

АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ОТВЕТ



**ПРОВЕРЕННАЯ МЕТОДИКА ДОСТИЖЕНИЯ
НЕДОСТИЖИМОГО**

**НОВАЯ КНИГА АЛЛАНА И БАРБАРЫ
ПИЗ**

Аллан Пиз

**Ответ. Проверенная методика
достижения недостижимого**

«ЭКСМО»

2017

УДК 159.9
ББК 88.52

Пиз А.

Ответ. Проверенная методика достижения недостижимого /
А. Пиз — «Эксмо», 2017

ISBN 978-5-699-96984-5

Хочешь, чтобы все намеченное осуществлялось? Чтобы руководство без возражений повышало зарплату? Чтобы самые амбициозные проекты оборачивались успехом? Чтобы личная жизнь складывалась по лучшему сценарию? Контролируй свою РАС! Так называемую ретикулярную активирующую систему – участок мозга, который отвечает за успешность человека. Это только со стороны может показаться, что ее действие сродни чуду: желания исполняются, поставленные цели достигаются, и все проблемы незаметно находят оптимальное разрешение. На деле же никакого чуда нет, а есть проверенная и научно обоснованная методика, разработанная гуру психологии, авторами мирового бестселлера «Язык телодвижений» и исключительно счастливыми людьми – Барбарой и Алланом ПИЗ. Эта книга даст вам ответ на вопросы: Почему я оказался там, где нахожусь, и куда двигаться дальше? Чего я на самом деле хочу от жизни и как это получить? Как перестать реагировать на манипуляции окружающих и стать хозяином своей жизни? Как обходить препятствия и достигать того, что кажется недостижимым?

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-96984-5

© Пиз А., 2017

© Эксмо, 2017

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	7
Проблематор	9
Благодарности	10
Вступление	11
Глава 1	13
РАС – командный и контрольный центр мозга	15
Резюме	19
Глава 2	20
Почему достижения большинства людей так малы?	22
Как определить, чего вы хотите	24
Определяйте «что» – а не «как»	25
Создайте альбом целей	26
Почему полезно писать списки	28
Принцип спагетти	29
Почему так важно составлять списки от руки	30
Различие между миллионерами и миллиардерами	31
Как отыскать свою истинную профессию	32
Резюме	34
Глава 3	35
Уточняйте цели конкретными цифрами	37
Формулируйте свои цели в позитивной форме	38
Делайте свои цели осязаемыми	39
Как ваш мозг работает с целями	40
Ваша РАС в действии	41
Размещайте свои списки целей везде	42
Жизнь начинается в конце вашей зоны комфорта	43
Четко определенные цели и продолжительность жизни	46
Что говорят люди на смертном одре	47
Зигзаги, повороты и ловушки на пути к цели	48
Резюме	49
Глава 4	50
Три способа заставить дедлайн работать	52
Беритесь за дело прямо сейчас	54
Что делать, если вы не можете установить дедлайн?	55
Как установить дедлайн для негативного мышления	58
Резюме	59
Глава 5	60
Почему окружающие пытаются отговорить вас от ваших целей	61
Страх неудачи	62
Как не стать объектом манипуляции других	63
Метод № 1. Согласитесь с истиной	64
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Аллан Пиз, Барбара Пиз

Ответ. Проверенная методика

достижения недостижимого

Allan Pease and Barbara Pease

THE KEYS

© Allan Pease, 2017.

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

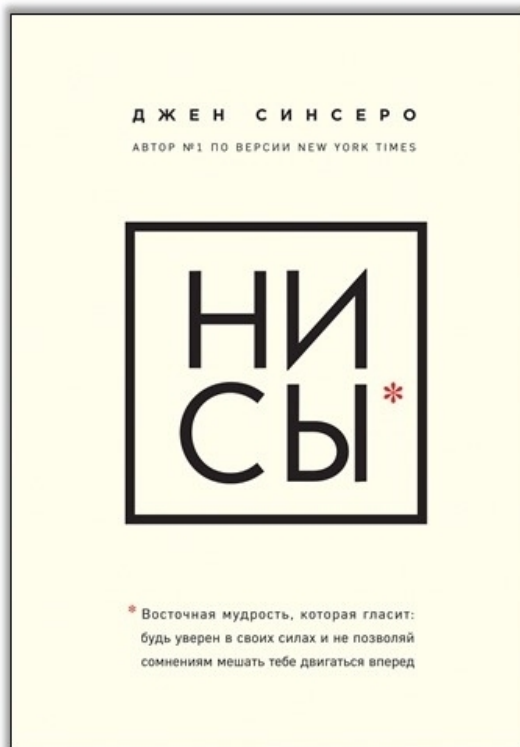
© Мельник Э., перевод на русский язык, 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

* * *

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

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



НИ СЫ. Восточная мудрость, которая гласит: будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед

Эта дерзкая и невероятно искренняя книга Джен Синсеро заставляет проснуться, засунуть свои страхи куда подальше и начать действовать. В ней вы найдёте сразу 25 подходов, которые дают реальный результат. Испытайте на себе систему полного преображения жизни.

Лайфхакер. 55 светлых идей по улучшению себя и своей жизни. Путеводитель по саморазвитию

Сборник самых интересных статей онлайн-издания «Лайфхакер» покажет вам самые эффективные методики из бестселлеров по управлению временем, личной продуктивности и психологии. Используйте 55 чекпойнтов из книги, чтобы прокачать силу воли и привести свою жизнь в порядок.

Укроти свой мозг! Как забить на стресс и стать счастливым в нашем безумном мире

Руби Уэкс – сценарист и телеведущая, получившая степень магистра когнитивной психологии в Оксфорде. В своей книге она интересно и доступно объясняет, как мозг делает из нас безумных невротиков и что с этим делать. Благодаря простым техникам и упражнениям вы вернёте контроль над собственными мыслями и начнёте наслаждаться жизнью без драм и стресса!

