

**Джон МАКСВЕЛЛ**

**Путешествие от успеха к успеху**

**THE SUCCESS JOURNEY (The Process of Living Your Dreams) by John C. Maxwell.— Nashville, Tennessee Thomas Nelson, Inc., Publishers, 2002.**

Эта книга посвящается сотрудникам компании INJOY, которые последовали за мной в Атланту. Наш путь, протяженностью 2100 миль, кажется короткой прогулкой по сравнению с тем путешествием от успеха к успеху, в котором мы участвуем.

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

**БЛАГОДАРНОСТИ**

Глава 1 Путешествие гораздо увлекательнее, если вам известно, куда вы направляетесь

Готовность отправиться в путь

Традиционное представление об успехе

Ошибочное представление об успехе

Богатство

Особое чувство

Обладание ценностями вещами

Власть

Достижения

Правильное представление об успехе

Понимание своей цели

Раскрыть потенциал

1. Сконцентрируйте усилия на основной цели.

2. Сконцентрируйте усилия на постоянном развитии.

3. Забудьте о прошлом.

4. Смотрите вперед.

Помогать другим людям

Присоединяйтесь ко мне В ПУТЕШЕСТВИИ ОТ УСПЕХА К УСПЕХУ

Определение своей цели Глава 2 Куда мне хотелось бы отправиться?

Круиз без цели

Сила мечты

Мечта указывает направление

Мечта увеличивает возможности

Мечта помогает нам определять приоритеты

Мечта придает ценность нашей работе

Мечта определяет наше будущее

Как найти свою мечту

Я придумал!

1. Верьте в свою способность достичь успеха.
2. Откажитесь от гордыни.
3. Воспитывайте в себе конструктивную неудовлетворенность.
4. Избавьтесь от привычек.
5. Дополните созидающую энергию настойчивостью.

Я нашел!

Я искал...

Кто стремится убить вашу мечту ?

Я сделал это!

Кто выступает против вас?

Делиться своей мечтой

Другие люди разделяют вашу мечту

В ПУТЬ — ЗА МЕЧТОЙ

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Куда я направляюсь?

Глава 3 Как далеко я могу пойти?

Ваше отношение определяет результаты

Ваше отношение определяет нынешнее положение

Вы можете сами определять отношение к жизни

Отношение к процессу определяет ваше продвижение к успеху

Чем позитивнее ваше отношение, тем дальше вы сможете продвинуться

Отношение определяет как ваш успех, так и неудачу

Семь признаков позитивного отношения

1. Вера в себя

2. Готовность видеть в других их лучшие стороны

3. Способность видеть возможности везде

4. Ориентированность на решения

5. Готовность отдавать

6. Настойчивость

7. Ответственность за свою жизнь

Полезные советы: как улучшить свое отношение к жизни

Ищите обязанности, а не права

Общайтесь с позитивно настроенными людьми

Настоящий момент — самый счастливый в вашей жизни

Научитесь бороться со стрессами

Не относитесь к себе слишком серьезно

Активно меняйте свое отношение

Сила воли ведет к действию, а позитивные действия формируют позитивное отношение.

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Как далеко я могу пойти?

Глава 4 Как определить ориентиры путешествия к успеху?

## Разные типы «путешественников»

Цели являются ориентирами на пути успеха

Цели помогают осознать ваше предназначение

Цели заставляют вас действовать

Цели указывают вам, что делать

Цели помогают концентрироваться на процессе совершенствования

Цели помогают определять ваш прогресс

Создайте свою путевую карту

Определите вашу мечту

Отметьте место, с которого вы начинаете

Сформулируйте цель своей жизни

Определите свои цели

Приступайте к действиям

Корректируйте свои планы

Отпразднуйте успех

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Как определить ориентиры в путешествии к успеху?

Как максимально раскрыть свой потенциал Глава 5 Что я должен взять с собой?

Соберите вещи для путешествия к успеху

Развитие — это изменение

Ваше развитие — в ваших руках

Позвольте мне помочь вам собраться в путь

1. Примите решение жить, постоянно развиваясь

2. Начните развиваться прямо сейчас

3. Будьте готовы учиться

4. Концентрируйтесь на самосовершенствовании, а не на личных амбициях

5. Никогда не останавливайтесь на достигнутом

6. Всегда учитесь новому

7. Сконцентрируйтесь на нескольких основных темах

8. Составьте план развития

9. Заплатите цену

10. Научитесь применять ваши знания

Создайте окружение, способствующее вашему развитию

Общайтесь с людьми, занимающимися своим развитием

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Что мне следует взять с собой?

Глава 6 Как преодолеть препятствия

Два главных препятствия

Несколько слов о страхе

Последствия страха

Посмотрите своим страхам в лицо

Найдите причину страха

Признайтесь в своих страхах

Принимайте страх как плату за прогресс

Искренне желайте успеха

Фокусируйте внимание на том, что можете контролировать

Идите от победы к победе

Питайте свою веру, а не страх

Сила неудачи

Используйте неудачу как трамплин к успеху

Как преодолеть неудачи и одержать победу

1. Осознайте ценность неудачи

2. Не относитесь к неудаче, как к личной трагедии

3. Ошибки указывают на необходимость изменить направление движения

4. Относитесь к неудачам с юмором

5. Ищите не виновных, а причину неудачи

6. Извлекайте урок из каждой неудачи

7. Не позволяйте неудачам останавливать вас

8. Используйте неудачу в качестве меры развития

9. Смотрите на жизнь масштабно

10. Не сдавайтесь

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Как справляться с препятствиями

Глава 7 Мы еще не прибыли?

Ищите ориентиры

Какова плата за ориентиры

Личные достижения, а не похвалу окружающих

Высокое качество, а не приемлемый средний результат

Личностное развитие, а не доступные удовольствия

Потенциал для будущего, а не финансовые выгоды

Сфокусированные усилия, а не разрозненные интересы

Значимость, а не защищенность

Секреты постоянного выбора

Закаляйте характер

Мыслите масштабно

Перестаньте оправдывать свои неудачи

Узнайте истинную цену

Сохраняйте жажду успеха

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Мы еще не прибыли?

Как помогать другим людям Глава 8 Если вы путешествуете со своей семьей

Как построить крепкую семью

Уделяйте внимание друг другу

Организуйте свою жизнь так, чтобы больше времени проводить вместе

Относитесь к кризису позитивно

Постоянно общайтесь

Создавайте общие ценности

Стройте свой брак

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Вы путешествуете с семьей?

Глава 9 Кого еще я должен взять с собой?

Как жить по самому большому счету

Окружающие люди определяют степень вашего успеха

Как найти людей, нужных вам в путешествии К УСПЕХУ

1. Способность совершать поступки
2. Способность находить возможности и использовать их
3. Способность оказывать влияние на других
4. Способность поддерживать вас
5. Способность привлекать других лидеров
6. Способность обеспечить людей необходимыми средствами
7. Способность выдвигать вдохновляющие идеи
8. Позитивное отношение
9. Способность претворять в жизнь свои решения
10. Лояльность

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Кого еще я должен взять с собой?

Глава 10 Что я должен делать попутно?

Почему многие люди не приглашают других в путешествие к успеху?

Неуверенность

Эгоизм

Неспособность увидеть потенциал к успеху в других людях

Неверное представление об успехе

Недостаточная подготовка

Что нужно знать, чтобы начать

Как пригласить других людей в путешествие к новой жизни

1. Оказание помощи в развитии людей — главное ваше занятие
2. Ограничите количество людей, которых вы берете с собой
3. Постройте отношения с человеком, прежде чем заняться его развитием

4. Безоговорочно помогайте людям
5. Обучайте людей на своем примере
6. Снабжайте людей средствами для их развития
7. Ведите людей, пока они не смогут идти самостоятельно
8. Не создавайте ненужных препятствий
9. Помогайте людям продолжать развиваться

Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху: Что я должен делать попутно?

Послесловие ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОНРАВИЛОСЬ ВАМ В ЭТОМ ПУТЕШЕСТВИИ?

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Мне кажется, что у большинства людей пассивная жизненная позиция. И только очень немногие активно управляют своей жизнью. Они понимают, что недостаточно просто существовать! Автор этой книги — Джон Максвелл, имеющий большой опыт в области подготовки лидеров, делится с нами практическими методиками, которые помогут научиться управлять своей жизнью, а не просто плыть по течению.

Джон Максвелл долгое время занимался изучением этих вопросов и пришел к выводу, что многие люди стремятся добиться успеха в жизни. В книге представлены результаты глубокого исследования этой проблемы.

В своем популярном романе «Случайный путешественник», позже с успехом экранизированном, Энн Тайлер рассказывает о молодой супружеской паре, чей единственный сын был убит. Эта трагедия оказала огромное влияние на супругов. Они все больше отдаляются друг от друга. В итоге дело доходит до развода. Обозленная жена говорит своему мужу: «Тебя больше ничто не волнует. Ты просто плывешь по течению». Муж молчит, а потом тихо отвечает, обращаясь скорее к себе, чем к жене: «Я не плыву по течению. Я пытаюсь выдержать бремя жизни».

Мне, как и Джону Максвеллу, известно, что многие люди смотрят на жизнь подобным образом. Но в этой книге вы найдете формулу «путешествия от успеха к успеху». Автор со свойственными ему ясностью и вдохновением пишет о том, как вы можете осуществить свои мечты. Я глубоко верю в то, что самой величайшей силой в мире является мышление, и для него нет ничего невозможного. Если ваша мечта поистине от Бога, то нам нужно лишь воспользоваться этой чудодейственной силой, и вы сможете достичь вашей цели, которая, возможно, представляется вам недостижимой. Джон Максвелл рассказывает нам о том, как это сделать.

Прежде всего, нужно найти свою мечту — цель, а затем осуществить ее, максимально реализуя при этом свой потенциал. В процессе осуществления мечты вы окажете позитивное влияние на жизнь других людей, которые также откроют силу мечты и найдут «путеводитель», способный направлять их на пути к успеху.

Я совершенно уверен, что с помощью этой книги, в которую вложил свое сердце замечательный пастор и мечтатель, вы сможете сделать кругой поворот в жизни — поворот, за которым откроется путь, ведущий к осуществлению вашей мечты. Оставив позади разочарования и поражения, вы обретете оптимизм и станете одерживать неожиданные победы. Вы будете двигаться от успеха к успеху — до самых высоких вершин, о которых прежде и не мечтали! Перед вами — удивительные принципы движения от успеха к успеху. Изучайте их. Верьте в них. Применяйте эти принципы на практике. Если вы будете пользоваться ими, они принесут вам успех!

Роберт Шуллер

Церковь «Хрустальный собор»

Гарден-Гроув, Калифорния

## **БЛАГОДАРНОСТИ**

Я хочу выразить сердечную благодарность следующим людям...

Моей жене Маргарет, которая всегда вносит ценные предложения, когда я работаю над моими книгами, и напоминает мне о важных подробностях, которые иначе были бы упущены. Мой жизненный путь стал успешным благодаря тому, что в моей жизни есть она.

Линде Эггерс, моей замечательной помощнице, которая неутомимо работает, без фанфар и ожидания признания, но всегда остается ценным членом нашей команды и важным участником каждого проекта, предпринимаемого мной.

Стефани Ветцель, которая внимательно прочитывает каждое слово всех моих рукописей, всегда высказывает полезные замечания и оказывает помощь в редактировании.

Чарли Ветцель, который собирает материал для моих книг. Когда мы начинали работать вместе, я был пастором, а он — прихожанином моей церкви. Сейчас мы друзья и коллеги. Он — бесценный помощник в моей работе. Чарли помог мне подняться на более высокий уровень.

## **Глава 1**

Путешествие гораздо увлекательнее, если вам известно, куда вы направляетесь

Несколько лет назад, листая журнал «Success», я наткнулся на результаты опроса, проведенного институтом Гэллапа. Опрос был посвящен тому, как люди понимают успех. Это исследование привлекло мое внимание, так как я всегда старался помогать людям двигаться к успеху. Я захотел узнать результаты этого опроса. Ответы были разделены на 20 категорий, но первым в списке значилось «хорошее здоровье». Пятьдесят восемь процентов людей выбрали именно этот пункт, отдав ему предпочтение по сравнению с другими. Не знаю, как вы, но я высоко ценю здоровье — и, к счастью, мне не приходится на него жаловаться. Но если бы я обладал только хорошим здоровьем и ничем больше, не думаю, что я мог бы считать себя человеком, добившимся успеха.

Я понял, что люди зачастую затрудняются дать определение успеху. Но не зная, что собой представляет успех, вы вряд ли сможете его достичь. Поэтому предлагаю найти такое определение, с которым вы согласитесь: успех — это путешествие.

Позвольте мне проиллюстрировать эту мысль, рассказав одну историю. Несколько месяцев назад я стоял перед 74 сотрудниками моей компании INJOY (я основал ее в 1985 году, цель нашей деятельности — обучение людей практике лидерства и личного развития). Я хотел сообщить им новость, которая, как я понимал, могла обрадовать одних и огорчить других. Я собирался сказать им, что через год компания переместится из Сан-Диего, штат Калифорния, в Атланту, штат Джорджия.

В течение почти шести месяцев я обсуждал возможность передислокации с Диком Петерсоном — президентом INJOY. Эта идея родилась как обычное предположение «а что, если...», но потом мы стали обсуждать ее более серьезно. Сначала мы взвесили все «за» и попросили финансового директора рассчитать затраты на реализацию этого проекта. Затем мы обсудили возможности, которые откроются в результате подобного шага. И, наконец, мы поняли, что переезд в Атланту имеет смысл во всех отношениях — профессиональном, экономическом и материально-техническом. Мы знали, что должны решиться на это изменение, если хотим выйти на новый уровень развития компании и каждого ее сотрудника.

Это решение далось нам непросто. Прежде я никогда не помышлял о том, чтобы покинуть Сан-Диего. С того дня, когда я и моя жена Маргарет переехали сюда из Индианы, мы чувствовали себя в этом городе как дома. Здесь родились и выросли наши дети — Элизабет и Джо-эль Портер. Но как бы нам ни нравилось жить в Сан-Диего, мы должны были решиться на переезд, чтобы достичь большего успеха.

Больше всего мы были озабочены тем, как к грядущему переезду отнесутся наши сотрудники. Мы не могли предугадать их реакцию. Сан-Диего — один из прекраснейших городов в США, в нем замечательный климат. Большинство из наших сотрудников родились в Сан-Диего, и их многое

связывало с этим городом.

Перед началом разговора с сотрудниками я заметил, что они очень оживлены. Почти год мы не проводили общее собрание, и я видел, что многие из них понимали, что им предстоит услышать серьезные известия.

— Прошу вашего внимания, друзья, — начал я. — Я хочу сделать важное сообщение. Через год наша компания переезжает в Атланту.

На лицах людей отразился целый спектр эмоций. Некоторых это известие потрясло. Другие выглядели так, словно на них обрушился удар судьбы. Джейн Хен-сен, одна из наших лучших сотрудниц по работе с клиентами, нервно покашливала, широко открыв глаза, и не могла поверить моим словам. По реакции наших менеджеров я понял, что это новость принесла им облегчение — несколько последних недель им приходилось держать в секрете известие о переезде.

В течение 50 минут Дик Петерсон и я объясняли причины переезда, приводили статистические данные и рассказывали об Атланте. Затем показали сотрудникам видеофильм, полученный из Торговой палаты в Атланте. Мы пообещали, что каждый работник, решившийся на переезд, получит место в нашей передислоцированной компании. Затем мы представили им двух человек из лучшего агентства недвижимости в Атланте, которые прилетели на собрание, чтобы ответить на вопросы сотрудников.

### **Готовность отправиться в путь**

Мы не знали, какой будет реакция сотрудников, — ведь им предстояло совершить переезд, который радикально менял их жизнь. И каково было наше удивление, когда более 90 процентов из них сказали, что согласны на переезд в Атланту или, по крайней мере, не против серьезно подумать. Они проявили готовность отправиться в путь.

Я задумался. Почему подавляющее большинство людей были готовы оторваться от корней, оставить привычную жизнь, включая семью и друзей и переехать в другой конец страны? Я пришел к выводу, что они продемонстрировали эту готовность по следующим причинам:

#### **1. Мы представили картину будущего, ожидавшего их на новом месте.**

Дик, агенты по операциям с недвижимостью и я нарисовали ясную картину того, какое будущее ожидает нас в Атланте: позитивное окружение, перспективные возможности выполнять свою профессиональную миссию, повышение уровня жизни и переход компании на следующий, более высокий уровень развития. Сотрудники увидели преимущества грядущих перемен — для каждого персонально и для компании в целом.

#### **2. Мы ответили на их вопросы.**

Перспектива отправиться в путь может вызвать ощущение неуверенности и породить многочисленные вопросы. Наши сотрудники хотели знать, где будет располагаться офис, какие школы есть в Атланте и условия на рынке жилья, какие места культуры и отдыха в этом городе, какова структура налогов в штате Джорджия и многое другое. На первом собрании нам удалось ответить почти на все эти вопросы.

#### **3. Им было знакомо ощущение личного успеха.**

Компания INJOY достигла успеха, и каждый из сотрудников разделял его. Они обеспечили компании успех, и пользовались его плодами. Их деятельность имела смысл и цель. Они росли и развивались как личности, помогая в этом другим людям.

#### **4. Они изменились и хотели, чтобы в дальнейшем их деятельность также продолжала оставаться значимой.**

За несколько недель до того, как мы объявили о переезде, я слышал, как одна из сотрудниц, Пэтти Нолл, сказала: «Мне нравится работать в INJOY и помогать другим людям. Не могу представить себе, как бы я работала в другом месте». Когда человек ощущает вкус успеха и понял, что его работа имеет смысл и что-то значит, он уже никогда не сможет забыть об этом — и никогда не откажется от своего места в жизни. Осознание того, что он приносит пользу другим, изменяет приоритеты и взгляды человека на жизнь.

Вы можете сказать мне: «Замечательно. Я рад, что ваши сотрудники захотели перебраться в Атланту.

Но какое отношение это имеет ко мне? Я не собираюсь никуда переезжать! Кажется, вы говорили об определении успеха?»

Возможно, вам действительно незачем куда-либо переезжать, но в настоящий момент вы, тем не менее, готовитесь отправиться в путешествие — в путь, ведущий к успеху, и, может быть, вы добьетесь гораздо большего, чем ожидаете. Чтобы отправиться в этот путь, вам нужно то же, что требовалось сотрудникам INJOY: ясное представление о том, куда вы направляете; ответы на ваши вопросы об успехе; понимание того, что является успехом; способность к переменам и непрерывному развитию.

Успех доступен каждому.

В этой книге я хочу ответить на все эти вопросы, чтобы помочь вам найти собственное видение успеха, научить вас тому, как двигаться от успеха к успеху, и снабдить необходимыми знаниями для осуществления перемен в жизни и дальнейшего вашего развития. Вы поймете, что успех доступен каждому: домашней хозяйке и бизнесмену, студенту и пенсионеру, спортсмену и пастору, заводскому рабочему и предпринимателю.

### **Традиционное представление об успехе**

Проблема большинства людей, стремящихся к успеху, заключается не в том, что они не способны его достичь. Основное препятствие, которое они встречают на своем пути, состоит в том, что многие неправильно понимают успех. Молтби Д. Бебок сказал: «Одна из наиболее распространенных ошибок заключается в представлении о том, что успех требует некой гениальности или волшебства — чего-нибудь такого, чем мы не обладаем. Это одна из тех ошибок, за которые приходится очень дорого платить».

Как определить успех? На что он похож? Большинство людей имеет весьма туманное представление о том,

что значит быть преуспевающим человеком. Например, многим хотелось бы иметь:

богатство Билла Гейтса,

внешность Арнольда Шварценеггера (или Синди Кроуфорд),

интеллект Альберта Эйнштейна,

спортивный дар Майкла Джордана,

деловую хватку Дональда Трампа,

учтивость и манеры Джеки Кеннеди,

воображение Уолта Диснея,

милосердие Матери Терезы.

Этот список кажется абсурдным, но он намного ближе к истине, чем мы думаем. Многие из нас считали бы себя преуспевающим человеком только в том случае, если бы стали похожим на кого-то другого. Но совершенно очевидно, что и вы, и я способны быть только самим собой — а никак не восемью другими людьми! Но самое главное заключается в том, что вы даже не должны этого хотеть. Вы не достигните успеха, если попытаетесь стать похожим на одного из перечисленных людей. Вы будете только его плохим подобием и, вместе с тем, лишите себя возможности стать тем, кем должны быть.

### **Ошибочное представление об успехе**

Даже если вы не считаете, что успех состоит в том, чтобы походить на кого-то другого, ваше понимание этого вопроса может быть неверным. Многие приравнивают успех к различным достижениям — например, таким, как высокое социальное положение. Рассмотрим наиболее распространенные ошибочные представления об успехе.

#### **Богатство**

Возможно, чаще всего люди совершают ошибку, приравнивая успех к обладанию деньгами. На самом деле богатство не приносит удовлетворение или успех.

Промышленника Джона Д. Рокфеллера — сказочно богатого человека, который при жизни отдал на

благотворительные нужды более 350 миллионов долларов, — однажды спросили, какое количество денег смогло бы его удовлетворить. Он ответил: «Мне всегда нужно немного больше, чем у меня есть».

Царь Соломон, правитель Древнего Израиля, один из самых мудрых и богатых людей в истории человечества, утверждал: «Кто любит серебро, тот не насытится серебром; и кто любит богатство, тому нет пользы от того» (Еккл. 5: 9).

Богатство и все, что с ним связано, непостоянно. И это в лучшем случае. В качестве примера приведем известный исторический факт. В 1923 году небольшая группа самых богатых в мире людей собралась в отеле «Edgewater Beach», Чикаго. Эти люди воплощали собой богатство и власть. В то время их совокупный капитал превышал объем денег, контролируемый казначейством США. Давайте познакомимся с этими людьми, а также с тем, как каждый из них закончил свою жизнь.

- Чарльз Шваб — президент самой крупной независимой сталелитейной компании — умер банкротом.
- Артур Каттен — величайший торговец пшеницей — умер вдали от родины в нищете.
- Ричард Уитни — президент Нью-Йоркской фондовой биржи — умер после освобождения из тюрьмы Синг-Синг.
- Альберт Фолл — член правительства США — был досрочно освобожден из тюрьмы, чтобы умереть дома.
- Джесс Ливермор — величайший финансист на Уолл-стрит — покончил жизнь самоубийством.
- Леон Фрейзер — президент банка «International Settlements» — покончил жизнь самоубийством.
- Айвар Крюгер — глава крупнейшей в мире монополии — покончил жизнь самоубийством.

Даже греческий миллионер Аристотель Онassis, доживший до преклонных лет и сохранивший свое богатство, понял, что успех нельзя приравнивать к обладанию деньгами. Он говорил: «После того как вы достигаете определенного уровня, деньги теряют смысл. Единственное, что имеет значение, — это успех».

### **Особое чувство**

Многие люди ошибочно полагают, будто показателем успеха является то, что человек ощущает себя преуспевающим и счастливым. Но пытаться ощутить себя преуспевающим человеком еще труднее, чем стараться разбогатеть. В качестве примера рассмотрим опыт Дональда Трампа — выдающегося деятеля в сфере операций с недвижимостью. Он сказал: «Истинной мерой успеха является ощущение счастья. У меня много друзей, которых нельзя назвать богатыми людьми, но они гораздо счастливее меня. Поэтому я говорю, что они, вероятно, достигли большего успеха, чем я». Трамп, которого многие считают преуспевающим человеком, верит в то, что счастье и есть успех. Но, возможно, его «счастливым» друзьям кажется, что именно Трамп достиг успеха. Это убеждение демонстрирует, что многие люди связывают успех с тем, чем они не обладают.

