба-

тывать сотню миллионов команд в секунду. Он **поддерживает** в точном

равновесии сотни химических элементов в **каждой** из ваших миллиар-

дов клеток, 24 часа в день.

Ваш - **третий** разум - это *сверхсознательный* разум. Этот разум -ваша

прямая связь с вашим несметным интеллектом. Он содержит все

**148**

**Брайан ТРЕЙСИ**

знания, и может предоставить вам все идеи и ответы, которые вам ког-

да-либо требуются для достижения любой установленной цели. Этот ра-

зум - источник всех вдохновений, воображений, интуиции и предчувствий.

Он функционирует 24 часа в день, и предоставит вам абсолютно



правильный ответ на вашу проблему или вопрос, абсолютно (именно) в

то время, когда вы готовы к этому. Он стимулируется четкими целями,

живыми воображаемыми картинками, и четкими позитивными коман-

дами в виде утверждений.

Когда вы будете гармонично использовать все три разума, где каж-

дый разум будет выполнять функции, для которых он был предназна -

чен, вы достигните больше своих целей, быстрее, чем когда-либо себе

представляли. Правильное использование трех ваших разумов - является

центральным в вашем изменении своего мышления в своей жизни.

### ТРИ ДВИЖЕНИЯ СИЛЫ ТВОРЧЕСТВА

Есть три основных фактора, приводящих в действие творчество.

Вы

можете пользоваться каждым из них регулярно во всем, что бы вы ни де -

лали. Это - первый, - *сильно желаемые цели*; второй - *давящие проблемы*;

и третий - *целенаправленные вопросы*. Когда вы всеми ими пользуетесь,

вы начинаете генерировать идеи на таком уровне, что вы будете удивлены.

Используя эти 3 метода умственного стимулирования - цели, проб-

лемы и вопросы, - вы приводите в действие все свои три разума одно-

временно, и вы начинаете действовать на гораздо более высоком уровне,

чем средний человек.

### СТРАСТНО ЖЕЛАЕМЫЕ ЦЕЛИ

Первый фактор - четко определенная, *страстно желаемая цель*.  
Вы

должны точно знать, чего хотите, установить крайние сроки, сделать ее

измеримым и разработать план для ее достижения, над которым вы бу-

дете работать ежедневно. Существует прямое взаимоотношение между

тем, насколько четко вы представляете свою цель и тем, сколько идей у

вас появится для ее достижения.

Один из самых действенных способов, чтобы гармонизировать - и привести в действие ваши три разума, и активизировать свои творче-

ские силы - это вам переписывать свои цели заново в настоящем времени

каждое утро.

Заведите блокнот на спирали. Каждое утро, после своего ежеднев-

ного чтения, потратьте несколько минут и перепишите свои цели в на-

стоящем времени так, если бы они уже существовали. Затем улыбни -

тесь, расслабьтесь и можете идти.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

149

Этот метод переписывания своих целей каждое утро, визуального их представления, как, если бы они уже были достигнуты, с

**полной** уве-

ренностью - это жизненно необходимая часть создания умственного эк-

вивалента того, чего вы хотите.

Используя этот метод, вы поможете своим целям материализовать-

ся именно тогда, когда вы будете к этому готовы. Посредством записыва-

ния и переписывания своих целей, вы глубже и глубже вжигаете их в

свои подсознательный разум. В **определенный** момент вы активизируе-

те свой сверхсознательный разум. С этого момента вы начинаете при-

влекать в свою жизнь людей **и** обстоятельства, которые помогут вам их

достичь.

### ПОЛУЧИТЕ ОЩУШЕНИЕ

Эмоция - это ключ. Чем более интенсивно вы желаете достижения своих

целей, тем быстрее они материализуются. Сочетая представление о

своей цели с **интенсивной эмоцией** желания и **воодушевления** это - как

ступить на эскалатор вашего умственного потенциала. Ваш разум будет ускоряться и генерировать идеи для достижения целей. Чем более

вы позитивны, захвачены **и** испытываете больше энтузиазма по поводу

достижения чего-то, тем быстрее ваш разум приступает к работе для

**реализации** этого в вашей жизни.

**Подумайте** о том, как бы вы себя чувствовали, если бы достигли своей цели? Были бы вы горды, счастливы, радостны, взволнованны,

чувствовали бы облегчение? Какова бы ни была эмоция, вы должны уве-

ренно и счастливо представить, что вы наслаждаетесь самым ощущени -

ем того, что бы у вас было, если бы ваша цель уже стала частью вашей

жизни.

Если вы хотите зарабатывать больше денег и достичь более высоко-

го уровня жизни, представьте себе, что вы уже там, проживая жизнь так,

как вы хотите. Представьте себе, как бы вы себя чувствовали.

Закройте

глаза и получите ощущение счастья, радости и внутреннего удовлетво-

рения.

Когда вы можете сочетать ясное умственное представление (картинку) своей цели с той эмоцией, которую вы бы испытывали если бы

достигли эту цель, вы приводите в **действие** свои высшие умственные

силы. Вы активизируете свое творческое начало. Вы получаете понима-

ние и идеи, которые помогут вам достичь своей цели намного быстрее.

**ПРОБЛЕМЫ КАК ВОЗМОЖНОСТИ**

Второй фактор, приводящий в **действие** ваше творческое начало, **и**

активизирует ваш позитивный разум, - это давящие проблемы. Только

когда вы испытываете давление проблем **и препятствий**, вы вынуждены

**150**

**Брайан ТРЕЙСИ**

действовать на своем лучшем умственном уровне. Встречая и разрешая

неизбежные проблемы и трудности жизни, вы становитесь сильнее и ум-

нее и обнаруживаете в себе все самое лучшее.

«Большинство людей не понимают природу проблем. Проблемы

нормальная и необходимая часть жизни. Они неизбежны.

Проблемы

появляются, несмотря на ваши усиленные попытки избежать их.

Проблемы, поэтому, приходят непрошено.

Единственная часть проблемы, над которой вы имеете контроль

-это *Esaiue реагирование* на вашу проблему. Эффективные люди

реагируют **на** проблему позитивно и конструктивно. Таким образом,

они демонстрируют, что они развили в себе высокие уровни «ответной

реакции» Они развили способность реагировать эффективно, когда

появляются неожиданные и нежелательные трудности.

Проблемы любого рода выявляют ваши самые лучшие качества.

Они делают вас сильным и находчивыми, чем более давящие ваши проб-

лемы, И чем больше эмоций вы вкладываете в разрешение этих проблем,

тем более созидательным вы станете. Каждый раз, когда вы решаете

проблему конструктивно, вы становитесь, умнее и более эффективным.

В результате, вы подготавливаете себя к решению даже больших и более

важных проблем.

**ДУМАЙТЕ НА БУМАГЕ**

Один из способов улучшить свою способность к разрешению проб-

лем и активизации вашего творчества, - это думать «а бумаге.

Задайтесь вопросом на несколько минут: «*В чем на самом деле состоит*

*проблема?*» Затем запишите ответ так, чтобы он точно описывал проблему.

Затем вы можете задать вопрос: «В чем еще проблемы?» Вам следу-

ет остерегаться любой проблемы, для которой есть только одно определение. Самое худшее, что вы можете сделать, - это решить неправильную проблему. Чем разнообразнее способы, как вы можете сформулировать проблему, тем более поддающейся решению она становится.

Каковыми бы ни были трудности, препятствия, сложности или факторы, мешающие вам, или удерживающие вас каким-то образом, четко определите их письменно. Как говорят в медицине, «Точный диагноз - половина лечения».

Иногда, когда вы начинаете определять проблему, вы найдете, что это на самом деле, «скопление (пучок) проблем». То есть, это одна большая проблема, окруженная несколькими меньшими проблемами. Большая часть проблем, с которыми вам придется столкнуться, будут состоять из нескольких небольших проблем. Часто, в трудной ситуации, есть одна большая проблема, которую надо решить до того, как может быть решена любая из небольших проблем.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

151

Лучший подход к ситуации такого рода для вас - определить основную проблему, а затем определить отдельные части проблемы. Вы определяете главную проблему, которую нужно решить первой, а затем имеете дело с меньшими проблемами по порядку. Иногда разрешение одной части проблемы ведет к разрешению всей ситуации.

## ЦЕЛИ - ЭТО ПРОСТО ПРОБЛЕМЫ

Цель, которой вы еще не достигли, это в большей степени - проблема,

которую вы еще не разрешили. Вот почему успех был определен как

*способность к разрешению проблем.* Если вы не зарабатываете тех денег,

которых хотели бы, это - нерешенная проблема. Если вы не наслаждаетесь

тем состоянием здоровья и физической формы, которую хотели бы, это -

просто проблема, которую вы должны разрешить. Препятствие, стоящее

между вами и вашей целью - это просто проблема, ожидающая разрешения. Любое, сдерживающее вас, ограничение, - это только еще

одна проблема, ожидающая разрешения.

В каждом случае, ваша задача - не дать проблеме «оседлать» вас, а вам самим «оседлать» проблему.

## ОПИСАНИЕ ВАШЕЙ ПРОБЛЕМЫ

Если бы я спросил вас, что вы делаете для того, чтобы заработать на

жизнь, вы бы назвали мне вашу настоящую должность или описание ва-

шей работы. Но как бы ни называлась ваша работа, ваша настоящая ра-

бота - «разрешатель проблем». Это - то, чем вы занимаетесь целый день.

Именно эта способность делает вас ценным. Вы - профессиональный

«разрешитель» проблем. Ваш успех в карьере определяется тем, наско-

лько эффективно вы разрешаете проблемы и достигаете целей своего

положения.

Никогда не жалуйтесь на свои проблемы на работе. Вы должны

быть благодарны за них. Если бы у вас не было проблем на работе, у вас

не было бы работы. Когда люди становятся неспособными решить свои

проблемы на работе, их быстро заменяют теми, кто может. Когда вы ста-

новитесь отличным разрешителем проблем, вас быстро продвигают по

службе, чтобы вы решали более важные и значительные решения.

С этих пор видите себя в качестве разрешителя проблем.

Единствен-

ный вопрос - это, насколько вы хороши в своей работе. Ваша цель - \ стать

абсолютно превосходным в разрешении любой проблемы, которую мир

может вам бросить.

**ЗАДАВАЙТЕ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЕ ВОПРОСЫ**

Третий способ активации вашего творческого начала - это задавание

целенаправленных вопросов. Хорошо сформулированные, целена-

**152**

**Брайан ТРЕЙСИ**

правленные, провокационные и трудные вопросы приводят в действие

ваш разум и стимулируют ваше мышление. Самые лучшие консультан-

ты часто описывают себя как «наносающих оскорбление». Они не дают

ответов. Они, напротив, заставляют своих клиентов задавать и отвечать

на сложные вопросы.

Чтобы активизировать ваше собственное творческое начало, вы должны задать себе несколько сложных вопросов, также, а затем задать



вопросы к ответам.

Помните мышление, основанное-на-нуле? Постоянно спрашивайте

себя: «Если бы я сейчас этого не делал, начал бы я это сначала сегодня,

зная то, что я знаю сейчас?». Вы будете удивлены, насколько созидате -

льным вы становитесь, когда рассматриваете каждый аспект своей жиз -

ни, как будто вы могли бы выбрать начать ли это сначала если бы хотели,

основываясь на своих настоящих знаниях и опыте.

Часто, ответ на вашу величайшую дилемму, - это просто прервать совершение действия. Если это не сработает, иногда умнейшее, что вы

можете сделать - это просто оставить предпринимаемый ход действий.

Всегда спрашивайте: «Каково самое простое и прямое решение этой

проблемы?».

**ЯСНОСТЬ - ЭТО ВСЕ**

Есть дополнительные вопросы, которые вы можете задать, чтобы активизировать свое творческое начало, например: «*Что я пытаюсь сде-*

*лать?»*. Отвечайте на этот вопрос абсолютно ясно.

Когда бы вы не испытывали разочарование или сопротивление в до-

стижении цели и получении результата, спросите у себя: «*А как я пыта-*

*юсь это сделать?»* или «*Мог бы быть другой, лучший способ?»*. Не влюб-

ляйтесь в свои сегодняшние методы.

Каковы ваши допущения? Каковы ваши очевидные допущения и каковы подсознательные допущения? Что вы допускаете правильным, и

если бы это было неправильным, выше мнение изменилось бы?  
Алекс

МакКензи писал: *«Блуждающие допущения лежат в основе каждой уда-  
чи».*

### НАСТОЯЩАЯ ПРОБЛЕМА

Я часто работаю с компаниями, которые пытаются представить на рынок новый продукт или услугу, и у них возникают *проблемы* на рынке.

Когда мы ищем причины их проблем в бизнесе, они обычно дают мне

длинные списки трудностей с рекламой, раскруткой, людьми, продажей,

распространением, доставкой и обслуживанием. Однако, всегда главная

проблема в том, что их *«продажи не достаточно высоки».*

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

153

Тогда я задаю им 3 вопроса. Это те вопросы, которые вы можете за-

давать при рассмотрении любого потенциального продукта или услуги

на рынке.

Первый вопрос: *«Есть ли рынок?».* Есть ли люди, которые будут приобретать этот продукт или услугу в конкуренции с другими, недавно

предложенными продуктами или услугами? Многие люди начинают

бизнес, не осознавая, насколько трудно привлечь клиента от другого по-

ставщика, если клиент доволен другим продавцом?

Если ответ компании: *«Да, определенно существует рынок для того,*

*что мы продаем. Есть люди, которым это нужно и которые готовы поку-*

пять это у нас», тогда мой следующий вопрос: «Достаточно ли большой

рынок?». Многие продукты или услуги хорошие, ценные, достойные, но

нет достаточно большого рынка, который бы **оправдывая** вложение все-

го времени и энергии, необходимых для того, чтобы поставить их на ры -

нок. Есть лучшие и более выгодные способы использовать деньги.

**ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ТЕРПЯТ НЕУДАЧУ**

Многие становятся банкротами, особенно в предпринимательских

кругах, потому что рынок просто не достаточно велик для них, где бы

они могли совершать достаточно продаж для оправдания беспокойств и

затрат на производство продукта или услуги, прежде всего. Каждое вло-

жение должно сравниваться с другими возможными вложениями, до-

ступными одновременно. Могут существовать лучшие места для разме-

щения вашего времени и денег.

Этот принцип имеет отношение лично к вам, также. Ваша задача

-вкладывать себя таким образом, чтобы вы получили высочайший «воз-

врат энергии». Есть тысяча различных способов, как вы можете провес-

ти свое время и жизнь. Вы сами и есть ваш самый **ценный** ресурс, и вы

должны всегда вкладывать ресурс туда, где вы сможете **получить** наи-

высший возврат.

Третий вопрос, который я задаю своим клиентам, это: «Если есть

*рынок, и рынок достаточно велик, достаточно ли сконцентрирован этот*

*рынок, чтобы вы могли рекламировать и продавать свою продукцию на*

*нем наиболее эффективным по стоимости образом?».*

Этот последний вопрос - то, что часто предают забвению идею о продукте. Да, есть рынок и да, рынок - достаточно **большой**, по рынок

распространяется на такую большую географическую площадь, что фак-

тически невозможно продавать на нем эффективно.

**ПРИМИТЕ ВО ВНИМАНИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ**

Хороший способ прийти к творческому решению ваших проблем -это

применить «теорию препятствий». Эта теория гласит, что в каждом

**154**

**Брайан ТРЕЙСИ**

процессе или ряде действий существует *ограничивающий фактор*. Есть

препятствия, пробки, которые определяют скорость, с которой вы доби-

раетесь с того места, где находитесь в то место, куда хотите попасть. Сам

факт установления критических напряженностей в вашей окружающей

среде часто порождает идеи и понимания, помогающие вам смягчить

(облегчить) их.

Например, давайте скажем, что ваша цель - удвоить свой доход в те-

чение ближайших 3-5 лет. Вы начинаете устанавливать напряженные

моменты в вашем **достижении** цели, задавая вопрос: «Почему мой доход

уже не увеличился в 2 раза?».

Будьте откровенны. Задайте себе грубый вопрос: «Почему ты уже не зарабатываешь вдвое больше, чем зарабатываешь на сегодняшний

день? Что сдерживает тебя? Из всего, что тебя сдерживает, каков основ -

ной ограничивающей фактор, который определит, как быстро вы дости-

гаете своей цели?».

Применяйте Правило 80/20 определенным образом применяется к

препятствиям. В этом icon тексте это правило гласит, что 80% всех пре-

пятствий, сдерживающих вас от достижение своей цели - *внутри* вас. Они,

**пожалуй**, содержатся в вас, чем в окружающей среде.

Только 20% факторов, препятствующих вам, находятся во *внешнем*

мире. Это открытие - шок для большинства людей. Огромное большинство

людей считает, что их главные проблемы создаются или вытекают из

**ситуаций** и людей вокруг них. Но это обычно неправда. Большинство

причин, почему вы не продвигаетесь вперед, имеет отношение к вашему

собственному недостатку способностей, возможностей или хороших

личных качеств.

**УДВОЙТЕ СВОИ ДОХОД**

Давайте представим, что вы занимаетесь торговлей. Вы хотите уд -  
воить свой доход в ближайшие 3-5 лет, если не раньше. Первое критиче-

ское препятствие, которое вы обнаружите, - это количество продукта или

услуги, которые вы хотите продавать. Если бы вы могли разрешить эту

проблему, вы бы достигли своей цели.

Когда вы установили это главное препятствие, вы зададите вопрос:

«Какое препятствие следует за этим?». Вашим следующим препятстви-

ем могло бы стать количество предполагаемых клиентов, которых вам

предстоит найти. Если бы вы могли поговорить с большим количеством

возможных клиентов, вы, вероятно, смогли бы удвоить свои продажи и

удвоить свой доход.

Затем вы смотрите назад за это препятствие и спрашиваете, что за препятствие вызывает это ограничение. Этим действительным препят-

ствием может быть ваша способность исследовать перспективы, то есть

в большей степени то, что кроется внутри вас, нежели на рынке.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

155

**ОГЛЯНИТЕСЬ ВОКРУГ СЕБЯ**

Одним из хороших способов определить, является ли препятствие

внутренним или внешним - посмотреть вокруг себя и увидеть, достигает

ли кто-то еще тех же целей, которой хотите достичь вы. Кто-то другой

зарабатывает в 2 раза больше, чем вы, продавая тот же продукт на том же

рынке? Если кто-то уже это делает, тогда препятствие - внутреннее, не

внешнее. Это что-то внутри вас. Это недостаток конкретной способно-

сти или свойство, которое вам нужно преодолеть.

Было сказано: «Если в человеке начинается борьба с самим собой, это значит, что он действительно чего-то стоит». Более продвинутый че-

ловек всегда задает вопрос: «*Что есть во мне такое, что сдерживает*

*меня?»*. Продвинутые люди всегда сначала смотрят на себя. Вполне

может быть, что есть что-то в вашем внешнем мире, что действует подобно тормозу на ваш потенциал, но где нужно начинать поиск - это

внутри себя. Шансы в том, что там вы его и найдете.

### ПРИВЕДЕНИЕ В ДЕЙСТВИЕ СТАРТОВЫХ МЕХАНИЗМОВ

Когда вы будете регулярно приводить в действие стартовые меха-

- низмы, вы будете стимулировать свою творческую способность вклю-

чать свой умственный свет, подобно тому, как включают свет в темной

комнате при помощи реостата для регулирования силы света.

Когда вы устанавливаете четкие цели, достичь которых вы имеете горячее желание, вы приводите в действие свой творческий ум.

Когда вы

соединяете свои цели с давящими проблемами, четко определенными,

вы генерируете больше идей. Когда вы постоянно задаете целенаправ-

ленные вопросы, провоцирующие ваше мышление, вы видите больше и

лучшие возможности в каждой ситуации. И когда вы определяете свое

главное препятствие к достижению любой цели, или разрешению любой

проблемы, вы начинаете действовать подобно гению. Вы ставите себя на

высокую дорогу успеха и великих свершений.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВСЕ СВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ**

Вы имеете как минимум 10 различных форм интеллекта, согласно исследованию Говарда Гарнера в Гарварде и работе Чарльз Хэнди в Анг-

лии. В течении всего вашего обучения в школе, вас тестировали только

на основе вашего словесного и математического интеллектов. Но иссле-

дования последних нескольких лет указывает па то, что вы имеете раз-

нообразии интеллектов, в любом из которых вы могли бы стать гением; в

сочетании они дают вам возможность совершать необычные вещи. Ваша

первая задача - установить **доминирующий** интеллект или интеллекты;

**156**

**Брайан ТРЕЙСИ**

затем вы проявляете себя, используя больше того интеллекта, в области

которого вы стараетесь преуспеть.

**СЛОВЕСНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ**

Ваш **первый** интеллект - словесный. Это ваша способность говорить,

ваш уровень языка. Способность понимать и хорошо пользоваться

языком близко связана с успехом в любой области, которая включает

коммуникацию (общение) с другими. В каждом обществе, существует

прямая связь между беглостью вашей речи и доходом. Вы можете увели-

чить количество возможных клиентов и промоутерский уровень, только



посредством обучения и использования большего количества слов.

Каждое слово, на самом деле, инструмент для выражения мысли.

Чем больше слов вы знаете и понимаете, тем более сложные мысли и

идеи вы можете формулировать. Чем лучше ваш словарный запас, тем

больше вас будут уважать и слушать другие. Вот почему языковые навыки

являются основной мерой измерения интеллекта.

#### МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Второй интеллект, использующийся для измерения *IQ* - это *математический*. Это ваша способность умело пользоваться цифрами, складывать,

вычитать, делить и умножать, В бизнесе, это ваша способность

читать финансовые отчеты и разрабатывать финансовые проекты.

Чем

больше вы знаете о ценах, стоимостях, затратах, и финансовых сальдо,

тем лучшие решения вы можете принимать, и тем более ценными вы становитесь.

Многие люди ощущают, что у них нет способностей к цифрам.

Поэ-

тому они избегают любую сферу деятельности, где для успеха необходима

финансовая беглость. Если одна из ваших целей достичь финансовой

независимости, то это может быть для вас фатальным. К счастью, вы можете

научиться понимать решающие цифры в своем бизнесе путем небольшого

обучения и применения своих знаний. Как результат; вы будете

намного более компетентны и способны к принятию хороших решений в

течение всей своей оставшейся жизни в бизнесе.

### ФИЗИЧЕСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Ваша третья сфера потенциального гения - *физический* интеллект.

Это

такой вид интеллекта, которым наслаждаются лучшие атлеты, имеющие

необычные способности измерения времени и координации в дви-

жении и использовании своих тел. Человек мог в школе не пройти сло -

весный и математический тесты, и все же иметь неординарный атлети-

ческий успех, хотя это никогда бы не отразилось в его личной карте.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

157

Многие люди дешево себя продают, веря в то, что они не имеют осо-

бых способностей к спорту или определенной физической деятельно-

сти. Хорошая новость в том, что при правильном инструктаже и практи-

ке вы можете достаточно хорошо выступать в определенных видах

спорта, таких как плавание, конькобежный спорт или лыжный.

Это в

действительности - только вопрос желания с вашей стороны. У вас

намного больше физических способностей, чем вы до сих пор использовали.

### МУЗЫКАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Вашей четвертой формой интеллекта может быть музыкальный.

Моцарт и Бетховен могли бы быть слабы в спорте и слабы в школе, одна-

ко способны сочинять самую красивую классическую музыку всех вре-  
мен. Многие из лучших музыкантов и популярных певцов сегодня пло-  
хо учились в школе, но, оказалось, обладают исключительными способ-  
ностями к сочинению и выражению музыки. Они смогли продемонстри-  
ровать выдающиеся уровни музыкального интеллекта.

### ВИЗУАЛЬНО-ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Ваша пятая сфера умственного потенциала - это *визуально-пространственный* интеллект. Это способность видеть и создавать формы, очертания, узоры. Архитектор, инженер, художник, или Человек, раз-  
вивший способность визуализировать абсолютно четко, имели бы этот тип Визуально-пространственный интеллекта.

Архитектор, к примеру, возможно, может разрабатывать сначала в уме, потом на бумаге, красивые здания, которые затем люди с математически визуально-пространственным интеллектом смогли бы превратить в проекты с точными размерами для конструкции.

Это также интеллект, который вы используете для визуального представления и видения своих целей в своем уме прежде, чем они появляются реально. Это интеллект и способность, которую вы можете раз-  
вить практикой.

### МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Ваша шестая форма интеллекта - *межличностная*. Это - самая высокооплачиваемая форма интеллекта в Соединенных Штатах. Это  
-способность общаться, вести переговоры, оказывать влияние и

убеждать других людей. Она характеризуется высокой степенью чувствительности к мыслям, чувствам, мотивациям и желаниям других.

Человек с высоким межличностным интеллектом обладает способностью взаимодействовать с людьми для совершения действий.

**158**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

Преуспевающие менеджеры, лидеры команд, и даже военные офи-

церы обычно обладают высоким межличностным интеллектом, разви-

том до очень высокого уровня. В результате люди хотят работать и со-

трудничать с ними в совершении групповых заданий.

Самые высокооплачиваемые торговые дельцы - это те, кто сильны в убеждении других приобрести их продукты или услуги.

Самые эффективные бизнесмены, консультанты и профессионалы постоянно проявляют этот интеллект. Это самая важная отдельно взятая способность успешных политиков. Это может быть вашей особенной областью гения, также.

### **ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ**

Ваша седьмая форма интеллекта - *внутриличностный*. Это - способность осознавать самого себя - кем ты являешься, а кем - нет.

С этим интеллектом вы точно знаете, чего вы хотите и чего не хотите.

Вы способны устанавливать цели перед собой и составление планов для

их достижения. Люди с высокими уровнями внутриличностного интеллекта - хороши в самоанализе. Они размышляют над тем, как они думают и как себя чувствуют. В результате лучшего понимания

себя, они более эффективны, когда имеют дело с другими.

Чем больше ваш уровень самоосознания, приобретенный через

мысль и самоанализ, тем выше ваш уровень самопонимания. Чем лучше вы понимаете себя, и то, почему вы так думаете и поступаете, тем большим будет ваш уровень самовосприятия. Чем больше вы будете воспринимать себя как ценного и достойного человека, тем больше вы будете любить и уважать себя. А чем больше вы любите себя, тем больше вы любите других и тем больше они любят вас. Внутриличностный интеллект очень важен для счастливой и успешной жизни, и вы можете развивать его практикой.

#### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Ваша восьмая **форма** интеллекта - *предпринимательский*. Это - способность видеть возможности рынка, а затем соединять разнообразные ресурсы воедино, чтобы производить продукты и услуги, которые можно выгодно продавать. Предпринимательский интеллект - один из самых высокооплачиваемых форм интеллекта в нашем обществе сегодня, и фундаментальная основа всех успешных, быстроразвивающихся бизнесов.

Большинство самосозданных миллионеров и многие самосозданные миллиардеры начинали с нуля и заработали свои миллионы, применяя свой предпринимательский интеллект к возможностям рынка, которые появлялись перед ними. Билл Гейтс не закончил свое обучение в

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

159

Гарварде, чтобы начать Майкрософт с мыслью разработать программы

для личных компьютеров, для появившегося рынка. Майкл Делл начал

собирать ПК в своей комнате институтского общежития. Они обладали

высоким уровнем предпринимательского интеллекта. Возможно, у вас

он тоже есть.

### ИНТУИТИВНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Вата девятая форма интеллекта - *интуитивный*. Это способность ощущать правильность или не правильность ситуации,

судить о людях быстро и точно, и приходить к идеям и пониманиям

независимо от своей логики и тренировки.

Многие люди - великие судьи характеров. Кажется, они знают огромную массу информации о человеке всего через несколько секунд

после встречи с ним или просто, услышав его голос.

Более уважают интуицию женщин, чем мужчин. Но, когда мужчин и женщин тестируют и задают им вопросы, связанные с интуицией, и

мужчины, и женщины набирают в среднем равное количество очков.

Тогда почему мы так уважаем женскую интуицию? Это потому, что сами

женщины прислушиваются и доверяют своей интуиции больше, чем

мужчины.

К счастью, ваш интуитивный интеллект, - врожденный и может увеличиваться при использовании. Чем больше вы прислушиваетесь и

доверяете своей интуиции, тем острее и точнее он становится. Чем боль-

ше вы будете пользоваться своей интуицией, вы получите из нее  
боль-  
шие и лучшие ответы. Автор Джейви Поидер сказала, что  
«мужчины и  
женщины начинают становиться великими, когда они начинают  
прислу-  
шиваться к своему внутреннему голосу».

### АБСТРАКТНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Ваша десятая форма интеллекта - *абстрактный*, или  
концепциальный интеллект. Это тип интеллекта, которым  
обладал

Эйнштейн, который видел себя скачущим па луче света и как  
результат,

смог сформулировать теорию относительности, которая  
полностью  
перевернула область физики.

Ученый Ф. А. Кекуле увидел змею, отползающую на саму себя и  
хва-

тающую свой собственный хвост. Он распознал в этом идею  
кольцеоб-  
разной структуры молекулы бензина, крупное открытие нашего  
века.

Часто в своей жизни у вас появится неожиданная мысль или кар-  
тинка, которая сочетает несколько факторов в новый синтез. Это  
может

оказаться новой бизнес-идеей, такая, которая осенила Рея Крока,  
когда

он наблюдал методы массовой продукции для приготовления  
гамбурге-

ров и картошки фри, разработанные братьями Мак Дональд из  
Сан Бер-

**160**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

нардино. С этими идеями он основал Корпорацию МакДональдс,  
кото-

рая имеет 30 000 кафе по всему миру.

## ВАШИ ИНТЕЛЛЕКТЫ ДЕЛАЮТ ВАС УНИКАЛЬНЫМ

Ваше сочетание интеллектов делает вас потенциальным гением и также отличает вас от всех других людей, когда-либо живших раньше.

Подумайте о себе таким образом: представьте, что это 10 интеллектов

-подобны десяти цифрам, от 0 до 9. Если вы возьмете любой большой го-

род, вы найдете, что есть сотни тысяч людей, с разными телефонными

номера, даже несмотря на то, что все их телефонные номера состоят

из кода региона плюс семь цифр.

Если вы поставите себе оценку от 0 до 9 в каждом из 10 интеллектов,

у вас будет 10-значный номер, **описывающий** ваше личное сочетание ин-

теллектов. Это уникальное сочетание интеллектов формирует своего

рода *персональный* интеллектуальный телефонный номер. Номер ваше-

го собственного умственного кода отличает вас от любого другого, ког -

да-либо жившего человека. Как ДНК, вероятность того, что у кого-то бу-

дет такая же формула, как и у вас - миллиард к одному.

## ПРИМЕНЕНИЕ ВАШЕГО НЕВЕРОЯТНОГО УМА

Развивая и используя свою уникальную комбинацию интеллектов, вы можете выступать па необычайно высоких уровнях. Вначале вам

нужно оценить свои интеллекты, а затем поставить себе оценку в каж -

дом из них. Далее, вы устанавливаете особые формы интеллекта, кото-



рые вам больше всего нравятся, те, которые вы использовали в прошлом

с большим успехом. Наконец, вы осматриваетесь вокруг и думаете, ка-

кую бы работу вы могли выполнять, которая давала бы вам возможность

использовать вашу особую комбинацию интеллектов наилучшим обра-

зом.

Кроме того, вы должны развить огромное уважение к себе и своей

потенциальной мозговой силе. Психолог Абрахам Маслоу оценил, что

не более 2% взрослых делают все возможное для них, основываясь на

своих особых талантах. Поэтому, вы должны **развивать** наивысший уро-

вень веры и уверенности в своих способностях, чтобы использовать свои

умственные силы для преодоления любых препятствий и достижения

любой поставленной перед собой цели.

### ТРИ СПОСОБА ОБУЧЕНИЯ

Вы имеете три способа обучения: аудиторный, визуальный и кинестетический. Вы можете обучаться *слушанием*, обучаться *видением*, обу-

чаться *опущением* и *движением*. Все люди пользуются всеми тремя мо-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

### 161

делями в обучении, но **каждый** человек имеет, так **называемый** **предпоч-**

**тительный** стиль обучения.

*Визуальный Ученик*

*Визуальные ученики (визуалы) любят четко видеть вещи перед со-*

бой. Они обрабатывают информацию своими глазами. Они имеют силь-

но развитое зрение **и** любят **встречаться с** друзьями **и** бизнес-

товарища-ми лично. Если вы **дадите** им словесную информацию о результатах биз-

неса, они спросят: «У вас это есть в письменном виде?».

Они заядлые читатели. Когда вы пересказываете книгу или журнал,

они захотят получить копию **и** прочесть ее лично. Они любят фотогра-

фировать, и предпочитают видеть вещи, нежели говорить о них.

Визуа-

лы составляют около 50% населения.

*Аудиторный Ученик*

*Аудиторный ученик* любит слушать других, образовательные аудио-программы, аудиокниги, музыку, лекции, доклады и семинары.

Они активные собеседники и предпочитают, чтобы **им** объясняли новые

идеи и концепции. Если вы вручите им письменный доклад, они бросят

взгляд на него **и** спросят: «О чем он?»

*Аудиторы* говорят вещи типа: «Это звучит здорово для меня», **и** «Я слышу, что вы говорите», и «Это звучит неверно».

Они также чувствительны к музыке, они любят высококачественное стерео оборудование, концерты, CD и другие звуковые воспроизво-

дители. Аудиторы представляют примерно 40% населения.

*УЧИТЬСЯ действуя*

Третий предпочтительный стиль обучения - **кинестетический**, или

обучение действием и прикасанием. *Кинестетики* тяжело переносят

просто сидение. Они хотят быть активными, пробовать разные вещи, ча-

сто игнорируя письменные инструкции (визуалы) и словесные инст-

рукции (аудиторы).

Вы сталкиваетесь с кинестетиками в любом виде работы, требующей ловкости рук, например, плотническое, механика, строительство и даже вождение грузовика и автомобиля. Атлеты также

кинестеты.

**ВЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УНИКАЛЬНЫ**

Какой способ обучения и общения с миром вы предпочитаете? Вы будете счастливы и довольны, только в том случае, если то, что вы делаете-

те снаружи находится в гармонии с тем уникальным и особенным чело-

веком, которым вы являетесь внутри.

162

—

Брайан ТРЕЙСИ

Когда вы сочетаете свои доминирующие интеллекты со своим пред-

почтительным методом обучения, вы можете создать сочетание интел-

лекта и способности, что даст нам возможность достичь невероятных ве-

щей в своей жизни.

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ВОЛИ СВОЕМУ УМУ**

**Есть** два мощных метода, которыми вы можете пользоваться, чтобы

дать волю своей **МОЗГОВОЙ** силе и генерировать больше идей для дости-

жение цели. Это методы называются мозговой штурм и поток внезапных

идей. Первый обогатит вас лично, а второй сделает вас успешным, наде -

ляя вас способностью «перехватывать» мозговую силу других людей.

Эти методы ответственны за создание самосозданных миллионеров. Вы

можете пользоваться ими почти всегда и везде.

### МОЗГОВОЙ ШТУРМ ДЛЯ ИДЕЙ

Процесс мозгового штурма часто называют «методом 20-идей» он настолько силен в генерировании **идей**, что, когда вы начинаете пользо-

ваться им, вся ваша жизнь изменяется. Я обучал этому десятки тысяч

людей во всем мире. Все, кто пользуется им, наблюдают немедленные

значительные улучшения в **каждой** части своей жизни, к которой этот

метод применяется.

Метод прост, может быть, потому он такой **сильный**? Все, что вам понадобится, - чистый лист бумаги. Вверху страницы напишите свою

сегодняшнюю проблему или цель в виде вопроса.

Давайте скажем, что ваша цель - удвоить свой доход в течение бли-

жайших 2-х лет. Задайте вопрос к этой цели, как можно более конкрет -

ный. Чем конкретнее вопрос, тем лучше ваш ум может сконцентрирова -

ться на нем, и тем лучшего качества ответы появятся с этим упражнени-

ем.

Итак, вместо того, чтобы написать «Как я могу заработать свои деньги?» вы бы написали: «Что я могу сделать, чтобы удвоить свой доход в

ближайшие 24 месяца?». Помните, вы пишете этот вопрос вверху  
стра-  
ницы.

**ПРИДУМАЙТЕ (ГЕНЕРИРУЙТЕ?) 20 ОТВЕТОВ**

**Затем** вы приучаете себя придумать как минимум 20 различных  
от-

ветов на свой вопрос. Заставьте себя выписать 20 различных  
вещей, ко-

торые вы могли бы сделать и которые бы помогли вам удвоить  
свой до -

ход. Вы можете написать более 20 ответов, но вы должны  
написать ми-  
нимум - 20.

Ваши первые ответы, вероятно, будут просты и очевидны. Вы  
могли

бы написать: «работать усердно», «работать дольше», «повысить  
мое об-

*Измени свое сознание - изменится твоя*

**163**

**ЖИЗНЬ**

разовании», «улучшить навыки **в** определенной сфере» **и** так  
далее. Это

будет легко. Следующие 5-10 **ответов** будут даваться труднее,  
последние

К) ответов будут невероятно тяжелыми, как выдавливание воды  
из кам-  
ня.

Но чтобы получить **из** этого упражнения больше результата, **вы**  
должны заставлять себя продолжать писать до тех пор, пока **не**  
ответите

двадцатью **различными** способами. Если хотите, можете играть  
этим

ответами. Например, вы можете написать полную  
противоположность

одному **из** предыдущих ответов. Вы также можете придумывать ужас-

ные ответы.

**ДУМАЙТЕ СЕРЬЕЗНО**

Например, вы могли бы написать: «работать больше над **моей теку-**

**щей** работой». Ваш следующий ответ мог бы быть «работать меньше над

моей текущей работой». Или это может быть, «создать себе новую рабо-

ту». Или «найти вторую дополнительную работу».

Если ваш доход зависит от продаж или ваш успех в торговле зависит от возможных клиентов, ваш ответ мог быть «удвоить количество

возможных клиентов, которых я встречаю каждую неделю». Или, воз -

можно, «искать **высокопотенциальных** клиентов, которые имеют воз-

можность покупать вашей продукции в 2 раза больше». Или, возможно,

«продавать **другой** продукт с более высокой вероятностью продажи».

В любом случае, возможные **ответы** ограничиваются только вашим

воображением, и ваша способность к генерированию **идей**, которые мо-

гут быть для вас полезными, должна быть **неограниченной**  
**ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ**

Когда вы написали как минимум 20 ответов на ваш вопрос, вернитесь

к своим ответам и выберите, как минимум, 1 ответ, который вы можете

привести в действие немедленно. Этот шаг очень важен! Именно действия, предпринятые вами. Будут поддерживать поток идей,

появляющихся у вас в уме. Когда вы предпримите **действия** согласно

одной идее, другая идея для следующего действия сразу же появится.

Вот упражнение, которое вы **можете** выполнять, чтобы удвоить, и даже утроить эффект «метода 20-идей». Придумав как минимум 20 **Идей,**

п выбрав одну из них, которую вы собираетесь применить немедленно,

вы можете использовать метод **20-идей** для метода 20-идей для **этой**

**новой** идеи, придумав еще 20 идей для приведения **этой** идеи в действие.

**164**

**Брайан ТРЕЙСИ**

С ЧЕГО НАЧИНАТЬ УТРО

Если вы придумали 20 **идей** для достижения вашей главной цели, утром, прежде чем **выйти** из дома, вы **найдете**, что весь день будете мыс-

лить творчески. Ваш ум станет острее **и** более готовым к действиям. Вы

будете находить решения проблемам и препятствиям быстро, как только

они будут возникать. Вы приведете в действие закон Привлекательно-

сти и начнете привлекать в свою жизнь **людей и** ресурсы, которые помогут вам в достижении вашей цели.

Если вы будете ежедневно выполнять это упражнение пять дней, вы

генерируете 100 новых **идей**, которые помогут вам добиться своих **целей**

на следующей неделе. Затем, если вы будете выбирать одну идею в день,

вы будете инициировать 5 идей в неделю. Это - больше, чем средний че-

ловек генерирует идеи в **месяц**, и даже в год.

Если вы придумаете 20 **идей** в день, 5 дней в неделю, 50 недель в год,

вы **Придете** в общей сложности к поразительной цифре в 5000 новых

идеи, чтобы улучшать свою жизнь **и** работу каждый год. Если вы будете

выполнять всего лишь одну идею ежедневно, 5 дней в неделю, 50 недель в

год, вы будете использовать 250 идей в год, которые помогут вам разре-

шать проблемы и достигать своих **целей**.

Средний человек живет, имея очень **мало** творческого начала. Он обычно является *жертвой психосклероза и гомеостаза*, продолжая де-

лать то же самое в будущем, что он делал в прошлом, несмотря на то, сра-

батывает это или нет. Когда вы будете практиковать майндсторминг ре -

гулярно, у вас скоро будет так много хороших идей, что в сутках будет не

хватать часов для их выполнения.