Настоящий ты. Пошли всё к черту, найди дело мечты и добейся максимума

Сара Робб О’Хаган – «изобретатель брендов», работавшая с Virgin, Atlantic и Nike. В своей книге она методично раскрывает изнанку лидерства – то, что скрыто за ширмой и о чём обычно не рассказывают на широкую публику. Её программа самореализации поможет вам использовать свой жизненный опыт для поиска себя и проявить скрытые таланты.

Проблематор

- Где и как в головном мозге закладываются основы успеха – **глава 1**
Что такое «закон притяжения» и при чем тут тепловозводящаяся ракета? – **глава 1**
Как определить, чего ты хочешь – **глава 2**
Почему большинство людей мало чего добивается – **глава 2, глава 4, глава 6**
Почему не нужно думать, КАК чего-то достичь – **глава 2, глава 3**
Почему так важно написать список от руки – **глава 2, глава 16**
Как ходить на вечеринки, есть в ресторанах и зарабатывать на этом деньги? – **глава 2, глава 10**
Почему не стоит работать ради денег – **глава 2**
Как описать цель, чтобы точно к ней прийти – **глава 3, глава 4, глава 7**
Как РАС поможет вам при знакомстве с нужными людьми – **глава 3**
Зачем повсюду размещать списки целей – **глава 3**
Почему целей должно быть много – **глава 3**
Как заставить дедлайн работать – **глава 4, глава 16**
Как избавиться от негативного мышления – **глава 4**
Сколько раз нужно ошибиться, чтобы прийти к успеху – **глава 5**
Как обращаться с людьми, которые пытаются отговорить вас от ваших целей – **глава 5**
Как избегать споров и все равно побеждать в них – **глава 5**
Как управлять тем, над чем вы не властны – **глава 6**
В чем заключается магия визуализации – **глава 7, глава 16**
Откуда берется тревога – **глава 7**
Какая связь между сознанием и болезнями – **глава 7, глава 11**
Что такое аффирмации и как они работают – **глава 8, глава 16**
Как сформулировать аффирмацию, чтобы она работала на вас – **глава 8, глава 16**
В чем отличие привычек успешных людей от неуспешных? – **глава 9, глава 16**
Как работает «дрессировка» – **глава 9**
Зачем записывать свои мысли на бумаге – **глава 9**
Какая связь между неудачами и достижениями – **глава 9**
Почему не все друзья полезны – **глава 9, глава 13**
Как вытеснить негативные привычки – **глава 9**
Почему нужно говорить со всеми подряд о своих идеях? – **глава 10**
Как работает принцип 80/20 – **глава 10**
Как крупная сумма денег может испортить вам жизнь – **глава 10**
Как смех помогает справиться со стрессом и болезнями – **глава 11**
Какие эмоции деструктивны – **глава 11**
Как справиться с отказом или страхом – **глава 12**
Как правильно отказать – **глава 12**
Как просить, чтобы не получить отказ – **глава 14**
Почему нужно действовать, а не ждать – **глава 14**
Как родить ребенка, когда в это никто не верит – **глава 15**
Как программировать свою РАС – **глава 16**

Благодарности

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

Вступление

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

Хантер Томпсон

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Если жизнь – игра, то это ее правила.

На протяжении всей книги многие ключевые идеи повторяются по несколько раз в разных формах. Это сделано намеренно. Исследования показывают, что наиболее эффективно усвоение идеи происходит при шестикратном ее повторении через определенные промежутки времени. Когда вы впервые слышите или читаете некое утверждение, ваш разум нередко отвергает его, поскольку оно вступает в конфликт с вашими предвзятыми представлениями. Вот почему

большая часть мотивационных тренингов не дает ожидаемого эффекта. Но если вы слышали одну и ту же мысль шесть раз, ваш мозг способен принять ее и усвоить.

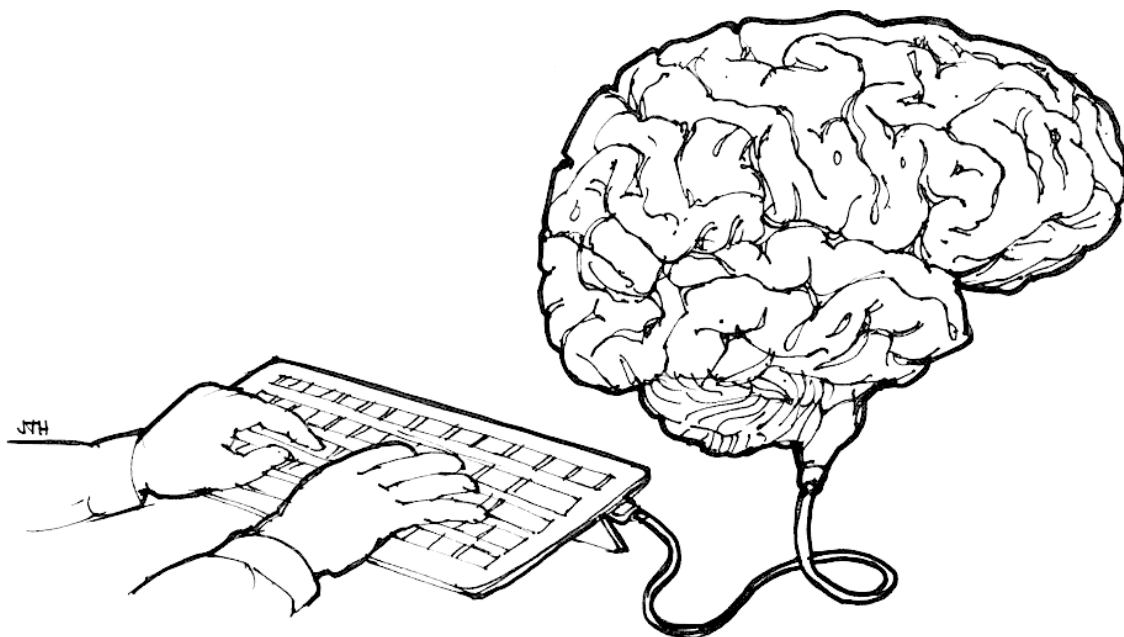
Каждую главу мы сопровождаем заданиями. Советуем письменно выполнять их. Позже, когда вы пожелаете вернуться к тексту, они станут точкой отсчета для нового этапа жизненных изменений.