Постоянные поиски счастья являются основной причиной бедствий многих людей. Можно с уверенностью сказать, что вы обрекаете себя на неудачу, выбирая в качестве своей цели достижение счастья. Вы будете ощущать себя то несчастным, то счастливым — в зависимости от настроения. Жизнь переменчива, эмоции непостоянны. Ощущение счастья не может выступать в качестве меры успеха.

Вы обрекаете себя на неудачу, если ваша цель — достижение счастья.

### **Обладание ценными вещами**

В детстве вам наверняка очень хотелось иметь какую-нибудь вещь, и вам казалось, что обладание ею откроет нечто новое в вашей жизни. Для меня такой вещью был роскошный велосипед фирмы «Schwinn». Когда мне было девять лет, все мальчишки в нашем квартале гоняли на велосипедах. Мы устраивали короткие заезды на скорость, сооружали трамплины из фанеры для соревнований на дальность прыжка. По субботам мы размечали трассу кросса, по которой выезжали за город и возвращались обратно. Это было замечательно.

В те времена у меня был старый подержанный велосипед, принадлежавший прежде моему брату Ларри, и поэтому мне было непросто соревноваться с ребятами, у которых были новые велосипеды. Мне казалось, что, если бы у меня был самый новый, самый быстрый и самый красивый велосипед

фирмы «Schwinn», я стал бы победителем в наших гонках.

И однажды рождественским утром я заглянул под елку и обнаружил там велосипед своей мечты. В то время велосипеды были похожи на велосипеды. Они были тяжелыми и прочными, как танки. Мой велосипед имел все, что нужно: резиновые брызговики, хромированные детали, звонки, фонари. Какое-то время я был абсолютно счастлив. Я любил свой велосипед и подолгу гонял на нем. Но вскоре понял, что он не принес мне ожидаемого успеха и устойчивого ощущения удовлетворения.

В жизни я неоднократно ощущал нечто подобное. Я понял, что успех по-прежнему далек от меня, когда стал ведущим игроком школьной команды по бейсболу, или когда меня выбрали председателем студенческого совета в колледже, или когда я купил свой первый дом. Я никогда не мог почувствовать себя преуспевающим человеком только потому, что поднимался на новую ступеньку социального положения или получал какую-либо вещь. Любые приобретения или перемены подобного рода приносили лишь временное удовлетворение. Успех не может измеряться тем, чем мы обладаем.

## **Власть**

Чарльз Макэлрой однажды пошутил: «Власть — это великолепный антидепрессант кратковременного действия». В этом утверждении есть большая доля истины, так как власть зачастую создает некую видимость успеха, — но это лишь временный успех.

А английский историк Лорд Актон говорил: «Любая власть развращает, но абсолютная власть развращает абсолютно». Авраам Линкольн разделял это убеждение, когда утверждал: «Практически любой человек способен выстоять в бедствиях, но, если вы хотите по-настоящему испытать силу характера человека — дайте ему власть». Действительно, обладание властью — испытание для любого человека. В руках достойного человека власть обращается во благо, в руках тирана — в величайшее зло. Сама по себе власть не бывает ни негативной, ни позитивной. И она не может быть источником устойчивого положения и успеха. Кроме того, все диктаторы — даже самые великодушные — рано или поздно теряют власть.

## **Достижения**

Многие люди страдают так называемой «болезнью достижения». Им кажется, что, если они достигнут чего-то желаемого — займут высокое социальное положение, реализуют некую цель, наладят отношения с определенным человеком, — их ждет успех. Я одно время разделял подобное понимание успеха и определял успех как постепенную реализацию заранее определенной цели. Но со временем я осознал, что это определение не соответствует действительности.

Каждый человек представляет успех по-своему.

Само по себе осуществление цели не гарантирует успех или удовлетворение. Вот что произошло с Майклом Джорданом. Несколько лет назад он решил уйти из большого баскетбола. Он сказал, что достиг всего, чего хотел, и бросил играть. Но позже Джордан вернулся, чтобы продолжать играть в более низкой лиге. Он не смог совсем отказаться от баскетбола. Джордан не способен жить без игры. Он должен постоянно находиться в самой гуще баскетбольных баталий.

Как видите, успех не заключается в том, чтобы вычеркивать из списка одну реализованную цель за другой. Успех не исчерпывается достижением цели. Успех — это путешествие, которое не имеет конца.

## **Правильное представление об успехе**

С чего начать путешествие к успеху? Что необходимо для того, чтобы стать преуспевающим человеком? Главное — это правильное представление об успехе и знание принципов, ведущих к нему.

Каждый человек имеет собственное представление об успехе. Это естественно, так как каждый из нас уникален. Однако процесс путешествия от успеха к успеху можно назвать универсальным для всех людей. Он основан на неизменных принципах. Я изучал этот вопрос на протяжении 25 лет, общаясь с преуспевающими людьми. В итоге я пришел к следующему определению успеха:

Успех — это...

понимание своей цели в жизни,

максимальное раскрытие своего потенциала,

готовность помогать другим людям.

Вы никогда не исчерпаете возможностей для раскрытия своего потенциала и помочи другим людям.

Это определение поможет вам понять, почему успех является процессом, а не результатом. Какой бы долгой ни оказалась ваша жизнь и чем бы вы ни занимались, вы никогда не исчерпаете возможностей для раскрытия своего потенциала и для помочи другим людям. Когда вы понимаете успех как процесс, у вас не возникает тщетного стремления пытаться достичь всегда ускользающую конечную цель. И вы никогда не окажетесь в ситуации, когда, несмотря на то что ваша конечная цель представляется вам «осуществленной», вы почему-то ощущаете разочарование и ищете чего-то еще.

Преимущество такого понимания успеха состоит и в том, что у вас есть возможность стать преуспевающим человеком здесь и сейчас. Любое мгновение, в которое вы находите свою цель в жизни, максимально раскрывает свой потенциал и помогает другим людям, приносит успех прямо сейчас, а не в туманном будущем, достичь которого вы только надеетесь.

Чтобы лучше понять эти аспекты успеха, подробнее рассмотрим каждый из них.

### **Понимание своей цели**

Понимание цели имеет огромное значение для достижения успеха. Промышленник и миллионер, основатель компании «Kaiser Aluminum», Генри Дж. Кайзер сказал: «Существует множество неоспоримых подтверждений того факта, что вы не сможете начать проявлять себя в полной мере, пока не поставите перед собой определенную цель в жизни». Другими словами, если вы не прилагаете активных усилий к тому, чтобы найти свою цель, вероятнее всего, вы проведете всю свою жизнь, занимаясь не тем, чем следовало бы.

Я верю в то, что Бог создал каждого человека с определенной целью. Психолог Виктор Франкль утверждал: «Каждый человек имеет определенное призвание и задачу в жизни. Каждый должен осуществить свое предназначение. Ни одного человека нельзя заменить другим, и ни одна жизнь не может быть повторена. Каждый человек имеет свою уникальную задачу и присущие только ему возможности выполнить ее».

Каждый из нас имеет цель, ради которой он создан. Наш долг — найти ее.

Давайте попытаемся ответить на вопросы, приведенные ниже. Это поможет вам определить свою цель и жизни.

Что я ищу? В сердце каждого из нас скрыто сильное желание, отвечающее самым сокровенным мыслям и чувствам — мечта, воспламеняющая наши души. Некоторые люди открывают в себе это желание еще в детстве. Другим требуется половина жизни, чтобы найти свою мечту. Как бы то ни было, она существует. Вам нужно только найти ее. (В следующей главе мы поговорим о том, как ее найти.)

Для чего я создан? Каждый из нас уникален. Ни один человек в мире не обладает вашими способностями, талантами, прошлым и будущим. Это может служить объяснением того, почему вы совершаете серьезную ошибку, если пытаетесь стать кем-то другим.

Подумайте об уникальном сочетании способностей и возможностей, дарованных вам, о вашей жизни, о доступных вам способах проявить себя. Если вы объективно рассмотрите эти факторы и найдете свою мечту — желание, полностью овладевшее вами, — вы сможете понять цель вашей жизни.

Верю ли я в свой потенциал? Вы не сможете последовательно действовать, если ваши действия не будут соответствовать вашему представлению о себе. Если вы не верите в то, что у вас есть определенный потенциал развития, то вы никогда не попытаетесь реализовать его. А если вы не готовы к тому, чтобы реализовать свой потенциал, вам не удастся достичь успеха.

Вам следует прислушаться к совету президента Теодора Рузвельта, который сказал: «Делайте все, что в ваших силах, используя все имеющиеся в вашем распоряжении возможности — на том месте, которое вы занимаете». Кто сможет потребовать от вас большего, если вы будете поступать подобным образом, не упуская из виду вашу цель в жизни?

На вопрос: «Когда мне следует начать?» — есть только один ответ: «НЕМЕДЛЕННО».

Когда мне следует начать? Многие люди проживают жизнь, позволяя другим указывать, что и как им делать. Они не пытаются найти свою цель в жизни. Есть люди, которым известна цель, но они не

прилагают усилий, чтобы достичь ее. Они ожидают вдохновения или особого случая, чтобы начать действовать. Но если: ждать, можно так никогда и не начать. На вопрос где мне следует начать?» — есть только один ответ: «НЕМЕДЛЕННО».

### **Раскрыть потенциал**

Романист Герберт Уэллс утверждал, что богатство, слава, положение в обществе и власть не могут служить мерой успеха. Единственной его мерой может быть соотношение между тем, кем вы могли бы стать, и тем, кем стали в действительности. Другими словами, успех приходит в результате раскрытия потенциала.

Известно высказывание: «Наш потенциал — это дар от Бога, а то, как мы распоряжаемся им — наш дар Богу». Но личностный потенциал является самым значительным из всех наших нераскрытых ресурсов. Генри Форд заметил: «Нет ни одного человека, который не был бы способен превзойти пределы своих возможностей, совершив нечто из того, что прежде представлялось ему невозможным».

Мы обладаем практически безграничным потенциалом, однако далеко не каждый пытается реализовать его. Почему? Большинство людей позволяют другим принимать решения относительно их жизни. В результате они никогда не находят свою цель в жизни. Подобный человек становится «мастером на все руки», не достигая совершенства ни в чем — вместо того, чтобы стать мастером своего дела, пусть даже одного.

Если сказанное относится к вам в большей степени, чем хотелось бы, необходимо предпринять шаги к изменению. Приведенные ниже четыре принципа помогут вам раскрыть свой потенциал.

#### **1. Сконцентрируйте усилия на основной цели.**

Никому не удалось полностью реализовать свой потенциал, распыляя усилия во многих направлениях. Чтобы раскрыть личностный потенциал, необходимо сконцентрировать усилия. Именно поэтому так важно найти свою цель в жизни. Определите основное направление приложения усилий и решите, от чего вы готовы отказаться. Это очень важный пункт. Нам всегда приходится чем-то жертвовать ради успеха. Существует прямая зависимость между степенью успеха и значимостью того, что мыносим в жертву ради него. Если вы стремитесь к небольшому успеху, можно обойтись незначительными жертвами. Но если вы мечтаете о большом успехе, будьте готовы к тому, что вам придется принести соразмерные жертвы.

#### **2. Сконцентрируйте усилия на постоянном развитии.**

Главного администратора сети магазинов «Wal-Mart»

Дэвида Д. Глесса однажды спросили, кем он больше всего восхищается. Он ответил, что это Сэм Уолтон — основатель «Wal-Mart». Дэвид отметил: «С тех пор, как мы знакомы, не проходило ни дня, чтобы он в чем-нибудь не совершенствовался».

Готовность постоянно совершенствоваться является ключом к раскрытию вашего потенциала и достижению успеха. Каждый день вы можете стать в чем-то лучше, чем вчера. Каждый шаг в развитии приближает вас к раскрытию вашего потенциала. Вместе с тем, вы обнаружите: все, что вы приобретаете в результате своего роста и развития, не столь важно по сравнению с тем, что вы становитесь все лучше, продвигаясь по пути совершенствования.

#### **3. Забудьте о прошлом.**

Мой друг Джек Хейфорд, пастор церкви в Ван-Найс, штат Калифорния, сказал: «Прошлое мертвое, и мы не сможем получить импульс к движению в завтрашний день, если будем тащить его за собой». К сожалению, именно этим занимаются многие люди — они тащат за собой прошлое, куда бы ни двигались. Поэтому они никогда не продвигаются вперед.

Мне нравится, как к этому вопросу относился Сирис Кертич, бывший владелец журнала «Saturday Evening Post». В его кабинете висела табличка: «Вчерашний день закончился прошлым вечером». Таков был его способ напоминать себе и своим сотрудникам о том, что прошлое минуло, и мы должны смотреть вперед, а не оглядываться назад.

Если вы ищите источник вдохновения и поддержки, подумайте о людях, которые преодолели обстоятельства, представлявшиеся непреодолимыми. Например, вспомните о Букере Т. Вашингтоне. Рожденный в рабстве и лишенный всех возможностей, доступных белым людям, он не позволил

обстоятельствам воспрепятствовать раскрытию своего потенциала. Букере Т. Вашингтоне известен тем, что основал институт Таски и Национальную лигу развития бизнеса для чернокожих. Он говорил: «Я понял, что успех должен измеряться не положением, которое достиг человек, а препятствиями, которые он преодолел на пути к нему».

Образцом может служить Хелен Келлер, которая потеряла зрение и слух, когда ей было два года. Она преодолела эти серьезные физические недостатки — закончила колледж Редклиф и стала известной писательницей, лектором и борцом за права слепых и слабовидящих людей.

Вспомните Франклина Делано Рузвельта. В 1921 году, в возрасте 39 лет, он перенес полиомиелит, который превратил его в инвалида, страдающего от сильнейших болей. До конца своих дней он не мог передвигаться без посторонней помощи. Но болезнь не помешала ему реализовать свой потенциал: в 1929 году он стал губернатором Нью-Йорка, а в 1932 году был избран президентом США.

Несомненно, вы можете назвать других людей, которые преодолели трагические обстоятельства или исправили ошибки прошлого и реализовали свой потенциал. Возможно, вы лично знакомы с теми, кому на пути к успеху пришлось сразиться с бедами и несчастьями. Пусть пример этих людей вдохновит вас. Каким бы ни было ваше прошлое, у вас всегда есть возможность преодолеть его.

#### **4. Смотрите вперед.**

Великий игрок в бейсбол Йоги Берра утверждал: «Будущее всегда отличается от прошлого». Это трудно оспорить. Как бы то ни было, мы можем двигаться только в будущее. Вы можете раскрыть свой потенциал в любом возрасте. У каждого человека есть возможность развиваться и совершенствоваться. Завтра вы можете стать лучше, чем вчера. Испанская пословица гласит: «Тот, кто не смотрит вперед, остается позади».

#### **Помогать другим людям**

Если вы определили свою цель в жизни и стремитесь максимально раскрыть свой потенциал, можете считать, что вы уже на пути к успеху. Но существует еще один важный аспект этого процесса — готовность помогать другим. Иначе вы останетесь в одиночестве, и ваша деятельность не будет иметь общечеловеческой ценности.

Известно утверждение, что наши повседневные нужды удовлетворяются тем, что мы получаем, а наши основные потребности — тем, что мы отдаляем. Врач, теолог и философ Альберт Швейцер сказал об этом более определенно: «Цель человеческой жизни заключается в том, чтобы служить людям, участвовать в их жизни и быть готовым помогать им». Путешествие от успеха к успеху привело доктора Швейцера в Африку, где он служил людям в течение многих лет.

Наши повседневные нужды удовлетворяются тем, что мы получаем, а наши основные потребности — тем, что мы отдаляем.

Возможно, для того, чтобы помогать людям, вам не придется отправляться в другую страну, чтобы лечить бедных. (Хотя, если вы созданы именно для этой цели, вас не удовлетворит ничто другое.) Если вы не слишком отличаетесь от большинства людей, то сможете помогать другим в своей стране — проводя больше времени со своей семьей, продвигая по служебной лестнице способного сотрудника, помогая своим соседям или жертвуя личными интересами ради трудового коллектива. Главное — найти свою цель и продвигаться к ней, помогать другим. Деятель шоу-бизнеса Дэнни Томас говорил: «Каждый из нас рожден для определенной цели, по немногие ее находят. Жизненный успех не имеет ничего общего с вашими приобретениями или эгоистичными достижениями. Мерой успеха является то, что вы делаете для других».

Путешествие от успеха к успеху уникально для каждого человека, потому что у каждого из нас свое представление об успехе. Но критерии, которыми мы руководствуемся в этом путешествии, остаются неизменными. Они применимы в семье, на работе, в школе, на футбольном поле и в церкви. Эта книга посвящена принципам, которые помогут вам продвигаться к цели. Она поможет вам раскрыть потенциал и научит помогать другим. Не имеет значения, кто вы и чем занимаетесь. Вы можете изучить эти принципы и применять их всегда. Вы способны достичь успеха уже сегодня.

#### **Присоединяйтесь ко мне В ПУТЕШЕСТВИИ ОТ УСПЕХА К УСПЕХУ**

Позвольте мне рассказать вам о человеке, который в настоящее время сопровождает меня в путешествии от успеха к успеху. Его зовут Чарли Ветцель. Он собирает материал для моих книг и статей. Если бы несколько лет назад его спросили, как он представляет успех, скорее всего, он сказал

бы: «Успех состоит в том, чтобы найти работу, которая вам нравится и в которой вы сможете продвигаться по служебной лестнице, чтобы затем достичь вершин карьеры». Чарли понимал успех как положение, которое он стремился занять. Но достижение этого положения всегда сопряжено со многими факторами, которые находятся вне вашего контроля: внешними условиями, политикой внутри организации, случайностями и удачным стечением обстоятельств. Чарли надеялся достичь высокого социального положения, хотя это удается далеко не всем. Кроме того, мне кажется, он не был уверен, что эта цель достижима.

Чарли работает со мной почти два с половиной года, и теперь у него другое мнение об успехе. Сейчас он понимает, что успех является процессом, а не результатом, и считает себя преуспевающим человеком. Он работает над осуществлением цели, данной ему Богом, — помогать другим людям развиваться и реализовывать потенциал в профессиональной, личной и духовной сферах, выполняя свое предназначение. Он помогает мне не только тем, что собирает материал для моих работ, — он оказывает позитивное влияние на жизнь всех людей, которые читают эти книги и статьи. И теперь успех для него — это не просто цель в отдаленном будущем. Успех стал для него реальностью уже сегодня.

Что изменилось в жизни Чарли? Во-первых, его отношение к успеху. Он понимает его по другому, и каждый день работает над тем, чтобы продвигаться дальше. Во-вторых, он приобрел новые знания и навыки, которые нужны ему, чтобы стать преуспевающим человеком. Вся информация, которая необходима вам для того, чтобы отправиться в путешествие к успеху, изложена в этой книге. Для многих людей этого вполне достаточно. Но самое трудное заключается в том, чтобы начать действовать. Я хочу вам помочь сделать первые шаги. Мне посчастливилось помочь Чарли и многим другим людям отправиться в путешествие, ведущее от успеха к успеху. Они стали преуспевающими людьми, и не только сами радуются движению по этому пути, но и ведут за собой других.

Позвольте мне помочь вам начать путешествие, ведущее от успеха к успеху. Ваше представление об успехе изменится навсегда, а вместе с тем преобразится вся ваша жизнь. Вы согласитесь со словами газетного обозревателя Уита Хоббса, который писал: «Для каждого из нас, где бы мы ни находились и кем бы ни были, успех состоит в том, чтобы проснуться утром и, не теряя ни секунды, встать с постели, потому что в нашей жизни есть занятие, которое мы любим, в значимость которого верим, и с которым замечательно справляемся — и поспешишь вернуться к нему».

Итак, начнем!

## Определение своей цели

### Глава 2

Куда мне хотелось бы отправиться?

Приступая к работе над этой книгой, я спросил у своих друзей, членов семьи и коллег, что они думают о путешествиях. В числе других вопросов я задавал им такой: «Куда вы хотели бы отправиться, если бы у вас была возможность посетить любой уголок Земли?» ()ответы были разными.

Джейн Хенсен хотела вернуться в Гейдельберг. Она со своим мужем Брэдом три года путешествовала по Германии. Ей особенно понравились люди, живописные виды и кухня Гейдельберга. Она с большой теплотой вспоминала об этом городе.

Мириам Филлипс сказала, что хотела бы отправиться в Австралию, чтобы исследовать малонаселенные местности и увидеть необычных животных, особенно коал. Она была уверена, что это путешествие станет настоящим приключением. Том Даннем тоже мечтал побывать в Австралии, но больше всего он хотел посетить оперный театр в Сиднее. Том замечательно поет, поэтому его выбор был вполне объясним.

Чарли Ветцель хотел бы отправиться в Англию и посетить места, связанные с историей и литературой: лондонский Тауэр, Флит-стрит, место битвы при Гастингсе и Озерный край. Он считал, что история, знакомая ему по книгам, «оживет», если он увидит эти памятные места.

Петти Нолл мечтала вновь отправиться в Африку, где в юности провела два с половиной месяца в составе христианской миссии. Она помогала местным жителям и прониклась к ним глубокой

симпатией. Пэтти всегда мечтала о том, чтобы вернуться в те места.

Мне понравилось беседовать со своими друзьями и коллегами о путешествиях. Когда они описывали места, в которых хотели бы побывать, их глаза загорались и речь ожидалась. Я задал им еще один вопрос: «Что мешает вам предпринять путешествие, о котором вы мечтаете?» Несколько человек сказали, что не хотели бы отправляться в эту поездку в одиночку, и надеются найти товарища, готового разделить их путешествие. Одни сослались на нехватку денег. Другие — на отсутствие свободного времени.

Я всегда был уверен в том, что мы способны найти время и деньги для осуществления наших самых важных целей. Нельзя сказать, что люди, которым удается отправиться в путешествие своей мечты, обладают неограниченными финансовыми возможностями и запасом времени. Они способны реализовать свою цель потому, что планируют путешествие загодя и предпринимают все необходимое для осуществления этого проекта.

Позвольте задать вам тот же вопрос: «Куда вы хотели бы отправиться, если бы у вас была возможность выбора?» Но на этот раз я имею в виду не путешествие во время отпуска, а ваш жизненный путь. Ваш ответ на этот вопрос способен в значительной мере определить, считаете ли вы себя состоявшимся человеком. Истина заключается в том, что все мы так или иначе находимся в пути, неизбежно приближаясь к его завершению. Поэтому главный вопрос таков: готовы ли вы выбрать цель, к которой движетесь, и проложить курс к ней — или вы позволите себе плыть по течению, в то время как другие будут решать, как вам жить? Выбор зависит только от вас.

### **Круиз без цели**

Если вы живете в городе, расположенном на побережье, то, возможно, вы видели рекламу «морских круизов без цели». Может быть, вы даже участвовали в подобном путешествии. Люди занимают свои места на лайнере, который отходит от причала, но не направляется к какому-нибудь тропическому острову или другому экзотическому месту, а просто выходит в море и в течение нескольких дней описывает круги недалеко от берега. Тем временем пассажиры поглощают роскошные блюда, нагорают, купаются в бассейне, посещают представления и участвуют в мероприятиях, проводимых на корабле. Это похоже на отдых в дорогом отеле или на курорте.