Больше **людей** разбогатели, используя метод 20-идей, чем любой другой метод или творческое мышление когда либо открывали.

Все, что

необходимо для того, чтобы этот метод **работал** для вас - это применять

его регулярно, а затем - пробовать идеи, **которые** вы генерируете, до тех

пор, пока этот процесс **не** станет **привычной** частью вашей **жизни**.

**ПОТОК ИДЕЙ ОТ ДРУГИХ**

Мозговой штурм (майндсторминг)- это упражнение, которое вы



можете выполнять сами. Поток **идей** - это что-то, что вы проделываете с

другими. Поток идей - это форма мозгового штурма, совершаемая в

группе, но она имеет немного другие правила.

Поток идей (брэйнстормингом) был разработан специалистом по рекламе, Алексом Осборном, впервые был описан в 1946 году в его книге

«Прикладное Воображение». С тех пор он распространился и используется

во всем мире, в любой организации и ситуации с целью генерирования

идей для самых разнообразных причин. Этому процессу очень легко

научиться и выполнять его.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

## ШЕСТЬ ШАГОВ К ПОТОКУ ИДЕЙ

Шаг первый: Соберите группу. Идеальное количество человек в группе - от четырех до семи. Если меньше четырех - у вас недостаточно умов для разработки достаточно большого разнообразия различных решений проблемы. Если больше семи человек - группа становится слишком большой для того, чтобы каждый участник имел возможность внести свой вклад.

Шаг второй: Не допускайте критики или насмешек. Основная часть

брэйнсторминга заключается в том, чтобы не допускать оценивания идей, появляющихся во время занятия брэйнстормингом. Главная цель занятия брэйнстормингом - генерировать возможно большее количество идей в короткий период времени. Ничто не убивает занятие брэйнстормингом быстрее, чем тенденция людей критиковать идеи других. Как только идеи одного участника подвергаются критике, занятие брэйнстормингом приходит к хаосу. Никто не хочет, чтобы его критиковали. Никто не хочет быть униженным или подвергаться насмешкам перед остальными. Поэтому вы должны концентрироваться на количе-

стве идей и оставить оценивание их на другой раз, или другим людям.

Шаг третий: Установите лимит времени. Идеальная продолжительность занятия брэйнстормингом колеблется от 15 до 45 минут. Одна из задач руководителя и лидера команды - приучить участников регулярно заседать, обеспечивая поток идей, касающихся определенных проблем. Соберите всех вместе и объявите, что вы будете заниматься брэйнстормингом (поток идей) конкретной цели или ситуации в течение 15 минут, после чего все приступают к работе. Результаты удивят вас.

Шаг четвертый: Выберите лидера группы. Его задача будет заключаться в том, чтобы вызывать каждого участника сделать свой вклад в задание, и по возможности больше. Один из наилучших способов проводить занятие брэйнстормингом - это ходить вокруг

стола и вызывать каждого участника вносить свою идею - почти как в карточной игре, когда вы вызываете каждого участника делать ставки или пропускать ход. Когда вы обойдете вокруг стола несколько раз, люди начнут генерировать идеи с гораздо большей скоростью.

Шаг пятый: Выберите кого-то, кто вел бы записи. Основная функция в занятии брэйнстормингом принадлежит «писарю». Это -человек, записывающий все идеи, которые генерируются.

Шаг шестой: Будьте пунктуальны. Начинайте и заканчивайте занятие брэйнстормингом точно по времени, не имеет значения насколько успешно оно проходит. В конце, вы собираете все идеи и уносите их, чтобы позже оценить.

**166**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

#### **ИДЕИ НА КАРТОЧКАХ**

В другом виде занятия брейстормингом, включающем дюжины людей, мы делим группу и раздаем каждой подгруппе карточки.

Каждой

небольшой группе предписывается придумать идеи, которые явились

бы ответами на поставленный вопрос или проблему. После этого, карточки, содержащие идеи, собираются. Затем они перемешиваются и раздаются подгруппам снова, но абсолютно смешанно.

Во второй части упражнения, каждую подгруппу просят взять идеи на карточках, которые они получили, и оценить их, расположив с точки зрения их ценности перед тем, как доложить остальной группе.

На занятии с 20-30 участниками, 200 или 300 идей будет предложено в течение 30 минут. Когда эти идеи соберут, раздадут, оценят и доложат о них группе, результаты будут просто потрясающими! Я работал с компаниями, которые находили столько решений проблемам, дававшим

их, что не хватало часов в дне, и было недостаточно идей, чтобы задействовать даже самую малую их часть.

**ДОМАШНЯЯ КОМАНДА**

Если вы в хороших отношениях с другим человеком, вы вдвоем могли бы составить отличную команду для брэйнсторминга. Муж и жена, или любые два человека, вместе могут генерировать бесконечный поток мыслей, до тех пор, пока они не попытаются оценивать или критиковать друг друга.

**ИДЕИ ЗАРЯЖАЮТ ВАС ЭНЕРГИЕЙ**

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

Существует два пути к раскрытию вашего умственного потенциала и обнаружению гения, скрытого в вас. Первое - это признать, что вы необычайно умны в той или иной сфере. Второе - это вам самим использовать

методы и техники, описанные в этой главе, пока они не станут вашей

второй природой. Подобно мускулу, который растет и крепчает при

использовании, ваши умственные мускулы растут и становятся сильнее

каждый раз, когда вы практикуете одно из этих упражнений.

В генерировании идей есть что-то захватывающее и возвышающее,

что помогает вам достигать своих целей. Чем больше идей вы генерируе-

те, тем больше энергии и энтузиазма имеете. Чем больше в вас энергии и

энтузиазма, тем более уверенным вы становитесь в том, что можете до-

стичь любой поставленной пред собой цели. Чем больше идей вы гене-

рируете, тем быстрее изменяете свое мышление о том, что на самом деле

возможно для вас. Наконец, вы достигнете того состояния своего мыш-

ления, что вы станете неостановимы.

## ***ИЗМЕНИ СВОЕ СОЗНАНИЕ - ИЗМЕНИТСЯ ТВОЯ***

**167**

### ***ЖИЗНЬ***

#### **УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ**

**1)** Установите свою самую важную цель или проблему в виде вопроса и

напишите его вверху страницы. Затем, придумайте как минимум 20

вариантов ответов на ваш вопрос.

**2)** Составьте список ваших самых насущных проблем и препятствий к достижению ваших **целей**. Какое самое простое и прямое решение каждого из них?

2) Подумайте о своей важной цели и задайте вопрос: «Почему я уже

не достиг этой цели?».

4) Установите преграды и ограничивающие **факторы**, определяющие, как быстро вы увеличиваете свой доход. Что вы можете сделать прямо сейчас для устранения этих преград?

5) Какие ваши сильные *интеллект*ы? Как бы вы могли организовать свою жизнь и работу, чтобы вы могли вовлекать эти типы интеллектов как можно больше?

6)

Что у вас хорошо получалось в прошлом? Какие виды деятельности придают вам ощущение радости?

7) Какие виды вашей работы дают вам *наивысший* возврат энергии?

Как бы вы могли построить свою **работу** и жизнь так чтобы вы большую часть времени посвящали этим видам работы?

**168**

**Брайан ТРЕЙСИ**

*Глава 10*

**ПЕРЕЗАГРУЗИТЕ ВАШЕ**

**МЫШЛЕНИЕ**

*Каждая проблема спрятала в себе возможность такую большую, что она буквально останавливает проблему.*

*Рассказы о великом успехе создавались людьми, которые увидели проблему и превратили ее в преимущество*

**Джозеф Шугерман**

То, что вы думаете о себе и о своей жизни, определяет почти все то,

что произошло с вами. Ваша первичная обязанность - взять свое мыш-

ление под полный контроль и четко направлять свои слова и мысли на

то, чего вы действительно хотите. Одновременно, вам нужно отказаться

думать о тех вещах, которых вы не хотите. Эта простая формула - насто-

ящий ключ к здоровью, счастью и личному процветанию.

Эта глава о «мышлении и возможностях». Это процесс, когда вы смотрите на все происходящее вокруг с точки зрения возможностей и

шансов, а не с точки зрения трудностей и проблем. Ваша задача - сделать

это привычным образом мышления, и как любым привычкам, этому

можно научиться. Вы можете развить ее постоянной тренировкой. В

итоге вы станете абсолютно позитивным и конструктивным человеком

во всем, что вы делаете.

### ПОЗИТИВНОЕ УМСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ

Позитивное умственное отношение тесно связано с успехом в любой области вашей жизни. Люди, которые нам нравятся больше всего и с

которыми мы хотим общаться, - это те люди, которые обычно оживленные

и оптимистичные в отношении своей работы и личной жизни.

Никто не

хочет проводить время с негативными, пессимистичными, постоянно

жалующимися людьми.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

169

К сожалению, очень легко приобретается привычка критиковать и

жаловаться. Нас постоянно забрасывают **негативной информацией** с ра-

дио, телевидения, газет и журналов **и** в **нашей** ежедневном общении с

другими. Может оказаться трудным подняться над всем этим потоком

негатива, захватывающим нас, но абсолютно необходимо это сделать, если

вы хотите поддерживать свои дух на высоте, а ваш ум - ясным и пози-

тивным.

### КОНСТРУКТИВНО РЕАГИРУЙТЕ НА СТРЕСС

Позитивное умственное отношение может быть определено как *конструктивное реагирование на стресс*. Это вовсе не означает, что, что

бы ни случилось, вы постоянно счастливы и веселы. Напротив, наличие

позитивного умственного отношения требует, чтобы вы имели дело и

реагировали на неизбежные проблемы ежедневной жизни более эффек-

тивно, чем средний человек.

Подчеркиваем - неизбежные. Проблемы никогда не закапчиваются.

Неудачи и разочарования постоянно постигают любого из нас. Един-

ственное, над чем вы имеете контроль - это то, как вы реагируете на эти

стрессовые события. Если вы реагируете позитивно, конструктивно, вы

будете сохранять свое привычное позитивное отношение. Когда ваш ум

будет способный и **ясный**, вы станете более творчески настроенным и го-

товым ко всему. Более вероятно, что вы найдете больше способов разре-

шения своих проблем и будете продолжать продвигаться к достижению

своих **целей**.

Когда вы реагируете на проблему или трудность негативно или гневно, вы вызываете серию нервных реакций, блокирующих самые

креативные части вашего мозга. Вместо того, чтобы впасть в образ

мышления «реакции и ответа», вы развиваете менталитет «бой или

полет».

### ПЯТЬ ШАГОВ К ЛИЧНОЙ СИЛЕ

Существует пятиступенчатый процесс развития силы, которым вы можете пользоваться для поддержания себя в позитивном состоянии и

быстрейшего достижения своих **целей**. Этот пятиступенчатый процесс

объединяет несколько лучших из когда-либо открытых техник для по-

стоянного изменения мышления. Он содержит **и** демонстрирует все

ключевые принципы, которые вам нужно знать, чтобы стать высокоэф-

фективным, позитивным «мыслителем о возможностях» своей жизни.

Эти пять шагов - это: первый - *идеализировать*; второй - *вербализировать* (словесно оформлять); **третий** - *визуализировать* (мысленно

представлять); четвертый - *эмоционализировать*; и **пятый** - *осознавать*.

Позвольте мне объяснить вам, как они работают по отдельности, а потом

все вместе.

**170**

**Брайан ТРЕЙСИ**



## ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ СВОЕ ИДЕАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Возможно, самое большое препятствие для создания прекрасной жизни - это «самоограничивающие убеждения». У всех они есть, а у не-

которых **людей** их так много, что они становятся почти парализованы,

когда нужно предпринимать **действия**.

«Самоограничивающее убеждение» - это мысль о том, что вы каким-

то образом ограничены, с точки зрения времени, таланта, интеллекта,

денег, способностей или **возможностей**. В результате таких убеждений,

большая часть из которых является неверной, вы удерживаете себя от

того, чтобы предпринять необходимые шаги для создания такой жизни,

**которой** вы **действительно** желаете.

Способ освободить себя от этого негативного тормоза вашего потенциала - это изменить свое мышление относительно того, кем вы яв-

ляетесь и что для вас действительно возможно. Вы отталкиваете любую

мысль об ограничении и начинаете идеализировать и представлять та -

кую жизнь, которую хотите иметь через неделю, через месяц, год, пять

лет, как если бы все что угодно могло быть возможным.

В *идеализировании* вы рассматриваете каждую основную часть своей жизни и представляете, как бы каждая из них могла выглядеть, ес-

ли бы эта часть вашей жизни была абсолютно такой, о которой вы мечта-

ете, в любом отношении.

**ПОКАЖИТЕ МНЕ ДЕНЬГИ**

Начните со своего дохода. Сколько вы хотите зарабатывать через год, два, три, или через пять лет? Оглянитесь **и** задайте вопрос: «Кто еще

зарабатывает такие деньги, которые я хочу зарабатывать **и** что они дела-

ют не так, как я?» Если вы не знаете или не уверены, пойдите и спросите

их. Выполните домашнее задание.

Какие знания, навыки, способности вам пришлось бы иметь, чтобы

суметь заработать эту сумму? Какую работу вы бы делали или могли бы

делать, чтобы добиться такого дохода? Какую должность вы будете за-

нимать в своей компании? Насколько высоко вам придется подняться в

своей области или в профессии? Если вы занимаетесь торговлей, сколь -

ко вам придется продавать, **и** кому?

**ПРИДУМАЙТЕ СВОЮ ИДЕАЛЬНУЮ ЖИЗНЬ**

Представьте себе свою идеальную жизнь. Если бы у вас вообще не было никаких ограничений, как бы вы хотели жить, изо дня в день? Если

бы вы были независимо **финансово**, в каком доме вы бы хотели жить?

Какую жизнь вы хотели бы обеспечить для своей семьи? Чем бы вы хо -

тели заниматься в течение недели, месяца, года?

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

**171**

Сколько времени вы бы хотели тратить на отпуск, и куда бы вы хотели поехать? Что бы вы хотели делать? Что вам больше всего нравится

делать? Если бы вы были вынуждены взять месяц отпуска на работе и у

вас были бы все необходимые деньги, как бы вы потратили это время?

### СЕМЕЙНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Вовлекайте свою семью в свое **планирование** идеальной жизни.

Сделайте это неотъемлемой частью ваших отношений. Чем больше лю-

дей имеет возможность обсудить ход действий, тем более преданы они

будут тому, что в итоге будет решено.

Некоторое время назад, мой **близкой** друг собрался со своей женой

и детьми, чтобы обсудить тот факт, что он работает слишком много и не

проводит достаточно времени со своей семьей. Они представили себе,

как бы они проводили время всей семьей, если бы у них не было никаких

ограничений. Каждый вносил идею, включая маленьких детей.

В результате этого упражнения, они пришли к некоторым решениям относительно **и** времени, и образа их жизни. Они решили переехать

из города в большой дом с большим участком в сельской местности. Он

изменил свою рабочую неделю так, чтобы он работал четыре дня в неде-

лю в городе 10-12 часов в день, а затем - по три-четыре часа в день дома, в

своем офисе за городом. Он пришел к тому, что стал проводить намного

больше времени со своей семьей и получать намного больше удовлетво-

рения от жизни. Наилучшим результатом стало то, что и его результаты

**и** его доходы действительно возросли.

**ПРЕВРАТИТЕ СВОЙ ИДЕАЛ В РЕАЛЬНОСТЬ**

Когда вы садитесь **и** проектируете свой **идеальный** образ жизни, за-

тем вы можете сравнить это с тем, что вы делаете сегодня и заметить раз -

личия. Затем вы можете начать думать о том, как бы вы могли прибли-

зить свою *реальную* или текущую жизнь ближе к *идеальной*.

Идеализировав свой доход и образ жизни, вы развиваете видение своей жизни. Вы начинаете практиковать главное качество собственно-

го руководства. Вы начинаете строить планы на будущее и планировать,

как превратить свои мечты о будущем в текущую реальность.

### **ЗДОРОВЬЕ И ФИЗИЧЕСКАЯ ФОРМА**

Вы также должны идеализировать свое здоровье. Представьте, что ваше

здоровье идеально с любой стороны. Как бы вы отличались от того,

каким являетесь сегодня? А конкретно, сколько вы хотите весить, и ка-

кой степенью физической формы вы хотите наслаждаться? Насколько

это сравнимо с тем, что вы имеете сегодня? Какие **шаги** вам придется

предпринять, и какие изменения вам придется произвести **в** своем здо-

**172**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

ровье, для того, чтобы стать идеальным человеком, которым вы лично

хотели бы стать? Позже это описание становится для вас идеальным ви-

дением себя в будущем.

### **ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫМ ВЫ СТАНОВИТЕСЬ**

**Создайте** идеальную будущую собственную личность с точки зре-

ния вашего персонального и профессионального развития. Каким чело-

веком вы хотите быть в будущем? Какие дополнительные знания и на -

выки вы бы хотели приобрести? В каких областях вы бы хотели стать аб-

солютно превосходным? Какими предметами хотели бы вы овладеть?

Чему вам нужно научиться для того, чтобы продвинуться к вершине в

своей сфере? Каков ваш план роста, чтобы дойти оттуда, где вы сейчас

находитесь, туда, куда вы хотите добраться?

#### ИЗЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ МЫСЛИ

Когда вы проводите личное стратегическое планирование для себя,

вы всегда начинаете с «изложения миссии». Это - четкое определение

того, кем вы точно хотите быть и чего хотите добиться в определенное

время в будущем. Чтобы разработать изложение своей миссии, вы про-

ектируете вперед и представляете, что вы абсолютно преуспели в дости-

жении всех своих целей в определенной области. Потом вы описываете

свою жизнь и деятельность в этой области так, как если бы они уже были

действительны сегодня.

Например, ваше личное изложение миссии могло бы выглядеть так:

*«Я - счастливый человек, который выполняет превосходную работу, ко-*

*торому платят очень хорошо, который пользуется большим уважением*

*своих клиентов и коллег, и глубоко любим своей семьей».*

- Такое изложение миссии позже может служить организационным проектом вашей жизни. Вы можете пользоваться им для принятия решения, сравнивая то, что вы намерены делать, чтобы увидеть насколько это совместимо с вашей миссией. Если это не совместимо с вашей миссией, или с вашим идеальным представлением о самом лучшем человеке, которым вы могли бы быть, вы бы не делали этого.

#### ИСХОДНЫЙ ПУНКТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Не так давно я проводил занятие по стратегическому планированию для одной большой корпорации. Участники имели 250 возможных проектов на своих чертежных досках. После того как мы определили цели, видение и идеальную миссию для компании, они немедленно смогли отказаться более чем от 200 своих проектов. Всем на этой встрече стало ясно, что эти проекты не соответствовали тому, чем они являлись как

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

173

компания, и тому, где они хотят оказаться в **будущем**. Это может стать актуальным также и для вас.

Одна из ваших проблем сегодня состоит в том, что вам нужно сделать очень многое и у вас слишком мало для этого времени. Вам очень

много есть над чем подумать. Вы завалены таким количеством проблем,

**Возможностей,** вероятностей. Когда вы начинаете идеализировать и чет-

ко представлять себе, как бы выглядела ваша идеальная жизнь в  
буду -

щем, вы незамедлительно начнете делать лучшие выборы в своей  
по -

вседневной жизни. Вы немедленно начнете исключать те виды  
деятель-

ности, которые не соответствуют тому, к чему вы **действительно**  
**хотите**

прийти в будущем.

**КЛЮЧ К СЧАСТЬЮ**

Четкое определение своего идеала, в любой **сфере** жизни,  
важной

для вас, - это **стартовый** момент принятия лучших **решений** в  
настоящем,

которые приведут к великому успеху **и** счастью в будущем. Когда  
**Вы**

почувствуете, что продвигаетесь к достижению **своей** цели, **вы**  
будете

ощущать себя счастливее и увереннее. Чем больше прогресса вы  
будете

делать по **направлению** к своей четкой цели, тем больше у вас  
будет

энергии и энтузиазма.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТА**

Несколько лет назад организация Гэллоп опросила 1,500 очень  
пре-

успевающим мужчин и женщин, с целью нахождения общей  
доминанты

успеха. Но, когда **их** попросили дать определение «интеллекту»,  
ответ

был крайне неожиданным.

Люди с высоким положением при опросе определили понятие ин  
-

теллекта, как не зависящим от уровня *IQ* или от хороших  
школьных оце-

нок, но в большей степени - от *образа действий*.  
Интеллектуальное по-  
ведение они определили как выполнение только тех **действий**,  
которые  
продвигали их к достижению своих целей. Они определили  
интеллект  
как способность систематического исключения тех  
потребляющих  
время действия, которые не помогли им в достижении **целей**,  
или, даже  
хуже, отодвигали их назад от их **целей**.