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

Аллан и Барбара Пиз

Глава 1

Раскрывая тайну РАС



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

Наполеон Хилл, 1937 г.

Когда в 1937 году Наполеон Хилл вывел это историческое утверждение в своей классической книге «Думай и богатей», его невозможно было доказать с помощью научной медицины. Он утверждал, что если вы способны концентрироваться на объекте и по-настоящему желаете его, то сможете достичь своей цели. Со временем наука по большей части избавила подобные заявления от налета шарлатанства. Теперь у нас есть проверенная информация о «самоисполняющихся» пророчествах, механизме молитвы и «законе притяжения». Сегодня наука способна показать, где и как именно в головном мозге закладываются основы успеха. Речь о замечательной системе, которая присутствует в головном мозге каждого из нас – о **ретикулярной активирующей системе**, сокращенно **РАС**.

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

РАС функционирует как сеть нейронов и нервных волокон, пронизывающих ствол головного мозга. Она состоит из двух частей: **восходящей РАС**, которая контактирует с отделами

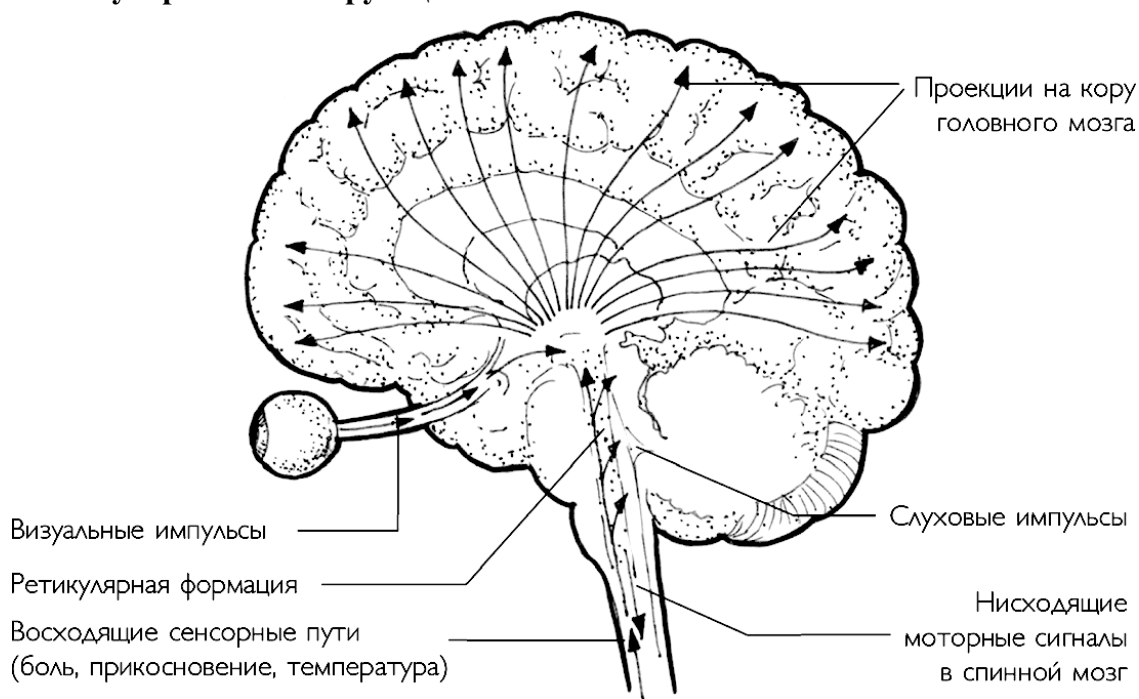
¹ Это участок ствола головного мозга и центральных отделов спинного мозга, который активирует кору головного мозга и контролирует рефлекторную деятельность спинного. (Прим. ред.)

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

головного мозга, включая кору, таламус (зрительный бугор) и гипоталамус; и **нисходящей РАС**, которая контактирует с мозжечком и нервными волокнами, ответственными за различные чувства.

К середине XX века физиологи выдвинули предположение, что некая структура, находящаяся глубоко внутри головного мозга, контролирует бодрствование, внимание и мотивацию. Ученые впервые доказали существование РАС в 1949 году, когда Хорас Мэгун и Джузеппе Морuzzi из Пизанского университета исследовали нейронные компоненты, регулирующие мозговые механизмы сна и бодрствования, и сообщили о своих открытиях в первом номере научного журнала «Электроэнцефалография и клиническая нейрофизиология» (*Electroencephalography and Clinical Neurophysiology*). Это исследование в итоге привело к пониманию, что РАС – врата, через которые в головной мозг приходит почти вся информация (за исключением запахов: информация о них поступает непосредственно в эмоциональную область мозга). РАС фильтрует входящую информацию и воздействует на отбор объектов внимания, на уровень возбуждения, а также решает, какая информация не должна получить доступа к нашему мозгу.