Проблема состоит в том, что жизнь многих людей очень напоминает подобные круизы. Они отправляются и в путешествие, у которого нет цели. Их жизнь становится однообразной, и они проводят свое время за занятиями и удовольствиями, которые не приносят существенной пользы ни им самим, ни другим людям. Они путешествуют по кругу и в итоге заканчивают там же, где и начинали. Круиз без цели — приятный способ провести несколько дней отпуска, но не всю жизнь.

Вы должны определить свою цель и двигаться к ней.

Как я уже говорил, успех — это процесс, а не результат. Вы не можете однажды проснуться преуспевающим человеком только потому, что прибыли в определенное место или достигли определенной цели. Но это не значит, что вы должны идти по жизни, не имея цели. Вы не сможете осуществить свое предназначение и реализовать свой потенциал, если вам неизвестно направление вашего движения по жизни. Необходимо определить свою цель и двигаться к ней. Другими словами, вам нужно найти свою мечту.

### **Сила мечты**

Я верю в то, что у каждого из нас есть мечта. Я имею в виду не надежду выиграть в лотерею — подобные мысли вызваны желанием разорвать привычный круг и никак не связаны с готовностью двигаться к осуществлению сокровенной мечты. Я говорю о мечте, которая скрыта глубоко в сердце и проистрастила из самой души. Это то, ради чего мы живем. Эта мечта рождается из наших способностей и талантов. Она отвечает нашим самым высоким помыслам и устремлениям. Она придает смысл нашей жизни и неразрывно связана с ее целью. Эта мечта заставляет нас отправиться в путешествие к успеху.

Когда я думаю о том, кто же является примером человека, определившего свое предназначение и осуществившего мечту, мне вспоминается Генри Форд. Он сказал: «Главный секрет успеха в жизни состоит в том, чтобы найти свое предназначение, а затем реализовать его».

Мечта Форда выросла из его интереса к механике. С детских лет ему нравилось изучать механизмы и возиться с ними. Он самостоятельно изучил устройство паровых машин, часов и двигателей

внутреннего сгорания. Форд ездил по окрестным городам и поселкам, бесплатно ремонтировал различные механические устройства и брался за любую работу, которая давала возможность изучать машины. Он стал механиком и мастером часовых дел. По ночам Форд работал инженером на предприятии Эдисона в Детройте.

Форд увлекся автомобилями и стал посвящать им все больше внимания. В 1896 году в сарае позади дома он построил свой первый автомобиль. Форд постоянно думал о том, как улучшить свою первую модель. Он изучал работы других автомобилестроителей, включая машины Рэнсома Э. Олдса, который в 1900 году построил свой первый «Oldsmobile».

Из любви Форда к механике и его увлечения автомобилями родилась его мечта — создание первого серийного автомобиля. До этого любой безлошадный экипаж был предметом роскоши, и обладать им могли только обеспеченные люди. Но Форд поставил цель — сделать автомобиль доступным для каждого человека. В 1899 году он участвовал в создании Детройтской автомобильной компании. Но его коллеги отказались от идеи производства недорогих автомобилей, рассчитанных на массового потребителя, и Форд оставил это предприятие. Однако он не отступил от своей мечты, и в итоге его усилия увенчались успехом. В 1903 году он организовал автомобильную компанию «Ford Motor» и начал выпускать автомобиль модели «Т». В течение первого года его компания произвела только 6000 автомобилей, но всего через восемь лет предприятия Форда выпускали уже по 500 000 автомобилей ежегодно. Ему удалось снизить розничную цену с 850 до 360 долларов. Мечта Форда стала реальностью.

Человек, имеющий мечту, знает, от чего он готов отказаться, чтобы продвигаться дальше.

Форда считают гениальным изобретателем, подарившим миру сборочный конвейер и систему массового промышленного производства. Но самой главной чертой Форда была не гениальность, а его мечта и готовность посвятить свою жизнь ее осуществлению.

**Мечта помогает нам во многом.**

#### **Мечта указывает направление**

Вы когда-нибудь встречали человека, который не имел бы ни малейшего представления о том, чего хочет достичь в жизни, и которому удалось бы добиться большого успеха? Таких людей нет. Каждому из нас нужна цель, задающая направление движения. Мечта подобна компасу, по которому мы ориентируемся, чтобы определить направление. Если мы не определим правильное направление, то не сможем утверждать, что продвигаемся по верному пути. Мы можем идти совершенно в противоположную сторону. А если мы не двигаемся к своей мечте, то неизбежно упустим возможность достичь успеха.

#### **Мечта увеличивает возможности**

Когда у нас нет мечты, мы не способны оторваться от существующих обстоятельств, и поэтому не можем рассмотреть возможности, заложенные в нас. Окрыленные мечтой, мы начинаем видеть себя в новом свете, открывая в себе новые возможности, силы и таланты. И тогда любые обстоятельства помогают нам приближаться к мечте. Чем величественнее мечта, тем масштабнее становятся наши возможности. Э. Пол Хови сказал: «Мир слепца ограничен пределами осознания, мир невежды ограничен недостатком знаний, мир великого человека ограничен только масштабом его мечты». Если у вас есть великая мечта, то столь же масштабны и ваши возможности достичь успеха.

#### **Мечта помогает нам определять приоритеты**

Мечта дает нам не только надежду на будущее, но и силы для жизни в настоящем. Кроме того, она позволяет нам определять свои приоритеты в жизни. Человек, у которого есть мечта, знает, от чего он готов отказаться, чтобы продвигаться дальше. Он способен оценивать каждый свой поступок в соответствии с тем, насколько тот приближает его к мечте. Он концентрирует свое внимание только на том, что приближает его к мечте, и игнорирует все то, что может увести в сторону от нее.

К сожалению, многие люди поступают иначе. Вместо того чтобы сфокусировать усилия на достижении своей истинной мечты и отказаться от незначительного, они хотят «успереть везде». Но, пытаясь поступать подобным образом, они создают все больше проблем, так как процесс принятия решений становится все более мучительным. Это люди оказываются в положении жонглера, который выполняет номер с вращающимися тарелками. Возможно, вы видели этот номер в цирке. Жонглер устанавливает тарелку на конец длинного тонкого прута и раскручивает ее. Пока тарелка вращается,

она удерживается на конце прута. Жонглер закрепляет свободный конец прута на платформе, а потом берет еще один прут и еще одну тарелку — и проделывает с ними то же. Но, раскручивая каждую следующую тарелку, он должен прерываться, чтобы поддерживать процесс вращения уже «запущенных» тарелок, — чтобы они не упали. Опытный жонглер способен быстро «запустить» несколько первых тарелок, но даже самому искусному циркачу становится все труднее добавлять новые тарелки, так как проходится постоянно поддерживать вращение предыдущих.

Пытаясь «успеть везде», вы уподобляесь этому жонглеру. Сначала вы радуетесь тому, что перед вами открываются новые возможности. Вам кажется, что неплохо заниматься многими делами сразу. Но со временем вы обнаруживаете, что не можете продвигаться вперед, так как все ваши усилия уходят на то, чтобы поддерживать прежние начинания.

Если у вас есть мечта, вам не страшна эта проблема. Вы посвящаете все свое время и направляете усилия только на те «тарелки», которые приближают вас к мечте. Вы можете позволить остальным «тарелкам» прекратить вращаться и упасть на пол. И если вы поймете это, у вас появится время для дел, которые действительно важны для вас, и сможете продолжать двигаться к своей цели.

### **Мечта придает ценность нашей работе**

Мечта позволяет увидеть жизнь в ином свете. Выполнение рутинных и не всегда интересных дел приобретает определенный смысл, когда вы знаете, что в конечном счете вносите вклад в осуществление вашей мечты. Каждое частное дело становится частью большого и важного свершения.

В этой связи мне вспоминается история о репортере, который беседовал с тремя рабочими-строителями, заливавшими бетонную конструкцию на стройке.

— Что вы делаете? — спросил он у первого рабочего.

— Я отрабатываю деньги, которые мне платит строительная компания, — пробурчал тот.

Когда репортер задал тот же вопрос второму рабочему, тот ответил:

— А вы сами не видите? Я заливаю бетон.

Затем репортер заметил третьего человека, который улыбался и что-то насвистывал во время работы.

— Что вы делаете? — спросил у него газетчик. Рабочий с энтузиазмом ответил:

— Я строю приют для бездомных. — Затем он вытер руки о тряпку и добавил: — Посмотрите, вот здесь будет кухня. А здесь будет женская спальня. А там...

Все они выполняли одно и то же. Но только третий рабочий обладал масштабным видением, мотивирующим его к выполнению работы, которая вносила вклад в осуществление его мечты и придавала ценность его усилиям.

Винс Ломбарди говорил: «Я твердо верю, что самый лучший час в жизни любого человека — час осуществления его самой большой мечты — наступает, когда он отдает всего себя достойному делу и падает на ноле битвы — обессиленный, но одержавший победу».

Если у вас есть мечта, вы способны увидеть иную перспективу своей жизни. Это поможет вам с энтузиазмом относиться к выполнению самых обычных дел.

### **Мечта определяет наше будущее**

Катрин Логан сказала: «Мечта определяет наше будущее. Она является подготовкой к действию. Если у нас есть мечта, мы идем от свершения к свершению, используя ежедневные успехи в качестве ступеней на пути к все более высоким достижениям, приносящим все большее удовлетворение. Так мы приобретаем вечные, нематериальные ценности».

Мечта, к которой мы стремимся, определяет наше будущее.

Если у нас есть мечта, мы перестаем быть просто зрителями, которые пассивно ждут, что в их жизни все устроится само собой. Мы сами определяем цель и предназначение своей жизни. Мечта, к которой мы стремимся, определяет наше будущее. Когда у нас есть мечта, мы больше не плывем по течению и нас не бросает из стороны в сторону ветер перемен. В жизни мы получаем некие гарантии — но, если у нас есть мечта, наши шансы на успех значительно возрастают.

Не бойтесь мечтать. Идите к своей мечте, невзирая на проблемы, непредвиденные обстоятельства и препятствия. История знает много примеров того, как, сталкиваясь с бедами и несчастьями, люди достигали успеха. Примером тому может служить древнегреческий оратор Демосфен. В юности он заикался, и, когда впервые попытался произнести речь перед публикой, его просто осмеяли. Но он мечтал о том, чтобы стать выдающимся оратором. Он шел к своей мечте и стремился раскрыть свой потенциал. Стремясь преодолеть свой дефект, Демосфен набивал рот галькой и произносил речи на пустынном берегу моря, чтобы его речь звучала отчетливо даже в шуме прибоя. И его упорство принесло плоды — он стал величайшим оратором античного мира.

И это далеко не единичный пример. Наполеон стал императором, несмотря на то что был выходцем из семьи, которая имела низкое социальное положение. Бетховен открыл новое звучание музыки, когда утратил слух, но несмотря на это продолжал сочинять симфонии. Чарльз Диккенс мечтал стать писателем — и стал самым популярным романистом викторианской Англии, невзирая на то, что родился в нищете.

Оливер Уэнделл Холмс заметил: «В этом мире важно не то, где вы сейчас находитесь, а то, в каком направлении движетесь». Именно поэтому ваша мечта имеет такое большое значение. В каком бы положении вы ни находились сегодня, у вас всегда есть возможность идти к своей мечте. Для будущего не имеет значение ваше прошлое, ведь «что бы ни случилось с человеком в прошлом, его будущее всегда будет безукоризненно чистым». Вы можете начать двигаться к своей мечте уже сегодня!

### **Как найти свою мечту**

Мечта и видение перспективы являются необходимыми атрибутами эффективного лидерства. Однако люди, просто имеющие мечту, значительно отличаются от тех, кто воплощает ее в жизнь. Нолан Бушнелл, основатель компании «Atari», сказал, что любого человека может посетить хорошая мысль, пока тот моется под душем. Но только деятельный человек способен выйти из душа, вытереться и приступить к ее реализации.

Ниже я даю несколько советов, которые, надеюсь, помогут вам найти свою мечту. Эти рекомендации основаны на моем личном опыте и наблюдениях за людьми.

### **Я придумал!**

Процесс поиска мечты начинается с кристаллизации идеи, которая отражает ваше видение перспективы и выражает самое глубокое желание или стремление. Как люди обретают свою мечту? К одним мечта приходит, как вспышка внезапного озарения после долгих лет работы в избранной сфере деятельности. К другим — во время молитвы. Для некоторых людей мотивацией служат события их прошлого. Возможно, вам знаком процесс поиска мечты, в конце которого вы восклицаете: «Я придумал!». Возможно, вы уже нашли свою мечту. Если нет, воспользуйтесь следующими советами, которые помогут вам «промыть золотоносную руду» и найти драгоценный самородок вашей мечты.

#### **1. Верьте в свою способность достичь успеха.**

Как я уже говорил, вы не сможете действовать последовательно, если действия не будут соответствовать вашему представлению о себе. Чтобы достичь успеха, вам нужно верить в то, что вы на это способны. Чтобы найти свою мечту, вы должны убедить себя в том, что можете это сделать. Вам не нужно непременно быть гением, баловнем судьбы или толстосумом. Но абсолютно необходимо верить в свою способность достичь успеха.

#### **2. Откажитесь от гордыни.**

Многих людей настолько переполняет чувство гордости, что в их жизни просто не остается места для судьбоносной мечты. Поэтому очень важно отказаться от болезненной гордыни. Она может помешать вам взяться за новое дело. Вы не сможете спрашивать о том, чего не знаете, так как будете бояться ошибиться или выглядеть глупо. Нездоровая гордость не позволит вам оставить привычные и комфортные условия и начать восхождение к вершине. Она заставит вас думать о том, как вы выглядите в глазах окружающих, вместо того, чтобы сконцентрироваться на ваших возможностях. Гордость помешает вам пойти на необходимый риск, без чего не обойтись в поисках мечты. Если вы обременены болезненной гордостью, самое время отказаться от нее и обратиться к своей мечте.

#### **3. Воспитывайте в себе конструктивную неудовлетворенность.**

Неудовлетворенность является мобилизующей силой, которая заставляет людей искать свою мечту.

Об этом свидетельствует следующий факт: каждое изобретение, зарегистрированное патентной службой США, родилось в результате творческой неудовлетворенности. Изобретатель испытывает неудовлетворенность в отношении какой-то проблемы, и он находит ее творческое решение — создает нечто новое или улучшает существующее.

Это правило применимо и к вам. Удовлетворенность и самоуспокоенность никогда не приносят успеха. Вы должны стремиться к позитивным изменениям. Только конструктивная неудовлетворенность способна создавать мотивацию к поискам вашей цели в жизни и реализации потенциала. Как сказал Эрли Уилсон: «Если ваши вчерашние свершения по-прежнему кажутся вам весьма значительными, вы плохо поработали сегодня».,

#### **4. Избавьтесь от привычек.**

Привычка — это автоматическое действие, которое мы совершаем, не задумываясь. (Возможно, именно поэтому у нас так много привычек.) Привычка может убить мечту, потому что, переставая мыслить, мы прекращаем задавать вопросы и мечтать. Принимая существующее положение как единственно возможное, мы не пытаемся рассматривать иные варианты. Привычка приводит к тому, что мы изо дня в день выполняем только привычные действия и оставляем без должного внимания альтернативные возможности. Она подавляет в нас стремление раскрыть свой потенциал.

Задумайтесь над своими привычками. Возможно, пришла пора отказаться от них и расширить пределы своих возможностей. Что занимает вас по-настоящему? Возможно, некоторые ваши действия не ведут к достижению цели, реализации потенциала и не способствуют оказанию помощи другим людям. Откажитесь от привычек и начните искать свою мечту. Относитесь к этому творчески.

#### **5. Дополните созидательную энергию настойчивостью.**

Очень важно освободиться от привычек и позволить созидательной энергии наполнить вашу жизнь. Но этот шаг ни к чему не приведет, если вам не хватает настойчивости в действиях. Когда преуспевающие люди осуществляют свои мечты, они не только творчески подходят к определению своих планов, но проявляют настойчивость в достижении поставленных целей. Они обладают не только творческой энергией, позволяющей создать перспективные планы, но и силой характера для их воплощения в жизнь. Мечты останутся бесплодными, если вы не готовы к тому, чтобы трудиться.

#### **Я нашел!**

Наконец, наступает волнующий момент, когда вы находите мечту, определяющую цель вашей жизни. Но и этого недостаточно, чтобы начать путешествие к успеху. Определение мечты — это не одномоментное событие, а процесс. На следующем этапе вы должны вложить в мечту свое сердце и душу.

В 1935 году во время своего первого путешествия в Вашингтон, округ Колумбия, Хаберт Х. Хамфри послал своей жене письмо, которое живо передает эмоции, охватившие 24-летнего фармацевта из Миннесоты. В нем есть такие слова: «Если мы решим посвятить себя значительным делам, то однажды сможем жить здесь, в Вашингтоне, чтобы работать в правительстве, заниматься политикой и служить людям... Я вижу это ясно и постараюсь сделать все, чтобы моя мечта стала явью». Мечта Хамфри стала реальностью. В 1946 году он был избран мэром Миннеаполиса, в 1949 году прошел в сенат США, а в 1964 году был назначен на пост вице-президента США и работал под началом Линдона Б. Джонсона. В общей сложности Хамфри работал в правительства США на протяжении тридцати двух лет.

#### **Я искал...**

Итальянская пословица гласит: «На пути от слова к делу изнашивается не одна пара обуви». У многих людей есть мечта. И многие вкладывают в нее свою душу. Но лишь настойчивый человек способен осуществить свою мечту. Если человек не проявляет настойчивость, за стадией «Я нашел!» следует этап «Я искал...», в результате которого мечта постепенно забывается. Чтобы воплотить мечту, необходимо проявить настойчивость, решимость и упорство. Упорно трудитесь над осуществлением своей мечты.

#### **Кто стремится убить вашу мечту ?**

Поговорим о людях, которые будут намеренно убивать вашу мечту. На ранних этапах своего развития мечта очень хрупка и ранима. Мой друг Бобб Биэль, эксперт в вопросах развития лидерских качеств и консультант по проблемам менеджмента, говорит: «Мечты подобны мыльным пузырям, которые несет

ветром на острые камни».

На этой стадии мечта хрупка потому, что она совсем недавно родилась. Мы еще не успели взрастить и укрепить ее. Когда саженцу дуба всего один год, даже маленький ребенок может вырвать его с корнем. Но проходит время, дерево растет и развивается — и теперь даже ураган не сможет свалить его.

На ранних этапах развития мечты наибольшую опасность для нее представляют нападки со стороны наших друзей и близких, ведь только им известно о нашей мечте. Посторонние люди также могут разрушать наши надежды и стремления, но именно близким людям проще всего уничтожить наши мечты.

В своей книге «Музыкальная шкатулка» моя подруга Флоренс Литтаэр рассказывает историю, иллюстрирующую, какое влияние на мечты могут оказать близкие нам люди. Эта книга посвящена ее свекрови — Марите Литтаэр. Флоренс была знакома с ней долгие годы, и эта женщина во многом подавляла ее. Однажды Флоренс спросила свою престарелую свекровь, кем бы та хотела стать, если бы могла свободно распоряжаться своей жизнью. «Оперной певицей, — не задумываясь ответила Марита. — Я хотела учиться музыке, но мои родители считали, что это пустая трата времени и мне следует заняться изготовлением дамских шляпок. Но в колледже я участвовала в оперном спектакле, в котором получила ведущую роль».

Память о мечте осталась в сердце Мариты, несмотря на то, что родители не дали осуществить ее. В конце своей жизни разум Мариты ослаб, и она больше не могла говорить. Но порой она вставала со своего кресла и пела своей сиделке оперные арии. Мечта не оставила ее даже в самые последние дни. Флоренс говорит:

«У этой женщины был талант, который так и остался невостребованным — подобно музыкальной шкатулке, которую никто не открыл. Она умерла, и вместе с ней ушла музыка, которая так и не родилась».

### **Я сделал это!**

Многие люди не понимают, что их мечта не так далека, как может показаться. Успех приходит не сразу. Например, средний игрок высшей бейсбольной лиги из четырех попыток совершает только один результативный удар.

Конечно, существуют выдающиеся спортсмены. Например, Тони Гвайнн, выступавший за клуб «San Diego l'adres». Его считают одним из самых результативных игроков. Он провел четырнадцать сезонов в высшей лиге и семь раз становился лучшим.

Ваша мечта не так далеко, как вам может показаться.

Если вы не слишком хорошо знакомы с бейсболом, вам может показаться, что успех пришел к Тони Гвайнну потому, что он совершает в два раза больше результативных ударов, чем средний игрок. Но это не так. Только один из трех ударов Тони оказывается результативным. Вам пришлось бы посетить три игры с участием Тони, чтобы увидеть тот самый «сверхнормативный» удар, который отличает Тони от среднего игрока.

Ваша мечта не так далеко, как вам может показаться. Вам придется проявить решимость и упорство, вы должны преодолеть критику и сомнения близких людей, но, тем не менее, однажды наступит момент, когда вы сможете воскликнуть «Я сделал это!». И тогда вы согласитесь со знаменитым футболистом Джо Немат, который сказал: «После победы забываются все тяготы».

### **Кто выступает против вас?**

Далеко не всем понравится, что вы приблизились к своей мечте. Вы обнаружите, что люди делятся на две группы:

- «Пожарники» стремятся «потушить» ваш энтузиазм. Какой бы ни была ваша мечта — они всегда выступают против нее. Никакие доводы и поступки не изменят их отношения.
- «Поджигатели» стремятся помочь вам и готовы делать все зависящее, чтобы поддерживать пламя вашей мечты.

На пути к своей мечте вы встретите немало и тех, и других людей. Позвольте мне рассказать притчу, красноречиво иллюстрирующую это утверждение. Одна птица, жившая в Канаде, решила, что лететь

на зиму в южные края слишком хлопотно. Она сказала себе: «Я брошу вызов зиме. Многие животные зимуют на родине. Это не так уж трудно». И когда другие птицы собрались в стаи и отправились в солнечную Южную Америку, она осталась в Канаде и стала ждать наступления зимы.

Уже к концу ноября у нее появились серьезные сомнения. Она мерзла и не могла найти пищу. Наконец ей пришлось признаться в том, что она погибнет, если не отправится в теплые края. И она полетела на юг. Через некоторое время начался дождь. Капли замерзали на ее крыльях и превращались в лед. Птица поняла, что не может лететь дальше. Когда силы оставили ее, она упала на скотный двор.

Оглушенная падением, птица лежала на земле, к ней подошла корова — и несчастную путешественницу «накрыла» коровья «лепешка». Бедная птица замерзла от отвращения. «Ну и дела, — подумала она. — Пережить подобное в последние минуты жизни! Как ужасно умирать в коровьем навозе».

Птица затаила дыхание и подготовилась ко встрече со смертью. Но через две минуты она почувствовала, что случилось чудо — она начала согреваться. Лед на ее крыльях растаял. Ее мускулы разогрелись, и кровь вновь потекла по ее жилам. Она поняла, что сможет лететь дальше, и настолько обрадовалась, что запела.

Старый кот, лежавший на сеновале, услышал пение птицы. Он не поверил своим ушам. В течение нескольких месяцев он не слышал ни одной птицы. Кот сказал: «Неужели это птица? Я думал, все они улетели на юг».

Он вышел из амбара и — о чудо! —увидел птицу. Кот подошел к ней, извлек ее из коровьего навоза, очистил — и съел.

Любая мечта, достойная осуществления, достойна и того, чтобы разделить ее с другими.

В этой истории три морали:

1. Не всякий, кто обгадил вас, — ваш враг;
2. Не всякий, кто освободил вас из неприятного положения, — ваш друг;
3. Если вы попали в сомнительную ситуацию — помалкивайте.