#### СТАНОВИТЕСЬ НАХОДЧИВЫМ

Всегда, когда вы делаете что-то, что продвигает вас по  
направлению  
к вашим установленным целям **и** идеалам, вы действуете  
интеллектуа-  
льно. Это, **действительно**, не **зависит** от вашего образования  
или уровня  
IQ. Вот почему есть много **людей** со средними умственными  
способно-  
стями или те, кто плохо учился в школе, но они достигают  
**гораздо** боль-  
шего,» чем другие с университетскими дипломами. Они  
концентрируют

**174**

#### Брайан ТРЕЙСИ

**большие** и больше своего времени **и** энергии **на** действиях,  
направленных только «а достижение тех **целей**, которые  
являются для

них наиболее важными.

#### ВЫРАЖАЙТЕ ЭТО СЛОВАМИ

Вторая часть этого пятиступенчатого процесса для вас - это *четко  
выразить **словами** (вербализировать)* то, каким человеком вы  
хотите



стать; **то**, что вы **хотите** делать; и те цели, которых вы хотите достичь. Вы

**выражаете** это словами с позитивным утверждением. Потому что вы мо-

жете полностью перепрограммировать ваш подсознательный ум утвер-

ждениями, используя их постоянно вы найдете, что ваш потенциал неограничен.

Закон Подсознательной Деятельности гласит, чтобы вы повторяли себе снова и снова **в** своем сознательном уме, в конце концов, будет

принято вашим подсознательным умом. Когда ваш подсознательный ум

принимает ваши мысли как команды, он передает их вашему сверхсознательному уму, **который** затем работает 24 часа в сутки, чтобы

превратить эти цели в вашу жизнь.

С позитивными утверждениями вы **можете** обрести полный контроль над содержанием вашего сознательного и подсознательного ума.

Вы можете привести в действие все ваши умственные силы. Вы можете

задействовать великий универсальный разум, который может помочь

вам продвигаться намного быстрее к своим целям более высокого дохо-

да, лучшего здоровья и взаимоотношений, более значительного успеха в

вашей области.

### ТРИ «Р» ПОЗИТИВНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Позитивное утверждение перефразируется при помощи «трех Р».

Это означает, что для максимальной эффективное утверждение дол-

жно быть персональным (Personal), **позитивным** (Positive) и звучать в

настоящем времени (Present).

Ваш подсознательный ум похож па **специальный** компьютер. Им можно управлять и приводить его в действие только при помощи слов и

команд, выраженных специальным языком. Он воспринимает только

позитивные команды. Которые выражены **личной** формой, настоящим

временем, так, словно цель уже достигнута. Он не признает пи прошло-

го, пи будущего времени.

Мое любимое утверждение, это - «*Я себе нравлюсь*», повторяемое снова п снова с духом полной уверенности. Когда вы повторяете «Я себе

правлюсь» по несколько раз в день, вы посылаете это сообщение глубоко

в свой **сверхсознательный** разум. Чем больше вы будете нравиться себе,

тем выше будет ваше самоуважение. Чем выше будет ваше самоуваже-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

175

ние, тем лучше вы будете выступать в каждой области своей жизни. Чем

больше вы будете нравиться себе, тем лучше вы будете действовать, а

чем лучше вы будете действовать, тем больше вы будете нравиться себе.

**СТАНЬТЕ СВОИМ СОБСТВЕННЫМ**

**ВДОХНОВЛЯЮЩИМ ЛИДЕРОМ**

Чтобы улучшить выполнение своей работы, или в любой другой сфере, требующей навыка или способности, постоянно повторяйте сло -

ва: *«Я - самый лучший, я - самый лучший, я ~ самый лучший!»*.  
Разгова-  
ривая с собой так, как будто вы уже являетесь тем человеком,  
которым  
хотите быть когда-либо в будущем, вы становитесь своим  
собственным  
вдохновляющим лидером. Тогда вы найдете, что действуете лучше  
и  
лучше во всем, за что беретесь.

Другое сильнодействующее утверждение, которое вы можете по-  
вторять каждое утро перед тем, как идти на работу, это - *«Я  
люблю свою*

*работу!»*. Иногда, просыпаясь утром, вы не чувствуете особого  
вдохно-

вения по поводу предстоящего дня. Но вы можете одержать  
контроль

над своим разумом и эмоциями, повторяя *«Я люблю свою  
работу!»*, пока

вы не почувствуете, что это так и есть.

Даже лучше, вы можете начинать каждый день словами *«Я себе  
направляю и я люблю свою работу!»*. Это утверждение,  
повторяемое с эн-

тузиазмом по несколько раз утром, придаст вам энергии и  
вдохновит вас

на вашу работу.

**КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЙ РАЗГОВОР С СОБОЙ**

95% ваших эмоций определяется тем, как вы разговариваете с  
самим

собой. Книга Доктора Мартина Сэлигмана. Приобретенный  
оптимизм

говорит, что ваш «пояснительный стиль» - является решающим  
фактором

в определении того, являетесь ли вы позитивным или негативным  
человеком.

Ваш пояснительный стиль определяется тем, «как вы объясняете  
се-

бе вещи». Если вы объясняете или интерпретируете вещи позитивно, вы

будете позитивным человеком. Если вы объясняете их негативно, вы бу-

дете негативным. К какому выводу пришел Селигман, это: оптимистич-

ные люди в случае, если что-то происходит не так, всегда объясняют себе

событие или переживание так, как если бы оно было временным, и обу-

славливалось особой ситуацией, а не как длительное, обычное условие.

Представьте себе, что вы звоните по поводу продажи, и возможный

клиент не заинтересован тем, что вы продаете. Это не получилось. Это

оказалось напрасной тратой времени. Если вы - позитивный человек, вы

скажете что-то типа: «Ничего, это был просто звонок, касающийся продажи». Это сделает ситуацию временной. Вы скажите: «У клиента,

**176**

**Брайан ТРЕЙСИ**

вероятно, не удался день». Это делает ситуацию особой. Затем вы гово -

рите: «Мой следующий звонок будет более успешным». Это ориентиру-

ет вас на будущее. Когда вы устраняете временные препятствия таким

образом, вы сохраняете свой разум в позитивном состоянии. Вы остае -

тесь уверенным и позитивно настроенным.

**НЕ ВОСПРИНИМАЙТЕ ВЕЩИ ЛИЧНО**

Когда негативные люди испытывают проблемы, преграды или труд-

ности, они интерпретируют их не так, как уверенные, оптимистичные

люди. Когда они терпят временный неудачи, что неизбежно, они немедленно

интерпретируют это как личное заявления о своих недостатках.

Если звонок по продаже неудачный, они говорят: «Должно быть, я -ужасный торговый представитель. Продукт не достаточно хорош.

Кли-

ент не интересуется тем, что мы должны продавать. Я никогда не преус -

пею в этом деле!».

Иными словами, они свехобобщают и свехдраматизируют небо-

льшую неудачу, вместо того, чтобы взглянуть на это как на временное

препятствие **и** приступить к другому звонку. Они интерпретируют **и** ре-

агируют на ситуацию негативно. Тогда это имеет негативный эффект на

их **само-имидж**. «Я не хорош». Их выполнение работ идет на спад и они

действуют еще хуже в следующий раз.

Хорошей новостью, однако, является то, что то, как вы интерпрети

-

руете событие, находится под вашим контролем. Это - дело выбора. Вы

сами определяете, как вы будете себя чувствовать и реагировать, тем, как

вы предпочтете объяснить себе данную ситуацию. Выбирайте позитив-

ную реакцию, что бы то ни было. Вы - сами ответственны за это.

**УПРОЩАЙТЕ**

Когда вы выражаете свои цели словами, в форме позитивных утвер-

ждений, вам следует пользоваться словами, которые ваше подсознание

может легко понимать и принимать к действию. Делайте свои утвержде-

ния простыми и практичными. Например, «Я себе нравлюсь» - личное, «Я

самый лучший» - личное и позитивное. А «Я люблю свою работу» - личное, позитивное, и выражено настоящим временем.

Эта - те виды заявления, которые немедленно воспринимаются вашим

подсознательным разумом в виде команд. Они имеют мгновенное влияние на то, что вы думаете и чувствуете о себе. Они мгновенно

повышают ваше самоуважение и самоуверенность. Чтобы оставаться оптимистичным,

вы должны постоянно говорить с собой с точки зрения того, ка-

ким вы хотите быть, а не какой является ситуация в настоящий момент.

В невролингвистическом программировании то, как вы разговариваете с собой по поводу происходящего сейчас, называется

вашим «ин-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

**197**

## ИСТОРИЯ УСПЕХА

Участник моего семинара подошел ко мне недавно и спросил, помню ли я его. Я сказал ему, что к сожалению мне приходится общаться с

таким количеством людей, что мне очень трудно запомнить всех. Он напомнил мне, что посещал мой двухдневный семинар шесть лет

назад. Он был достаточно застенчивым, поэтому он ждал время перерыва на обед.

Пока все не вышли. Затем он рассказал мне о самых необычных событи-

ях, которые произошли с ним после семинара.

Когда он пришел на мой семинар, он был торговцем поддержанных

автомобилей. У него было двое детей **и** ему было немного за 30.

Он средне

зарабатывал **и** был по шею в долгах. Он жил со своей **семьей** в аренду-

емом доме.

На семинаре он решил, что самым большим источником его проблем было то, что он был в долгах **и** не имел денег в банке. Итак, он поста-

вил перед собой цель выбраться из долгов **и** скопить 30 000 долларов в

течение ближайших пяти лет. Для него это было огромной целью, при-

нимая во внимание обстоятельства **и** прошлое. Со времени, когда он был

еще подростком, ему никогда не удавалось выбраться из долгов.

**ПРИСТУПАЙТЕ К ДЕЙСТВИЯМ**

Не смотря ни на что, он записывал свою цель, составил план **и** начал

работать над ним, каждый день. Это решение активизировало его умст-

венную энергию. Благодаря Закону **Соответствий** и Закону Привлека-

тельности и Закону Подсознательной Активности, все начало изменять-

ся в его жизни намного быстрее, чем он себе представлял. О» **действите-**

**льно** достиг своей финансовой цели всего через три года. Он рассчитал -

ся с долгами и имел 30000 долларов в банке.

Однажды, его босс, владелец торгового предприятия, вызвал его  
п  
спросил, интересуют ли его возможности в бизнесе. Он был  
польщен и  
попросил босса объяснить, что он имел в виду. Его босс сказал,  
что на-  
блюдал за ним и увидел насколько он вырос как торговец  
автомобилями,  
и он, так же, слышал, что ему удалось скопить денег о? своего  
дохода.  
Этот торговец был скромным и вежливым и спросил босса, что он  
имеет в виду. Босс сказал ему, что производитель автомобилей из  
Дет -  
ройта попросил его порекомендовать кого-нибудь, кто был бы  
заинтере-  
сован в открытии нового автомобильного дела в том же городе, в  
его **раз-**  
**вивающейся** части. Босс сказал, что намерен рекомендовать его  
и напра-  
вить его в это дело. Он стал бы его равноправным партнером,  
если бы  
торговец также согласился вложить свои деньги.  
Результатом этой истории стало то, что босс помог ему организо-  
вать новое дело, он помог ему со всеми закупками,  
оборудованием, зап-  
частями и штатом. Два года спустя, его босс продал ему свои  
акции и те-  
перь он владел делом на 100%.

**198**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

Затем он сказал мне: «А теперь, я - миллионер». Он сказал: «Шесть  
лет назад я торговал поддержанными машинами, а сегодня я -  
миллио-  
нер». Он был одним из счастливейших людей, которых я когда-  
либо



встречал. Он сказал, что если бы не воспользовался советами на семина -

ре **и** не начал бы откладывать деньги и выбираться из долгов, он бы не

смог воспользоваться возможностью, когда она появилась. Он сказал:

«Посещение вашего семинара сэкономило, возможно, 20 лет упорной работы, а может быть и всей моей жизни».

Эта история может также найти отражение и в вашей жизни. Однако

из самых важных действий, которое вы можете предпринять, чтобы

оставаться позитивным и оптимистичным, - это готовиться умственно,

финансового **и** физически заранее. Думайте о том, что могло бы возмож-

но, произойти, **и** составляйте планы для того, чтобы быть готовым к воз-

можностям. Составляйте планы и делайте резервы, чтобы свести на ми-

нимум или избежать любых последствий финансовых препятствий.

Этот образ мышления, планирования наперед в каждой сфере вашей

жизни есть отличительный знак превосходной личности.

#### ДВА МАГИЧЕСКИХ ВОПРОСА

ВОТ два вопроса, которые вы можете задать себе, чтобы превратить

неудачу в успех. Я называю их магическими, из-за невероятной силы,

которую они имеют, чтобы улучшить вашу жизнь. Вы можете извлечь из

них пользу после каждого испытания.

Первый вопрос: «*Что я делал правильно?*» Не имеет значения, что

вы делаете, или чем это оборачивается, успех это или неудача. Вы дол-

жны постоянно прорабатывать в уме это событие и находить все, что вы

делали правильно в **данной** ситуации.

Даже если это заканчивается плохо, или если это явилось **полной** неудачей, всегда было что-то, что вы делали правильно. Если вы сможе-

те выделить позитивное в своих действиях и записать это, вы будете про-

граммировать свой разум на повторение того, что вы делами правильно,

в следующей подобной ситуации.

Второй магический вопрос: «*Что бы я сделал иначе?*» Это - отличный вопрос, потому что он заставляет вас мыслить позитивно о том, что

произошло, и как бы вы могли это сделать лучше. Спросите себя, если

бы вам пришлось делать все сначала, как бы вы *изменили* или *улучшили*

свое поведение или выполнение **ситуации?** Чего бы вы сделали больше

или меньше?

Убедитесь в том, что записываете свои ответы. Это гарантирует то, что вы запомните это до того, как успеете забыть. Каждый раз, когда вы

пытаетесь предпринять что-то новое или иное, немедленно садитесь с

листом бумаги и отвечайте на эти два вопроса «Что я делал правильно?»

и «Что бы я сделал иначе?» Оба эти вопроса позитивны и оба они требу-

ют позитивных ответов. Ваши ответы подготавливают вас, сознательно

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

## 199

и подсознательно действовать еще лучше в **следующий** раз. Оба ваши

ответа держат вас ориентированными на улучшение, а не на сожаление.

### ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ПРОТИВ НЕГАТИВНОГО

И победители, **и** проигравшие рассматривают, как они действовали

после любого события. Но проигравшие почти неизбежно пересказыва-

ют ошибки, которые они допустили, затраты, каких это им стоило и неу-

дачи, которые они потерпели. Победители, наоборот, - те, кто мыслят

позитивно о себе и своей жизни, постоянно пересматривают лучшие час-

ти своих действий и составляют планы повторения этих же **действий** в

следующий раз.

Когда вы будете думать о том, что вы сделали правильно и что могли

бы сделать иначе в следующий раз, ваш разум будет абсолютно позитив-

ным. Будет стимулироваться ваше творчество. Вы увидите разнообраз-

ные возможности и вероятности для улучшения, что вы абсолютно упу-

стили бы, если бы позволили себя жалеть после неудачного события.

### БИЗНЕС И ПРОДАЖИ

Если вы занимаетесь бизнесом, вы регулярно должны задавать себе

и своему основному штату вопрос: *«Что мы сделали правильно?»*  
**и** *«Что*

*бы мы сделали иначе в следующий раз?».* Помните, большая часть из того,

что вы будете пытаться делать, впервые несколько раз будет неудачной.

Задавая эти вопросы, вы извлекаете огромную возможную ценность из

ситуации. Рассматривайте каждый опыт как возможность научиться че-

му-то, что сможет помочь вам в следующий раз.

Если вы занимаетесь продажами, используйте этот метод после каждой сделки. Сразу же после телефонного звонка по поводу продажи,

успешного или нет, задавайте себе магические вопросы. Этот быстрый

обзор резко увеличит скорость, с которой вы будете учиться и расти как

профессионал в сфере торговли.

Сделайте это постоянное рассмотрение частью своей жизни. Испо-

льзуйте этот метод регулярно, чтобы это стало автоматическим упраж-

нением. Не имеет значения, насколько разочаровывающей может быть

преграда или трудность, вы вскоре будете запрограммированы, узнавать

больше из ситуации и выяснить, что самое наилучшее вы можете изв-

лечь из нее.

Когда вы будете сочетать этот метод с мавидсторлиенгом - заставляя

себя придумывать 20 ответов на каждый вопрос - вы будете абсолютно

поражены количеством идей и мыслей для роста и совершенствования, к

которым вы придете.

Эти идеи и мысли резко увеличат скорость с которой вы будете ста -

новиться одним из лучших в своей области.

200

### **Брайан ТРЕЙСИ**

#### **ПОДХОД ЭДИСОНА**

Томас Эдисон, **величайший** изобретатель нашего времени, был убежден в том, что процесс экспериментирования есть не что иное, как

*процесс исключения.* Таким образом, он вел точные **и** подробные записи о

каждом эксперименте. Когда он решал, что изобретение возможно, он

посвящал себя тому, что исключал все способы, которые бы не принесли

результатов, до тех пор пока не оставался один **ВОЗМОЖНЫЙ** метод, кото-

рый **и** был тем, приносящим результат. В итоге, **он** стал величайшим

изобретателем нашего времени **и** одним из богатейших бизнесменов в

стране, Вам следует делать то же самое.

С этого момента каждый раз, когда вы делаете попытку и она вам не

удается, отбросьте ее как обучающий опыт, просто продвинувший вас на

шаг вперед к успеху. Как однажды заметил Генри Форд: *«Неудача - это*

*лишь возможность начать снова более разумно».*

#### **ВАША СПОСОБНОСТЬ К ВОССТАНОВАЕНИЮ**

Когда вы испытываете любого рода разочарования, ваша естествен-

ная реакция - чувствовать себя эмоционально подавленным. Вы чувст-

вуете себя так, как будто вас ударили кулаком в область солнечного

сплетения. Вы обижены, подавлены, разочарованы, обескуражены. Вы

иногда чувствуете желание бросить все, и взяться за что-то абсолютно

иное. Эти ощущения нормальны и естественны. Когда вы испытываете

разочарование или любую неудачу. **Единственный** вопрос, как долго это

длится?

Когда вы проходите полное медицинское обследование в клинике,

вам часто дают тест на стресс. Сначала, они измеряют ваш пульс в спо -

койном состоянии ритма сердца. Затем вас попросят сделать упражне -

ния для учащения сердцебиения. Когда ваше сердцебиение достигнет

определенной частоты, вам снова измерят пульс. Подождут 1,2,5 минут

после упражнения и снова измерят ваш пульс. Свидетельством того, на -

сколько в хорошей форме вы находитесь, служит то, насколько быстро

ваше сердце возвращается в нормальное состояние после физических

упражнений.

#### СТЕПЕНЬ ВОССТАНАВЛИВАЕМОСТИ

Лично с вами дело обстоит таким же образом. То, насколько вы здо -

ровы умственное **может** измеряться тем, насколько быстро вы восста -

навливаетесь после испытанного разочарования. Конечно, изменения

или неудача будут болезненны. Всегда вы будете испытывать боль, если

то, что вы пытались сделать, представляет для вас важность. Но это не

главное. Главное - то, насколько быстро вы приходите в себя. Ваша сте-

пень восстанавливаемости - это все. Если вы будете заранее готовится к

*Измени свое сознание — изменится твоя жизнь*

201

неудачам и проблемам, и будете программировать свой разуй так, как

мы описали в этой главе, ваша степень восстанавливаемости будет зна -

чительное быстрее.

Степень вашей восстанавливаемости находится под вашим контро-

лем. Она полностью зависит от того, что вы думаете о происходящем с

вами. Не само событие влияет на вас, а то как вы интерпретируете собы -

тие для себя. А этот выбор большей степени предстоит сделать вам.

### ВАШ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ

Вот несколько сильных утверждений, которыми вы можете пользо-

ваться для того, чтобы немедленно взять негативную ситуацию под ум -

ственный и эмоциональный контроль. Эти слова быстро нейтрализуют

любое негативное ощущение, которое вы могли бы испытывать.