Ретикулярная активирующая система



РАС в своем основании связана со спинным мозгом, откуда принимает информацию, идущую непосредственно от восходящих сенсорных путей. Любая новая информация или новое знание должны поступать в головной мозг через один или несколько органов чувств и расшифровываться сенсорно-специфическими рецепторами организма. Оттуда информация поступает по нервным рецепторам к спинному мозгу и вверх по ретикулярной активирующей системе в тот отдел мозга, который получает данные от конкретного органа чувств.

РАС – командный и контрольный центр мозга

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

Как работает РАС – 12 пунктов

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

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

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

Вариации РАС

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

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

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

У РАС есть GPS и поисковый механизм

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

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

Стив Мартин

У РАС есть встроенная система *GPS*.

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

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

РАС работает так же, как теплонаводящаяся ракета.

Как работает система ваших убеждений

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

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

Очевидно, что наши чувства, ощущения от того или иного события подвержены нашему оценочному мнению. Иными словами, именно система убеждений определяет, будет ли РАС

работать на вас или против вас. Если вы верите, что можете зарабатывать деньги, только трудясь как можно усерднее, то вы будете видеть лишь ту информацию, которая подтверждает это убеждение. Ваша РАС будет отсекаать любые возможности, которые предлагают способы заработать больше денег без необходимости больше работать.

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

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

Как РАС выбирает, какую информацию ей видеть

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

Почему вы повсюду видите свою машину

Вы когда-нибудь замечали такое явление: стоит вам решить, какую машину вы хотите купить, – и возникает ощущение, будто каждая вторая машина на дороге оказывается именно той, о покупке которой вы раздумываете? Вы видите именно эту машину на парковках, на экране телевизора и в торговых центрах. Эта машина вездесуща! Так происходит потому, что ваша РАС работает, отфильтровывая все остальные машины (несущественную информацию), и выдвигает машину, о которой вы думаете, на передний план вашего сознания. Число этих конкретных машин не увеличилось с тех пор, как вы решили купить одну из них; просто такой эффект дает ваша РАС в действии. Если вы утратите интерес к этой машине, вы перестанете видеть ее на дорогах.

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

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

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

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

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

Резюме

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

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

В следующих главах вы научитесь ее программировать.

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

Шекспир

Глава 2

Решите, чего вы хотите



© Льюис Кэрролл, «Алиса в Стране чудес»

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

– Не очень, – отвечает рыбак.

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

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

– Но чем же ты занимаешься все остальное время?

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

Американец перебивает его:

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

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

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

– А потом что? – продолжает спрашивать рыбак.

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

– Миллионы? Правда? А потом что?

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

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

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

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

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

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

Почему достижения большинства людей так малы?

Когда вы только родились, вам было совершенно ясно, чего вы хотите от жизни, и вы знали, как это получить. Когда вас донимал голод, вы громко плакали до тех пор, пока кто-нибудь не накормит. Научившись ползать, вы бесстрашно направлялись к двери, игрушке или домашнему любимцу, которые были вам интересны, – и никто, никто не мог остановить вас! Научившись разговаривать, вы снова и снова бомбардировали родителей своими «хочу», пока они не сдавались на милость победителя (то есть вас) или *сами* бежали прочь из дома. В общем и целом, вы смеялись над большинством происшествий и не воспринимали себя излишне серьезно. Так что же случилось с вами где-то между детством и взрослостью?

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

*Веди себя соответственно возрасту – взрослей.
Тебе должно быть стыдно.
Ты эгоистка.
Довольствуйся тем, что тебе дано.
Да кто ты такой вообще?
Нет, тебе этого не хочется.
Съешь все, что у тебя на тарелке.
Как жаль, что ты не похож на...
Ты плохая девочка!
Не говори таких слов!
Потому что я – твоя мать, вот почему!
Если все начнут прыгать с моста, ты тоже прыгнешь?
Потому что я так сказал.
Я научу тебя понимать слово «нет»!
Делай то, что я говорю, а не то, что я делаю.
Ты – копия своего отца-неудачника/матери-неудачницы.
Деньги на деревьях не растут.
Не корчи рожи: ветер переменится, и ты навсегда таким останешься.
Всегда надевай чистое белье – а вдруг попадешь в аварию...
Прекрати реветь, а не то я дам тебе повод для слез.
Будь благодарен за то, что у тебя есть, и перестань хотеть большего.
А в Африке дети голодают.
Мне от этого будет больше, чем тебе.*

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

История из жизни. Роберт

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

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

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

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

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

Как определить, чего вы хотите

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

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

Определяйте «что» – а не «как»

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

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

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

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

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

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

Создайте альбом целей

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

Достичь следующих целей

*Пробежать марафон;
Жить на берегу моря;
Создать озеро;
Заслужить черный пояс в боевых искусствах;
Прыгнуть с парашютом;
Вести собственную телепрограмму;
Возглавить большую компанию;
Быть известным оратором;
Летать на «Конкорде»;
Провести семинар в России;
Быть концертирующим гипнотизером;
Поймать змею рукой;
Полежать на воде Мертвого моря;
Создать и записать композицию, которая войдет в топ-40 хитов;
Жить в старинном замке;
Заслужить бронзовую медаль за спасение жизни;
Поймать лейкопаутиного паука;
Победить в соревнованиях по серфингу;
Прыгнуть с «тарзанки»;
Побывать в 50 странах;
Записаться в спортзал;
Забраться на пирамиды;
Написать бестселлер;
Представлять Австралию в баскетбольной сборной;
Прославиться на телевидении;
Быть лучшим торговым представителем;
Жить в другой стране;
Играть на гитаре в рок-группе;
Открыть собственный бизнес;
Стать миллионером к 30 годам;
Ездить на «мерседесе».*

Научиться:

*Бить чечетку;
Кататься на скейтборде;
Нырять с аквалангом;
Ездить верхом;
Кататься на лыжах;
Читать ноты;
Делать массаж;*