Люди, идущие к своей мечте, должны прислушаться к глубокой мудрости этой истории. Некоторые люди, которых вы считаете своими друзьями, будут препятствовать вашему успеху. Другие будут поддерживать вас совершенно неожиданным образом. Но кто бы вас ни критиковал, и какой бы неприятной ни была критика, не позволяйте другим убедить вас отступить от воплощения мечты.

### **Делиться своей мечтой**

Любая мечта, достойная осуществления, достойна и того, чтобы разделить ее с другими. В конце концов, готовность делиться своим успехом с людьми — это значительная часть того, что мы называем успехом. Но не все относятся к этому вопросу именно так. Осуществив свою мечту, люди выбирают одну из следующих стратегий. Некоторые упиваются своим успехом в одиночку. В этом случае их достижения постепенно утрачивают ценность. Они не делятся своим успехом с другими, и им приходится самостоятельно поддерживать свой энтузиазм. Они не получают помощи от других, им не знакомы преимущества коллективных усилий, и они не знают той радости, которая приходит, когда мы делимся своим успехом с другими.

И напротив, мечта человека, который дарит ее другим, растет и крепнет. Совместные усилия и идеи часто выводят ее на совершенно новый уровень. Мечта становится все более масштабной и значимой. Ее разделяют люди, участвующие в ее реализации.

Когда вы приглашаете других разделить вашу мечту, представьте им масштабную картину, которая способна захватить их воображение. Возможно, вам в этом помогут следующие образы:

- Горизонт: символизирует невероятные возможности, лежащие впереди.
- Солнце, знак энергии и надежды.
- Горы: олицетворяют препятствия на пути.
- Птицы: вдохновляют парить вместе с орлами.

- Цветы: напоминают о необходимости остановиться и насладиться красотой мира, получить удовольствие от движения по пути успеха.
- Путь: символизирует направление и убеждает людей, что вы ведете их в правильную сторону.
- Ваш собственный образ: выражает вашу преданность своей мечте и интересам окружающих вас людей.
- Люди: олицетворяют вашу веру в них, а также то, как они могут участвовать в вашей мечте.

Если вы готовы разделить свою мечту с другими, вам все по плечу.

### **Другие люди разделяют вашу мечту**

Люди пойдут за вами, если вы способны реализовать вашу мечту и подарить ее другим. В наше время — более чем когда бы то ни было — люди ищут героев. К сожалению, эти поиски зачастую приносят им только разочарования. Они находят лишь псевдогероев в спорте, музыке, кино и на экране. Настоящие герои — это лидеры, способные помочь другим достичь успеха. Настоящие герои — это лидеры, способные вести людей за собой. А путь лидера начинается с мечты. Как сказал Уинфред Ньюмен: «Больше всего мир нуждается в мечте. Не существует безнадежных ситуаций, бывают лишь безнадежные люди».

Когда я был пастором, то делал многое, чтобы подарить людям свою мечту. Некоторое время я даже носил с собой карточки, которые раздавал, чтобы напомнить окружающим о значимости моей мечты и моем страстном желании подарить ее людям. На этих карточках был представлен следующий текст:

### **У меня есть мечта**

История свидетельствует о том, что в любую эпоху наступает момент, когда должны появиться лидеры, способные решить насущные проблемы и нужды людей. Поэтому у каждого лидера всегда есть возможность принести пользу человечеству. Любой человек может разделить с ним эту миссию. Я верю, что Бог окружил меня людьми, способными ответить на вызов времени.

### **Моя мечта помогает мне...**

- Отдать все, что у меня есть, в обмен на возможности, открывающие новые перспективы.
- Видеть невидимое и совершать невозможное.
- Верить в поддержку Бога — ибо моя мечта выше моих возможностей и способностей.
- Продолжать действовать, несмотря на разочарования, — ибо если нет веры в будущее, то нет и силы жить в настоящем.
- Привлекать преуспевающих сторонников — ибо масштабная мечта привлекает крупных людей.
- Видеть будущее, лежащее передо мной и моими последователями. Наша мечта определяет то, кем мы когда-нибудь станем.

К счастью, у меня есть мечта, которую дал мне Бог. Она выше моих возможностей и способностей. Она велика, как мир, в котором мы живем, но начинается с одного человека — меня. Вы готовы разделить со мной эту мечту?

### **В ПУТЬ — ЗА МЕЧТОЙ**

Если вы еще не нашли свою мечту, то, возможно, понимаете, как много теряете. Только мечта даст вам мотивацию для движения вперед, укажет цель и путь ее достижения. Кроме того, она поможет вам идти правильной дорогой. Это очень важно. Как говорил Йоги Берра: «Если вы не знаете, куда направляйтесь, то можете оказаться в самом неожиданном месте».

Недавно в телевизионной программе «60 минут» я видел сюжет, в котором Майк Уоллес беседовал с одним из проводников, которые помогают альпинистам совершать восхождения на Эверест. Это был представитель народности шерпа, живущей в Непале.

— Зачем вы это делаете? — спросил Уоллес.

— Чтобы помочь людям сделать то, с чем они не могут справиться собственными силами, — ответил проводник.

— Но восхождение на Эверест сопряжено со многими опасностями, — сказал Уоллес. — Почему вы продолжаете водить людей на эту вершину?

Проводник улыбнулся и ответил:

— Сразу видно, что вы никогда не поднимались ни на одну горную вершину.

Чтобы взойти на вершину, нужно обладать энтузиазмом и мужеством. Чем труднее путь, тем больше решимости вам потребуется, чтобы преодолеть его. Готовясь отправиться в путешествие, ведущее от успеха к успеху, дайте себе слово найти свою мечту и идти к ней. Мне хорошо известен путь, лежащий перед вами. В свое время я принял решение идти по нему и уже тридцать лет не отступаю ни на шаг. Я буду сопровождать вас до тех пор, пока вы не сможете продолжать свой путь самостоятельно. Но моя помощь не будет действенной, если вы не проявите твердость в решимости идти к своей мечте.

Чем труднее путь, тем больше решимости вам потребуется.

Изучите документ, приведенный ниже. Он поможет вам понять, что значит отправиться в путешествие, ведущее от успеха к успеху. Затем подпишитесь под ним и приготовьтесь начать свой путь к мечте.

#### **Решение отправиться в путешествие, ведущее от успеха к успеху**

Сегодня я принимаю решение стать преуспевающим человеком. Я понимаю, что успех является процессом, а не результатом. Я найду свою мечту и сделаю все возможное, чтобы...

Определить свою цель в жизни.

Максимально раскрыть свой потенциал.

Помогать другим людям.

Мой путь может оказаться непростым, и мне придется научиться по-новому относиться к жизни, но я сделаю все необходимое и не сойду с него. Я отправляюсь в путешествие, ведущее от успеха к успеху.

Подпись\_\_\_\_\_

Дата\_\_\_\_\_

У каждого из нас — неограниченный потенциал для великих свершений. Секрет величия состоит в том, чтобы найти и осуществить свою мечту. Итак, вы вышли в путь!

#### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Куда я направляюсь?

Первый шаг в путешествии от успеха к успеху — найти свою мечту. Выберите время, чтобы проработать этот материал и откровенно ответить на следующие вопросы.

**1. Мое прошлое:** ни одна мечта не возникает из ничего. Она вырастет из вашей жизни. Генри Форд сказал: «Готовность — это самый важный секрет успеха». Ваша жизнь подготовила вас к тому, чтобы вы нашли свою мечту. Вы можете просто не осознанать этот факт, но это не уменьшает его значимости. Чтобы определить, насколько вы подготовлены, отвечайте на следующие вопросы:

а) Какими основными способностями я обладаю?

1.\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_

3.\_\_\_\_\_

б) Какова самая сильная черта моего характера?

в) Что, по объективному мнению окружающих, составляет самую сильную сторону моей личности?

г) К чему подготовила меня жизнь?

д) В чем моя основная страсть — то, что я очень люблю делать и чем занимался бы даже бесплатно?

е) Что составляет для меня самую главную ценность? Во имя чего я готов умереть?

**2. Мое настоящее:** когда многие люди оценивают свои достижения, у них опускаются руки, потому что они живут не так, как им хотелось бы. Но оценка текущей ситуации является частью процесса, ведущего к открытию мечты. Ответьте на следующие вопросы, которые помогут вам рассмотреть потенциал, скрытый в настоящем.

а) Какими возможностями я обладаю в настоящее время? (Включая время, деньги, человеческие ресурсы и т. д.)

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

б) Какие обстоятельства я могу изменить, чтобы высвободить ресурсы или создать больше возможностей?

в) В чем уникальность обстоятельств моей жизни — место в истории человечества (мое предназначение), место жительства, работа, окружающие люди?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

**3. Мое будущее:** теперь вы начинаете понимать, что принесло вам прошлое и чем вы обладаете в настоящем. Пришло время задать себе вопрос: «Кем бы я хотел стать, если бы имел свободу выбора?» Запишите свой ответ.

В следующих главах мы поговорим о том, как начать двигаться к осуществлению своей мечты.

### Глава 3

Как далеко я могу пойти?

Всякий раз, когда я бываю в Вашингтоне, округ Колумбия, я стараюсь посетить Смитсонианский институт. Я интересуюсь историей, особенно историей США, а в Смитсонианском институте выставлена богатая коллекция экспонатов, отражающих развитие за двести последних лет. Мой самый любимый экспонат — видеозапись речи президента Джона Ф. Кеннеди, произнесенной перед конгрессом США 25 мая 1961 года. Она всегда глубоко трогает меня. На ней запечатлен момент, когда Кеннеди призвал народ Америки осуществить самое невероятное путешествие в истории человечества. Он сказал: «Я верю, что наш народ сможет осуществить эту цель уже в ближайшие годы — человек высадится на Луну и благополучно вернется на Землю».

Сегодня научная фантастика настолько популярна, что путешествие на Луну кажется обычным делом. Мы каждый день смотрим по телевидению фантастические фильмы, в которых люди живут в космосе

и бороздят просторы Вселенной. Но в 1961 году эта цель казалась невероятной — подобно тому, как если бы человеку предложили переплыть через Тихий океан из Калифорнии в Японию и тем же способом вернуться обратно.

В конце 1950-х и начале 1960-х годов Соединенные Штаты и Советский Союз оспаривали первенство в космосе, и русские опережали. Мне было десять лет, когда мы услышали, что в СССР запущен на орбиту Земли первый спутник. Я ощущал примерно то же, что испытывает лучший спортсмен школы, когда неожиданно узнает, что его опередил другой. Американцы пережили шок! Затем русские запустили «Спутник II», который вывел в космос первого космического путешественника — собаку. В 1959 году СССР послал в космос аппарат «Луна I» — первый космический корабль, который смог преодолеть притяжение Земли и отправиться к Луне. Русские наносили нам один удар за другим. Они послали в космос первого человека и первую орбитальную космическую станцию. Русские побеждали нас в космической гонке.

И в этой почти безнадежной ситуации президент Джон Ф. Кеннеди выступил перед конгрессом США и сказал, что к концу десятилетия мы увидим американца, гордо попирающего твердь Луны. Большинству людей казалось, что это невозможно. Даже некоторые специалисты, возглавлявшие Национальное аэрокосмическое агентство США, считали, что этот проект неосуществим. Они сказали Кеннеди, что собираются реализовать этот проект в будущем, но в настоящее время об этом нельзя даже и мечтать. В условиях технологического отставания руководители NASA не были уверены даже в том, что смогут найти необходимое техническое решение. Но их возражения не остановили Кеннеди. Он не только поставил перед своим народом невозможную цель, но и определил дату ее достижения.

Невзирая на все сомнения, 16 июля 1969 года космический корабль «Аполлон 11» стартовал с площадки номер 39 Космического центра им. Кеннеди и начал свое путешествие к Луне. Через четыре дня Нейл Армстронг и Базз Элдрин посадили космический модуль «Игл» на поверхность Луны, и 500 миллионов человек наблюдали по телевидению, как Армстронг сделал свой первый шаг по серой лунной пыли. Затем он произнес знаменитую фразу: «Для одного человека это — маленький шаг, но для человечества — огромный прыжок». Мы достигли своей цели. Мы совершили невозможное. Очень жаль, что президент Кеннеди не дожил до этого дня.

Невозможное осуществимо, если мы решительно настроены на преодоление ограниченности наших возможностей.

Высадка на Луне была одним из самых удивительных моментов в истории человечества! Вы не поверите мне, но в тот момент многие люди, жившие в небольшом городке в штате Индиана, в котором прошло мое детство, отказывались верить в то, что человек ступил на Луну. Я говорил с людьми, которые были убеждены, что на телекранах они видят черно-белое изображение не с Луны, а из телецентра на секретной базе США.

### **Ваше отношение определяет результаты**

Это путешествие представлялось невозможным, но оно было осуществлено. Невероятно, но русские, которые настолько опережали нас в 1961 году, до сих пор не отправили ни одного космонавта на Луну. Что подвигло американцев на этот подвиг, который мы совершили в рекордно короткое время? Причина лежала не в силе нашей технологии и не в угрозе советского превосходства во время «холодной войны». Мы высадили астронавтов на Луну потому, что поверили, что можем сделать это. В мгновение ока речь Джона Ф. Кеннеди превратила программу путешествия на Луну из невозможной мечты в осуществимую цель. Наше технологическое отставание не имело решающего значения. Высадка на Луну стала реальностью потому, что изменилось отношение к этой задаче.

Невозможное осуществимо, если мы решительно настроены на преодоление ограниченности наших возможностей.

Я беседовал с людьми, работавшими над этой космической программой, и они рассказывали о том, что в те годы атмосфера в Национальном аэрокосмическом агентстве была наэлектризована предвкушением успеха. Каждый день специалисты приступали к работе с единственной мыслью: «Мы отправляем человека на Луну». Цель, поставленная президентом США, стала их мечтой и определила позитивное отношение к задаче, которую необходимо было решить.

Такова сила мечты, подкрепленная правильным отношением к ней. Без одного из этих факторов ваше путешествие к успеху невозможно.

- Мечта без позитивного отношения к задаче остается бесплодной фантазией.

- Позитивное отношение без мечты не поможет вам двигаться вперед.
- Только мечта, подкрепленная позитивным отношением к ней, открывает перед человеком безграничные возможности.

Чтобы двигаться в нужном направлении, необходимо объединить мечту и позитивное отношение к ней. Кеннеди понимал это.

Одной мечты недостаточно. Только ваше отношение к поставленной цели — а не интеллект, способности, образование, техническая одаренность, стечние обстоятельств или даже упорный труд — является главным фактором, определяющим ваши возможности в осуществлении мечты. От того, как вы относитесь к своей мечте, зависит, как далеко вы продвинетесь в путешествии к успеху.

Йоги Берра, высказывания которого отличались житейской мудростью и чувством юмора, сказал: «Жизнь подобна игре в бейсбол: на 95 процентов она состоит из умственных усилий, а оставшаяся часть — из физических». Несмотря на необычную математику, Берра понимал, что средний человек недооценивает роль сознания в достижении успеха. Если вы обладаете интеллектом, способностями, техническими знаниями, хорошими возможностями и желанием трудиться, но неправильно относитесь к цели, вам никогда не достичь успеха. Как сказал Лоувелл Пикок: «Отношение к цели — это качество, которое позволяет человеку прийти к успеху. Если человек обладает позитивным отношением и умеет мыслить позитивно, способен отвечать на вызов и преодолевать трудные ситуации — можно сказать, что он уже прошел половину пути к успеху».

### **Ваше отношение определяет нынешнее положение**

Ваше отношение не только формирует будущее, но и напрямую влияет на настоящее. Психолог и философ Уилльям Джеймс сказал: «Величайшее открытие нашего времени заключается в понимании того, что люди способны изменять свою жизнь путем изменения своего отношения к ней». Принимаемые вами решения определяются вашим отношением к жизни. От этого отношения зависят ваши действия, а именно — они определяют успех. Очевидно, что положение, в котором вы сейчас находитесь, — результат вашего отношения к себе и к жизни.

В момент рождения все обстоятельства предстоящей жизни лежат вне вашего контроля. Вы не выбираете своих родителей, место и время рождения и многое другое. Но вы растете и развиваетесь, и учитесь принимать самостоятельные решения — то есть начинаете сами отвечать за свою жизнь. В подростковом возрасте число подобных решений увеличивается, и после достижения совершеннолетия вы несете полную ответственность за свою жизнь. Если сейчас вам больше двадцати одного года — вся ответственность за принимаемые решения, а также за отношение к жизни и к себе лежит исключительно на вас.

Однажды я прочитал занятную историю о президенте Аврааме Линкольне, иллюстрирующую зависимость между принимаемыми решениями и тем, как они влияют на нашу жизнь. Советник Линкольна порекомендовал одному человека на пост в кабинет министров, но президент отклонил это предложение. Он сказал:

- Мне не нравится лицо этого человека.
- Но, сэр, — сказал советник, — он не может отвечать за то, какое у него лицо.

Линкольн ответил:

- Любой человек старше сорока лет несет ответственность за то, какое у него лицо.

Это в полной мере относится и к вам. Образ мыслей отражается на вашем лице. Если в зеркале вы видите кислое выражение своего лица, то это внешнее проявление вашего отношения к жизни и к себе.

### **Вы можете сами определять отношение к жизни**

Многие люди негативно относятся к жизни. Они оправдывают это внешними обстоятельствами. На самом же деле, отношение к жизни определяется только самим человеком. Решающее значение имеет не то, что случается с вами, а ваша реакция на происходящее. Ваше отношение не должно основываться на:

- Обстоятельствах, вы не всегда способны контролировать то, что происходит с вами, но несете полную ответственность за свою реакцию на случившееся.

- Детских воспоминаниях: прошлое миновало, и вы не способны изменить его. Но вы не должны позволять ему управлять настоящим.
- Ограничениях, они есть у всех: недостаток способностей, низкий доход, ограниченные возможности или не самая привлекательная внешность. Мы должны научиться жить с этими недостатками. Роберт Шуллер сказал, что наши ограничения должны служить мотивом к совершенствованию, а не причиной отказа от развития.
- Решениях других людей: никто кроме вас не несет ответственности за ваши сегодняшние решения. Возможно, в прошлом люди причинили вам зло, но вы можете преодолеть боль и обиду — и жить дальше.

Истина заключается в том, что даже в самых благоприятных обстоятельствах человек может найти повод для того, чтобы негативно относиться к жизни. И напротив — даже в самой неприятной ситуации вы можете сохранять позитивное отношение к жизни.

Взгляните на рисунок из юмористической серии «Старая кляча», авторами которой являются Билл Речин и Дон Уайльдер. Он иллюстрирует утверждение о том, что вы способны сами определять свое отношение к жизни. Ваше прошлое и настоящее оказывают определенное влияние на вашу жизнь сегодня, но только вы несете ответственность за то, кем станете в будущем. Ваше нынешнее отношение к жизни определяет то, кем вы будете завтра.

В книге «В путь за чудесами» Пэт Уилльямс пересказывает историю, которую поведал ему спортивный журналист и писатель Боб Броег. Героем этой истории является выдающийся бейсболист Стэн Музиэль, известный как один из самых стабильных по результативности игроков. Музиэль играл за «St. Louis Cardinals». Однажды один из его товарищей по команде, весело насыщаясь, вошел в помещение спортивного клуба и обратился к Стэну:

— Я чувствую себя великолепно. Я счастлив в семье. Я в прекрасной спортивной форме. Думаю, что сегодня я сделаю не менее двух результативных ударов. Тебе когда-нибудь случалось испытывать подобные чувства, Стэн?

Музиэль улыбнулся и ответил:

— Каждый день!

Одно из величайших открытий, которое вы можете сделать в жизни, заключается в том, что вы способны измениться. Независимо от того, кем вы были вчера, как негативно относились к жизни в прошлом, сегодня вы можете изменить свое отношение на более позитивное. И это окажет огромное влияние на ваши возможности и всю вашу дальнейшую жизнь.

На дверях раздевалки в баскетбольном клубе «Phoenix Suns» висит надпись со словами Билла Расселла, который до этого играл за команду «Boston Celtic». Они подчеркивают значимость осознанного выбора позитивного отношения к жизни: «Эта игра включена в график. Мы должны провести ее — и мы можем победить». Какая замечательная мысль! Она принадлежит человеку, которому был хорошо знаком вкус победы. Играя за «Boston Celtic», Расселл становился лучшим игроком

Национальной баскетбольной ассоциации двенадцать раз в тринадцати сезонах, проведенных в высшей лиге. Если позитивное отношение к жизни принесло успех Расселлу, оно поможет и вам.

### **Отношение к процессу определяет ваше продвижение к успеху**

Несколько лет назад в одной из школ Сан-Франциско был проведен следующий эксперимент. Директор школы вызвал трех учителей и сказал: «Вы лучшие педагоги в нашей школе, поэтому мы решили дать вам девяносто специально отобранных учащихся, обладающих самым высоким коэффициентом интеллекта. Мы хотим, чтобы вы занимались с ними в течение следующего года, а потом оценим результат».

Учителя, ученики и их родители позитивно отнеслись к этой идеи. Учебный год прошел весьма успешно, и к его окончанию показатели успеваемости учащихся в эксперименте учащихся превысили средние показатели в школах Сан-Франциско на 20-30 процентов.

В конце учебного года директор школы вновь собрал учителей, участвовавших в эксперименте, и сказал им: «Я хочу признаться вам в том, что ваши ученики не были самыми способными. Мы дали вам самых заурядных учащихся».

Естественно, учителя сделали вывод, что только их исключительная педагогическая одаренность позволила этим учащимся добиться столь высоких результатов.

«Я должен признаться, — сказал директор, — что и вы стали участниками эксперимента совершенно случайно. Не могу сказать, что вы лучшие учителя нашей школы».

Но почему в течение всего года учителя и ученики добивались таких высоких результатов? Ответ кроется в их отношении к процессу. Их отношение определялось позитивными ожиданиями. Учителя ждали высоких результатов от учеников, а ученики — высокого уровня преподавания от учителей. Обе стороны достигли успеха, потому что верили, что смогут сделать это.

Отношение к жизни определяет ваше продвижение к успеху.

Ваши убеждения определяют отношение к жизни, которое, в свою очередь, напрямую влияет на то, чего вы в ней достигнете.

Если вы ждете только худшего, вероятнее всего, ваши ожидания оправдаются. Но если ваши ожидания позитивны, вы сможете преодолеть даже самые негативные обстоятельства и двигаться дальше.

#### **Чем позитивнее ваше отношение, тем дальше вы сможете продвинуться**

Побеседуйте с сотрудниками любой из процветающих американских организаций. Вы обнаружите интересную закономерность — чем больше преуспевающей является организация, тем больше там позитивно мыслящих людей. Исследование, проведенное среди 500 самых преуспевающих компаний в США, показало, что 94 процента всех менеджеров считали, что достигнутый успех является следствием их отношения к делу. Другие факторы, по их мнению, менее значимые. Это еще раз свидетельствует о том, что, если вы хотите добиться успеха, вы должны научиться позитивно относиться к жизни.

Ваше отношение влияет не только на то, достигнете ли вы успеха в бизнесе. Оно также оказывает огромное влияние на любой аспект вашей жизни, в том числе и на здоровье. Однажды я прочитал статью об исследовании, проведенном в клинике при Королевском колледже в Лондоне, Англия. Оно проводилось среди пациенток онкологического отделения, перенесших операцию по удалению молочной железы. Исследователи проследили историю болезни 57 пациенток. Семь из десяти женщин, проявивших позитивное отношение к заболеванию, продолжали жить и через десять лет после операции. Но из числа тех, кто отнесся к своему диагнозу как к безнадежному, умерли восемь из десяти. Данные последних исследований подтверждают эту тенденцию.