Первое, что вы говорите, когда что-то происходит не так, как следо-

вало бы, это:

«Я - ответственный!» Вашей естественной реакцией в случае, если

что-то происходит не так, будет то, что вы разозлитесь, расстроитесь,

или будете обвинять кого-то или что-то в случившемся, или даже искать

оправдания. Но в тот момент, когда вы произнесете «Я - *ответственен!*»

вы прекращаете обвинять кого-то другого в проблеме. Принимая на

себя ответственность, вы не позволяете развиваться своим чувствам, ра-

зочарования, гнева и досады. Чем быстрее вы скажите «Я - *ответстве-*

*нен!*», тем быстрее ваш разум снова стане спокойным и чистым.

Вы начи-

наете думать позитивно и конструктивно о том, чтобы вы могли пред-

принять, чтобы свести к минимуму потери и довести до максимума воз-

можности.

#### ИНТЕРПРЕТИРУЙТЕ ПОЗИТИВНО

Вот утверждение, которое в течение многих лет оказывалось очень

полезным для меня. Не имеет значения, что произошло и не имеет значе-

ние, насколько я разочарован, я немедленно говорю себе: «*Каждое испы-*

*тание - это позитивный опыт, если я рассматриваю его как возмож-*

*ность для роста и развития способности владеть собой*».

Это заявление наделяет вас способностью взять под контроль свои

эмоции. Оно заставляет вас подумать о том, как эта проблема может по-

мочь вам научиться чем-либо и вырасти. Подобно утверждению «Я



- *ответственен!*», эти слова придают вам чувство контроля и личной силы

в любой ситуации: *«Каждая ситуация позитивна, если я буду рассматривать ее как. возможность для роста и развития способности владеть собой».*

Затем вы смотрите на ситуацию и спрашиваете себя, чему бы вы могли научиться из того, что только что произошло. Как вы можете вы-

202

### **Брайан ТРЕЙСИ**

расти в результате этой трудности? Чему должна научить вас неисполь-

зованная вам ситуация? Если бы вы обладали божественной силой контролировать-

свою судьбу и эта сила посылал бы вам специальные обуча-

ющие испытания, которые могли бы помочь вам преуспеть какие уроки

вы могли бы извлечь из текущей проблемы?»

### **ОДНА МЫСЛЬ ОДНОВРЕМЕННО**

Ваш ум может держать только одну мысль одновременно, позитив-

ную или негативную. Если вы конструктивно ищите решения или цен-

ного урока в каждой трудности вы не можете быть расстроенным или

злым одновременно с этим. Если вы прибегнете в Закону Постановки и

целенаправленно заставить себя думать о позитивных аспектах ситуа-

ции, вы всегда их найдете. Затем вы сможете обратить их в свое преиму-

щество.

Позитивное умственное отношение, которое означает позитивное и

конструктивное реагирование на разочарования и неудачи во многом

определяется вашим ощущением чувства контроля. Наличие чувства

контроля означает, что вы чувствуете, что имеется контроль над своей

собственной жизнью. Вы чувствуете, что имеете ответственность, вы

чувствуете, что находитесь на месте водителя.

**ДУМАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ**

Один из лучших способов восстановиться после неудачи, это - обратить негативную ситуацию в подходящую перспективу.

Помните,

неудача никогда не является окончательной. Большинство ошибок,

которые вы допускаете, не многим связано со схемой вещей. Если вы

посмотрите назад, вы возможно даже не сможете вспомнить, что вас

больше всего волновало, год назад, а еще меньше - три, четыре, пять

лет назад.

Ключ наличия в вас чувства контроля заключается в том, что вы могли развивать и сохранять ясное *ощущение направления*. А это ощущение

направления приходит при наличии четких, конкретных, письмен-

ных целей. Одни из сильнейших способов для сохранения своего разума

в позитивном состоянии - это просто *думать о своих целях*. Когда что-то идет не так, думайте о своих целях. Когда инвестиции горят или

бизнес терпит крах, думайте о своих целях.

В ваши долгосрочные цели должно входить: быть независимым финансово, иметь отличное здоровье, иметь замечательные отношения и делать работу, которая вносит в мир изменения.

Когда вы будете ориентировать свой разум на эти цели, и на то, что вы делаете для достижения каждой из этих целей вы обнаружите, что практически невозможно чувствовать разочарование и злость.

Обдумайте-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

203

вание своих целей наделяет вас силой и делает вас более позитивным и уверенным в себе человеком.

**ДУМАЙТЕ С ТОМКИ ЗРЕНИЯ ПРОЦЕССОВ  
И ТЕНДЕНЦИЙ**

Взгляните на свою жизнь как на серию процессов и общих направлений. Думайте с точки зрения регулярных подъемов и падений.

Когда

вы разработаете долгосрочную перспективу и будете видеть вещи, кото-

рые происходят как часть большего процесса, вас не застанут врасплох

кратковременные колебания вашей удачи. Вы становитесь намного бо-

лее способны эффективно реагировать на небольшие проблемы и труд -

ности повседневной жизни. Вы можете направлять это на перспективу.

Сигмоидный изгиб, который выглядит как буква «S», лежащая на боку, во многом объясняет человеческую жизнь. Он имеет три стадии.

На первой стадии, вы боретесь и много работаете, чтобы многое понять и

утвердиться. Это касается вашей работы, отношений нового начала в

бизнеса, или представление новой продукции или услуги.

Вторая стадия приходит после того, когда вы научились решающие

уроки первой стадии. Это стадия роста, где вы делаете большой прогресс

и добиваетесь отличных результатов. Ваш бизнес расширяется, ваша

продукция и услуги хорошо продаются, ваша карьера взлетает, а ваши

отношения находятся в их наилучшей фазе.

Затем наступает третья стадия, стадия упадка, которая следует за второй стадией также как зима неизменно следует за временем сбора

урожая. На этой стадии становится все труднее получать прежние резу-

льтаты и удовлетворения, что и на второй стадии. Все труднее станови-

ться получать прибыль от продаж. Ваша работа и ваши связи не прино-

сят больше прежней радости. Ваша компания борется за выживание.

На какой жизненной стадии находитесь вы сегодня? В какой важной сфере вашей жизни и работы? Что бы вы могли сделать, чтобы по-

пасть или вернуться во вторую стадию, стадию роста? Каковы процессы

и тенденции вашей жизни и бизнеса?

«ОТРИЦАНИЕ» - ЭТО НЕ РЕКА В ЭГИПТЕ

Многие наши проблемы при встрече с неудачами и разочарования-

ми исходят из нашего сопротивления реальности. Мы становимся во -

влеченными в отрицание, Мы злимся и настаиваем, что это не должно

было случиться с нами или вообще не должно было случиться.

Мы сопротивляемся этому и прежде всего, желаем, чтобы этого во-

обще не случилось

Именно это сопротивление и отрицание вызывает наше состояние

страха и стресса. Когда вы говорите: *«Что нельзя исправить, то нужно*

204

### **Брайан ТРЕЙСИ**

*пережить»* вы снижаете свое раздражение. Вы становитесь более рас-

слабленным Вы становитесь спокойней и развиваете более независи -

мую перспективу. Вы стоите в стороне и наблюдаете за ситуацией, как

будто это происходит с кем-то другим. В результате вы более конструк -

тивно рассматриваете то, как можно разрешить ситуацию наилучшим

образом. Вы не позволяете себе становиться эмоционально вовлечен-

ным в каждую мелочь, происходящую с вами.

Абрахам Линкольн писал *«Большинство людей всего лишь настоль-*

*ко счастливы, насколько они решают таковыми быть»*. В «Основе внут-

реннего мира» говорится: *«Вы придаете значение всему, что видите»*.

Без значения или эмоции, которые вы придаете событию или обстояте -

льству, оно не имеет для вас значения. И вы можете изменить значение,

контролируя свое мышление. Вы даже можете исключить его негатив-

ный эффект на себя, отказавшись стать эмоционально вовлеченным в

кратковременные неудачи. Решать вам.

#### РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР

Ваша способность справляться с разочарованием позитивно и конструктивно

сделает больше, чтобы дать вам возможность преуспеть и

заявить о себе другим людям, чем любой другой фактор. Это - приобретенная

способность, которая приходит с практикой. Действующие мужчины и женщины это неизменно, те которые развили в себе

способность конструктивно реагировать на большие и незначительные процессы, которые

появляются непрошено, неожиданно и неизбежно. Вы должны стремиться к тому же.

Заранее решите, что бы не произошло, ничто никогда вас не оставит. Заранее решите, что, хотя в вашей жизни будет происходить

бесчисленное количество подъемов и падений, вы будете упорствовать до тех пор, пока, наконец, не добьетесь своих целей.

Когда вы заранее примите такое решение, вы будете готовы. Когда вы посвятите себя умственной подготовке, вы будете готовы мгновенно

реагировать на появление неизбежных проблем, и быть готовым восставать -

новиться, вместо того, чтобы опустить руки. *Вы будете фактически не-*

*становимы.*

*становимы.*

*становимы.*

*становимы.*

*становимы.*

## УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ

1. Примите решение, что вы будете восстанавливаться, вместо того,

чтобы сломаться. Рассмотрите свое самое большое разочарование в жизни прямо сейчас и найдите то, какую пользу вы можете из него извлечь или чему можете научиться.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

205

2. Определите три самых худших вещи, которые могли бы произойти с

вами в ближайшие месяцы. Каков ваш план, чтобы избежать или свести к минимум их негативное влияние?

3. Выберите самую большую свою проблему или беспокойство и определите, какой урок вы могли бы извлечь из них, чтобы это могло способствовать вашему росту. Какие самые важные уроки они содержат?

4. Практикуйте подход Эдисона к жизни. Спокойно воспринимайте

любую временную неудачу и рассматривайте ее как возможность определить способы, которые не действуют. В этом и заключается успех.

5. Не имеет значения, что происходит, думайте о своих целях и о том, что можно сделать прямо сейчас для их достижения. Занимайтесь этим прямо сейчас.

6. Установите тенденцию в вашем бизнесе. Как развивается рынок?

Если все будет развиваться так же, как сейчас, какие решения и изменения вам придется сделать?

7. Задайте себе два вопроса и самом недавнем важном испытании:

Что вы сделали правильно? И что бы вы сделали иначе в следующий раз? Примите решения извлекать любой возможный урок из каждой неудачи или трудности.

206

**Брайан ТРЕЙСИ**

## Глава 12

### **ЖИВИТЕ ВЕЛИКОЙ**

жизнью

*Единственной настоящей мерой измерения успеха является отношение между тем, что мы, могли бы совершить и чем могли бы быть, с одной стороны, и тем, что мы совершили и, мы из себя создали, с другой стороны.*

#### **Х.Г. Веляз**

Закон" Соответствия, возможно, - самый важный из всех законов в определении вашего успеха или неудачи в жизни. Как мы уже обсудили в

предыдущих главах, этот закон гласит, что ваш внешний мир является

отражением вашего внутреннего мира. Согласно этому закону, каковым

бы вы ни были внутри, вы скоро увидите результат этого *снаружи*. Когда

вы изменяете свое мышление, вы изменяете свою жизнь.

Этот закон применим ко всему, что вы делаете. Ваш внутренний мир знаний и подготовки будет определять ваш внешний мир дохода и

успеха в карьере. Ваш внутренний мир личностного развития будет

определять ваш внешний мир дружбы и взаимоотношений. Ваше внут -

ренне отношение к своему здоровью и физической форме будет опреде-

лять к своему здоровью и физической форме будет определять состоя -

ние вашего физического тела. Ваши внутренние убеждения и ожидания

будут определять ваше внешнее поведение и ваше отношение с другими



людьми. Ваш внешний мир всегда будет отражать ваш внутренний мир.

### СЧАСТЬЕ - ВЫСШАЯ ЦЕЛЬ

Аристотель, возможно, самый великий из философов, более 2300 лет

назад написал, что основная цель всех человеческих действий - это

*счастье*. Он заключил, что, все, что делает человек, это лишь для того,

чтобы обрести определенного рода счастье. Иногда они имеют успех,

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

207

иногда не имеют, по счастью - это всегда та цель, к которой стремиться

каждый человек.

Он заключил, что каждое действие - это всего лишь промежуточный

шаг по направлению к счастью. Например, вы хотите получить хорошую работу. Для чего?

Так вы сможете заработать хорошие деньги. Для чего? Так вы сможете приобрести комфортабельный дом и хорошую машину. Зачем? Так

вы можете завести хорошие отношения и хорошую семью. Зачем? С тем,

чтобы у вас был удовлетворительный быт. Зачем? Последний ответ,

Главная цель, - для того, чтобы вы были счастливы. Все, что вы или кто-

то другой делает направлено на счастье, как бы вы его для себя не определили и как бы успешны ни были в его достижении.

### РОЛЬ ДОБРОДЕТЕЛИ

Одним из величайших пониманий Аристотеля о предмете счастья было его заключение: «Только хорошие могут быть счастливыми, и то -

лько добродетельные могут быть хорошими».

Это - одно из самых важных наблюдений в истории человеческой мысли и опыта. «Только хорошие могут быть счастливыми, и только

добродетельные могут быть хорошими».

Что я обнаружил за много лет исследований в области философии и

психологии, это то, что только те люди, которые являются необычно хо-

рошими по своему внутреннему содержанию, могут быть счастливыми в

течение любого периода времени. И за свои годы изучения фундамента -

льных качеств самоуверенности, я обнаружил, что только мужчины и

женщины с ясными, позитивными ценностями, являются в состоянии

развить в себе непоколебимую самоуверенность, которая дает им воз -

можность эффективно справляться со всем, что бы с ними не происхо-

дило.

Самый быстрый способ для вас развить или вернуть свою самоуве -

ренность, это - абсолютно четко определить ваши глубочайшие ценности

и убеждения, а затем начать ими жить. Решение почти любых чело-

веческих проблем - это возврат ценностей. Различным образом, ваше

несчастье и стресс вызваны вашим уклонением от того, чтобы делать и

говорить вещи, которые, как вы сами знаете, являются правильными.

**ЦЕЛОСТНОСТЬ НЕОБХОДИМА**

Самое важное качество для успеха - это качество целостности. Ари-

стотель настаивал, что только жизнь, основанная на таких ценностях как

честность, мужество, щедрость, настойчивость и искренность приведут

к счастью и личному совершенствованию.

208

### **Брайан ТРЕЙСИ**

Я раньше думал о целостности только как об одной из ключевых ценностей, равной и изолированной от других. Затем однажды один

мудрый и состоятельный человек указал мне на то, что *целостность - это,*

*действительно, ценность, которая гарантирует все другие.*

*Цело-*

*стность - это основная ценность, на которой основывается все ваши*

*остальные ценности. Иметь настоящую целостность означает, что вы*

*всегда живете и действуете в соответствии со своими ценностями. Если*

*вам не хватает целостности, вы будете подвергать свои другие ценно-*

*сти при малейшем искушении.*

### **ВНОСИТЕ ЯСНОСТЬ В СВОИ ЦЕННОСТИ**

На наших занятиях по стратегическому планированию, как для корпораций, так и для частных лиц, мы начинаем с того, что просим лю-

дей определить и сделать ясными свои ценности. Вы должны делать то

же самое в своем собственном личном стратегическом планировании.

Какие ваши ценности? Во что вы верите? Что вы отстаиваете? Что вы не

поддерживаете?

Ваша способность четко определять свои ценности, - это начальный

момент развития вами такого характера, который вызывает у других

людей желание общаться с вами и который неизбежно приведет вас к

наслаждению прекрасной жизнью. Если у вас прекрасный и велико-

душный характер, подчиненный основательными и жизни утвержденными ценностями, вы будете необычно хорошим человеком.

В результате, вы будете счастливы, не взирая на то, что происходит

вокруг вас.

### ОРГАНИЗОВЫВАЙТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ

Когда Вы определили свои ценности, вам следует организовать их в

приоритетном порядке. Для начала вам понадобится от 3-х до 5-ти

главных ценностей для того, чтобы создать основу для своего характера

и личности. Это те ценности, которые вы сами считаете более важными,

чем другие. Порядок, в котором вы организуете свои ценности, также,

ужасно важен. Этот порядок ценностей во многом определяет то, что вы

за человек и ту жизнь, которую вы проживаете.

Все, что вы делаете, - это результат выбора. Вы постоянно делаете тот

или иной выбор. Эта способность делать выбор выделяет вас среди

всех других существ. Каждый делаемый вами выбор основан на ваших

главных ценностях на тот момент. Каждое действие основано на том, что

вы считаете важнейшей ценностью на момент выбора.

### ДЕЙСТВУЙТЕ НА СВОИ ЦЕННОСТИ

Когда вы делаете выбор, ваши ценности, находящиеся порядком выше, предшествуют тем, которые порядком ниже. Каждое действие, ко-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

209

торое вы предпринимаете, каждое решение, которое вы принимаете,

основано на вашей **доминирующей** ценности на тот момент.

Одновре-

менно вы можете делать только что-то одно, и вам всегда приходится вы-

бирать, что будет первым. Вы всегда выбираете то, что для вас наиболее

важно в определенный момент.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ, КАКОВЫ ВАШИ

ЦЕННОСТИ?

Это просто. Ваши ценности только и всегда выражаются вашими действиями. Именно то, что вы делаете, а не то, что говорите свидетель-

ствует о том, что вы больше всего цените. Особенно, это то, что вы делае-

те под давлением, когда вас заставляют сделать выбор, это **и** раскрывает

ваши настоящие ценности и убеждения о себе и об окружающем мире.

### ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ФАКТОР ЛИЧНОСТИ

И ваш выбор ценностей, и порядок ваших ценностей являются решающими в определении вашей личности и вашей жизни. Вот пример.

Представьте, что два человека, каждый в отдельности, занимались

упражнением по внесению ясности в свои ценности, и они оба выбрали

три одинаковых ценности. Только их порядок был различный.

Человек Л решил, что три его главных ценности в порядке важности

это: первое - семья, вторая - здоровье, и третья - успех в карьере.

Этот

человек, таким образом, заявляет, что он ставит семью выше здоровья, а

свое здоровье - выше карьеры. Это означает, что если ему придется делать

выбор между семьей и карьерой, семья будет на первом месте.

Человек имеет те же самые три ценности, за исключением того, что его ценности распределены в некотором ином порядке. Его первая

ценность - успех в карьере. Его вторая ценность - его семья, и третья

-здоровье.

Это означает, что человек отдаст преимущество своей карьере перед семьей, если ему придется делать выбор.

**БОЛЬШОЙ ВОПРОС**

А теперь вот несколько вопросов для вас. Будет ли разница между человеком А и человеком В? Будет эта разница маленькой или больш-

шой? Вы бы предпочли дружить с человеком А или человеком В?

Смог-

ли бы вы отличить человека А от человека В, если бы встретились с ними

в обществе или бизнесе?

Ответ заключается в том, что человек В, кот выбирает успех в карье-

ре в качестве своей главной цели, будет абсолютно другим человеческим

существом, чем человек А, который решает, что его семья - самое важное

**210**

**Брайан ТРЕЙСИ**

для него. Порядок семьи, здоровья, карьеры является жизни обогащающей организацией ценностей. Человек, живущий в соответствии с этими ценностями будет намного более счастливым

человеком, чем тот, который ставит свою карьеру выше своей семьи и

особенно, выше своего здоровья. Вот почему вам следует выбирать и

свои ценности и их порядок важности очень внимательно. Ваши ценности и их порядок определяют всю вашу жизнь.

**ЦЕЛОСТНОСТЬ - ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ**

Когда вы определили свои ценности, уровень **вашей** целостности можно измерить тем, насколько вы их придерживаетесь.

Ценность - это не

то, в чем можно пойти на компромисс, когда это удобно. Она у вас или

есть, или ее нет.

Ваш выбор ценностей и ваше решение жить этими ценностями формируют

мируют ваш характер и вашу личность.

Во всей истории человечества, великие мужчины и женщины были

мужчинами и женщинами характера. Это были люди, которые жили на

основе высоких и благородных ценностей. Их почитали и уважали за те

ценности, за которые они выступали и которые они представляли.

Одна из больших проблем нашего общества сегодня - это феномен

«ситуационных ценностей» или «ситуационной этики». Это является

результатом того, что люди изменяют свои представления о правильном

и неправильном в зависимости от ситуации, а часто от соблазна продви-

жения. Что еще хуже, это то, что они дурачат себя тем, что верят что они

- люди характера, в то время как они всего лишь люди удобств.

**ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ ПОЛ ДАВЛЕНИЕМ**

Ситуационные ценности демонстрируются, когда люди говорят, что верят одной вещи, а на самом деле - верят другой. Они говорят, что

ценят правду, а сами лгут, когда это для них удобно, или прощают ложь

другим. Личность определяется тем, что он или она делает, а не что гово-

рит.