*Говорить по-французски и по-немецки;
Скоростному чтению;
Сочинять музыку;
Петть чисто;
Делать отличные фотографии;
Показывать фокусы;
Воспитывать умных детей;
Боксировать;
Быть выдающимся родителем;
Водить вертолет;
Издательскому делу;
Стать экспертом в области здоровья;
Ходить под парусом;
Танцевать рок-н-ролл;
Воспитывать позитивных, думающих о своем здоровье детей;
Быть сильным пловцом;
«Лунной походке»;
Медитировать;
Готовить блюда японской кухни;
Сочинять четырехголосные гармонии.*

Научиться играть на:

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

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

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

Марк Твен

Почему полезно писать списки

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

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

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

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

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

Принцип спагетти

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

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

Почему так важно составлять списки от руки

Профессор психологии Гейл Мэтьюз из Доминиканского университета в Калифорнии провела исследование по теме постановки целей с 267 участниками. Она выяснила, что человек осуществляет свои цели с вероятностью на 42 процента большей, просто записав их от руки. Когда вы набираете текст на клавиатуре, для этого требуется лишь восемь разных движений пальцами – и они задействуют лишь небольшое количество нейронных связей в вашем мозгу. А процесс письма от руки может включать до 10 000 разных движений и создает в вашем мозгу тысячи нейронных путей. Это объясняет, почему письмо от руки оказывает гораздо большее воздействие на вашу эмоциональную привязанность к своим целям и преданность им.

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

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

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

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

Различие между миллионерами и миллиардерами

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

- 3 % людей в США имели определенные рукописные цели и планы;
- 10 % имели отчетливое представление о своих жизненных целях;
- 60 % раздумывали о своих целях, но соотносили их с доступными финансами;
- 27 % мало задумывались о постановке целей и своем будущем.

О людях, участвовавших в этом исследовании, Мейер писал:

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

Идея ясна. Составляйте список своих целей – от руки.

Как отыскать свою истинную профессию

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

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

Вот вопрос, помогающий найти свое жизненное предназначение: **какое в вашем прошлом имелось дело, которым вы наслаждались больше, чем всеми остальными, которое любили настолько, что при возможности занимались бы им бесплатно?** Мысленно вернитесь к тому, что приносило вам наибольшее количество радости и счастья, дарило вам самое лучшее настроение. Это и есть сфера (или сферы), в которой вы найдете свою жизненную миссию или истинную профессию.

Спросите себя:

«Чем мне хотелось бы заниматься настолько сильно, что я делал бы это даже бесплатно?»

Когда вы сможете ответить на этот вопрос, это будет означать, что вы нашли одну из своих жизненных миссий.

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

Вы можете сказать: *я люблю общаться с людьми. Как мне заработать на жизнь этим занятием?* Но, например, Джей Лино, Дэвид Леттерман, Майкл Паркинсон и Опра Уинфри³ тоже это любят.

Возможно, вы думаете: *мне нравится превращать свой дом в место, где приятно находиться.* То же самое нравилось и Марте Стюарт⁴.

Обожаю спорт... В таком случае подумайте о Тайгере Вудсе, Роджере Федерере, Пэт Рафтер и Грегге Нормане⁵.

Конечно, все эти люди добились невероятного успеха и стали мегабогачами благодаря своим профессиям, но каждый из них начинал никому не известным новичком, занимаясь делом, которое нравилось ему больше всех остальных и которым он занимался бы даже бесплатно. Подумайте о десятках тысяч других людей, не таких известных, но все же добившихся успеха в жизни благодаря такой же позиции. Помните: эксперт в любой области деятельности когда-то был начинающим.

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

Может быть, вам нравится питаться в дорогих ресторанах, читать книги и журналы, ходить на вечеринки и в танцевальные клубы, смотреть кино, слушать или исполнять музыку,

³ Ведущие популярных ток-шоу, входят в топ-100 самых богатых и влиятельных знаменитостей.

⁴ Американская бизнесвумен, телеведущая и писательница, получившая известность и состояние благодаря советам по домоводству.

⁵ Входят в двадцатку богатейших спортсменов за всю историю спорта по версии Forbs.

знакомиться с новыми людьми, зависать в интернете, заниматься спортом и шопингом. Так вот, тысячам людей платят за это деньги.

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

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

Ваши увлечения не случайны.

Они – ваше призвание.

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

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

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

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

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

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

Работа – это чуть лучше, чем просто рабство.

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

Не идите на поводу у проблем. Мечта – значительно лучший проводник.

Резюме

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

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

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

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

- Сегодня же возьмите свою жизнь в собственные руки и не идите по пути, на который кто-то пытается вас толкать, вне зависимости от того, насколько достойными кажутся намерения этого человека.

- Прямо сейчас решите изменить свою собственную жизнь.

- Прямо сейчас решите, чего вы хотите, и становитесь тем человеком, которым хотите быть.