Если вы проявляете позитивное отношение к обстоятельствам, то сможете их преодолеть и продвинуться в жизни — и жить дольше.

#### **Отношение определяет как ваш успех, так и неудачу**

Позитивное отношение помогает вам добиться успеха. Оно укрепляет ваше желание прийти к поставленной цели, раскрыть весь потенциал и при этом помогать другим людям. Оно дает вам силы, необходимые для совершенствования. Позитивное отношение облегчает ваше путешествие к успеху. Джон Вуден — бывший тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета, Лос-Анджелес, — сказал: «Обстоятельства складываются в пользу тех людей, которые прилагают усилия, чтобы обратить их в свою пользу».

Недавно я играл в гольф со своим другом Зигом Зигларом — одним из наиболее позитивно мыслящих людей. Он рассказал мне историю о мальчике по имени Джеб. Каждый утром в полшестого мать Джеба заходила к нему в комнату и будила сына словами: «Джеб, тебя ждет замечательный день».

Но мальчик предпочел бы услышать в столь ранний час другие слова. Он должен был каждый день выходить во двор, набирать уголь и затапливать камин в доме. Ему не нравилась эта обязанность. Однажды, когда мать разбудила его своим обычным обещанием замечательного дня, Джеб раздраженно сказал: «Нет, мама. Меня ждет отвратительный день. Я устал. В доме холодно. Мне не хочется вставать и выходить за углем. Это ужасный день!»

«Мой милый, — ответила мать, — я не знала, что ты так считаешь. Ты можешь спать еще пару часов».

Джеб подумал, что это все, что ему нужно.

Он проспал еще два часа, а когда проснулся, обнаружил, что дом протоплен, а в воздухе стоит аппетитный запах завтрака. Он выпрыгнул из постели, оделся и прибежал на кухню.

«Как я голоден! — сказал он. — Я отлично выспался. Завтрак готов. Это замечательно».

«Мой милый, — ответила мать, — ты останешься сегодня не только без завтрака, но и без обеда и ужина. Ведь ты сам сказал, что тебя ждет отвратительный день. Я твоя мать, и я приложу все усилия к тому, чтобы сделать этот день отвратительным. Отправляйся в свою комнату и оставайся в ней весь день. Я не разрешаю тебе выходить из нее. Увидимся завтра в полшестого утра».

Джеб нехотя вернулся в свою комнату и снова лег в постель. Он проспал еще несколько часов. Остаток дня он слонялся из угла в угол, ощущая, как усиливается чувство голода. И когда наступили сумерки, он вновь забрался в постель и попытался заснуть.

На следующее утро он проснулся засветло и быстро оделся. Когда мать открыла дверь в его комнату, он сидел на краю кровати. Прежде чем она успела что-нибудь сказать, он бросился с ней и поспешно произнес: «Мама, этот день будет замечательным!»

Так же как и Джеб, вы можете изменить свое отношение к обстоятельствам. Возможно, вам не удастся изменить отношение ко всем обстоятельствам, но вы несомненно можете научиться относиться к жизни более позитивно. Никто не сделает это за вас.

### **Семь признаков позитивного отношения**

Иметь позитивное отношение к жизни. Что это значит? Возможно, вы слышали знаменитую фразу о том, что из двух людей, перед которыми стоит наполовину наполненный стакан, позитивно мыслящий человек сочтет, что стакан наполовину полон, а негативно мыслящий будет думать, что он наполовину пуст. Но это не все. Я уверен, что позитивно мыслящим людям свойственны семь качеств.

#### **1. Вера в себя**

Херб Тру заметил: «Многие люди добиваются успеха даже в тех случаях, когда другие не верят в них. Но очень редко человек способен достичь успеха без веры в себя».

Если вы верите в себя, то способны самосовершенствоваться и раскрыть свой потенциал.

Если человек не верит в себя, то ожидает худшего не только от себя, но и от окружающих. Если у вас заниженная самооценка, все ваше внимание будет направлено только на себя, вас всегда будет беспокоить то, как вы выглядите в глазах других людей, потому что будете бояться потерпеть неудачу. Но если вы верите в себя, то оцениваете себя более объективно и можете самосовершенствоваться и раскрыть свой потенциал. А это совсем другое дело. Психолог доктор Джойс Братерс отметил: «Не будет преувеличением, если мы скажем, что сильная и позитивная самооценка является самым важным условием успеха в жизни».

#### **2. Готовность видеть в других их лучшие стороны**

Я не встречал ни одного позитивно мыслящего человека, который не любил бы людей и не старался видеть в них лучшее. Я хочу предложить вам эффективный способ, который поможет вам научиться видеть в людях лучшие стороны. Я называю это «максимальная оценка людей». Позвольте мне объяснить, что я имею в виду. Мы так или иначе относимся к каждому человеку. И только от нас зависит, каким будет это отношение. Мы можем считать человека абсолютно никчемным или же совершенно замечательным. Если мы стремимся видеть в людях хорошие стороны, вместо того чтобы замечать недостатки, — мы «максимально оцениваем людей».

Такая оценка очень важна. Во-первых, обычно мы видим в других то, что ожидаем увидеть. Если вы постоянно ожидаете от людей проявления их положительных черт и замечаете их лучшие качества, вам легче сохранять позитивное отношение к ним. Во-вторых, обычно люди стремятся оправдать наши ожидания. Если вы относитесь к ним позитивно, они склонны отвечать тем же. Если вы ожидаете от них хороших результатов в работе и выражаете свою уверенность в их силах, они, как правило, добиваются успеха. А в тех редких случаях, когда люди относятся к вам негативно, вам не следует делать из этого личной трагедии, так как вы приложили максимальные усилия к тому, чтобы ваши отношения были позитивными. Не позволяйте досадным исключениям влиять на ваше отношение к людям.

#### **3. Способность видеть возможности везде**

Древнегреческий философ Плутарх писал: «Подобно тому, как пчела извлекает мед из тимьяна, самого жесткого и сухого из всех растений, разумный человек часто извлекает пользу из самых неблагоприятных обстоятельств». Какими бы ни были обстоятельства, позитивно мыслящие люди везде видят возможности. Они понимают, что новые возможности не связаны только с удачей или социальным положением, а являются результатом правильного отношения к обстоятельствам. Возможности открываются тем, кто ищет их.

На меня произвело сильное впечатление опубликованное в журнале «Success» заявление Луизы Вайс, президента рекламного агентства «Wyse Advertising». В нем замечательно показано, как следует понимать позитивное отношение и как научиться применять его в повседневной жизни. Луиза пишет: «Я учу свою дочь всегда говорить "да", потому что люди, произносящие "нет", ничего не добиваются в жизни». Этот совет можно с успехом применять в бизнесе. Совершенно очевидно, что Луиза верит в то, что возможности открываются только тем, кто способен их использовать.

#### **4. Ориентированность на решения**

Кроме того, позитивно настроенные люди ориентированы на поиск решений, а не замыкаются на проблемах. Каждый человек способен видеть проблемы. Для этого не требуется особых способностей и усилий.

Но позитивно мыслящие люди постоянно ориентированы на поиск решений, видя в каждой проблеме повод для совершенствования, а в каждом препятствии — возможность для развития. Как заметил Луи Д. Брендейс, судья верховного суда США, в честь которого назван университет Брендейс: «Многие проекты признавались невероятными, но всегда находились люди, которые их осуществляли».

#### **5. Готовность отдавать**

Самое позитивное впечатление на людей производит готовность делиться с ними. Карл Меннингер, психиатр, писатель и один из основателей Фонда Меннингера сказал: «Щедрые люди редко страдают расстройствами психики». Можно добавить, что щедрые люди редко мыслят негативно. Среди известных мне позитивно настроенных людей много тех, кто охотно проявляет щедрость, так как помочь другим — это самая большая радость в жизни. Эти люди ориентированы на то, чтобы отдавать, а не брать. И чем больше они отдают, тем более позитивным становится их отношение к жизни.

Делиться с другими — это самая большая радость в жизни.

Многие неудачники неправильно понимают эту мысль. Им кажется, что щедрость могут проявлять только богатые люди. Но это далеко не так. Я знаком со многими людьми, которые, имея невысокие доходы, проявляют удивительную щедрость. Мне также известны люди, которые скучны и недоверчивы, хотя у них много денег, хорошие семьи и замечательная карьера. Доходы здесь не имеют решающего значения. Важно лишь то, как вы распоряжаетесь тем, что имеете. А это зависит только от вашего отношения к жизни.

#### **6. Настойчивость**

Дон Б. Оувенс утверждал: «Многие люди терпят крушение в жизни, потому что верят в афоризм: "Если вы не достигли успеха в каком-то деле, попробуйте себя в чем-нибудь другом." Однако успех редко приходит к тем, кто следует этому совету. Мечты осуществляются лишь потому, что люди настойчиво стремятся к достижению поставленной цели. Они отказываются смиряться с неудачами и никогда не позволяют себе опускать руки. Проблемы лишь заставляют их прилагать дополнительные усилия». Эти качества — настойчивость, способность преодолевать разочарование и продолжать действовать вопреки проблемам — являются результатом позитивного отношения к жизни.

Если вы позитивно относитесь к жизни, вам легче проявлять упорство и настойчивость. Если вы верите в то, что успех близок, то сможете продолжать двигаться к нему. Если вы верите в то, что все обстоятельства в итоге складываются в вашу пользу, то сможете преодолеть временные трудности в путешествии к своей мечте. И даже если дела идут совсем плохо, вы способны проявлять упорство, опираясь на позитивное отношение, — ведь вы верите, что помощь непременно придет.

#### **7. Ответственность за свою жизнь**

Еще одним качеством позитивно настроенного человека является готовность нести ответственность за свою жизнь. Неудачники избегают ответственности.

Однако преуспевающий человек понимает, что позитивные изменения происходят лишь в том случае, если он берет на себя полную ответственность за свои мысли и поступки. Если вы несете ответственность за свою жизнь, то способны объективно взглянуть на себя, оценить свои сильные и слабые стороны и начать изменяться в лучшую сторону.

### **Полезные советы: как улучшить свое отношение к жизни**

У. У. Зидж сказал: «Ничто не сможет остановить человека, который обладает правильным ментальным отношением к задаче, стоящей перед ним. И ничто не способно помочь человеку, имеющему неправильное отношение». Если бы мне предложили поделиться с другими только одним качеством из многочисленных достоинств, присущих мне, я выбрал бы свое позитивное отношение к жизни, которое больше всего помогло в моем путешествии к успеху. Позитивное мышление всегда было самой сильной чертой моей личности. Вы тоже можете развить в себе это качество. Эндрю Карнеги сказал: «Человек, который способен полностью распоряжаться своим сознанием, может получить все, что принадлежит ему по праву».

Если вам трудно поддерживать в себе позитивное отношение к жизни, попробуйте воспользоваться следующими полезными советами. Они помогут вам управлять сознанием и укрепить ваше позитивное мышление.

#### **Ищите обязанности, а не права**

Люди испытывают неудовлетворенность жизнью в основном потому, что они склонны отстаивать свои права. Подумайте о своей жизни. Вас никогда не обижали? Вы всегда получали то, что заслуживали? Ответы на эти вопросы очевидны. Мы живем в несовершенном мире, и нам никогда не дождаться абсолютной справедливости.

Перед вами стоит вопрос: собираетесь ли вы тратить время и силы на то, чтобы добиться абсолютной справедливости, или готовы согласиться с тем, что ее не может быть? Даже если вы совершенно правы, вам никогда не удастся добиться полной справедливости. Постоянно отстаивая свои права в этом несовершенном мире, вы станете обозленным, раздраженным человеком и будете считать, что вас незаслуженно обижают. Эти разрушительные эмоции лишат вас энергии и будут способствовать негативному отношению к жизни. Кроме того, ориентируя себя лишь на защиту своих прав, вы будете оглядываться назад вместо того, чтобы смотреть вперед. Вы не сможете продвигаться вперед, если будете тащить за собой тяжкий груз негативных эмоций. Как сказал Гленн Кларк: «Путешествуйте налегке, если хотите двигаться быстро и далеко. Избавьтесь от зависти, ревности, обид, эгоизма и страхов».

Если вы перестанете отстаивать свои права, то сможете направить свою энергию в верном направлении и начнете двигаться вперед. Если вы понимаете, что с вами поступили несправедливо, то простите своих обидчиков и сфокусируйте внимание на ваших обязанностях. При таком подходе ваша энергия увеличивается, ваш потенциал растет, и перед вами открывается лучшее будущее.

#### **Общайтесь с позитивно настроенными людьми**

Чарльз Джонс, по прозвищу Потрясающий, сказал, что разница между тем, кем вы являетесь сегодня, и тем, чем вы станете через пять лет, определяется книгами, которые вы читаете, и людьми, с которыми вы общаетесь. Круг общения оказывает большое влияние на ваше отношение к жизни. Справедлива старая пословица: «Рыбак рыбака видит издалека».

Общение с позитивно настроенными людьми помогает видеть жизнь в лучшем свете.

Подумайте о том, с кем вы общаетесь. Мы не выбираем родителей, братьев и сестер, но мы можем выбирать людей, с которыми нам приятно работать и дружить. Если вы окружаете себя негативно настроенными людьми, вам передается их отношение к жизни. Когда же вы выбираете позитивно мыслящих друзей, вам становится легче видеть жизнь в позитивном свете. Генри Форд утверждал: «Мой лучший друг — тот человек, который помогает мне стать лучше». Подумайте о том, какое влияние оказывают на вас ваши друзья. И если они не помогают вам стать лучше — возможно, пришло время изменить такое положение.

#### **Настоящий момент — самый счастливый в вашей жизни**

Американский дипломат и актриса Ширли Темпл Блэк рассказала историю о своем муже Чарльзе и его матери. Когда Чарльз был ребенком, он спросил мать о том, какое мгновение было самым счастливым в ее жизни.

— Настоящий момент, — ответила она.

— А другие счастливые моменты в твоей жизни? — удивленно спросил мальчик. — Например, день, когда ты вышла замуж.

— Тогда я считала, что этот день самый счастливый в моей жизни, — сказала она. — А сейчас для меня самый счастливый момент — настоящий. Мы живем только в настоящем. Поэтому каждый момент настоящего — самый счастливый для меня.

Мать Чарльза Блэка выказала глубокую мудрость. Обращаясь к прошлому или будущему, вы не можете использовать все те возможности, которые открываются для вас в настоящее время. Но, сконцентрировав внимание на том, что происходит с вами прямо сейчас, и позитивно относясь к настоящему, вы раскроете возможности, которые даны в настоящий момент.

### **Научитесь бороться со стрессами**

Стрессы ослабляют людей и провоцируют негативное мышление. Очень важно найти способ, помогающий избавляться от напряжения и расслабляться ментально. Мне нравится играть в гольф. Эта игра позволяет мне снять физическое и ментальное напряжение. На поле для гольфа меня окружает прекрасная обстановка, игра требует внимания и точности движений, и мне нравится общаться с другими игроками.

Но я люблю гольф еще по одной причине. Когда у меня возникают проблемы в общении с каким-либо человеком, я снимаю стресс на поле для гольфа. Я достаю фломастер, пишу имя этого человека на мяче, и бью по нему клюшкой, стараясь отправить мяч как можно дальше. После этого я начинаю чувствовать себя лучше. Не так уж важно, попадает ли мой мяч в лунку. Важно, что я избавляюсь от стресса.

Я вспоминаю, как несколько лет назад играл в гольф, когда мне действительно было нужно «выпустить пар». На мяче я написал имя человека, который всю неделю отравлял мою жизнь. Назовем его Джордж. Я замахнулся клюшкой и ударил по мячу. Наверное, мой замах был слишком силен, и поэтому мне не удалось выполнить удар «чисто». Мяч ударился в дерево, отскочил от него и полетел назад. Он прокатился по газону и остановился почти в том же месте, откуда я его послал. Я наклонился, поднял мяч и положил его в карман. В этом необычном движении мяча я усмотрел знак того, что Бог не считает мой конфликт с Джорджем законченным.

Найдите свой способ борьбы со стрессами. Я рекомендую активные занятия, которые требуют концентрации внимания и приложения физических усилий. Играйте в гольф, баскетбол, бадминтон, занимайтесь своим садом и огородом, отправляйтесь на прогулку — в одиночестве или с другом. Подобные виды деятельности снимают стресс и оказывают позитивное влияние на ваше мышление и здоровье.

### **Не относитесь к себе слишком серьезно**

Расскажу историю о трех бизнесменах, которые обсуждали, что для каждого из них означает успех.

— Я сказал бы, что добился успеха, — сказал первый, — если бы меня вызвали в Белый дом для частной беседы с президентом США.

— Я счел бы себя преуспевающим человеком, — сказал второй, — если бы встретился с президентом в Овальном кабинете, и во время нашей встречи зазвонил бы телефон прямой президентской связи, но президент не стал бы прерывать беседу со мной.

— Вы оба не правы, — сказал третий. — Преуспевающим можно назвать человека, который ведет частную беседу с президентом, при этом раздается звонок, президент поднимает трубку и говорит: «Это звонят вам».

Проблема многих неудачников в том, что они относятся к себе слишком серьезно. Они представляют успех так же, как три героя этой истории. Но успех в большей степени зависит от вашего отношения к жизни, чем от того, насколько важным вы себя воображаете. Нужно получать от жизни удовольствие. Даже если у вас ответственная работа, к которой необходимо относиться серьезно, вы не должны относиться к себе слишком серьезно. Вам удастся добиться успеха и получать от жизни больше удовольствия, если вы сумеете сохранить чувство юмора, особенно по отношению к самому себе.

### **Активно меняйте свое отношение**

Качество вашей жизни и продолжительность вашего путешествия от успеха к успеху зависит от вашего отношения к жизни, и только вы способны улучшить его. Доктор Уилльям Глассер утверждал: «Если вы хотите изменить свое отношение к жизни, измените свое поведение. Начните играть роль человека, которым бы вы хотели стать, — и ваша прежняя боязливая личность постепенно изменится».

Вы должны заставить себя измениться.

Чтобы измениться, необходимо действовать. Многие люди ждут момента, когда им захочется изменить свое отношение к жизни. Но подобная позиция ни к чему не приведет, так как они путают причину и следствие. Если вы будете ждать, когда появится желание изменить свое отношение к жизни, вам никогда не удастся изменить его. Вы должны заставить себя измениться.

**Сила воли ведет к действию, а позитивные действия формируют позитивное отношение.**

Генри Форд говорил: «Вы не ошибетесь в любом случае: скажите "я не могу" — и вы не сможете, скажите "я смогу" — и вы сможете». Только ваш образ мышления определяет то, как далеко вы продвинетесь в вашем путешествии к успеху. Позвольте мне пояснить эту мысль на примере истории о моем друге Поле Нэнни. Мы с Полом ровесники, и я знаком с ним более пятнадцати лет. Его позитивное отношение к жизни не только помогло ему достичь успеха, но и в буквальном смысле спасло его жизнь.

Еще в юности Пол пришел к выводу, что люди живут неправильно. Он видел, что большую часть своей жизни люди упорно работают в надежде однажды выйти на пенсию и начать радоваться жизни. Но у большинства из них к тому времени уже нет здоровья, чтобы получать удовольствие от жизни. Поэтому Пол решил провести свою жизнь иначе — заработать достаточную сумму денег быстро, но честно) и отойти от дел в тридцать лет.

И он осуществил свой план. В течение всего нескольких лет он заработал столько денег, что их могло бы хватить на всю оставшуюся жизнь. Он перестал работать в двадцать девять лет.

У Пола было несколько увлечений. С самого детства он любил самолеты. В 1976 году он решил вывести свое увлечение на новый уровень и совершив одиночный перелет вокруг света на самолете типа «Piper Cub». Перелет вокруг света — непростое предприятие. Кроме того, нужно иметь в виду, что «Piper Cub» — легкий одномоторный самолет, крылья и фюзеляж которого сделаны из ткани. До Пола никто не совершал перелета вокруг света на столь легком самолете, чей вес не превышает 1000 килограммов. Пол позже рассказывал о своем перелете через Атлантический океан: «Я чувствовал себя почти как Линдберг — с той лишь разницей, что он летел на большем и лучше оснащенном самолете».

Путешествие Пола началось в Сан-Диего, штат Калифорния. На первом этапе он перелетел территорию США и приземлился в Канаде. Этот перелет прошел нормально, но остальное путешествие целиком состояло из испытаний, трудностей и проблем. Не раз Пол оказывался в самых критических ситуациях. Когда он пролетал над Гренландией, крылья его самолета обледенели, и он был вынужден изменить маршрут. Он сражался со штормовыми ветрами. В районе Средиземного моря Пол оказался свидетелем противостояния между греками и турками. Когда он собирался перелететь из города Керкира (Греция) в Стамбул, чиновник сказал ему: «Вы не сможете сделать это. Ваш самолет сбьют либо турки, либо силы греческих ПВО».

Пола ожидали и многие другие испытания. На Ближнем Востоке ему едва удалось найти топливо. В Дели он целый день потратил на то, чтобы получить два литра машинного масла. Над Бенгальским заливом его встретили мощнейшие муссонные грозы. Этот перелет был самым трудным из всех, которые Пол когда-либо совершал. Десять с половиной часов его самолет, как клочок бумаги бросало в грозовом небе, разрываемом сверкающим молниями. Восходящие потоки воздуха поднимали самолет на высоту 18 000 футов, а в следующий момент он падал до высоты 1000 футов. Борясь со стихией, Пол думал только об акулах, в зубах которых мог оказаться, если бы его самолет упал в океан.

Единственным союзником Пола было его позитивное мышление. Пол не только вышел победителем из борьбы со штормом над Бенгальским заливом, но ему удалось преодолеть постоянное противостояние таможников и чиновников от авиации. Он сумел сохранить боевой дух и во время длительных задержек — как, например, в Маниле, где ему пришлось провести неделю в ожидании разрешения на перелет в Японию.

После недельной задержки в Японии, где он переждал плохую погоду, Пол вылетел в направлении Алеутских островов, расположенных близ побережья Аляски. Этот перелет был самым длительным в его путешествии. Поскольку объем горючего, который мог вместить его самолет, был ограничен, Пол должен был пройти маршрут максимально точно. Но даже при самом лучшем стечении обстоятельств ему пришлось бы совершить посадку для дозаправки на одной из баз стратегического авиационного командования США.

На этом участке пути Пол столкнулся с очередной проблемой. Когда он пролетел половину маршрута, был получен прогноз погоды, который заставил сменить курс. На его самолете не было современного навигационного оборудования, и он держал курс, используя только компас и часы. Пол надеялся, что сможет сориентироваться по радиомаяку авиационной базы, расположенной на острове. Но он не мог знать, что в тот момент радиомаяк не работал. Кроме того, прогноз погоды оказался неточным, и Пол сбился с курса.

Под ним был только безбрежный океан, а топливо заканчивалось.

Позитивное отношение к обстоятельствам, которое помогло Полу преодолеть проблемы с таможней и снабжением, подверглось более серьезному испытанию. На этот раз вопрос стоял о жизни и смерти.