Некоторые люди слушаются своих эмоций. Они верят, что если их намерения искренне, их действия не имеют значения, Они чувствуют,

что ели они желают чего-то или надеются **на** что-то, это то же самое, что

на самом деле делать это. Но вы по-настоящему делаете что-то, когда вас

вынуждают делать выбор, особенно под давлением, что говорит вам о

том, кем вы являетесь по сути.

Жизненно необходимо для вашего успеха и счастья, чтобы вы были

безупречно честным со всеми, кого знаете, с кем имеете дело, как в лич -

ной жизни, так и в карьере: Ничто не принесет вам поддержку людей бы-

стрее, чем если вы завоеуете репутацию, будучи человеком характера и

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*



целостности. В то же самое время ничто не разрушит вашу репутацию и

не повредит вашей карьере быстрее, чем то, если вы получите репутацию

такого человека, которому не будут доверять другие.

**БУДЬТЕ ВЕРНЫМ СЕБЕ**

Честность означает, что вы всегда верны самому лучшему, что в вас

есть. Как говорит Полоний в Шекспировском Гамлете: *«Ты должен быть*

*верным себе, и так должно быть, как то, что ночь следует за днем, ты не*

*можешь обманывать других».*

Быть верным себе - это изначальный момент развития великого ха-

рактера. Это начинается с того, что вы живете, основываясь на правди-

вых отношениях с самим собой. Вы не обманываете себя и играете со

своим собственным воображением. Вы не пытаетесь верить тому, что аб-

солютно невозможно. Вы не надеетесь и не молитесь о том, чтобы вещи

были иными, нежели они есть на самом деле. Вы смотрите на мир так, ка-

ковым он есть, а не каким бы вы его хотели видеть.

**ВСЕГДА СТАРАЙТЕСЬ ИЗО ВСЕХ СИЛ**

На каждой работе есть роспись человека, который ее сделал. Быть

верным себе означает, что вы всегда стараетесь изо все всех сил какую бы

работу или обязанность вы не выполняли. Честность и целостность

внутри вас выражается качеством и отличием выполненной вами рабо-

ты. Вы можете рассказать, из чего вы сделаны внутри себя, посредством количества времени и внимания, которое вы вкладываете в самое луч - шее выполнение работы, которое только возможно, во всем, что вам при - ходится делать. Не беритесь за дело, если вы не стремитесь сделать его самым наилучшим образом.

Целостность означает, что вы всегда правдивы, прямолинейны и че - стны со всеми, кто встречается в вашей жизни. Также как вы верны себе, вы верны всем остальным. Вы живете в правде с другими, и дома, и на ра - боте

Если вы спросите у людей, честны ли они, почти все скажут, что они честны. Большинство людей не лгут, не хитрят, не крадут и не всту - пают в различные бесчестные мероприятия. Но быть по - настоящему честным означает, что вы честны со всеми, без исключения. Это же зна - чит, что не только вы никогда не лжете, но вы никогда не миритесь с ло - жью. Вы никогда не остаетесь в ситуации, которую вы считаете непра - вильной, или в условиях которые подрывают вашу целостность или де - лает вас нечестным. Вы никогда не ставите под сомнение свою целост - ность, кусая свои губы и отказываясь сказать, что вы на самом деле ду - маете или чувствуете.

## **Брайан ТРЕЙСИ**

### **ВАША НАИВЫСШАЯ ЦЕЛЬ**

Одно из отличительных признаков по настоящему честного челове-

ка - это то, что они устанавливают «мир разума» своей наивысшей целью.

Когда вы установили мир разума в качестве своей главной цели в жизни, вы организуете другие свои цели и действия вокруг нее.

**Быть**

по-настоящему честным значит, что вы отказываетесь вступать в комп-

ромисс по поводу мира вашего разума с чем-то или с кем-то. Вы делаете

и говорите только то, что правильно в любой ситуации.

Честность и целостность означает, что вы прислушиваетесь к себе и

что вы доверяете своему внутреннему голосу. Вы прислушиваетесь к

своей интуиции и позволяете ей направлять вас на то, чтобы делать и го-

ворить правильные вещи в правильное время. Когда вы расстроены или

несчастливы, вы сидите спокойно в полном уединении, ожидая и прислу-

шиваясь к указаниям, которые всегда приходят. Когда вам приходит

мысль или идея относительно того, какую правильную вещь нужно де-

лать, вы начинаете действовать. Вы доверяете своему высшему разуму.

Это ключ к тому, чтобы жить в правде с собой и с другими.

### **НЕАОСТНОСТЬ ВАШЕГО СОБСТВЕННОГО РАЗУМА**

Ральф Валдо Эмерсон в своем журнале Уверенность в себе сказал: «Охраняйте свою целостность как не что священное». Он продолжил:

*«Ничто не есть настолько свято, как целостность вашего собственного разума».*

Правдивость - это обязательное требование для развития характера, а

развитие характера должно стать вашей главной целью в жизни.

Аристотель сказал: *«Цель образования - это развитие характера молодежи».*

Сегодня в Соединенных Штатах многие молодые люди не были воспитаны с ясным чувством правильного и неправильного.

Многим

людям говорили, что ценности относительны. Многим, например, говорили,

что если они хотят ограбить магазин, тогда определенная ценность

так же хороша, как и человек, который верит, что ограбление магазина

-это неправильно,

Эта форма относительности ценностей ведет на извилистую дорогу.

Она, ведет к неудаче, разочарованию и несчастью. Есть ценности, которые

жизнеутверждающие и есть ценности жизни разрушающие.

Если

ценность позитивна, то существование с ней улучшает качество вашей

жизни и ваши отношения с окружающими. Негативная ценность приносит

вред вашим отношениям и понижает качество вашей жизни.

Вы легко

определите разницу, потому что существование с позитивными цен-

ностями делает вас счастливыми, а приверженность к негативным цен-

ностям

заставляет вас чувствовать себя несчастным

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

213

**ПОСМОТРИТЕ ПРАВДЕ В ГЛАЗА**

Жить в правде означает, что вы смело встретите правду о себе и об

окружающем вас мире. Вы смело встречаете правду и своей работе и сво-

их отношениях. Вы смотрите себе прямо в глаза и живете согласно ва -

ших внутренних убеждений. Вы не играете с собой в игры, не желаете и

не надеетесь, чтобы все могло быть иначе, чем есть на самом деле.

Целостность означает, что вы признаете, что мир может стать лучше, если вы станете лучше. Никто не придет и не изменит все для вас. Ес-

ли вы хотите, чтобы что-то изменилось в вашей жизни, вам предстоит

произвести эти изменения самому.

Целостность означает, что вы признаете, что ваш брак станет лучше,

только когда вы станете лучшим супругом. Ваш бизнес станет лучше, то-

лько тогда когда вы станете лучшим менеджером или руководителем. Ре-

зультаты ваших торговых сделок и ваши клиенты станут лучше, только

тогда когда вы станете лучшим продавцом. Ваша финансовая жизнь

улучшится только, тогда когда станете умнее и организованнее в отно -

шении денег.

**ПРИНИМАЙТЕ ЛЮДЕЙ ТАКИМИ,**

**КАКИЕ ОНИ ЕСТЬ**

В особенности, честность означает, что вы принимаете людей такими-

ми, какие они есть, не требуя, чтобы они были такими, как хочется вам.

Вы не живете, желая, надеясь и ожидая, что люди изменяться и будут та-

кими, как устраивало бы вас. Одни из основных принципов человеке -

ской жизни это то, что за малым исключением, *люди не изменяются.*

На самом деле, под давлением, люди не только не изменяются, но они становятся еще больше такими, какими они есть по сути. Если чело -

век имеет трудный характер, под давлением он станет еще более труд -

ным. Если кто-то упрям или негибкий, при оказании на него давле -

ния, он станет еще более упрямым и негибким. Если человек немно-

го бесчестен, под давлением он станет абсолютно бесчестным. Люди не

изменяются.

## БИЗНЕС И КОНКУРЕНЦИЯ

Честность в нашем быстро движущемся мире означает, что вы види-

те мир бизнеса и конкуренции таким, каков он есть, а не каким бы вы хо-

тели его видеть, особенно, принимая во внимание взрыв информации и

технологий. Многие люди думают, что они могут предпринять незначи-

тельную попытку идти в ногу с ростом знаний в своей области и с ростом

технологии в своей работе. Но эта минимальная попытка не приемлема

для честного человека. По-настоящему честный человек понимает, что

сегодня вы должны бежать только для того, чтобы оставаться на том же

**214**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

месте. Действительно честный человек осознает, что знания в каждой

области удваиваются каждые 2-3 года, а это означает, что ваши знания

должны также удваиваться каждые 2-3 года.

Джек Уэлч, бывший президент компании Дженерал Электрик, однажды сказал: «Если уровень роста изменений за пределами вашей орга-

низации превосходит уровень изменений в вашей организации, то конец

уже в поле зрения». Этот принцип относится также и к вам, как к челове-

ку. Если вы постоянно не обучаетесь и не повышаете свои навыки, вы в

опасности устареть.

#### **ЧЕГО ВЫ СТОИТЕ?**

По всей стране сегодня людей увольняют и снимают с работы тыся-

чами, и даже сотнями тысяч ежегодно. Во многих случаях, эти люди по -

зволили своему уровню знаний и навыков спуститься до такого состоя-

ния, что их компании не могли больше позволять себе держать их.

Многие из них не были полностью правдивы с собой, Они не повы-

шали постоянно свои знания и навыки с тем, чтобы они могли продол -

жать приносить больше и больше ценности своим компаниям. Они на-

деялись на то, что редкие изменения, происходящие в национальной и

международной экономике, не коснутся их. И в результате, они попада-

ли под увольнение, когда рынок для их продуктов или услуг падал.

Среднему профессиональному конторскому служащему требуется

от двух до семи месяцев, чтобы найти другую работу, обычно с зарпла-

той на 14-40% ниже прежней. Некоторых людей увольняют с высокооп-

лачиваемых должностей и они никогда больше не зарабатывают преж-

них денег. А если они не займутся повышением своих знаний и навыков,

это может произойти снова.

**СТРЕМИТЕСЬ К ТОМУ, ЧТОБЫ ДОБАВЛЯТЬ ЦЕННОСТИ**

Честность означает, что согласны с тем, актом, что ваш доход в **пол-**

**ной** мере определяется вашей способностью приносить ценность своей

компании, а через компанию - своим клиентам. Человеческий век должен при-

носить три доллара прибыли на каждый доллар - зарплаты или дохода,

который он получает от компании. Если вы в настоящее время не прино-

сите три доллара прибыли компании на каждый доллар своей зарплатой,

то вы первый кандидат на увольнение.

Честность означает, что вы принимаете это как факт, а затем делаете



все, что в ваших силах, чтобы сохранить и увеличить свою ценность.

Настоящая честность подразумевает, что вы никогда не ожидаете получить больше, чем вложили. Вы никогда не ожидаете получить что-то ни за что. Вы не играете в азартные игры и не покапаете лотерей-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

215

ных билетов, что в некотором роде, является бесчестным. Это - попытка

получить что-то, чего вы не зарабатывали. Действительно честный чело-

век никогда не пытается получать награды без работы, или разбогатеть

быстро и легко.

В США сегодня миллионов людей привлекает быстрое **устройство.**

Если они - наемные работники или исполнительные лица, они хотят но-

вых и лучших работ, и они хотят их немедленно. Они всегда ищут корот-

кие пути, и как результат, они всегда разочарованы и несчастны.

Они надеются, что проблемы, па развитие которых потребовалось много месяцев, могут быть разрешены при помощи своего рода *серебря-*

*ной пули.* Они нетерпеливы и хотят немедленных результатов. Но чест-

ному человеку требуется противостоять соблазну быстрого устройства

любой части своей жизни.

**ДОВЕРИЕ - ЭТО КЛЕЙ**

Взаимоотношения играют центральную роль для счастливой, удов-

летворительной жизни. Все взаимоотношения основываются на дове-

рии. Доверие - это клей, который соединяет отношения. У вас могут

возникнуть разнообразные проблемы и разногласия с другим челове -

ком, но пока доверие и уважение будут присутствовать, отношения мо -

гут выжить. Но если что-нибудь случится с доверием, взаимоотношения

могут быстро распасться, как картонный дом.

Все деловые отношения основываются на доверии. Все отношения,

касающиеся денег, зависят от слова заемщика или кредитора. Все отно -

шения с вашими банкирами, поставщиками, клиентами, сотрудниками

и со всеми остальными в вашем финансовом мире основываются на кри -

стическом элементе доверия.

Мужчины и женщины, обладающие высокой целостностью характера, очень привередливы в отношении уровней доверия, которые они

установили и сохраняют. Они очень осторожны в отношении своих кре -

дитов, финансовых соглашений и договоренностей. Они всегда держат

свое слово. Они осторожны в своих банковских отношениях, со своими

кредитными карточками, счетами и с любыми деньгами, которые они

остаются должными кому-либо в любое время.

#### РАССКАЗ О ДВУХ БАНКРОТСТВАХ

Несколько лет назад два человека, которых я хорошо знал, и кото -

рые занимались разными направлениями бизнеса, были приведены к

банкротству из-за экономического спада. Но результаты их банкротства

были абсолютно разными.

Первой из моих друзей всегда был дотошно аккуратным во всем, что

касалось его счетов и финансов в течение всей своей карьеры. Он всегда

**216**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

откладывал хотя бы максимальные суммы на свой счет. Если у него ког-

да-либо случалась финансовая проблема, он шел к человеку, вовлечен-

ному в эту проблему, и пересматривал свои выплаты и финансовые ин-

тересы. Когда он, в конце концов, был приведен к банкротству в резуль -

тате мощного и неожиданного финансового дефолта, который он не мог

контролировать, и у него не оставалось выбора, кроме как обратиться в

суд, отдать все свое имущество и остаться без цента.

Но через неделю, люди начали подходить к нему, предлагая деньги,

кредиты, кредитные карточки, жилье и новую машину. Один из его быв-

ших бизнес коллег, достаточно богатый, протянул ему уже подписанный

незаполненный чек, сказав: «Просто впиши сумму, которая тебе нужна и

дай мне знать только для отчета, я полностью тебе доверяю». Помимо

снятия с него огромной суммы долга, его банкротство вряд ли вообще

отразилось на нем.

Второй бизнесмен, однако, имел абсолютно иной опыт. Когда у него начались финансовые проблемы, он постоянно обманывал и вводил в заблуждение своих кредиторов, людей, которые ему доверяли. Он пренебрегал тем, чтобы оплатить то, что обещал и выписывал чеки, которые он не мог покрыть. Он избегал своих кредиторов, когда они ему звонили, а, в конце концов, вообще сменил номер телефона. Он переехал и никому не говорил своего нового адреса. Он обращался с людьми, которые ему доверяли, так как будто они были глупыми. Когда он в итоге обанкротился, никто не хотел иметь с ним дел. Ему потребуются годы для восстановления, если вообще он когда-нибудь восстановится. Он даже не может получить кредитную карточку и ему теперь приходится за все рассчитываться наличными.

#### КЛЮЧ К УСПЕХУ В ТОРГОВЛЕ

В торговле, доверие - это основа всех взаимоотношений. Человек не будет у вас покупать до тех пор, пока он не будет вас доверять полностью. Все лучшие представители тратят массу времени на то, чтобы установить высококачественные доверительные отношения со своими клиентами до того, как сделать попытку продать свою продукцию или услуги.

Ассоциация, которой я принадлежу, выделила 50 000 долларов на

опрос клиентов в прошлом году. Поскольку большинство организаций

нашей ассоциации продает различные формы тренингов и консалтинговых

услуг, которые в не котором смысле идентичны, хотели выяснить,

что заставляет покупателя приобретать товар у той или иной компании.

Один из вопросов, который задавали клиентам, звучал так, что их более всего заботит, когда они принимают решение о покупке.

Более

80% опрошенных сказали, что честность продавцов является самым

важным фактором.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

217

Когда их спросили, что они понимают под честностью торгового представителя, клиенты сказали, что это значит, что он ставит на первое

место интересы клиентов. По их мнению торговый представитель должен

держат свое слово. Они верили, что он исполнит то, что обещал и,

что компания будет выполнять все соглашения, на которые пошел торговый

представитель. Они были глубоко уверены в слове торгового

представителя и во всем, что он говорил при общении с ними.

Интересный факт вытекает из этого опроса и состоит в том, что о качестве

продукта и услуги практически не упоминалось. Когда покупателей

спросили о том, беспокоит ли их качество продукта, они ответили,

что, по их мнению, большая часть продуктов или услуг на определенном

уровне были достаточно идентичными и отвечали требованиям.  
Ключ

к успеху в торговле был в том, как они относились к характеру  
торгового

представителя, а через него, - и к самой компании.

**ПРАВДИВОСТЬ - ЭТО КЛЮЧ К РЕПУТАЦИИ**

Настоящая сущность репутации и более узнаваемого выражения  
«честности и целостности» - это правдивость. Если вы абсолютно  
прав-

дивы с собой и с другими, вас почти всегда будут рассматривать  
как че -

ловека с высокой репутацией.

В вашем обществе, кажется, мужчины и женщины с хорошей репу-  
тацией привлекают к себе возможности. Куда бы они не пошли,  
двери

для них всегда открыты. Их представляют тем людям, которые  
могут им

помочь. Деньги и другие ресурсы - в их распоряжении. Вот  
почему самое

важное качество, которое вы можете развивав в своих детях, - это  
чувство

честности и привычку поступать правдиво во всем, что бы они не  
делали и не говорили

**РОДИТЕЛИ И ДЕТИ**

У меня четверо детей Каждый из моих детей воспитывался с чувст  
-

вом важности правдивости, которую в них «вдалбливали» с  
самого ран -

него возраста. Сегодня, все четверо их них - несгибаемые  
правдолюбцы.

Они абсолютно честны. Я могу задать им любой вопрос и он  
всегда ска-

жет мне правду.

Когда они росли, я дал каждому из них обещание. Я сказал: «Вы  
ни-

когда не будете иметь неприятностей со мной, сказав правду». И я сдер-

жал свое слово. Когда они, как и все дети, совершали глупые поступки, я

выслушивал их истории без осуждения и без критики, и я их спрашивал:

«Итак, чему вы научились?» Они вскоре научились, что всегда могут го-

ворить правду и никогда не испытывать критики и неодобрения. Им это

нравилось.

**218**

**Брайан ТРЕЙСИ**

Иногда они глупят, но все, что мне приходится делать, это спраши-

-  
вать у них правду в они всегда мне ее скажут, в любом случае. Я очень ими

горжусь. Абсолютно удивительно, насколько более хорошие отношения

между родителями и детьми, когда они абсолютно доверяют друг другу.

**МУЖЬЯ И ЖЕНЫ**

То, что действительно для общения родителей с детьми, еще более

важно для мужей и жен. Одно из самых лучших определений любви, ко-

торое я когда-либо слышал, принадлежит **Айн** Рэнду: «Любовь - это ответ

на ценности».

Вы любите другого человека, потому что он или она представляют ценности, которые вы уважаете и лелеете. Другой человек имеет те каче-

ства, которыми вы восхищаетесь. Кратко говоря, вы любите другого че-

ловека за его/ее характер. Все остальное изменится или исчезнет со временем, но характер останется.

Правдивость и честность между парами требует верности и прямо-

линейности в отношениях постоянно. Если пара абсолютно подходит

друг другу, они полностью доверяют друг другу и являются лучшими

друзьями. Ни с кем другим они не будут выражать свои мысли, так иск-

ренне, как со своей половиной. Характер, честность и целостность - это

основные качества любящих взаимоотношений и они более важны, чем

что либо еще.

#### УНИВЕРСАЛЬНЫЙ МАКСИМУМ

Есть замечательный тест, который вы регулярно можете себе зада-

вать, чтобы определить, является ли действие плохим или хорошим,

правильным или неправильным. Он прост и вы можете им пользоваться

всю жизнь. Он основан на Универсальном Максимуме немецкого фило-

софа Эммануила Канта, принятом более 200 лет тому назад. Он сказал:

*«Что вы должны прожить свою жизнь так, как если бы каждому дей-*

*ствительно суждено было стать универсальным законом».*

Иными словами, прежде чем принимать решения или приступать к

действиям, представьте, что все остальные собираются сделать то же са-

мое. Представьте, что ваше решение станет законом для вас и для всех



остальных. Этот тест точно определяет, правильно ли ваше решение. Это

- настоящий тест на поведение и определение ценностей. Какое общество

у нас было бы, если бы мы все жили и вели себя точно также, как вы?

Многих проблем нашего общества вообще не существовало бы, если

бы этот тест регулярно проводился во время дебатов по поводу общественной и социальной политики.