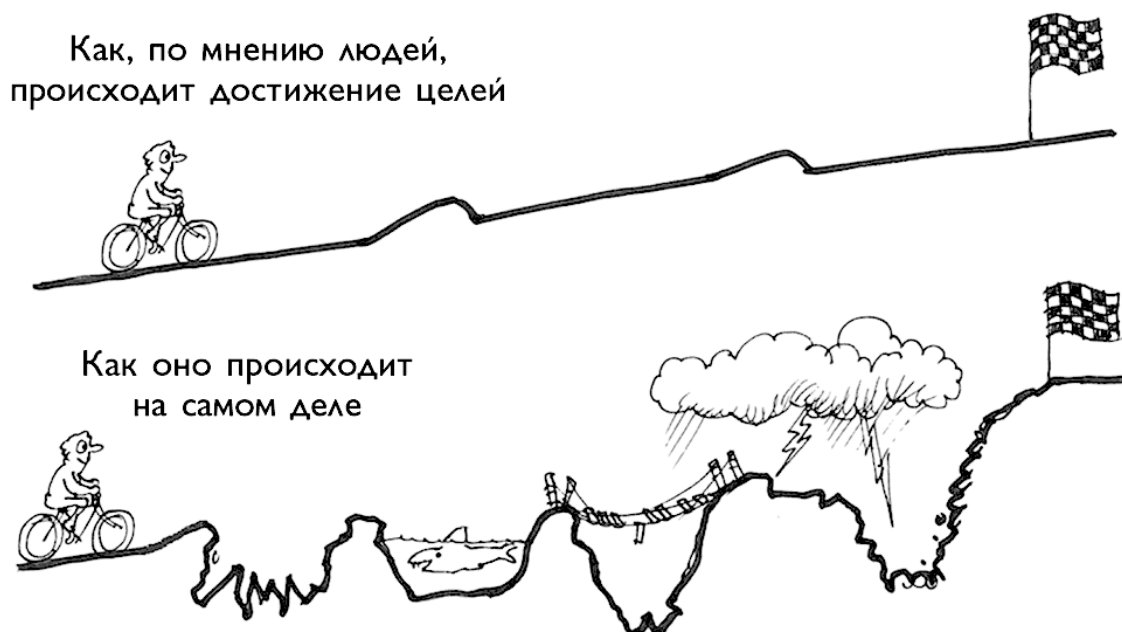
- Если вы занимаетесь каждый день не тем, что вас по-настоящему волнует, планируйте свой уход из этой деятельности. Исследования показывают, что большинству людей не нравится то, чем они зарабатывают на жизнь. Не будьте одним из них.

- Прямо сейчас начинайте составлять свой список. Не «как-нибудь потом», не после завтрака, не после того, как дочитаете эту книгу. Сделайте это сейчас. Иначе однажды вы проснетесь и обнаружите, что время ушло.

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

Глава 3

Ставьте только четко обозначенные цели



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

Людей мотивирует либо получение выгоды, либо желание избежать боли.

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

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

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

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

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

Эта глава покажет вам, как можно делать то, что другим людям покажется неосуществимым.

Уточняйте цели конкретными цифрами

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

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

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

Если ваша цель, например, – «иметь красивый дом», то у вас не появится мотивация к ее достижению, потому что «красивый дом» – это размытая концепция. Какой-нибудь миллиардер может считать свой особняк «красивым домом» – точно так же, как может считать «красивым домом» свою тростниковую хижину какой-нибудь бушмен. Однако если ваша цель – «через три года, начиная с сегодняшнего дня, владеть кирпичным домом с четырьмя спальнями и тропическим садом, выходящим лицом на северо-восток и расположенным в 100 метрах от берега моря в теплом климате», то ваша РАС будет активирована и немедленно начнет искать, «как» этой цели достичь. Когда вы сможете четко описать поэтажный план, окружающий ландшафт, мебель, дверные ручки, строительные материалы, сиденья садовых скамеек и покрытия полов, ваша РАС начнет представлять, каково было бы жить в таком доме. И когда на продажу будет выставлен дом, отвечающий вашим спецификациям, РАС представит его вашему вниманию. Тогда вы сможете съездить посмотреть его, ощутить его атмосферу, впитать его запах и ощущение и собрать информацию о нем. Чем более измеримой вы сделаете свою цель, тем сильнее будет стремление РАС ее осуществить.

Ваша цель должна быть труднодостижимой, но легкопредставимой.

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

Формулируйте свои цели в позитивной форме

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

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

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

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

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

Альберт Эйнштейн

Делайте свои цели осязаемыми

Вам случалось когда-нибудь провести тест-драйв новой машины, а потом снова сесть в старую? Наверняка вы чувствовали неудовлетворенность и еще большее желание стремиться к цели – покупке новой машины. Чем вы физически и эмоционально ближе к образам, связанным с вашими целями, тем быстрее их достигнете. Предположим, вам хочется приобрести красный четырехместный кабриолет, и вы принимаетесь искать фотографии, обзоры и брошюры об этой машине. Но если бы вы провели тест-драйв этой машины на побережье (том самом, где будет стоять ваш дом у пляжа), такое переживание усилило бы все чувства и эмоции, связанные с этой целью.

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

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

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

Как ваш мозг работает с целями

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

Спортивному миру это было ясно уже десятилетия назад: если ты способен представить, как достигаешь какой-то цели, то твое тело может это сделать. Эрин Шекелл и Лайонел Стэндинг⁶ из университета Бишопа даже доказали, что, если вы будете мысленно тренироваться в поднятии тяжестей, ваше тело будет изменять себя, выдавая свыше 80 % результатов, которых вы достигли бы, если бы действительно занимались силовыми тренировками!

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

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

Если вы способны представить себя мультимиллионером, значит, в вас есть потенциал, чтобы им стать. Если вы способны увидеть, как прыгаете с «тарзанки» в бушующую реку, значит, ваше тело может это сделать. Если вы способны вообразить, как с уверенностью выступите перед аудиторией в 20 000 человек, значит, где-то в вас есть качества, нужные для этого выступления. Если вы способны представить себя здоровым и свободным от болезней, ваше тело будет трудиться в направлении этой цели.

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

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

Роберт Хайнлайн, писатель-фантаст

⁶ Авторы бестселлера «Заставь свой мозг работать», которые изучали воздействие мысленных репетиций на увеличение мышечной силы у спортсменов.