Когда аэроплан бесстрашного путешественника неуклонно приближался к поверхности океана, пилот ближайшего к Полу военного самолета спросил Поля, не хочет ли тот передать с ним последние пожелания. Но, несмотря на плачевые обстоятельства, Пол был уверен, что выберется из этой переделки. Так и случилось. Его самолет упал в волны Тихого океана, температура которого составляла около 5 градусов по Цельсию. Пол держался на воде два с половиной часа, пока его не подобрало японское рыболовецкое судно. (Позже врачи сказали Полу, что человек не способен провести столько времени в воде, имеющей столь низкую температуру.) Пол лишился своего самолета и возможности установить мировой рекорд, к которому был так близок, но он выжил и смог рассказать эту историю. «С самого начала моя затея была авантюрой, — говорил он. — Вылетая, я никогда не мог сказать, что со мной случится и где я приземлюсь. Но я точно знал, что смог завершить свое путешествие».

Драматург Нейл Саймон говорил: «Не слушайте тех, кто говорит — так дела не делаются. Возможно, они и не делаются так, но у вас получится, если вы попробуете. Не слушайте тех, кто говорят — вы слишком рискуете. Если бы Микеланджело расписал не потолок, а пол в Сикстинской капелле — его фрески не сохранились бы до сегодняшнего дня».

Я уверен, что Пол мог бы подтвердить истинность этих слов. Позитивное отношение помогло ему пройти через все испытания. «Очень давно я научился не слушать тех, кто говорит, что я не смогу сделать то, что собираюсь, — говорит Пол. — Если бы я прислушивался к их советам, то никогда бы не затеял мое путешествие».

Если бы Пол не верил в свои силы, он не смог бы обогнать на легком самолете почти весь земной шар. Позитивное отношение всегда вело его вперед — и в полетах, и в путешествии к успеху.

Разделяете ли вы подобное отношение к жизни? Позволит ли оно вам продвинуться в путешествии от успеха к успеху?

#### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Как далеко я могу пойти?

А сейчас самое время рассмотреть свое отношение к жизни. Честно и откровенно ответьте на следующие вопросы.

**1. Права и обязанности:** о чем я чаще всего думаю и говорю, когда дело касается взаимоотношений с людьми? Если только о своих правах, как я могу изменить свое отношение?

**2. Люди:** кого из моих знакомых можно назвать самым позитивно мыслящим человеком? Запишите его (ее) имя. Договоритесь о встрече с этим человеком и расспросите его о том, как ему удается сохранять свое позитивное отношение к жизни.

**3. Стress:** перечислите позитивные способы борьбы со стрессом, которыми вы можете воспользоваться. Запланируйте время на следующей неделе, чтобы приступить к этим занятиям (или хотя бы одному из них).

a) \_\_\_\_\_

б) \_\_\_\_\_

в) \_\_\_\_\_

**4. Юмор:** в течение следующей недели расскажите хотя бы одному человеку смешную историю о себе — случай, в котором вы допустили ошибку или выглядели глупо. Посмейтесь вместе. (Когда вы рассказали об этом забавном случае, ваш друг выглядит шокированным или чувствует себя неловко — вероятно, раньше вы относились к себе слишком серьезно.)

**5. Формулировка вашей позиции:** составьте ваш «кодекс позитивного отношения», при этом сформулируйте свое желание стать позитивно настроенным человеком.

## Глава 4

### Как определить ориентиры путешествия к успеху?

Когда в последний раз вы совершали воскресную поездку? В наши дни это занятие утратило былую популярность, но во времена моего детства оно нравилось очень многим. Когда я бывал ребенком, воскресные поездки были излюбленным развлечением наших замечательных соседей — семьи Рейми. Мистер Рейми говорил: «Давайте прокатимся, ребята. Забирайтесь в машину, мы отправляемся». Он брал с собой своих домашних и кого-нибудь из соседских детей. Мы жили в городке Сайлвиэлль, штат Огайо, и во время воскресных поездок мы посещали такие экзотические места, как Ланкастер, Чилликот и даже Коламбус. Эти путешествия были настоящими приключениями. Мистер Рейми вел свой автомобиль по проселочным дорогам и шоссе, вдоль которых были разбросаны фермы и поля центральной части штата Огайо. Мы никогда не знали точно, что увидим и с чем столкнемся.

Воскресные путешествия приносили нам радость. И если нам сопутствовала удача, мы подъезжали к небольшому сельскому магазину и выходили из машины, а супруги Рейми покупали каждому из нас «Кока-колу» или мороженое. Мы замечательно проводили время.

За долгие годы я встречал много людей, которые относятся к жизни, как к воскресной поездке. Они говорят: «Давайте отправимся в путь и посмотрим, куда он нас приведет». Они готовы идти по жизни без целей и ориентиров. Я не учёный, но дарованный Богом глубокий и проницательный ум позволил мне сделать неожиданное наблюдение — гравитация, называемая «силой тяжести», действует таким образом, что всякий предмет, подброшенный в воздух, рано или поздно падает. Человеку, который не уделяет внимания планированию и выбору ориентиров в жизни, грозит нечто подобное.

В жизни нет времени для генеральных репетиций.

Как и всякий человек, я люблю приключения. Но, вместе с тем, мне не хотелось бы бездумно растратчивать свой потенциал и не исполнить свое высокое предназначение в жизни, пассивно плывя по течению. В жизни нет времени для генеральных репетиций. В каждое мгновение вы получаете только один шанс, и если вы его упустите, вам не удастся повернуть время вспять, чтобы предпринять еще одну попытку.

По этой причине я и моя жена Маргарет предпочитаем планировать свои действия загодя. Мы считаем, что необходимо готовиться ко многим событиям в жизни, включая путешествия. Мы исследуем путеводители и намечаем маршрут, потому что желаем получить информацию о тех местах, куда направляемся, о магазинах, где сможем совершить покупки, и даже о ресторанах, которые будем посещать.

Многие путешественники недостаточно подготовлены к тому, чтобы отправиться в путь. Понаблюдайте за людьми, прилетевшими в другой город. Они получают багаж в аэропорту, узнают дорогу к отелю, в котором зарезервировали места, заселяются в него, распаковывают вещи и отдыхают. Затем они начинают думать, что же предпринять дальше. Пока они выберутся в город, чтобы развлечься, большая часть дня уже проходит.

В отличие от этих людей, мы с Маргарет разработали совершенную систему разделения обязанностей, которая позволяет быстро покинуть аэропорт. И пока другие пассажиры нашего рейса только пытаются понять, где можно получить багаж, мы уже готовы приступить к запланированной нами программе осмотра местных достопримечательностей.

Эта система планирования всегда помогала нам. Мы никогда не теряли времени зря. И когда нам приходилось беседовать с друзьями, посетившими те же места, в которых побывали и мы, нам всегда было приятно узнать, что мы успевали осмотреть гораздо больше.

Если даже планирование отпуска имеет столько преимуществ, представьте, какую пользу принесет планирование путешествия к успеху. Если вы не научитесь планировать свои действия, ваше продвижение в жизни будет незначительным, и вы упустите многое из того, что она для вас приготовила.

### **Разные типы «путешественников»**

Во время работы над этой книгой я беседовал с людьми о путешествиях. Я спрашивал, планируют ли они путешествия и как готовятся к ним. Каждому порой случалось отправляться в путешествие, организованное кем-то другим — служащим туристического агентства, родственником, церковной группой или работодателем. Однако большинство опрошенных предпочитает планировать свои путешествия самостоятельно. Некоторым, например, Стефани Ветцель, доводилось участвовать в плохо организованных поездках, после чего она поклялась, что в дальнейшем будет сама планировать свои путешествия. Супруги Линд и Кэтти Фицджеральд объездили чуть ли не весь свет, побывали во всех уголках США, во многих странах Востока и даже на Северном полюсе, Отправляясь в путешествие, они просят своего туристического агента заказать билеты и места в отелях, но самостоятельно планируют программу осмотра достопримечательностей.

Чем опытнее путешественник, тем больше внимания он уделяет планированию. Однако в отношении своего жизненного пути люди проявляют себя совсем иначе. Известно ли вам, что люди уделяют больше внимания планированию отпуска, чем своей жизни?

В зависимости от того, как люди подходят к планированию своего жизненного пути, их можно разделить несколько категорий:

- Жертвы: всегда объясняют вам, что не виноваты в том, что их жизнь складывается неудачно. Они не строят планов, так как заняты тем, что находится вне сферы их контроля — зачастую своим прошлым. Они часто обвиняют других в своих неудачах и весьма умело находят оправдания, вместо того чтобы реализовать предоставленные возможности для собственного роста и развития. С их точки зрения, во всех их неудачах виноваты исключительно внешние обстоятельства.
- Консерваторы: не слишком озабочены прошлым, но и не стремятся думать о будущем. Они целиком погружены в настоящее. Им так нравится настоящее, что они готовы делать все, что угодно, чтобы сохранить существующее положение. Они ненавидят перемены и всеми силами стараются их избегать. Если они строят планы, то только для того, чтобы сохранить нынешнюю ситуацию.
- Мечтатели: любят планировать и уделяют этому много времени. Но их проблема в том, что они никогда не приступают к реализации своих планов. Их часто посещают замечательные идеи, они хотят добиться успеха, но не готовы приложить усилия, чтобы отправиться в путешествие к успеху.
- Создатели: большую часть внимания уделяют настоящему, стараясь максимально реализовать свой потенциал. Одна из причин, определяющая их успех, — планирование в прошлом. Эти люди никогда не забывают о своей цели, стремятся раскрыть свой потенциал. Они помогают другим, делясь с ними плодами своего позитивного отношения к жизни.

### **Цели являются ориентирами на пути успеха**

Что отличает «созидателей» от других людей? Ответ прост — у них есть цель. Они определили, что им необходимо делать, чтобы исполнить предназначение в жизни и максимально реализовать свой потенциал. Цели, которые вы выбираете, путешествуя от успеха к успеху, являются ориентирами вашего движения. Чтобы двигаться вперед, вам нужны ориентиры, способные указать направление движения. В путешествии к успеху первый этап так же важен, как последний. Главное — постоянно двигаться к цели. А чтобы двигаться к цели, нужно ясно ее видеть.

В путешествии к успеху первый этап так же важен, как последний.

Давайте представим, что вы отправляетесь в дальнюю поездку на автомобиле. Например, вы решили отправиться из Далласа в Чикаго. Если вам прежде не доводилось преодолевать этот путь, вы не сядете в автомобиль со словами: «Я знаю, что Чикаго расположен севернее Далласа. Если я выберу любое шоссе, ведущее на север, то непременно попаду в Чикаго». Это будет звучать глупо. Прежде всего вы развернете карту, изучите маршрут, решите, какое шоссе выбрать — в зависимости оттого,

что вы хотите увидеть в пути. Возможно, вы начнете с шоссе № 30, ведущего из Далласа в Тексаркану и дальше в Литтл-Рок. Затем вы отправитесь в Мемфис по шоссе № 40. Оттуда вы можете двинуться вдоль реки Миссисипи по шоссе № 55, минуя Сент-Луис, Спринг菲尔д и Блумингтон. В итоге вы достигните Чикаго.

Если вы отправляйтесь в путь, не определив маршрут, никто не сможет поручиться, что вы достигните своей цели. Но если вы планируете поездку заранее и знаете, куда направляетесь, то сможете совершить успешное путешествие, которое доставит вам удовольствие.

Если вы состоите в Американской ассоциации автолюбителей, возможно, вам доводилось прибегать к помощи этой организации в планировании ваших поездок. Вы называете пункт, из которого отбываете, и место назначения — и для вас планируют маршрут и составляют подробную карту, на которой отмечен каждый город, через который вы будете проезжать, все повороты, пересечения дорог и дорожные знаки.

Путешествие к успеху требует большей подготовки, чем поездка в Чикаго. Необходимо разбить этот путь на отдельные участки. Ваши цели как пункты на маршрутной карте. Каждая достигнутая цель ведет вас к следующей, и, таким образом, вы продвигаетесь в правильном направлении. В совокупности все промежуточные цели создают маршрут, который ведет вас к конечной цели. Если на этом пути вы совершаете неверный поворот, не отчайвайтесь. Помните, что необходимо сделать, чтобы вернуться на выбранный курс.

Когда у вас есть план и направление движения, вы сможете избежать неприятных ситуаций. Например, такой, в которой однажды оказался судья верховного суда США Оливер Уэнделл Холмс. Во время путешествия по железной дороге Холмс случайно потерял билет. Раздражаясь на свою рассеянность, он искал билет, а проводник стоял и ждал. Наконец проводник сказал:

— Ваша честь, если вы не можете найти билет, пришлите его позже по почте в управление железной дороги. Мы знаем вас и доверяем вам.

Холмс ответил:

— Меня волнует не то, что я не могу дать вам билет. Я хочу узнать, куда я еду.

Если у вас есть цель, вы не окажитесь в подобном положении, так как всегда будете знать, куда направляетесь. Если у вас есть цель, вы сможете исполнить свое предназначение в жизни и осуществить вашу мечту.

### **Цели помогают осознать ваше предназначение**

Многие люди в наши дни не имеют ни малейшего представления о том, каково их предназначение в жизни. К сожалению, бесцельность существования становится общим правилом, а не исключением. Писательница Кэтрин Энн Портер, обладательница Пулитцеровской премии по литературе, заметила: «Меня потрясает бесцельность жизни большинства людей. Половина из них безразлично, куда они идут. Сорок процентов из них пребывают в нерешительности и готовы двигаться в любом направлении. И только десять процентов знают, чего хотят, но далеко не каждый из них движется к своей цели».

Когда у вас есть цель, вы можете ориентироваться на нечто конкретное — а это оказывает позитивное влияние на все ваши действия. Джеймс Аллен сказал: «Вы будете ничтожны, как мелкие страсти, которые движут вами, или велики, как ваша большая мечта». Цели помогают нам фокусировать внимание на предназначении в жизни, реализация которого становится нашей главной мечтой. Они также помогают нам понимать, куда мы движемся. Философ и поэт Ральф Уолдо Эмерсон писал: «Мир отступает перед человеком, который знает, куда идет».

### **Цели заставляют вас действовать**

Промышленник и миллионер Эндрю Карнеги сказал: «Вы не сможете продвинуть человека по социальной лестнице, если он сам не захочет подняться по ней». Это утверждение относится и к человеку, стремящемуся к успеху: он не сможет продвигаться вперед, если у него нет мотивации. Цели помогают создавать мотивацию. Пол Мейер сказал: «Никому еще не удавалось достичь значительного успеха, не имея цели... Наличие цели является одним из самых сильных движущих сил, создающих мотивацию».

Что создает наиболее сильную мотивацию? Успех. Если вы ставите перед собой значительную задачу

(определяемую вашей мечтой) и разбиваете ее на части, с которыми легче справиться последовательно (то есть определяете последовательность целей), вас ждет успех, так как ваша мечта становится достижимой. Всякий раз, когда вы достигаете одной из своих целей, вы испытываете удовлетворение, которое мотивирует вас на дальнейшее движение. Достигнув несколько последовательных целей, вы приближаетесь к достижению своей мечты и раскрытию потенциала.

Цели не только создают мотивацию, они помогают вам не терять ее. Другими словами, цели поддерживают вашу мотивацию и дают вам импульс к движению вперед. Отправившись в путешествие к успеху, невозможно остановиться. Труднее всего начать движение. Так, например, трудно сдвинуть с места железнодорожный состав, под колеса которого подложены специальные стопорные колодки. Но когда поезд набирает скорость, его не остановит даже железобетонная стена толщиной в пять футов.

Существует прямая связь между целями и мотивацией. Я понял это еще в юные годы. Когда я учился в четвертом, мне нравилось играть в баскетбол. Мой отец всегда поддерживал меня, помогал раскрыть мой потенциал. И он решил соорудить для меня домашнюю баскетбольную площадку. Прежде всего он залил бетоном дорожку рядом с нашим домом. Когда бетон застыл, отец повесил на стену гаража баскетбольный щит. Он собирался прикрепить кольцо к этому щиту, но ему внезапно пришло уехать по неотложному делу.

Поначалу отсутствие баскетбольного кольца ничуть меня не огорчило. Мне так нравилась бетонная площадка, что я решил прежде попрактиковаться в ведении мяча и бросках в щит. И вот я вышел на наш задний двор и начал отрабатывать ведение мяча. Сначала я вел его правой рукой, потом левой. Я пробрасывал мяч под ногой и за спиной. Эти упражнения длились около пяти минут. Затем я начал бросать мяч в щит. Я бросил мяч, он ударился в щит, отскочил и вернулся на площадку. Я бросил еще раз, затем еще и еще. Но уже через несколько минут мне надоело. Отсутствовала цель. Без баскетбольной корзины эта игра не имела смысла.

Нечто подобное случается, когда вы ведете бесцельная жизнь. Ваши действия могут приносить вам некоторое удовольствие, но скоро вам это наскучит. С другой стороны, постановка и реализация целей «подпитывает» вас позитивной энергией и создает мотивацию для продолжения вашей деятельности — даже в том случае, если вы встречаете препятствия.

### **Цели указывают вам, что делать**

Любая мотивация бесполезна, если вы растратите свою энергию по пустякам. Цели помогают вам определить приоритеты, направляя вас к задачам, которые действительно важны. Вы когда-нибудь встречали преуспевающих людей, которые не умели бы определять приоритеты и тратили бы свою энергию не только на важные дела, но и на бессмысленные мелочи? Уверен, что вы ответите отрицательно. Если у вас нет цели, вы не сможете выполнить свое предназначение в жизни, раскрыть свой потенциал и помочь другим людям. Цели определяют ваши приоритеты, а приоритеты определяют возможность (или невозможность) достижения ваших целей.

Кроме того, цели помогают вам концентрироваться на настоящем моменте. Как сказал английский писатель, поэт и политический деятель Хилэйр Беллок: «Мечтая о будущем или терзаясь сожалениями о прошлом, вы упускаете настоящий момент, в котором заключено все, что у вас есть». Чтобы достичь успеха, вы должны жить и работать в настоящем, потому что только здесь вы можете реализовать себя.

### **Цели помогают концентрироваться на процессе совершенствования**

Многим неудачникам кажется, что успех заключается в достижении некоего конечного результата. Но я надеюсь, что вы начинаете понимать, что в действительности успех — это бесконечный процесс. Настоящий секрет успеха кроется в вашей способности к постоянному совершенствованию. Когда вы ставите перед собой правильные цели и стремитесь их реализовать — совершенствование становится не только возможным, но и неизбежным.

### **Цели помогают определять ваш прогресс**

Мы уже говорили о том, что, если вы сбываетесь с пути, цель быстро поможет сориентироваться. Но, кроме того, цели помогают вам оценить, как вы продвигаетесь по своему пути. Всякий раз, когда вы достигаете какой-то цели, вы можете убедиться в том, что совершаете прогресс, а также понять, как далеко вы продвинулись. В путешествии от успеха к успеху цели подобны вехам.

Людям присуще желание знать, где они находятся. Недавно Маргарет и я летели в Азию и наблюдали яркий тому пример. На телевизионных экранах, где обычно во время полета демонстрируют фильмы, нам показывала карту мира с изображением движения нашего самолета. На протяжении всего полета мы могли видеть, где находится наш самолет, как он пересекает Тихий океан... Это создавало зримый образ нашего пути.

### **Создайте свою путевую карту**

Когда вы решаете отправиться к своей мечте, то рисуете в воображении образ цели, к которой стремитесь. Это часть путешествия к успеху.

Ваша мечта определяет ваши цели.

Ваши цели задают направление ваших действий.

Ваши действия приносят результаты.

Результаты действий приносят вам успех.

Чтобы отправиться в путешествие к успеху, вы должны начать с мечты. Однако ваша мечта станет реальностью лишь в том случае, если вы преодолеете пропасть между намерениями и действиями и определите последовательность достижения целей.

Как начать определять цели для вашего путешествия к успеху? Следуйте приведенной ниже путевой карте.

### **Определите вашу мечту**

Все начинается с вашей мечты. Она отражает вашу цель в жизни и определяет, как вы представляете реализацию своего потенциала. Если вы способны ясно определить свою цель, то можете создать карту для движения по вашему жизненному пути. Без этой карты ваше движение будет невозможным. Если вы ответили на вопросы раздела «**Шаги, которые необходимо предпринять и путешествии от успеха к успеху**», приведенные в главе 2, можете начать составлять свою дорожную карту. Если вы не ответили на эти вопросы, вернитесь к названному разделу и выполните задание. Вам не достичь успеха, если вы не знаете, куда вы направляетесь. Как говорил президент Вудро Уильсон: «Наши мечты позволяют нам расти».

### **Отметьте место, с которого вы начинаете**

Нельзя пускаться в путешествие к успеху, не имея цели. Но, вместе с тем, вам не достичь успеха, если вы не знаете, с чего вы начинаете. Для вашего продвижения к успеху важны обе части. Как сказал Эрик Хоффер: «Чтобы измениться по сравнению с тем, каковы мы сейчас, необходимо точно знать, кем в настоящий момент мы являемся».

Начните с того, что посмотрите на себя как можно честнее. Рассмотрите свои сильные и слабые стороны, опыт, образование и возможности. Получив представление о том, каково ваше положение сейчас, задайте себе следующие вопросы:

- Какой путь лежит передо мной ? Если вы мечтаете о том, чтобы заработать достаточно денег и отойти от дел через десять лет (как мой друг Пол Нэнни), вам следует рассчитать, какая сумма денег вам нужна, чтобы осуществить вашу цель. Если ваша цель в том, чтобы стать врачом или инженером, вы должны связаться с университетами и получить информацию об учебных программах, стоимости обучения, условиях поступления и т. д. Независимо от того, какова ваша цель, вы должны преодолеть определенное расстояние, прежде чем достигните ее. И вам нужно знать, какой путь лежит перед вами.

- Каковы мои активы? С чего бы вы ни начинали свой путь, у вас всегда есть какие-нибудь активы. Если вы мечтаете начать бизнес и умеете распоряжаться деньгами — запишите это качество в свой актив. Если успех для вас — воспитание детей, и это ваше призвание, то это существенное преимущество. Рассмотрите все, что способно помочь вам начать, — не только ваши способности и личностные качества, но и то, что у вас есть сейчас, ваши возможности, знакомства...

С чего бы вы ни начинали свой путь, у вас всегда есть какие-нибудь активы.

- Что я должен преодолеть? Кроме того, существуют обстоятельства, которые действуют против вас. Если для осуществления вашей мечты вам нужно поступить в колледж, но вы плохо читаете, вам придется преодолеть это препятствие. Если вы хотите профессионально играть в американский

футбол, но имеете небольшой рост и вес, ваши физические качества будут работать против вас. Не следует надеяться, что ваши недостатки однажды исчезнут сами собой. Вы должны честно взглянуть на то, с чего вы начинаете, и приготовиться преодолевать препятствия.

- Чего мне будет стоить этот путь ? Каждое путешествие имеет свою цену. Мы говорим о цене, понимая под этим затраты времени, энергии, денег, а также необходимость делать выбор и чем-то жертвовать. Вам придется решить, готовы ли вы платить эту цену. (Мы поговорим об этом подробнее в главе 7.)

Размышляя о своей мечте и соизмеряя ее с тем, с чего вы начинаете, вы сможете сформулировать ее с большей точностью. Вы начнете видеть ясную картину того, что является самым важным для вас и что вы готовы совершить, чтобы достичь успеха. И тогда вам будет проще определить конкретные цели.

### **Сформулируйте цель своей жизни**

Обдумав свою мечту, которая все яснее представляется вам, вы готовы к тому, чтобы сделать следующий шаг: на основании своей мечты сформулировать цель, а также действия, необходимые для ее реализации. Это можно назвать вашей философией путешествия к успеху. Начните с общего определения понятия успеха, которое я привел в главе 1: успех состоит из понимания своей цели в жизни, максимального раскрытия потенциала и готовности помогать другим людям. Оттолкнитесь от этого определения. Вам нужно составить краткую и емкую формулировку, которая будет выражать вашу цель в жизни. С этой формулировкой должны согласовать ваше определение успеха, ваши цели и 80% всех ваших занятий.