Правительства не спешили бы предпринимать действия с сферах преступности, образования, благосостояния и бизнеса, если была бы ве-

роятность, что все будут вовлечены в эти действия.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

219

УСТАНАВЛИВАЕТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ВЫСОКИЕ  
СТАНДАРТНЫ

Вот несколько вопросов, которые вы можете регулярно себе зада-

вать. С начало спросите себя: *«Каким был бы мой мир, если бы все в этом*

*мире было таким же как я?»* Только представьте! Если бы все в мире бы-

ли точно такие как вы, был бы это более счастливый, здоровый, процве -

тающий гармоничный мир - или нет?

Затем спросите себя: *«Какой бы была моя страна, если бы все в ней были такими, как я?»* *«Как бы выглядела эта страна, если бы все в ней ве-*

*ли себя точно также, как я?»* *«Если бы все делали то же, что делаете вы в*

*повседневной жизни и работе, была бы эта страна лучше? Или вы что-то*

*могли бы делать иначе?»*

Третий вопрос, который вы задаете себе, это: *«Какой была бы моя*

компания, если бы все в ней были такими, как я?» Посмотрите вокруг се-

бя в своей компании и подумайте, была бы ваша компания более процве-

тающей и гармоничной, если бы все выполняли свою работу точно так

же, как вы выполняете свою.

И последний вопрос, который вы можете себе задать: *«Какой была бы моя семья, если бы все в ней были такими же, как я?»*

Если бы члены вашей семьи были такими же, как вы. была бы ваша семья замечательным местом для жизни и роста? Были бы все в вашей

семье счастливее и успешнее? Была бы у вас семья, на которую указыва-

ли бы, восхищались другие и хотели бы быть такими, как вы?

Дело в том, что никто не может ответить «да» и на все эти вопросы.

Все мы - *работа в процессе*. Все мы должны пройти другой путь. каждо-

му из нас достаточно пространства для совершенствования.

#### КАЧЕСТВО МУЖЕСТВА

В обзоре 3 300 изучений лидерства, проведенных Джеймсом Мак Ферсоном в течение многих лет, он обнаружил общую доминанту.

Это

было качество мужества. Уинстон Черчель однажды сказал: *«Мужество*

*по праву считается лучшей из добродетелей, поскольку от нею зависит*

*все остальное».*

Вы слышали, что говорят, будто дорога в ад выстлана хорошими на-

мерениями. Мир полон людьми, с высокими целями и амбициями, но

очень мало людей, которые обладают мужеством и силой воли.

Лучшее в тренировке качество мужества то, что каждый раз, ведя

себя мужественно, вы чувствуете себя сильнее и увереннее. Ваше само-

уважение растет и вы нравитесь себе еще больше. Вы чувствуете себя бо-

лее уверенными и компетентными. Вы чувствуете себя счастливее.

Наоборот, каждый раз, когда вы сомневаетесь в своем мужестве, ва-

ше самоуважение снижается. Вы чувствуете себя более слабым и менее

компетентным. Вы не слишком себя уважаете и цените.

220

### **Брайан ТРЕЙСИ**

#### **ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧЕГО БОИТЕСЬ**

Главная часть становления сильной личностью требует, чтобы вы жили в согласии с высшими ценностями, которые вам знакомы.

Эти доб-

родетели и ценности не только самоподкрепляющие, но самовознаграж-

дающие. Вы получаете немедленное внутреннее удовлетворение каж-

дый раз, когда заставляете себя делать то, что нужно делать, даже если

вам этого не хочется.

Страх неудачи - это величайшее препятствие к успеху, взрослой жизни. Антипод страху неудачи - это **смелость** предпринимать действия.

Мужество настолько важно как качество, что подобно физической

форме, оно требует мужества упражнений, для его сохранения.

Лучший способ развить мужество - это смотреть в глаза своим стра-

хом. Ральф Валдо Эмерсон написал: *«Делайте то, чего вы боитесь, и*

*смерть страха - неизбежна».*

## СИСТЕМАТИЧЕСКОЕ ПОДАВЛЕНИЕ СТРАХА

Многие люди боятся общественных выступлений. Но Тоастмастерз

Интернейшнл разработал сильный метод обучения произнесения речи

на публике даже тех людей, которым становится страшно от мысли, что

им придется стоять перед другими и произносить речь. Это - процесс

«Систематической дезенситизации (подавление страха)». Вы можете

пользоваться им в каждой области своей жизни, чтобы унимать страх и

развивать смелость.

Систематическая дезенситизация - психологический термин, означающий

проделывание чего либо снова и снова до тех пор, пока это не

перестанет вызывать у вас страх.

В Тоастмастерз Интериейшенл от каждого участника требуется встать и говорить, даже пусть несколько секунд, на каждом заседании.

Через несколько месяцев еженедельных встреч люди, которые так ужас-

но боялись говорить перед другими, что они даже не могли молча

стоять в телефонной будке, становятся настолько уверенными в своей спо-

собности встать и говорить перед другими, что они состязаются за воз-

можность разговаривать дальше на заседаниях клуба.

## ГОВОРИТЕ СТОЯ

Я работал с многочисленными исполнительными лицами, которые

последовали моему совету и вступили в Toastmasters  
Интернейшенл

или взяли курс в организации Дейла Карнеги. Через 6 месяцев,  
они гово-

рят мне, что стали абсолютно другими людьми. Будучи когда-то  
застен -

чивыми и робкими на встречах и презентациях, они становятся  
спокой -

ными, уверенными, дерзкими, высказывая свою точку зрения,  
стоя пе-

ред другими. Их карьера также взлетает.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

221

Когда вы научитесь говорить стоя, вы кажетесь умнее и  
компетент-

нее того человека, который не может.

Многие должностные лица, как мужчины, так и женщины, наблю-  
дали, как их карьера взлетает, их доходы увеличиваются и их  
обязанно -

сти растут, когда они справляются со своим страхом, тренируясь  
гово-

рить снова и снова до тех пор, пока не справляются с этим очень  
хорошо.

**ПОВЕРНИТЕСЬ ЛИПОМ К ОПАСНОСТИ**

В долине Серенгети в Африке зоологи разработали простую  
техно-

логию определениями какое животное в стаде является вожаком.

Когда хищник - лев или гепард - приближается к стаду пасущихся  
животных, члены стада перехватывают запах на ветру и начинают  
отхо-

дить в противоположном направлении. На этот раз появится  
вожак стада.

Вожак будет животное, располагающееся между хищником и  
стадом,

пока стадо начинает отступать. Вожак, рискуя своей жизнью, и  
сталкива-

ясь лицом к лицу со львом или гепардом, движущимся на стадо, будет не

смотря ни на что стоять на месте, чтобы дать другим время убежать.

Вождь (лидер) всегда поворачивается лицом к опасности. Это также относится к человеку, как и к животным. Вы становитесь лидером на-

столько, насколько заставляете себя сталкиваться с опасностью. Вы

устанавливаете те сферы своей жизни, которые вызывают у вас страх и

стресс, и вместо того, чтобы избегать их и надеяться, что они уйдут, вы

прямо им противостоите.

**ДЕЙСТВУЙТЕ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ**

Актер Гленн Форд однажды сказал: *«Если вы не будете делать то, чего боитесь, страх одержит контроль над вашей жизнью».*

Это почти как будто страх - кукловод, а вы - кукла. Если вы не будете

иметь дело со страхом, и обрежете нити, связывающие вас со страхом,

страх вынудит вас танцевать эмоционально и психологически. Если вы

дадите страху возможность длиться долго, он будет иметь тенденцию

расти и расти, пока, наконец, не будет доминировать над всем вашим

мышлением.

Каждый раз, когда вы думаете о страшной ситуации или человеку ваше сердце бьется быстрее и ваш желудок начинает сокращаться. Страх

будет действовать на ваше здоровье, счастье, отношения и ваше общение

с клиентами и коллегами. Спустя время, вы будете настолько заняты си-

туацией, вызывающей в вас страх, что не сможете больше ни о чем ду-

мать. Это - не жизнь.

### СМЕЛО ВСТРЕЧАЙТЕ СТРАХ

Страху нужно противостоять. Вы принимаете решение противостоя-

вать страху и, в конце концов, вас отпускает.

222

### **Брайан ТРЕЙСИ**

Когда я был молодым, я противостоял ситуациям, вызывающим страх. Я прочел высказывание Марка Твена, которое навсегда изменило

мое отношение. В нем говорилось: *«Мужество - это не недостаток*

*страха и не отсутствие его. Это овладение страхом, контроль над ним-».*

Эти слова оказали на меня потрясающее влияние.

Я понял, что мы все боимся многих вещей. Бояться - это нормальное

и естественно. На самом деле, чем вы умнее, тем больше всевозможных

страхов у вас может возникнуть. У вас будет большая чувствительность

к своему миру и к тому, чего вы по логике вещей должны бояться.

### ДВИГАЯСЬ ПО НАПРАВЛЕНИЮ К СТРАХУ

Единственная разница между смелым человеком и трусом состоит в

том, что смелый человек сопротивляется страху, в то время как трус от-

ворачивается от страха и убегает от него.

А вот великое открытие. Когда вы выступаете навстречу страху, он ослабевает и уменьшается. Он теряет управление вами. Но если вы от-

ступаете перед страхом, он разрастается и скоро обретает контроль над

вашиими мыслями и чувствами.

Когда вы по привычке поворачиваетесь лицом к опасности, делаете

то, чего боитесь, смело смотрите страху в глаза он теряет свою силу вли -

яния на вас. Скоро вы доминируете над страхом, а не позволяете ему до-

минировать над вами. Вы ощущаете потрясающее чувство контроля.

Важнейшее качество, которое вам необходимо для того, чтобы встреча-

ться со страхом.

Достаточно заметить, что когда вы приучите себя смотреть страху в

глаза, действовать смело, даже когда вам этого не хочется, ваша ситуа -

ция, наполненная страхом, уходит. Вы будете себя потрясающе чувство -

вать. Вы будете обладать чувством власти и контроля над своей жизнью.

**ПРЫГАЙТЕ И СЕТЬ ПОЯВИТСЯ**

Первая часть смелости - это смелость бросится по направлению к вашей цели. Эта ваша способность и стремление установить цель, а за -

тем сделать первый шаг к ее достижению.

За 12-ти летний период обучения в Колледже Бэйсон, инструктор по предпринимательству Доктор Роберт Ронштант искал причины

успеха и неудач среди выпускников бизнес-школы.

Некоторые успешно занимались бизнесом, но большинство нет.. Он

обнаружил, что те, кто преуспел в бизнесе, имели особенное качество. Это

то, что у них была смелость запустить бизнес, не имея никаких гарантий



успеха. Они были готовы рискнуть ради осуществления своей мечты.

Профессор Роншанд назвал это «*принципом коридора*». Он сказал,

что когда вы бросаетесь на реализацию своей цели, какой бы далекой она

*Измени свое **сознание** - изменится твоя жизнь*

**223**

не была, вы начинаете спускаться по коридору времени. Когда вы будете

двигаться по этому коридору, двери возможностей будут открываться

по обе стороны от вас. Но вы бы не смогли увидеть эти другие двери воз -

можностей, если бы вы уже не находились в движении по психологиче-

скому коридору навстречу своей цели.

Большинство людей преуспевающих в жизни достигают своего успеха в абсолютно другой сфере, не желе та, в которой они начинали.

Но потому что они были в движении, они видели возможности и шансы

о которых бы они даже не подозревали, если бы просто ждали когда все

наладится. А дело в том, что все никогда само собой не наладится.

**ЖЕЛЕЗНОЕ КАЧЕСТВО УСПЕХА**

Если первая часть мужества - это желание начать, то вторая его часть

- это желание выдержать. Нужна смелость, чтобы все выстоять. Нужна

смелость, чтобы не сдаваться. Нужна смелость, для того, чтобы встретить любую преграду и трудность.

Самодисциплина - это железное качество характера. Это то, что дает

вам возможность выстоять. Самодисциплина - это единственное качество,

которое дает вам силу, необходимую для вас, чтобы идти на риск и

продвигаться к своей цели, не взирая на опасность и неуверенность.

Именно самодисциплина и смелость, вытекающая из нее, развивает в

вас личную силу, дающую вам возможность преодолеть любое препятст-

вие на пути.

### РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ СМЕЛОСТИ

Есть несколько форм смелости, которое вы можете развить практи-

кой.

Эти формы смелости помогут вам достигнуть великого успеха, который возможен. Овладеть ими можно через практику.

#### *МЕЧТАЙТЕ О ВЕЛИКОМ*

Первая форма смелости - это смелость мечтать о великом и устанавливать высокие цели. Это то, что останавливает большинство людей.

Сама идея установления высоких, трудных, захватывающих, стоящих

целей настолько подавляющая, что они отказываются от нее до того, как

начать.

Но это не о вас. Сядьте, выпишите свои цели так, как если бы для вас

было возможно абсолютно все, и никогда не бойтесь мечтать.

#### *ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЕ*

Второй вид смелости - это смелость принять окончательное решение

всем сердцем посвящая себя тому, что вы решили сделать. Все пре -

успевающие люди, как я могу видеть из своего опыта, это те, которые жи-

**Брайан ТРЕЙСИ**

вут, полностью посвящая себя своим целям. Они увлечены своей **жизнью и** своими целями. Они ничего не делают наполовину. У них мо-

жет не быть никаких гарантий, ли они не боятся вкладывать в свои дей-

ствия все сердце. Если они **и** терпят неудачу, они терпят ее после огром-

ных усилий, а не просто играя в безопасных условиях, надеясь и желая,

что все хорошо получится само собой.

***ВЫХОДИТЕ ИЗ СВОЕЙ ЗОНЫ КОМФОРТА***

Третий тип смелости, необходимый вам - это смелость покинуть свою

зону комфорта. Это - смелость вступить в вашу зону дискомфорта, где вы

чувствуете себя неуклюже, неловко и одиноко. Зона комфорта - один из

величайших врагов человеческого потенциала. Когда люди попадают в

зону комфорта, они стремятся оставаться в этой зоне надолго. Часто вся

их жизнь проходит мимо, пока они обустривают и украшают свою

узкую колею среднего исполнителя.

Вам нужна смелость, чтобы неправильно направлять себя к вашим

самым высоким целям и амбициям. Вам нужно стремиться сталкивать-

ся с дискомфортом, для того, чтобы «у вас» была возможность расти.

***ЗАЩИЩАЙТЕСЬ***

Четвертый тип необходимой вам смелости - это смелость защищать

свои ценности, свои позиции, точку зрения и понятия. Вы должны защищать то, в правильности чего вы уверены. Вы должны защищать

людей, которые поддерживают те же принципы. Вам **нужна** смелость,

чтобы твердо отстаивать свои наивысшие ценности. Вы должны отказа-

ться идти на компромисс с собой или со своим характером, только пото-

му, что кто-то может этого не одобрить.

### *ДЕЙСТВУЙТЕ С ВЕРОЙ*

Вам нужна смелость, чтобы взяться за дело с твердой верой в его успех, хотя никаких гарантий успеха нет. Кто-то написал однажды: «Ес -

ли нужно с начало преодолевать каждое препятствие, то ничто никогда не будет делаться».

Отважные люди - те, у которых есть мечта и которые устанавливают

перед собой цель, составляют план и делают первый шаг, не имея никакой

гарантии и уверенности в том, что их попытки заканчивается успехом.

Однако если вы будете рассматривать каждый шаг вперед как обу-

чающий опыт, а каждую неудачу - как ценный урок, ниспосланный вам,

чтобы сделать вас сильнее, и лучше, вам не нужно бояться начинать

что-то неизвестное, имея веру.

### *РИСК НЕУДАЧИ*

Вам нужна смелость, поскольку существует риск неудачи. Вам нуж-

на смелость, чтобы выдержать постоянные переговоры разочарования и

временного поражения. Вы должны научиться иметь дело с неудачей,

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

поняв, что она совершенно необходима для успеха. Вам нужна смелость,

чтобы научиться рассматривать неудачу как, возможность начать слова,

но уже более умно к этому подойти. Вам нужно преодолеть страх перед

неудачей, делая снова и снова то, чего вы боитесь. Вы должны принять

решение преодолевать разочарование в случае, если у вас что-то не по-

лучиться.

Чем более значительные и захватывающие цели вы будете перед со-

бой устанавливать, тем чаще вы будете спотыкаться и падать. Но пока у

вас будут четкие цели, вы всегда будете терпеть неудачу и падать по на-

правлению вперед. Вы всегда будете подниматься и становиться немно-

го ближе к своей цели, чем раньше были.

**СМЕЛО ВСТРЕЧАЙТЕ СВОИ СТРАХИ**

Вам нужна смелость, что постоянно сталкиваться с опасностью. Вы-

ясните все страшные ситуации в вашей жизни, вызывающие у вас стресс

и замешательство сегодня. Решите, каким мог бы быть самый худший

возможный исход каждой ситуации. Примите решение принять даже са-

мое худшее, если таковое появится. А затем принимайтесь за действия

на находите выход из каждой из этих ситуация. Не позволяйте страшно

ситуации оставаться в вашей жизни и доминировать над вашим мышлением и эмоциями и сдерживать вас.

### *ТРЕНИРУЙТЕ МЫШЛЕНИЕ, ОСНОВАННОЕ НА НУЛЕ*

Вам нужна смелость, чтобы постоянно в своей жизни, тренировать

основанное на нуле мышление. Спросите себя: *«Есть ли в моей жизни*

*что-то, что, зная, что я знаю сейчас, я бы снова не начал делать сегодня,*

*если бы мне пришлось делать все сначала?»*

В жизни каждого человека бывают ситуации, в которые они не по-

пали бы снова, зная то, что знают сейчас. Если вы приходите к решению,

ваш что есть что-то в вашей жизни, повторений чего вы бы не хотели, следующий вопрос: как выбраться и как выбраться побыстрее из

этой ситуации?».

Вы не можете создать для себя прекрасную жизнь, если прямо в центре

вашей жизни есть что-то во что бы вы не стали даже вовлекаться, если

бы вам пришлось все заново начинать. И вы всегда знаете, когда имеете

дело с ситуацией основанного на нуле мышления. Оно влечет за собой

огромный стресс для вас. Иногда оно не дает вам спать по ночам, и давит

над вами даже во время разговора. Вы всегда знаете, что это.

### *ПРИЗНАВАЯ СВОИ ОШИБКИ*

Вам нужна смелость, чтобы признать, что вы, возможно, не правы, и что

вы допускаете ошибки, получаю новую информацию, в любой ситуации.

Удивительно, как много людей держат себя замкнутыми в рамках действий

на низком уровне, потому что они не хотят признавать, что они не совершен-

226

### **Брайан ТРЕЙСИ**

ны. Они никак не признают, что с течением времени что-то, казавшееся им

раньше хорошей идеей, оказалось плохим выбором или решением.

Не бойтесь сокращать свои потери. Не бойтесь признавать, что вы ошибались. Не бойтесь отказаться от одного направления действий, и

заняться чем-то абсолютно иным. Это - признак смелости, личной силы и

эффективного мышления.

### ***СТРЕМИТЕСЬ ДОПУСКАТЬ ОШИБКИ***

Вам нужна смелость, чтобы стремиться допускать ошибки и извле-

кать из них уроки. Все наилучшие исполнители постоянно принимают

решения, делают ошибки, и продолжают дальше.

Преуспевающие люди - это не обязательно те, которые всегда при-

нимают только правильные решения, а они делают свои решения прави-

льными. Если они совершают ошибку, они допускают ее, извлекают из

нее как можно больше для себя, и двигаются дальше. Помните, вы може-

те научиться добиваться успеха только через неудачи и ошибки. Чем бо-

льше неудач с вами происходит и чем больше ошибок вы делаете, тем

умнее вы становитесь и тем большей становится вероятность, что вы, в

конце концов, достигнете своих целей.

**ПРИНИМАЙТЕ НА СЕБЯ ПОЛНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Вам нужна смелость, чтобы принять полную ответственность за свою

жизнь, что означает получить право собственности на результаты.

Вам нужна

смелость, чтобы отказаться от того, чтобы искать оправдания и защищать се-

бя. Вам нужна смелость, чтобы говорить, снова и снова: «Я - ответственный!»

Когда что-то происходит не так, вы концентрируетесь над решени-

-

ем, а не на самой проблеме. Вы спрашиваете: «Что мы делаем дальше?»

*Каков следующий шаг? Каково решение?»*

Затем вы собираетесь и продолжаете, извлекая зерно из ситуации, и

отбрасывая солому.