Ваша РАС в действии

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

Например, ваша цель станет легче достижимой, если вы сможете познакомиться с нужными людьми. На деловом мероприятии или вечеринке вы услышите упоминание чьего-то имени – имени человека, который обладает связями, способными помочь вам в продвижении к вашей цели. В прошлом ваша РАС проигнорировала бы это имя, поскольку оно было для вас бесполезным, но, став релевантным для цели, которой вы хотите достичь, оно внезапно становится важным. Вы берете себе на заметку, что нужно представиться этому человеку – и вот контакт создан. Ваша РАС отфильтровала этот фрагмент информации за долю секунды, потому что она была активирована, когда вы решили, что для вас важно. Несмотря на то что мероприятие было шумным, а музыка громкой, ваша РАС оказалась способна отфильтровать этот конкретный фрагмент информации.

Размещайте свои списки целей везде

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

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

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

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

Жизнь начинается в конце вашей зоны комфорта

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

История из жизни. Хэнк

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

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

Примерно год спустя я выступал на конференции, посвященной постановке целей, и упомянул о том, как состоялось мое восхождение на Улуру. Один из делегатов той конференции, электрик по имени Хэнк, спросил: «И как же мне применить ваш опыт к себе, Аллан? Я бы тоже хотел подняться на Улуру. Но поскольку вы постоянно выступаете на конференциях, вам было легче организовать свой приезд в те места. А мне придется скопить 3000 долларов, чтобы сделать то же самое».



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

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

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

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

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

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

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

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

Четко определенные цели и продолжительность жизни

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

Хилл и Туриано выяснили, что умершие сообщали о меньшем количестве целей (если у них вообще были цели) и о более слабом «чувстве целенаправленности», чем участники, которые продолжали жить. В целом людям, которые сообщали о большем количестве целей и о более сильном чувстве целенаправленности, в значительно меньшей степени угрожала безвременная смерть. Исследователи также обнаружили, что такая связь между наличием целей и риском смерти распространяется на все возрастные группы.

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

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

Что говорят люди на смертном одре

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

Уэр пишет, что чаще всего люди перед смертью сожалеют о том, что не прожили свою жизнь счастливее, растеряли контакты с друзьями, недостаточно выражали свои чувства, слишком много работали и вели такую жизнь, которой от них ожидали другие, а не такую, о которой мечтали они сами.

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

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

Зигзаги, повороты и ловушки на пути к цели

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Резюме

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

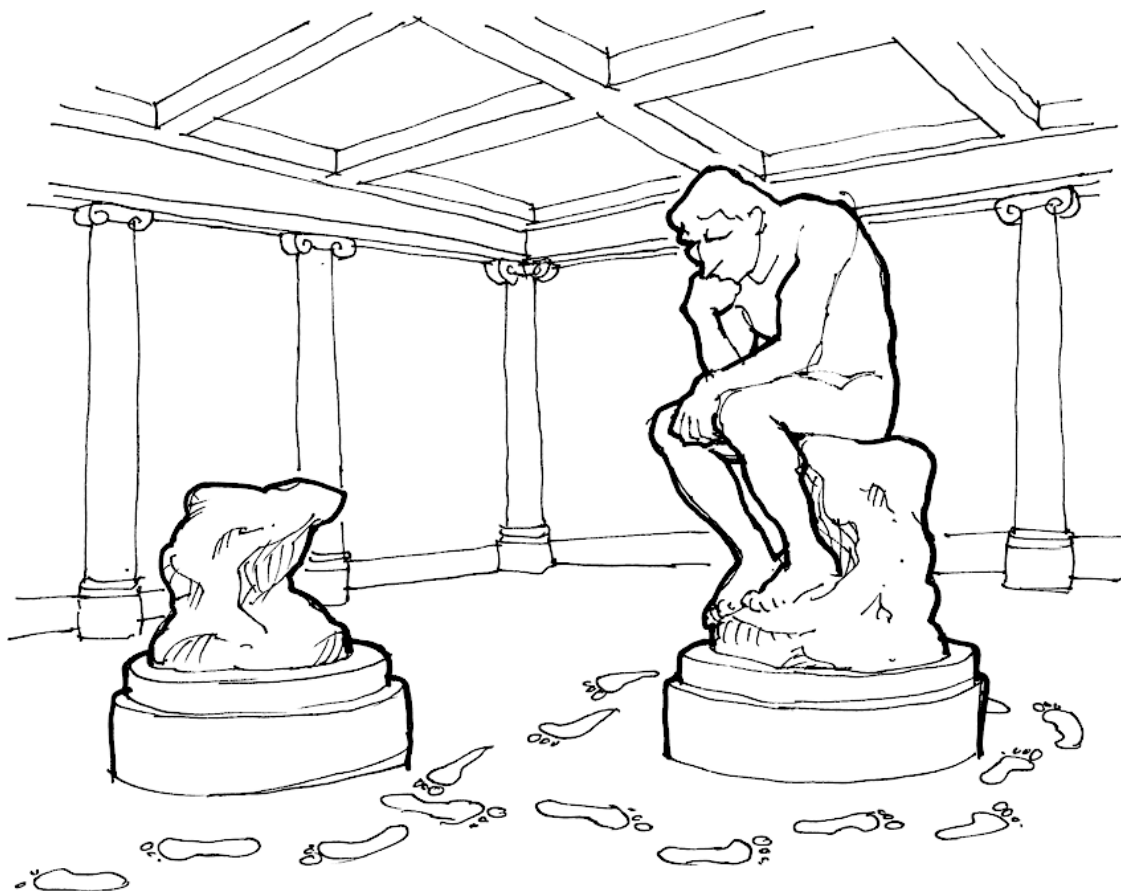
И начните это делать прямо сейчас.