Рассмотрим несколько подобных формулировок, которые объяснят вам, что я имею в виду.

Боб Бафорд, эксперт в области менеджмента: «Цель моей жизни в том, чтобы преобразить и высвободить скрытую энергию американского христианства».

Фрея Оттем Хансон, адвокат и писательница: «Моя цель в том, чтобы предоставлять своим клиентам полные и компетентные услуги в адвокатской практике, писать книги, которые помогают людям становиться лучше, и всей своей жизнью приносить пользу человечеству».

Чарли Ветцель, мой персональный помощник: «Своей работой я хочу вдохновить людей на великие свершения, помочь им найти смысл жизни, найти дорогу к Богу и раскрывать их потенциал».

Формулировка цели вашей жизни должна вырасти из ваших устремлений, ценностей и убеждений. Не следует пытаться составить ее сразу. Многие люди тратят на это несколько лет, создавая и пересматривая свои формулировки. Записав свой вариант, не ждите, что он сразу же окажется совершенным. Запишите самую лучшую формулировку из возможных, но будьте готовы к тому, что вам придется вносить в нее изменения, когда вы начнете лучше понимать себя и пересматривать свое отношение к жизни.

### **Определите свои цели**

Сформулировав свою главную цель в жизни, вы готовы к тому, чтобы определить последовательные цели — или, другими словами, составить дорожную карту вашего путешествия к успеху. Этими целями могут быть действия, которые вы планируете совершить, или результаты, которые надеетесь получить, осуществляя свое предназначение в жизни, реализуя свой потенциал и помогая другим людям. Чтобы правильно определить цели, используйте следующие рекомендации.

Цели должны быть:

- Определенными: поставить перед собой цель — только половина дела. Вторая половина заключается в том, чтобы четко сформулировать ее. Процесс формирования цели (желательно письменно) поможет вам уяснить свои стремления, понять значимость целей и принять решения для их осуществления.
- Разумными: распространенная ошибка, которую совершают многие люди, состоит в том, что они пытаются ставить перед собой цели, на достижение которых не могут влиять. Например, некоторые люди говорят, что их цель — выиграть в лотерею. Или они хотят, чтобы близкие люди лучше относились к ним. Но они не могут управлять этими процессами. Разумная цель должна находиться в пределах ваших собственных сил и возможностей. Составляя свою формулировку, помните об этом пункте.

- Конкретными: секрет достижения цели заключается в ее конкретности. Подумайте, что произойдет, если вы приедете в ресторан и скажите официанту: «Принесите мне что-нибудь поесть, пожалуйста». Никто не сможет поручиться за то, что вы получите. Этот принцип справедлив и в отношении ваших целей. Вы должны четко осознать, чего хотите достичь. Если цель слишком велика, разбейте ее на несколько небольших задач, с каждой из которых вам будет проще справиться. Вы сможете достичь только те цели, которые определили конкретно.
- Достижимыми: преуспевающие люди ставят перед собой пусть и отдаленные, но достижимые цели. Профессор Уилльям Мобли из университета Южной Каролины сказал: «Одна из самых важных вещей в игре в гольф — наличие ясных целей. Вы видите, куда направить мяч, вам известен счет. Победа дается нелегко, но она достижима». Определив свои цели, вы сможете определить свои действия по их достижению. Никогда не ставьте перед собой недостижимых целей — вас ждет только разочарование. Цели должны создавать для вас мотивацию, а не внушать ужас.
- Измеримыми: цели имеют ценность лишь в том случае, когда они помогают вам развиваться и раскрывать свой потенциал. Именно поэтому цели должны быть измеримыми. Сформулируйте свою цель максимально ясно и четко, чтобы вы смогли дать простой и однозначный ответ на вопрос: «Достиг ли я своей цели?».
- Определенными во времени: любая цель перейдет в разряд бесплодных мечтаний, если вы не определите плановый срок ее достижения. Формулируя свои цели, поставьте срок их реализации. В противном случае, вас ждут проблемы. Например, если вам случалось покупать дом, вы можете представить, что произошло бы, если бы вы не оговорили дату переезда. Вы подгоняете к вашему новому дому фургон, полный мебели, и обнаруживаете, что прежние хозяева еще не начали паковать свои вещи. Это настоящая катастрофа. Определение срока в операциях с недвижимостью дает вам уверенность в том, что вы вовремя вступите во владение собственностью. Определение срока осуществления каждой из ваших целей также дает вам уверенность в том, что вы реализуете ее.

### **Приступайте к действиям**

Немецкий поэт и романист Иоганн Вольфганг Гете сказал: «Легко говорить и трудно действовать, а перейти от слов к делу — самая трудная задача в мире». Возможно, поэтому лишь немногие люди переходят от планов к действиям и воплощают в жизнь свои мечты. Грэгг Харрис приводит следующие данные: только две трети из опрошенных им людей (шестьдесят семь из ста) ставят перед собой некие цели. Но из этих шестидесяти семи лишь у десяти реалистические планы. И только два из десяти воплощают эти планы в жизнь.

Чтобы прийти к цели, нужно начать действовать. Президент Франклин Делано Рузвельт отмечал: «Разумный подход состоит в том, чтобы воспользоваться каким-либо методом и опробовать его. Если он не принесет результата, признайтесь в этом откровенно и попробуйте применить другой метод. Но в любом случае — действуйте». Это хороший совет. Никто не ожидает от вас совершенства. От вас ждут только одного — чтобы вы действовали и двигались вперед. Как утверждает китайская пословица: «Не бойся идти медленно, но опасайся стоять на месте».

### **Корректируйте свои планы**

Работая над осуществлением своих целей, вы должны постоянно пересматривать как сами цели, так и ваше движение к ним, чтобы вовремя вносить корректировки. От целей, которые не ведут к осуществлению вашей мечты, необходимо отказаться. Некоторые цели потребуется изменить. Может случиться и так, что вы не сумеете реализовать какие-то цели. Однако помните о словах президента Авраама Линкольна: «Меня заботит не то, потерпели вы неудачу или нет, а то, смирились ли вы с ней».

Вы должны постоянно пересматривать свои цели и вносить в них корректировки.

Не забывайте о том, что вы должны не только сформулировать основную цель своей жизни, но и постоянно пересматривать текущие цели, чтобы вносить в них корректировки.

### **Отпразднуйте успех**

Наконец реализовав некоторые из своих целей, устройте для себя праздник. Вы заслужили его. Поздравьте себя с успехом и двигайтесь дальше. Помните, что ваша задача не в том, чтобы осуществить все свои цели, а в том, чтобы постоянно совершенствоваться. Нобелевский лауреат в области литературы романист Уилльям Фолкнер говорил: «Всегда мечтайте и стремитесь

совершенствоваться. Не сравнивайте себя со своими современниками и предшественниками. Страйтесь превзойти самого себя». Ваша задача и том, чтобы выполнить свое предназначение в жизни, раскрыть свой потенциал и помогать другим людям, а не прийти к определенной конечной цели.

Основатель системы магазинов розничной торговли Дж. С. Пенни утверждал: «Дайте мне простого служащего, у которого есть цель в жизни, и я сделаю из него человека, способного вершить историю. Дайте мне человека, не имеющего цели, и я смогу сделать из него только простого служащего». Пенни понимал силу и значимость целей. Вы работаете над достижением своих целей, а ваши цели ведут вас к дальнейшему развитию. Дж. С. Пенни не только стал богатым человеком и создал сеть из 1600 магазинов, товарный оборот которых превысил 4 миллиона долларов. Он раскрыл свой потенциал, а также потенциал других людей. Пенни щедро выделял деньги на благотворительные цели и помогал людям, работавшим на него. После акционирования своей компании он раздал акции всем менеджерам и работникам. Очевидно, что он нашел свою цель в жизни, реализовал свой потенциал и помог другим людям. Он по-настоящему преуспевающий человек.

Я никогда не определяю свои цели жестко. Мне неизвестно, что случится в будущем, и я должен проявлять гибкость. Моя жизнь оказалась счастливой. Бог был всегда добр ко мне. Я никогда не надеялся, что мне удастся написать столько книг и каждый год выступать перед тысячами людей, но это стало реальностью. Я всегда хотел помочь людям, и у меня это получается. Всякий раз, когда я определял значительные цели своей жизни, их результаты превосходили самые смелые мои ожидания.

Формулируя свою мечту, размышляя над целью своей жизни и определяя ряд последовательных целей на пути к мечте, будьте готовы к тому, что с вами могут произойти самые удивительные события. Никто не может сказать, что конкретно произойдет с вами в путешествии к успеху. Ваша жизнь может оказаться лучше ваших самых смелых ожиданий. Но вам нужно с чего-то начать, чтобы осуществить свою мечту. Определение целей — самое лучшее начало.

#### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Как определить ориентиры в путешествии к успеху?

Начните составлять карту, по которой вы будете ориентироваться в своем путешествии к успеху.

**1. Определите вашу мечту:** вернитесь в конец, главы 2 и проверьтесь свой ответ на вопрос номер три. Перепишите его:

**2. Отметьте место, с которого вы начинаете:** подумайте над тем, с чего вы начинаете и каков ваш потенциал. Определите, как далека ваша мечта. Даже если она представляется вам очень далекой, не падайте духом. Некоторым людям приходится проделывать очень длинный путь, чтобы добиться своего. Ответьте на следующие вопросы:

а) какой путь предстоит мне пройти? Запишите, как далеко вы готовы идти за своей мечтой, и какова ваша решимость посвятить себя этой цели.

б) каковы ваши активы? Чем вы располагаете, чтобы достичь своих целей?

1.

2.

3.

в) что вам придется преодолеть? Назовите три препятствия, которые стоят между вами и осуществлением вашей мечты и которые вы способны преодолеть.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

г) какую цену вам придется заплатить и чем пожертвовать, чтобы осуществить вашу мечту? Сколько вам потребуется вложить и от чего отказаться?

деньги

время

отношения с людьми\_\_\_\_\_

нынешняя работа или карьера

удовольствия \_\_\_\_\_

прочие вложения или жертвы\_

**3. Сформулируйте цель своей жизни:** напишите, как вы видите цель своей жизни, учитывая все, что вы узнали к этому моменту.

**4. (см. п. 3) На основе предыдущей формулировки определите свои цели:** запишите первоочередные цели, которые вы должны реализовать, чтобы прийти к своей мечте.

б) в) г)Д) е) ж)

## Как максимально раскрыть свой потенциал

### Глава 5

#### Что я должен взять с собой?

Вам доводилось наблюдать за тем, как люди собираются в долгий путь? Это забавное зрелище. Некоторые покидают дом, не захватив самых необходимых вещей. Другие, как моя сестра Триш, ташат с собой весь платяной шкаф. Я помню как однажды мы с женой Маргарет готовились к поездке в аэропорт, чтобы встретить Триш и ее мужа, которые решили погостить неделю в Сан-Диего. Я сказал Маргарет: «Нам лучше поехать вдвоем. Ты знаешь Триш. Мы не сможем загрузить весь ее багаж в одну машину». И я оказался прав — нам понадобилось две машины, и это притом, что одним из автомобилей был «Линкольн» с громадным багажником.

Я часто выступаю с лекциями в различных городах, поэтому мне кажется, что я только и делаю, что готовлюсь отправиться в путь. За последние десять лет я покрыл расстояние в 2,5 миллиона миль — и это только по отчетам одной авиакомпании. Но я счастливчик — Маргарет всегда помогает мне собраться в дорогу. Я обычно сообщаю ей о своих планах, и она укладывает мою одежду и другие личные вещи, которые могут понадобиться мне в поездке.

Но свой портфель я укладываю сам. В поезде я всегда работаю — читаю, пишу, составляю отчеты и т. д. Меня всегда удивляет, когда в самолете рядом со мной сидит бизнесмен, который бесцельно смотрит в окно. Мне не верится, что у него нет дел, и меня так и подмывает сказать: «Послушай, приятель, если тебе нечем заняться, сделай для меня пару вещей, пока мы летим в Даллас».

Но, даже не прибегая к помощи других людей, во время перелетов мне удается выполнить огромный объем работы, потому что у меня есть свой секрет: перед каждой поездкой я несколько часов посвящаю тому, чтобы собрать свой портфель. Я изучаю свой график, чтобы определить, какими промежутками свободного времени я располагаю (во время полета, вечерами в отеле, между лекциями). Затем смотрю, что мне нужно сделать на следующей неделе. После этого собираю материалы, которые потребуются мне в поездке: записи, цитаты, книги и журналы, отчеты, наконец, письма на которые нужно ответить.

Секрет успеха моей системы заключается в том, что я трачу определенное время перед тем, как отправиться в поездку. С тех пор как я завел подобный порядок, мне никогда не приходилось упрекать себе: «Я мог бы уже закончить этот проект, если бы захватил с собой необходимые материалы».

У меня очень плотный график занятий. И, чтобы избежать проблем, я должен стратегически планировать свою работу. Но даже мой недюжинный талант стратега не избавляет меня от необходимости окружать себя людьми, которые помогают мне нести нелегкий груз ответственности перед человечеством. Мой лучший друг Дик Петэрсон руководит компанией INJOY. Кевин, директор программы семинаров в INJOY, составляет для меня график конференций и семинаров. Кэрин заказывает для меня билеты и обеспечивает транспорт. Моя замечательная помощница Линда составляет график моих занятий и снабжает различной полезной информацией, которая может мне понадобиться в поездках. Мне удается взвалить на плечи других почти все дела в моей жизни, но я

никому не доверяю собирать мой портфель. Я сам готовлю материалы для работы, которой занимаюсь в поездках.

### **Соберите вещи для путешествия к успеху**

Собираясь в путешествие к успеху, вы сталкиваетесь с одной важной задачей, решение которой нельзя переложить на плечи других. Это подготовка плана личностного развития и необходимость следовать ему. Этот процесс как ничто другое будет определять возможность максимального раскрытия вашего потенциала. Старая ирландская пословица гласит: «Даже если ваш дед — высокий старикан, рости придется вам самому». Другими словами, никакие прошлые заслуги — ни социальное положение, ни ученые степени, ни награды, ни деньги — не гарантируют того, что в дальнейшем вы будете продолжать развиваться. Помочь может только составление плана личностного развития и выполнение его.

Никакие прошлые заслуги не гарантируют того, что в дальнейшем вы будете продолжать развиваться.

Несколько лет назад, когда я участвовал в конференции по вопросам подготовки лидеров, в перерыве ко мне подошел человек лет шестидесяти и сказал:

— Я узнал много нового на этой конференции. Жаль, что я не слышал ваши выступления лет двадцать назад!

Я мысленно улыбнулся и сказал:

— Не о чем жалеть. Вы не стали бы слушать меня двадцать лет назад.

— Почему вы так считаете?

— Двадцать лет назад, — ответил я, — мне нечего было сказать людям. Я не знал о том, что лидерство предполагает влияние, о том, как распознать лидера, о принципе 80 к 20. Все, чем я поделился сегодня с вами, пришло благодаря тому, что я много лет постоянно изучал этот предмет и в результате личностного развития.

Я всегда отличался большим желанием развиваться и дисциплинированностью, необходимой для этого процесса. Когда я был ребенком, мой отец составил для меня план чтения. Отец требовал, чтобы я каждый день по тридцать минут читал книги, которые он подбирал для меня. И когда я получил свои первые водительские права, отец положил в «бардачок» автомобиля книгу и сказал: «Сын, никогда не отправляйся в путь без книги. Если ты застряешь в пробке, используй это время, чтобы читать и развиваться». Когда я учился в старших классах школы, он посыпал меня на семинары, в том числе и на те, которые проводил Дейл Карнеги по теме «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

План развития, который для меня составил мой отец, помог мне понять ценность личностного роста. Когда мне исполнилось семнадцать лет, я стал более активно заниматься своим развитием. В то время я начал систематически читать книги и журналы и делать из них выписки. Я понял, что короткий путь в итоге никуда не приводит. Если я хочу раскрыть свой потенциал, мне нужно постоянно учиться, развиваться и совершенствоваться.

### **Развитие — это изменение**

Поэт Роберт Браунинг писал: «Если не развиваться, зачем жить?» Каждый готов согласиться с тем, что развитие — это достойное дело, но немногие люди по-настоящему серьезно относятся к этому процессу. Почему? Потому что развитие требует изменений, а большинство людей не любит перемен. Но истина заключается в том, что развитие немыслимо без изменений. Писательница Гейл Шихи сказала: «Если мы не меняемся, то не развиваемся. Если мы не развиваемся, то не живем по настоящему. Развитие требует отказаться на некоторое время от безопасности. Оно требует того, чтобы мы отказались от привычных, но ограничивающих стереотипов поведения, стабильной, но неинтересной работы, ценностей, в которые уже не верим, отношений, которые потеряли для нас смысл. Достоевский сказал:

"Люди больше всего боятся сделать новый шаг, произнести новое слово". Но опасаться следует как раз обратного».

Мне трудно вообразить нечто худшее, чем жизнь без движения, в отсутствии изменений и совершенствования.

## **Ваше развитие — в ваших руках**

Большинство людей сопротивляются переменам — особенно, когда изменения касаются лично их. Как отмечал русский писатель Лев Толстой: «Все хотят изменить мир, но никто не хочет изменить себя». Однако перемены неизбежны, и каждому приходится сталкиваться с этим. С другой стороны, может показаться, что развитие не является обязательным. Никто не может заставить вас развиваться, если вы не хотите этого. Вы можете развиваться или не развиваться. Однако помните, что люди, не желающие развиваться, никогда не реализуют свой потенциал.

Решение развиваться может многое изменить.

В одной из своих книг мой друг Говард Хендрикс задает вопрос: «В чем вы изменились за последнюю неделю, прошлый месяц, прошедший год? Вы можете дать определенный ответ?» Говарду известно, что люди склонны выбирать «наезженную колею», вместо того

чтобы развиваться. Решение развиваться может многое изменить в вашей жизни.

Многие не понимают, что преуспевающие люди ничем не талантливее неудачников. Отличие состоит лишь в желании раскрыть свой потенциал. И ничто не поможет вам более эффективно реализовать свой потенциал, чем личностное развитие.

### **Позвольте мне помочь вам собраться в путь**

Людям непросто перейти от жизни, в которой они учатся чему-либо от случая к случаю, к процессу постоянного развития. Если вы спросите у сотни людей, сколько книг каждый из них прочел после окончания учебного заведения, далеко немногие ответят, что прочитали больше двух или трех. Если вы спросите, кто из них слушает обучающие материалы или по собственной инициативе посещает семинары, посвященные личностному развитию, большинство ответят отрицательно. Многие люди получают дипломы об окончании учебного заведения, празднуют это событие, а потом говорят себе: «Слава Богу, учёба позади. Теперь мне нужно найти хорошую работу». Однако подобное мышление никогда не позволит человеку подняться выше среднего уровня. Если вы хотите отправиться в путешествие к успеху, вам нужно постоянно развиваться.

Как человек, посвятивший свою жизнь личностному развитию и самосовершенствованию, я хочу помочь вам начать двигаться по пути развития. Только так вы сможете раскрыть свой потенциал. Кроме того, этот путь даст вам массу преимуществ. Самые счастливые люди развиваются день ото дня.

Люди, реализующие свой потенциал, постоянно совершенствуются.

Рассмотрите следующие десять принципов. Они помогут вам самосовершенствоваться.

### **1. Примите решение жить, постоянно развиваясь**

Испанского композитора и виолончелиста Паоло Касалсу спросил молодой репортер: «Господин Касалс, вам девяносто пять, и вас считают самым великим виолончелистом в истории музыки. Зачем вы по-прежнему занимаетесь игрой на инструменте по шесть часов в день?» Касалс ответил: «Потому что мне необходимо совершенствоваться». Вы тоже должны принять решение о постоянном развитии. Люди, которые стремятся реализовать свой потенциал, всегда мыслят категориями совершенствования. Вы ошибаетесь, если думаете, что вам удастся «удерживать свои позиции» и вместе с тем двигаться к успеху. Вам необходимо проявлять отношение, подобное тому, которое демонстрировал генерал Джордж Паттон. Однажды он сказал своим войскам: «Я хочу, чтобы вы помнили только об одном. Не говорите мне о том, что вы удерживаете свои позиции. Я хочу, чтобы вы постоянно продвигались вперед». У генерала Паттона был девиз: «Никогда не окапывайтесь. Всегда атакуйте».

Единственный способ улучшить вашу жизнь — самосовершенствование. Если вы хотите, чтобы развивалась ваша организация, развивайтесь как лидер. Если вы хотите, чтобы ваши дети выросли достойными людьми, станьте лучше. Если вы хотите, чтобы люди лучше к вам относились, развивайте в себе умение общаться с людьми. Не существует идеального способа улучшить людей или свое окружение. Единственное обстоятельство, которое вы по-настоящему можете улучшить, — это свои личностные качества. Истина состоит в том, что, занимаясь самосовершенствованием, вы неожиданно замечаете, что внешние обстоятельства также улучшаются. Вам нужно понять самое главное: если вы стремитесь к успеху, то должны постоянно развиваться и совершенствоваться.

## **2. Начните развиваться прямо сейчас**

Наполеон Хилл сказал: «Значение имеет не то, чем вы собираетесь заняться, а то, чем вы занимаетесь прямо сейчас». Многие неудачники страдают тем, что я называю «болезнью неопределенного будущего». Они способны изменить свою жизнь уже сегодня, но откладывают это на «неопределенный срок». Однако старая английская пословица гласит: «Когда-нибудь означает никогда». Лучший способ начать двигаться к успеху — приступить к развитию прямо сейчас. Никогда не падайте духом — каждый преуспевающий человек когда-то делал первый шаг к успеху.

Почему нужно начать развиваться прямо сейчас? Можно назвать несколько причин.

- Развитие не происходит само по себе. В своей книге «Как стать лучшим родителем» я говорю о том, что у всех есть юность, но зрелость наступает не для всех. Взросление не подразумевает просто физическое развитие. Ракообразным повезло в этом смысле больше, чем людям. Когда краб или омар растет, он естественным образом освобождается от старого панциря и обретает новый. Но люди устроены иначе. Путь к следующему уровню — всегда путь восхождения, которое требует усилий. Чем раньше вы начнете развиваться, тем более полно вам удастся раскрыть свой потенциал.
- Развитие в настоящем приведет к лучшему будущему. Все, что вы делаете сегодня, основано на том, чем вы занимались вчера, а ваши вчерашние и сегодняшние действия определяют ваше будущее. Этот принцип особенно справедлив в отношении личностного развития. Как сказал Оливер Уэнделл Холмс: «Сознание человека, однажды погнавшись за новой идеей, никогда не возвращается к прежнему состоянию». Развитие в настоящем — вклад в ваше будущее.
- Вы несете ответственность за свое развитие. В детстве за вас отвечают родители, в том числе за ваше развитие и образование. Но взрослый человек несет полную ответственность за свое развитие. Если вы не примете на себя ответственность за свое развитие, никто не сделает это за вас.

Лучший способ начать развиваться — сделать это прямо сейчас. Осознайте значимость личностного развития в достижении успеха и примите решение начать развивать свой потенциал уже сегодня.

## **3. Будьте готовы учиться**

Бывший тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Джон Вуден может служить примером личностного развития. Он постоянно совершенствуется и подталкивает к этому своих игроков, помогая им раскрыть потенциал. Одно из лучших высказываний, принадлежащих Джону Вуден, таково: «Важно то, чему вы научились после того, как подумаете, что знаете и умеете все». Вуден понимает, что самым главным препятствием на пути развития является не незнание, а напротив — знание. Чем больше вы знаете, тем больше соблазн решить, что вам известно все. И если такое случается, вы перестаете учиться и, соответственно, развиваться.