**БУАБТЕ ТЕРПЕЛИВЫ**

Вам нужно то, что называется «мужественным терпением». Это - осо-

бый вид смелости, которая требуется после того как вы начали действия в

направлении к вашей цели, но пока еще не видели результатов.

Удивитель-

но, как много людей ломались и направляются в зону, которая находится

между тем моментом, когда они начинают и тем моментом, когда они начи-

нают видеть вознаграждение. Их сомнения и страхи переполняют их.

Но это не для вас. Когда вы уже начали двигаться к своей цели, решите



оставаться спокойным и уверенным, пока не начнете получать результаты.

Будьте терпеливы и настойчивы, не имеет значение, что происходит.

### *ЛОЛЬШЕ ПРОЯВЛЯЙТЕ НАСТОЙЧИВОСТЬ*

«И последняя смелость, которая вам нужна - эта смелость дольше проявлять настойчивость, чем кто-либо еще. Настойчивость - это каче-

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

227

ство, которое, в конечном счете, обеспечит вам успех. Ваше стремление

проявлять настойчивость перед лицом любого несчастья может быть ва-

шим величайшим ценным качеством.

Если вы откажитесь сдаваться, вы, в конечном счете, преуспеете, Точно как в бейсболе, вы в итоге не попадете, если не будете размахива-

ться. За 30 лет изучения преуспевающих людей я все время обнаруживал

один факт. Никто никогда не был разбит, пока они не признавали по-

поражение реальностью. Никто никогда не может нанести вам поражение,

кроме вас самих.

Когда вы приучите себя делать то, что вы должны делать, хотите ли

вы этого или нет, и будете использовать эту внутреннюю силу для разви-

тия в себе высокого уровня смелости и настойчивости, вы станете неве -

роятно смелым человеком. Вы скоро почувствуете, что не существует

ничего, что бы вы не могли добиться. Вы, наконец, разовьете себя до та -

кого уровня, что станете абсолютно неудержимы.

## ВЫ ПОЛНОСТЬЮ СОЗДАЕТЕ СЕБЯ САМИ

Кто-то однажды сказал: «Я - человек, создавший себя сам, но если бы

мне пришлось делать это снова, я бы обратился за небольшой помо -

щью». Вы и я - мы все сами себя создаем.

Мы все могли бы многое в себя улучшить. Все мы должны устанавливать перед собой высокие цели Мы все должны непрерывно работать

над развитием своего характера. Все мы должны стремиться к тому, что-

бы стать лучше. Мы никогда не можем позволять себе быть удовлетво -

ренным своими достижениями. Мы постоянно должны поднимать планку выше и выше.

Один из признаков более развитых людей - это то, что они могут управлять собой. Если они работают на компанию, они могли бы пред -

ставить, что их босс сидит рядом, наблюдая за ними и оценивая их дейст-

вия каждую минуту. Или, видя себя ролевыми моделями, они могли бы

ставить перед собой более высокие требования, чем кто-то другой вы-

двигал бы требования для них.

Только лучше 2% людей нашего общества могут наблюдать за собой

и управлять собой. Они могут вести себя так в течение дня, как будто за

ними кто-то наблюдает, даже хотя никто не наблюдает за ними.

## НАСТОЯЩЕЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Когда вы ставите перед собой высокие стандарты, ваше самоуваже-

ние возрастает. Если вы решаете, что будете жить согласно своим высо -

чайших ценностей и глубочайших убеждений, вы чувствуете себя пре-

восходно. Когда вы становитесь абсолютно честным, вы перестанете

контролировать себя в отношениях с другими. Вы искренне разговари-

**228**

### **Брайан ТРЕЙСИ**

ваете со всеми, с кем живете и работаете. Вы тренируете абсолютную че-

стность с собой и другими.

Чем более честны вы перед собой, тем больше смелости и самоуве -

ренности в вас будете. Вы станете относиться к себе более позитивно и с

энтузиазмом. Вы станете относиться к себе более позитивно и с энтузиаз-

мом. Вы разовьете потрясающее ощущение внутренней власти и личной

силы. Чем больше вы будете следовать самым высоким целям, тем пре-

краснее будет становиться ваш характер. И, в конце концов, вы достиг -

нете того момента, когда станете *неудержимы!*

### **УПРАЖНЕНИЯ - ДЕЙСТВИЯ**

1. Определите три самых важных ценности в своей личной и семей-

ной жизни. Во что вы больше всего верите и что вас больше всего заботит?

2. Решите жить в искренности с собой и другими, без всяких исключений. Когда в своей жизни и в какой ее сфере вы бываете не

совсем честны с другими людьми?

3. «Будь правдив с самим собой». Рассмотрите все сферы своей жизни, в которых вы испытываете состояние стресса, неуверенно-

сти, и несчастья и определите, подвергаете ли вы опасности свои ценности.

4. Как бы выглядела ваша компания, если все в ней были бы такими,

как вы? Чтобы вы могли изменить прямо сейчас, чтобы ваша компания стала лучше?

5. Что бы вы делали, как распорядились бы своим временем, если бы

знали, что вам осталось жить только 6 месяцев? Ваш ответ на этот вопрос откроет ваши настоящие ценности.

6. «Люди не изменяются» Поскольку это - один из жизненных законов, какие изменения вам бы следовало предпринять в своих отношениях, дома и на работе, чтобы согласовать свои действия с этим фактом.

7. Практикуйте правдивость во всем. В каких областях вам нужно принимать мир таковым, какой он есть, а не таковым, каким бы вы его хотели видеть? Будьте честны с собой.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

229

*Заключение*

### **РЕЗЮМЕ**

*и выводы*

*Мир - это огромное зеркало. Оно отражает то, чем вы являетесь на самом деле. Если вы любящий, дружелюбный и готовый прийти на помощь, мир окажется для вас любящим, дружелюбным и готовым оказывать вам помощь. Мир - это то, чем вы являетесь.*

### **Томас Дрейер**

Самый важный принцип человеческой жизни - это то, что вы стано-

витесь тем, о чем думаете большую часть времени. Это понятие - основа

религии, философии, метафизики, психологии и успеха. Ваш  
внешний

мир - во многом является отражением вашего внутреннего мира.

Если вы

изменяете свое мышление, вы изменяете свою жизнь.

Ваша самая большая трудность и величайшая ответственность -  
со-

здать внутри себя мысленный эквивалент того, что вы хотите  
испытать в

жизни. Поступая таким образом, вы активизируете все свои  
умственные

силы, и вынуждаете силы вселенной работать в вашу честь. Вы  
берете

свою жизнь под свой полный контроль.

Тысячи людей спрашивали, о чем они думают большую часть  
своего

времени. Снова и снова самые преуспевающие отвечают  
одинаково. Они

думают о том, чего они хотят, и о том, как этого добиваться,  
большую

часть своего времени. Непреуспевающие и несчастные люди,  
напротив,

думают и говорят о том, чего они не хотят. Они думают и говорят о  
своих

проблемах, беспокойствах, и о тех людях в своей жизни, которые  
им не

нравятся.

**НО ЭТО НЕ ДЛЯ ВАС**

Когда вы постоянно думаете и говорите о том, чего хотите и как  
это-

го достичь, этот образ мышления скоро, становится привычкой.

Когда

230

**Брайан ТРЕЙСИ**

вы об этом думаете, вы становитесь позитивнее, целеустремленнее и более творчески настроены. Когда вы постоянно концентрируетесь на том, куда вы двигаетесь, вы становитесь более продуктивным и эффективным человеком.

### ПРИБРЕТЕННЫЙ ОПТИМИЗМ

Возможно, самое важное качество, которое вы можете развить в себе для достижения наибольшего успеха и счастья - это оптимизм. Вы можете научиться оптимизму, думая, так, как всегда думают оптимисты.

Согласно интервью, проводимыми с тысячами самых успешных людей в различных сферах, оптимисты имеют две отличительные особенности в жизни.

Во-первых, оптимисты надеются на лучшее в любой ситуации, особенно, когда они сталкиваются с трудностями и препятствиями. Они держатся позитивно, и ищут яркую сторону, серебряную линию, в каждой проблеме и они всегда что-то находят.

Во вторых, оптимисты ищут ценного урока в любой проблеме или трудности. Они верят в то, что любая временная неудача или препятствие ниспосланы или, чтобы чему-то их научить. Они постоянно спрашивают: «Чему я должен научиться из этой ситуации?» И они всегда что-то находят.

Ваш ум построен таким образом, что вы не можете искать хорошего

и ценного урока, не взяв под полный контроль свой сознательный разум.

Когда вы это делаете, вы чувствуете себя позитивно и оптимистично, как

в отношении себя лично, так и в отношении ситуации. Вы ощущаете

полный контроль над своей жизнью. Вы действуете наилучшим возмож-

ным образом.

**СЕМЬ ШАГОВ К ЖИЗНИ,**

**ГДЕ ВЫ ДЕЙСТВУЕТЕ НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ**

В добавок, к поиску добра **и** ценного урока, оптимисты имеют семь

**направлений**, или обобщенных образов мышления о себе и своей жизни.

Вот те семь составляющих, о которых они размышляют большую часть

своего времени.

*ДУМАЙТЕ О БУДУЩЕМ*

Во - первых, позитивные, счастливые люди ориентируются на будущее. Они думают и говорят о будущем все время. Они думают и гово-

рят о том, куда они направляются, а не о том, что произошло в прошлом.

Они создают ясное, захватывающее представление о будущем, и о том,

что для них возможно, По Закону Привлекательности, они находят себя

привязанными к своим будущим надеждам и мечтам, и их надежды и

мечты привлекаются к ним.

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

231

*ДУМАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ*

Во - вторых, они ориентированы на цели. Они думают и говорят о

своих целях большую часть времени. Помечтав и пофантазировав о своем идеальном представлении будущего, они доводят его до четких, записанных целей и планов, над которыми работают каждый день. Они фокусируют свое внимание и концентрируют свою энергию. Они используют свои цели для того, чтобы взять под контроль свое будущее.

#### *ДУМАЙТЕ О ПРЕВОСХОДНОМ*

В третьих, они ориентированы на превосходство. Они посвящают себя тому, чтобы стать превосходными во всем, что они делают, чтобы попасть в те 10% наилучших людей в своей области, чем бы они не занимались. Они определяют свои области ключевого результата и устанавливают стандарты превосходного исполнения своей роли в каждой из областей. Они работают над собой каждый день и никогда не перестают совершенствоваться.

#### *ДУМАЙТЕ О РЕШЕНИИ*

В четвертых, они ориентированы на решение. Они больше думают не о проблеме, а о ее решении. Они думают о том, что нужно делать, а не о том, кого нужно обвинять. Они используют методы творческого мышления, чтобы раскрыть свое творческое начало и творческое начало окружающих их людей. Они рассматривают свои цели, как проблемы, которые нужно разрешить, и они верят в то, что есть логическое решение



каждой, даже самой трудной проблемы, которое нужно только найти.

#### *ДУМАЙТЕ О РЕЗУЛЬТАТАХ*

В пятых, успешные, счастливые люди, интенсивно ориентированы на результаты. Они внимательно, заранее планируют каждый свой день.

Они устанавливают четкие приоритеты своих действий. Затем они ра-

ботают над этими заданиями, которые представляют собой наиболее

ценное использование времени. Они проделывают огромную, кропотли-

вую работу и становятся известными как высоко продуктивные люди.

Поскольку они настолько эффективны и действенны, они совершают

**больше**, они продвигаются вперед быстрее, и они вкладывают намного

больше в свою работу и в свой мир.

#### *ДУМАЙТЕ О РОСТЕ*

Шестое, наилучшие исполнители ориентированы на рост. Они постоянно читают, слушают аудио - программы, посещают дополнительные

курсы и семинары. Они ориентированы на то, чтобы оставаться на

гребне волны в своей области. Они знают, что будущее принадлежит

компетентным, тем немногим, которые знают больше, чем их конкурен -

ты. Они знают, что идет гонка, и что они в ней участвуют. Они нацелены

на победу.

232

#### **Брайан ТРЕЙСИ**

#### *ДУМАЙТЕ О ДЕЙСТВИЯХ*

И седьмое, и, возможно, самое важное из всех, самые преуспеваю-  
щие люди усиленно ориентированы на действия. Они думают о том, что они могут сделать, прямо сейчас, чтобы быстрее продвинуться к своей цели. Они постоянно находятся в движении. Они работают в реальном времени. У них есть чувство срочности, необходимости. Они совершают намного больше, чем средний человек. Чем больше они совершают, тем лучше они становятся, тем более ценными они становятся и тем больше они зарабатывают.

#### ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ НЕОГРАНИЧЕНЫ

Мы живем в золотом веке человечества. Никогда не существовало для вас больше возможностей, чтобы стать всем тем, чем вы можете стать, и чтобы достичь больших целей, чем существует сегодня. Вы можете пользоваться этой книгой как руководством к успеху и счастью во всей вашей оставшейся жизни.

Вот снова для вас 12 главных идей:

**1. Измените свое мышление.** То, что вы думаете о себе, о своих способностях **и** о своем потенциале - это ваша - само концепция - определяет все, чем вы сегодня являетесь, и все, чем вы когда-то станете.

К счастью, вы можете научиться своей самоконцепции. Полностью контролируя слова, изображения и идеи, которые вы допускаете в свой разум, вы берете свое будущее под полный контроль.

**2. Измените свою жизнь.** Вы приходите в жизнь, как чистый

потенциал, с неограниченными возможностями в неисчисляемых сферах

деятельности. В результате разрушительной критики в детстве, вы рискуете развить в себе страх неудачи, потери, критики. Вы можете

развить самоограничивающие взгляды, которые сдерживают вас. Избавившись от этих негативных эмоций, вы активизируете свой потенциал и изменяете свою жизнь.

**3. Мечтайте о большом.** Действительный стартовый момент видения жизни, возможной для вас, - это создать захватывающее представление о будущем, о том/какой бы вы хотели видеть свою жизнь,

в любой области, если бы у вас не было никаких ограничений.

Представьте, что вы могли бы быть, иметь и делать все, что угодно в

своей семейной, финансовой и личной жизни. Затем установите четкие,

письменные цели и составьте детальный план для осуществления всех

своих мечтаний.

**4. Примите решение стать богатым.** Решите сегодня взять под пол-

ный контроль свое финансовое будущее, начните делать то, что сделали

другие, чтобы стать финансово независимыми, начав с того, где вы

сегодня находитесь. Четко определите, сколько вы хотите зарабатывать,

иметь и приобретать, установите эти суммы своими целями, а затем

думайте о них все время. Все, что сделали другие, вы тоже можете совершить.

***Измени свое сознание - изменится твоя жизнь***

**233**

**5. Примите ответственность за свою жизнь.** Вы изначально

творческая сила в своей ответственной жизни. Все, чем вы являетесь

или им станете - это результат того, что вы сделаете или что вам не

удастся сделать. Решите сегодня принять 100% ответственность, без

обвинений и оправданий, за все происходящее. Возьмите под контроль

свои мысли, слова, действия. Станьте хозяином своей собственной

судьбы.

**6. Стремитесь к превосходству.** Самые большие вознаграждения и

величайшее удовлетворение приходит к тем, кто очень хорош в том, чем

занимается. Примите решения стать одним из 10% лучших людей в вашей

области. Определите главные навыки, которые вам придется приобрести

во всем, чем вы занимаетесь, установите превосходное исполнение

своей целью, составьте план, а затем совершенствуйтесь с каждым днем.

**7. Ставьте людей на первой место.** Количество и качество ваших связей будет иметь намного большее значение для вашего успеха

**и**

счастья, чем любые другие факторы. Организуйте свою жизнь, заведя **и** поддерживая высококачественные, высоко

доверительные

отношения с самыми важными людьми в вашем мире. Разрабатывайте

эту сеть связей регулярно, расширяя свои контакты. Обменивайтесь

мнениями с другими позитивными, ориентированными на успех, людьми.

**8. Мыслите как гений. На** самом деле, вы - это разум, наделенный

телом, чтобы носить его. Вы не то, что вы думаете, а что вы думаете -

этим вы и являетесь. У вас есть возможность думать лучшее и продук -

тивнее, чем вы думали раньше. Когда вы начнете мыслить так же, как

самые умные и преуспевающие люди, вы скоро достигнете тех же результатов, которых достигли они.

**9. Дайте свободу своим умственным силам.** Идеи - это изначальный

источник богатства сегодня. Чем больше идей вы разовьете для достижения своих целей, по Закону Вероятностей, более вероятней

будет то, что вы придете именно к той идее, **именно** в то время, когда это

необходимо. Ваша способность к порождению идей неограниченна.

Поэтому, **и** ваше будущее, также, неограниченно.

**10. Перезагружайте свое мышление.** Есть несколько основных мысленных стратегий и технических приемов, которые везде практикуются

**лучшими**

людьми. Любой из этих методов

анализирования вашей ситуации может дать вам необходимые мысли **и**

идеи, которые могут изменить вашу перспективу и даже изменить вашу жизнь. Чем больше мыслительных инструментов у вас будет, тем более прекрасную жизнь вы сможете для себя построить.

**11. Создайте свое собственное будущее.** Способность взглянуть в

будущее и предпринять действия сегодня, которые бы гарантировали

вам желаемое будущее - существенный образ мышления, практикуемый

большинством преуспевавших людей в истории. Самые эффективные

люди планируют свою жизнь очень внимательно и предпринимают

все попытки, чтобы предвидеть, что может почти не так, как нужно, зара-

234

### **Брайан ТРЕЙСИ**

нее. В результате, они мыслят лучше и принимают лучшие решения, чем

остальные люди.

**12. Живите великой жизнью.** Мир вокруг вас в огромной степени

определяется вашим внутренним миром. Самые счастливые, самые вы-

сокооплачиваемые и уважаемые люди в любой области - это те, которые

известны качеством своего характера. Когда вы организуете свою жизнь

вокруг качеств близнецов - целостности и смелости, любая дверь будет

перед вами открываться, и вы будете гениально счастливым человеком.

Вы измените свое мышление и измените свою жизнь.

### **ПРОСТО ДЕЛАЙТЕ ЭТО!**

Умственная форма во многом схожа с физической формой. Требуется много времени и кропотливой работы, чтобы достичь ее и сохра -

нить эту форму. Но это стоит каждого вашего усилия, которые вы при -

кладываете. Вознаграждение может быть необычайным!

Когда вы начинаете процесс работы над собой для того, чтобы со -

здать внутреннюю картинку того, чем вы хотите наслаждаться в  
реаль-  
ной жизни, процесс поначалу может быть очень медленным. Но  
когда вы  
упорствуете, когда вы продолжаете думать и делать правильные  
вещи  
правильным образом, вы получите необычайные результаты  
своих уси -  
лий, которые вкладываете.  
Нет реальных ограничений тому, чем вы можете быть, что можете  
иметь и делать, за исключением ограничений, которые вы сами  
себе  
устанавливаете. Вы необычайно хороший и потрясающий  
талантливый  
человек, и очень мало чего вы не можете достичь, если вы  
достаточно си -  
льно этого хотите и достаточно долго и усердно над этим  
работаете.

Главное - начинать сегодня, и никогда не сдаваться!

*Измени свое сознание - изменится твоя жизнь*

235

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
Посвящение.....	5
Введение.....	6
Глава 1 .....	11
Измените ваше мышление	
Глава 2.....	26
Измените свою жизнь	
Глава 3.....	45
Мечтайте о великом	
Глава 4.....	56
Решили быть богатым	
Глава 5.....	78
Руководите вашей жизнью	
Глава 6.....	89

Предавайтесь превосходству	
Глава 7.....	114
Ставьте людей на первое место	
Глава 8.....	130
Думайте как гений	
Глава 9.....	146
Давайте свободу своим умственным силам	
Глава 10.....	168
Перезагрузите ваше мышление	
Глава 11.....	187
Создайте свое собственное будущее	
Глава 12.....	206
Живите великой жизнью	
Заключение.....	229

Резюме и выводы

ТРЕЙСИ Брайан

**ИЗМЕНИ СВОЕ СОЗНАНИЕ -**

**ИЗМЕНИТСЯ ТВОЯ ЖИЗНЬ**

Перевод с английского - Н.А. Пашутин

Подписано в печать с готовых диапозитивов 09.02.2004

Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная Гарнитура PeteisburgС.

Печать офсетная Уел печ. лис. 12.61 Тираж 5 000 экз.

Заказ №169-05.

Издательство «Глобус» Лицензия АР № 1206 от 07.05.2001.

Республика Беларусь, 220044, г. Минск, ул. Котляревского, д. 8

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных  
диапозитивов в типографии «МинскПресс».

220021. г. Минск, ул. Любавина, 1