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

Люсиль Болл

Глава 4

Составьте план с дедлайном



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

Когда вы решите создать план действий для своей жизни и начнете анализировать свое нынешнее положение и место назначения, к которому идете, обобщения вам больше не помогут. Вы когда-нибудь замечали, сколько дел успеваете переделать в последний рабочий день перед тем, как отправиться в отпуск? Это потому, что перед вами маячит дедлайн и есть задачи, которые необходимо решить перед отъездом. Дедлайны прищипывают нас, побуждая к завершению текущих проектов.

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

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

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

щей задачи, придавая ему больше силы, больше энергии и создавая большее ощущение неотложности задачи.

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

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

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

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

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

Три способа заставить дедлайн работать

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

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

Разбейте общий объем на мелкие порции

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

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

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

В 1981 г. исследователи Альберт Бандура и Дейл Шунк провели эксперимент с детьми в возрасте от семи до десяти лет. Примерно половину детей просили поставить себе цель – решать по шесть страниц математических задач в один присест. Второй половине исследователи предложили иную цель: решить 42 страницы математических задач за семь сеансов. Дети, перед которыми стояли более мелкие дробные цели, быстрее решали задачи и получали более точные ответы, чем те, у которых была одна большая цель.

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

История из жизни. Барбара и Аллан Пиз

Когда Барбара в 1981 г. начала продавать рекламу, ее целью было добиться в тот год продаж более чем на 1 миллион долларов. В 1971 г. у Аллана была та же цель – за год продать договоров страхования жизни на 1 миллион. Они оба записали свои четко определенные цели и установили дедлайн – 12 месяцев – для их достижения. В те времена миллион долларов в

любом бизнесе был целью монументальной, и браться за нее было страшно. Однако когда они оба разбили свои цели на посильные этапы, задача стала выглядеть выполнимой. Миллион долларов за год – это 20 000 долларов в неделю за 50 недель; это означает продажи на 4000 долларов в день, если работать по пять дней в неделю. Для Барбары это означало четыре продажи в неделю в среднем по 5000 долларов с каждой, и такими же были цифры для Аллана.

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

Беритесь за дело прямо сейчас

Решив, что именно вы собираетесь делать, – начинайте. Не завтра, не на следующей неделе, не после Рождества, не тогда, когда дети разъедутся из дома на учебу, и не тогда, когда над головой пролетит комета Галлея, чтобы подать вам стартовый сигнал. **Начинайте прямо сейчас.** Запишитесь на курсы, назначьте время для собеседования, вступите в клуб, где учат тому, чего вы хотите достичь, найдите наставника или пойдите в подмастерья. Снимите телефонную трубку и позвоните человеку, который может подсказать вам, с чего начать. Самое важное действие – начать двигаться.

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

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

Даже если вы продвинетесь на сантиметр, сделайте этот шаг.

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

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

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

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

Что делать, если вы не можете установить дедлайн?

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

История из жизни. Аллан Пиз

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Важно то, что я решил, **что** я хочу делать, и установил дедлайн только тогда, когда настало подходящее время. Определяя цель, не обязательно браться за нее немедленно, если это не приоритет номер один. Невозможно взяться за все цели одновременно. Установите дедлайн для начала осуществления цели, когда почувствуете, что настал подходящий момент. Я устанавливал этот дедлайн дважды. Вы не должны отказываться от цели только потому, что изменились обстоятельства. Обстоятельства часто оказываются преходящими. Но помните: пока вы не установили дедлайн, ничего не случится. Дедлайн побуждает вас к действию.

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

История из жизни. Аллан и Барбара

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

После двух лет негативного мышления, самоедства, простуд, флюсов, расстройства сна и опухолей щитовидной железы терпение у Барбары

лопнуло. «Установи для этого дедлайн, Аллан!» – рявкнула она на меня однажды утром. Что? Дедлайн для депрессии?

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

Как установить дедлайн для негативного мышления

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

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

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

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

«Если проходите через ад – не останавливайтесь».
Уинстон Черчилль

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

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

Резюме

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

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

- Мечта остается лишь мечтой, пока вы не определите для нее дедлайн.
- Дедлайны требуют действий и будут подталкивать вас вперед.
- Дедлайн можно назначить для чего угодно, включая негативное мышление.
- Большие цели разбивайте на мелкие задачи и справляйтесь с задачами по одной.
- Если вам кажется, что не удастся соблюсти важный дедлайн, скорректируйте его.
- Делайте свой дедлайн реалистичным, делайте его достаточно близким, чтобы он вас стимулировал.

И делайте это сейчас.

Перечислите как минимум пять своих целей с указанием дедлайнов.

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

Глава 5

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



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

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

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

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

Почему окружающие пытаются отговорить вас от ваших целей

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

1. Они беспокоятся.

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

2. Вы выведете их на чистую воду.

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

3. Им становится страшно.

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

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

Если они будут упорствовать в своих попытках отговорить вас от цели, искренне поблагодарите их снова и подтвердите свою цель без всяких объяснений. А потом просто делайте дело. Единственные люди, которые могут поделиться с вами истинной информацией о том, чего вы хотите достичь, – это те, кто либо уже сделал то же самое, либо делает это сейчас. В ином случае они могут лишь выразить свое мнение, основанное на собственных обстоятельствах.

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

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

Страх неудачи

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

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

Зиг Зиглар, американский писатель и оратор-мотиватор

Если бы Дж. К. Роулинг пала духом после того, как ее отфутболили первые десять редакторов, книг про Гарри Поттера не существовало бы на свете. Если бы Говард Шульц сдался после того, как ему 242 раза отказали банки и заимодавцы, не было бы «Старбакса». Если бы Уолт Дисней опустил руки после того, как его идея тематического парка была 300 раз встречена отказом, на свете не появился бы «Диснейленд».

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

Дж. К. Роулинг

Как не стать объектом манипуляции других

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

Метод № 1. Согласитесь с истиной

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

Пример I

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

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.