Вуден продолжал учиться и развиваться, несмотря на то, что достиг вершины мастерства. Когда его команда победила в национальном чемпионате — чего прежде не добивалась ни одна университетская команда, — он полностью изменил тактику игры в атаке, которой с успехом пользовался несколько лет. Он разработал совершенно новую систему, чтобы максимально использовать потенциал своей команды и талант ее ведущего игрока — Льюиса Эльсиндора, известного сейчас как Карим Абдул-Джаббар. В результате его команда вышла на принципиально новый уровень игры и три года подряд становилась чемпионом национальной лиги.

Если вы хотите раскрыть свой потенциал, то должны продолжать развиваться — подобно тому, как это делал Джон Вуден. Если вы не перестаете учиться, ваш потенциал становится практически безграничным.

## **4. Концентрируйтесь на самосовершенствовании, а не на личных амбициях**

За последние тридцать лет изменилось представление о личностном развитии. Начиная с конца 1960-х — начала 1970-х годов, люди начали говорить о «стремлении найти себя», понимая под этим реализацию личных амбиций. Это ошибочная позиция. Она похожа на то, когда целью жизни выбирается достижение счастья. Реализация личных амбиций помогает вам лучше относиться к себе, но не более того.

Самосовершенствование отличается от реализации амбиций. Конечно, в процессе самосовершенствования повысится и ваша самооценка, но это побочный эффект, а не цель.

Самосовершенствование имеет более высокую цель, которая состоит в развитии потенциала, что позволит вам осуществить свое предназначение в жизни. В процессе самосовершенствования вы можете реализовать свои личные амбиции. Но не обязательно. В любом случае, самосовершенствование всегда имеет один результат: оно ведет к осуществлению вашего предназначения в жизни. Раввин Самуэль М. Сильвер говорил: «Самое потрясающее из всех чудес состоит в том, что мы не обязаны быть завтра теми же, что сегодня, но мы можем развиваться, если используем потенциал, вложенный в нас Богом».

## **5. Никогда не останавливайтесь на достигнутом**

Мой друг Рик Уоррен говорит: «Сегодняшний успех — самый худший враг успеха завтрашнего». И он прав. Вы ошибаетесь, если думаете, что достигли всего, что могли, — как и тогда, когда вам кажется, что вы знаете и умеете все. И у вас исчезает желание учиться, а это один из признаков прекращения развития. Преуспевающие люди не склонны почивать на лаврах. Им известно, что победы — как и поражения — не вечны, и необходимо продолжать развиваться, чтобы остаться на вершине. Как сказал Чарльз Хэнди: «Один из парадоксов успеха в том, что достичь и удержать его — совсем не одно и то же».

Самосовершенствование способствует реализации вашего предназначения.

Каким бы ни был ваш успех сегодня, не следует останавливаться. Сохраняйте в себе чувство «здорового голода». Сидней Харрис утверждал, что «успешный человек понимает, что ему по-прежнему нужно многому научиться, даже если другие считают его экспертом; а неудачник хочет, чтобы его считали экспертом уже тогда, когда он сам не способен понять, насколько мало он знает». Не цепляйтесь за привычные благоприятные обстоятельства. Не позволяйте успеху вскружить вам голову. Насладитесь достигнутым успехом — и продолжайте свое развитие.

## **6. Всегда учитесь новому**

Чтобы не почивать на лаврах, нужно всегда учиться новому. Очень редко люди готовы к этому. Например, исследование, проведенное несколько лет назад группой ученых из Мичиганского университета, выявило, что одна треть американских врачей настолько загружена своей работой, что у них нет времени знакомиться с новейшими тенденциями и разработками в своей отрасли. Поэтому врачи в среднем на два года отстают от современных достижений медицины.

Если вы хотите постоянно учиться и развиваться, найдите для этого время. Как сказал Генри Форд: «По моим наблюдениям, преуспевающие люди вырываются вперед, потому что используют то время, которое остальные тратят без пользы».

Поэтому я всегда беру с собой в поездки книги и журналы. Во время вынужденного ожидания — например, при пересадке с рейса на рейс — я читаю журналы и вырезаю нужные мне статьи или просматриваю книгу. Этого времени вполне достаточно, чтобы ознакомиться с содержанием и основными идеями, наметить интересные цитаты, которые необходимы для моей работы. Когда я еду в автомобиле, то постоянно слушаю обучающие аудиозаписи.

Фрэнк А. Кларк утверждал: «Большинству из нас нужно каждый день многому учиться, чтобы не остаться позади уже потому, что каждый день мы многое забываем». Вы должны развиваться не только для того, чтобы пополнять багаж знаний новой информацией, но и для того, чтобы продвигаться вперед.

## **7. Сконцентрируйтесь на нескольких основных темах**

Писатель К. С. Льюис утверждал: «В жизни каждого человека есть несколько основных тем». Вам следует определить несколько тем, которые составляют ваши основные интересы, и сконцентрироваться на них. Я занимался этим в течение многих лет и смог достичь высокого уровня личностного развития. Основа моей жизни — служение людям. Моя цель заключается в том, чтобы воспитывать лидеров и помогать людям раскрывать их потенциал. Поэтому я выбрал для своего личностного развития следующие направления:

- Отношения, которые определяют круг моего общения.
- Поведение, которое определяет, насколько я позитивен в отношениях, с людьми.
- Общение, которое определяет, насколько успешно я мотивирую людей.
- Лидерство, которое определяет степень моего влияния на людей.

- Личностное развитие, которое определяется тем, сколько времени я трачу на развитие, получение новых знаний.

Уделяйте внимание только темам, которые составляют основу вашей жизни.

Темы, на которых вам следует сконцентрировать свои усилия, определяются вашей целью, стремлением помогать другим людям и вашим пониманием того, что для вас значит раскрыть свой потенциал. Вначале вы будете испытывать соблазн заниматься сразу несколькими делами. Однако вам следует уделять внимание только темам, которые являются основой вашей жизни.

## **8. Составьте план развития**

Секрет постоянного развития и совершенствования состоит в создании конкретного плана развития и следовании ему. Я рекомендую составить план, который вы будете выполнять по часу в день пять раз в неделю. Я использую эту систему по совету Эрла Найтингейла, который сказал: «Если человек в течение пяти лет посвящает час в день какому-либо занятию, он станет экспертом в этой сфере». Заманчивое утверждение, не правда ли? Оно показывает, каких высот мы способны достичь, если сможем изо дня в день дисциплинированно работать над своим развитием.

На конференциях по вопросам лидерства я рекомендую участникам следующий план развития:

**Понедельник:** один час занятий для развития духовных качеств.

**Вторник:** один час прослушивать аудиозаписи по теме: лидерство.

**Среда:** один час для выписки цитат и записи собственных мыслей по теме, прослушанной во вторник.

**Четверг:** один час на чтение одной из книг по проблемам лидерства.

**Пятница:** полчаса на чтение одной из книг по проблемам лидерства и полчаса на размышления над ней.

Разрабатывая свой план развития, начните с определения трех-пяти сфер жизни, в которых вы хотите развиваться. Затем найдите полезные материалы — книги, журналы, аудио- и видеозаписи — и включите их в свой план. Я советую вам поставить перед собой цель прочитывать по двадцать книг и прослушивать по пятьдесят две аудиозаписи в год. Вы можете заниматься этим в любое удобное для вас время, но главное — каждый день. Подобная практика позволит вам реализовать свой план.

## **9. Заплатите цену**

Реализация личных амбиций, как известно, направлена на то, чтобы человек почувствовал себя счастливым, а самосовершенствование должно помочь человеку раскрыть свой потенциал. Но развитие требует усилий. Вы должны заплатить за него определенную цену, и порой это не слишком приятно. Вы должны быть дисциплинированным и посвятить этим занятиям время, в которое могли бы развлекаться. Вам придется вложить определенные средства, чтобы приобрести необходимые учебные материалы. Вы должны постоянно изменяться рисковать. Порой вы будете ощущать одиночество. Многие люди останавливаются в своем развитии, когда им кажется, что им приходится платить слишком высокую цену за самосовершенствование.

Но развитие стоит затраченных усилий. В противном же случае вас ждет ограниченная жизнь и нераскрытий потенциал. Достижение успеха требует усилий, и не стоит ждать, что он придет сам собой. Президент Теодор Рузвельт утверждал: «История не сохранила имени ни одного человека, который бы прожил простую и легкую жизнь». Эти слова, произнесенные почти сто лет назад, справедливы и в наше время.

## **10. Научитесь применять ваши знания**

Преуспевающие люди приобретают привычки, которые помогают им совершенствоваться и учиться.

Джим Рон призывал: «Не позволяйте своим знаниям оставаться бесполезным грузом. Они должны заставлять вас действовать». Итогом личностного развития должны быть действия. Если ваша жизнь не меняется несмотря на то, чему вы научились, вероятно, вы столкнулись с одной из следующих проблем. Возможно, вы не уделяете достаточно времени и сил реализации своего плана развития. Возможно, вы слишком много времени посвящаете ненужным аспектам жизни. Возможно, вы не применяете на практике ваши знания.

Преуспевающие люди приобретают привычки, которые помогают им совершенствоваться и учиться. Например,

пример, я всегда составляю архивы информации, которую изучаю. В своем кабинете я держу более 1200 папок со статьями и другой информацией, а также с огромным количеством цитат. Но кроме того, я стараюсь на практике применять полученные знания. Когда я узнаю нечто новое, то задаю себе следующие вопросы:

- Где я могу применить эти знания?
- Когда я смогу их применить?
- Кому кроме меня будет полезна эта информация?

Ответы на эти вопросы помогают мне переключиться с процесса простого усвоения информации на ее применение. Воспользуйтесь моим методом. Думаю, он принесет пользу и вам.

Писатель и эксперт по вопросам лидерства Фред Смит сформулировал мысль, которая суммирует все аспекты личностного развития. Он сказал: «Природа человека такова, что он стремится к тому, чтобы оставаться в зоне комфорта. Мы стараемся найти «спокойное место», где не требуется прилагать дополнительные усилия, где мы получим достаточные доходы, будем иметь дело с приятными людьми, но столкнемся с незнакомыми людьми или непредвиденными ситуациями. Конечно, каждому из нас порой нужно «спокойное место» — некое подобие плато. Мы совершаём восхождение и делаем привал на плато для того, чтобы привыкнуть к новым условиям. Но когда мы адаптируемся, нам необходимо взбираться выше. Очень грустно, когда вы совершаете свое последнее восхождение. Это означает, что пришла ваша старость — и не важно, сколько вам лет — 40 или 80».

Никогда не позволяйте себе останавливаться на плато. Примите решение начать восхождение к вершине своего личностного потенциала — и продолжайте этот путь изо дня в день. Вы никогда не пожалеете о своем решении, ведь, как сказала писательница Джордж Элиот: Никогда не поздно стать тем, кем вы должны быть».

### **Создайте окружение, способствующее вашему развитию**

Я уже писал о том, что решение встать на путь личностного развития влечет как позитивные, так и негативные моменты. Чтобы сделать этот путь более приятным, необходимо создать микроклимат, способствующий нашему развитию. Подобно тому, как величина аквариума определяет размер, до которого могут вырасти некоторые виды тропических рыб, окружение влияет на наше развитие. Если то окружение, в котором вы сейчас находитесь, не способствует развитию, вам придется весьма непросто на пути к раскрытию вашего потенциала.

Не довольствуйтесь достигнутым, это убивает развитие.

Очень важно создать окружение, которое способствовало бы вашему развитию. Ваше окружение должно соответствовать следующим требованиям:

- Вас должны окружать люди, опережающие вас в развитии. Если вы общаетесь с людьми, у которых можете чему-то научиться, ваше развитие будет успешнее.
- Вы должны ставить перед собой все более сложные задачи. Не довольствуйтесь достигнутым, это убивает развитие.
- Смотрите в будущее. Ваше развитие наверняка остановится, если вы будете думать о прошлом, а не о будущем.
- Вас должна окружать атмосфера поддержки. Промышленник Чарльз Шваб, умерший в нищете, говорил: «Я всегда отмечал, что даже на самых высоких должностях люди работают лучше в атмосфере одобрения, а не критики». Этот принцип справедлив не только для трудовой деятельности, но и для личностного развития.
- Попрощайтесь с комфортом. Чтобы развиваться, вы должны быть готовы рисковать. Рональд Э. Осборн утверждал: «Вам не удастся развиваться до тех пор, пока вы не выйдите за пределы усвоенных вами умений и знаний».
- Вас должны окружать люди, занимающиеся своим развитием. Когда речь заходит о развитии, поддержка и помощь окружающих становится очень важной.

- Будьте готовы к переменам. Клейтон Дж. Оркэтт сказал: «Сами по себе перемены не является прогрессом. Перемены — эта цена, которую вы платите за прогресс». Если вы не готовы заплатить требуемую цену, ваше развитие окажется невозможным.

Позитивное окружение подстегивает вас к развитию, и перед вами — примеры совершенствования других людей. В идеальном окружении вам не просто предоставят возможность развиваться, но, кроме того, лидер станет наглядным примером развития. Он всегда поддержит вас и окажет необходимую помощь. Чем более позитивно ваше окружение, тем быстрее вы сможете развиваться. Жизнь, посвященная непрерывному развитию, не будет простой, но поддержка и помощь окружающих вас людей делают ее несколько легче. Ваше путешествие к успеху станет более приятным.

### **Общайтесь с людьми, занимающимися своим развитием**

На ваше личностное развитие влияют люди, с которыми вы общаетесь. Внимательно оцените свое окружение. Многое можно сказать о направлении развития вашей жизни, если взглянуть на людей, с которыми вы проводите время и делитесь своими мыслями. Их ценности и приоритеты способны самым прямым образом влиять на образ ваших мыслей и действий. Если вас окружают позитивно настроенные люди, серьезно относящиеся к своему развитию, их ценности и приоритеты будут поддерживать вас и усиливать ваше желание заниматься самосовершенствованием.

Готовность к развитию способна мотивировать вас.

Не всегда приятно общаться с людьми, которые пре-изошли вас в развитии. Но это очень полезно. Взглядите на тех, кто вас окружает. Несомненно, вы знаете людей, которые способны помочь вам развиваться.

Постарайтесь создать отношения с этими людьми и развивать их, но не относитесь к ним потребительски, всегда вносите в общение свою лепту. Вы должны сделать эти отношения взаимно полезными — иначе они вовсе не состоятся.

Готовность к развитию не только увеличивает потенциал, но и мотивирует вас. С нее начинается развитие, которое ведет к новым вершинам и к другой жизни. Доктор Чарльз Гарфильд, пишущий о людях, достигших успеха, говорит: «Преуспевающие люди не относятся к своему успеху как к устойчивому состоянию или комфортному прибежищу. Мне никогда не приходилось слышать, чтобы преуспевающий человек говорил о том, что у него исчезло желание развиваться, проявлять любознательность и наслаждаться жизнью. Напротив, самым характерным качеством преуспевающих людей является их заразительная способность к движению вперед, поиску новых испытаний. Их жизнь полна свершений». Кроме того, преуспевающие люди понимают, что развиваться нужно постоянно.

Моя жизнь — подтверждение того, какой силой обладает постоянное самосовершенствование. В главе 3 я продемонстрировал, что от вашего отношения к жизни зависит то, как далеко вы сможете продвинуться в ней. Развитие придает дополнительные силы вашим способностям — оно определяет, насколько вы готовы к тому, чтобы отправиться по жизненному пути. Если в результате занятий личностным развитием вы хорошо подготовитесь к жизненным ситуациям, то сможете без труда их преодолеть и двигаться по жизни быстрее, а ваш путь будет более гладким. Даже встретив препятствия (о чем мы поговорим в следующей главе), вы будете лучше подготовленным к тому, чтобы продолжать движение.

Нужно время, чтобы научиться упаковывать свой «чемодан», наполняя его знаниями и умениями. Вначале вы будете брать с собой слишком много вещей — не только в путешествие к успеху, но и в обычные поездки. Например, когда двенадцать лет назад мы с Маргарет отправились в Японию, наше путешествие было ужасным, потому что мы не умели правильно собираться в путь. Мы купили два очень больших чемодана и набили их до отказа. Нам и прежде случалось путешествовать, но мы думали, что таскать за собой два огромных чемодана лучше, чем полдюжины маленьких. Мы планировали нанимать носильщиков и пользоваться такси.

Все шло гладко до тех пор, пока не начались проблемы. Когда мы приехали на такси к железнодорожному вокзалу в Токио и стали искать носильщика, нам не удалось найти ни одного. «Нет проблем, — сказал я. — Мы воспользуемся тележкой для багажа». Но и тележек не оказалось. Кончилось тем, что мы таскали за собой эти тяжеленные чемоданы, разыскивая платформу, с которой отправлялся наш поезд. Потом нам пришлось втаскивать их в вагон.

Так мы путешествовали по Японии. К концу второй недели мы с Маргарет были близки к разводу. В одном из городов, где мы волокли чемоданы «всего лишь от вокзала к отелю», я бросил их прямо

посреди улицы и закричал: «Пусть эти чемоданы забирает, кто хочет. Я отдаю их за пять долларов — со всем содержимым». Возможно, японцы не были сильны в английском, но охотников так и не нашлось. Однако мы сделали правильный вывод из этих приключений. С тех пор мы стали уделять большое внимание тому, что взять с собой в путешествие.

Когда вы научитесь «правильно собираться» в путешествие к успеху, то будете удивлены, насколько это просто. Секрет заключается в том, чтобы фокусировать внимание на истинных интересах и игнорировать все остальное. Я рассказал вам о том, какие направления выбрать для личностного развития: отношения с людьми, поведение, общение, лидерство и самосовершенствование. Когда я начал работать в этих направлениях, передо мной стояла единственная цель — развитие своей личности. Я хотел стать лучше — хорошим пастором и сильным лидером. Я стремился заниматься саморазвитием, чтобы раскрыть свой потенциал.

Но мое стремление к самосовершенствованию принесло мне и другие позитивные плоды, о которых я даже и не мечтал. Мой уровень развития возрос настолько стремительно, что я могу делиться своим опытом с другими людьми. Я написал более дюжины книг. Каждый месяц более 300 000 человек, прослушивая аудиозаписи с моими лекциями, получают полезную информацию и рекомендации по личностному развитию и совершенствованию, воспитания качеств лидера. Тысячи человек каждый год посещают конференции, проводимые компанией INJOY, которую я возглавляю. Только в течение последнего года я выступил с лекциями перед 250 000 человек.

Я не ставил перед собой цели стать писателем и лектором, имеющим общенациональную популярность. Но двадцать лет назад люди начали просить меня поделиться с ними знаниями (с каждый годом число этих просьб увеличивается). И я понял, что могу помогать людям единственным образом — продолжая учиться и развиваться изо дня в день.

Если вы посвятите себя личностному развитию, перед вами откроются невероятные возможности. Начните прямо сейчас. Если личностное развитие станет основной целью вашей жизни, вы подниметесь к таким вершинам, о которых прежде и не мечтали.

### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Что мне следует взять с собой?

Вы сможете раскрыть свой потенциал, если будете постоянно заниматься личностным развитием. Приведенные рекомендации помогут вам начать.

**1. Разработайте план развития:** с этого начинается весь процесс. План следует составить письменно. Он должен быть конкретным. Чем более конкретен ваш план, тем больше вероятность того, что вы будете ему следовать.

а) Определите основные направления вашего развития. Они должны соответствовать вашим мечтам и целям. Для начала достаточно определить одну или две отрасли — во всяком случае, не более пяти.

1. \_\_\_\_\_

б) Найдите ресурсы. Ищите ресурсы, читая специальные журналы, посещая книжные магазины библиотеки, просматривая каталоги и расспрашивая людей, имеющих опыт в интересующих вас областях. Внесите в список основные материалы, найденные вами.

Книги:

1. \_\_\_\_\_

2. 3.

Аудиозаписи:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Журналы:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

с) Запланируйте время для занятий самосовершенствованием. Освободите один час в день (пять дней в неделю). Возможно, вам придется утром вставать на час раньше или отказаться от просмотра телевизионных передач с 7 до 8 часов вечера. Вы должны найти время для своих занятий. Подходите к этой задаче конкретно и следуйте своему плану.

**2. Создайте климат, способствующий развитию:** начните совершать следующие поступки — не менее раза в день, в течение всего следующего месяца.

а) Хвалите своих домашних, в том числе детей, сотрудников или коллег, за поступки, демонстрирующие их стремление к развитию.

б) Чтобы выйти из зоны комфорта, совершите что-нибудь из того, что прежде казалось вам невозможным.

в) Размышляйте о плодах, которые в будущем принесет ваш план развития.

**3. Создавайте и развивайте отношения с людьми, занимающимися развитием:** подлинный успех нельзя достичь в одиночку. Стойте отношения, способствующие вашему развитию. Используйте следующие рекомендации:

а) Найдите наставника. Запишите имя человека, который постоянно развивается и имеет значительный опыт в той области, в которой вы хотели бы совершенствоваться. Ваша цель состоит в том, чтобы построить с этим человеком позитивные отношения.

б) Проводите время с людьми, занимающимися своим развитием. Кто может быть для вас лучшим примером самосовершенствования (назовите трех человек)? Запишите их имена. Запланируйте регулярные встречи с каждым из них в течение следующих недель. Ваша цель состоит в том, чтобы завязать свои позитивные отношения и с пользой проводить время в их компании.

в) Выберите человека, который согласится, чтобы вы стали его наставником. Найдите человека, который нуждается в развитии — коллегу или сотрудника, вашего ребенка, прихожанина вашей церкви и т. д.

## Глава 6

### Как преодолеть препятствия

Отправляясь в путешествие, вы никогда не можете быть уверены в том, что оно пройдет точно по плану. На пути вы можете столкнуться с самыми различными неожиданностями. В этом мы с Маргарет убедились, когда возвращались домой из поездки в Святую землю. Мы уже неоднократно бывали в Израиле, и на сей раз возглавляли группу из пятидесяти человек. Мы с Маргарет умеем великолепно планировать путешествия, поэтому за неделю мы сумели осмотреть в Израиле все, что было возможно. Но к моменту отлета домой мы чувствовали усталость.

Когда мы прибыли из Тель-Авива в Париж, нас ждал агент нашей авиакомпании.

— Мне очень жаль, — сказала она, — но рейс в Нью-Йорк отложен. На Атлантическом побережье США свирепствует жестокий шторм, и вам придется прождать, по крайней мере, сутки.

Мы провели неделю в постоянном движении и в гостиничных номерах. На каждом шагу мы видели вооруженных солдат. После всего этого нам хотелось поскорее попасть домой.

Я видел, что члены нашей группы расстроились, услышав это известие. Многие участники этой поездки были пожилыми людьми и прежде никогда не покидали пределы США. В Израиле многие из них сетовали на задержки, неизбежные в путешествии. Необходимость провести сутки в незнакомом городе могла вызвать панику.

Мы с Маргарет переглянулись и поняли, что необходимо предпринять решительные действия.

— О'кей! Давайте обсудим наше положение, — я созвал свою группу, чтобы отвести ее в самый дальний уголок аэропорта и пересчитать.

— Кто из вас никогда не был в Париже? — спросил я. Большинство подняло руки.

— Замечательно! — воскликнул я. — Вам представилась редкая возможность осмотреть этот город. Взгляд Маргарет просиял, когда она поняла мою идею и поспешила мне на помощь.

— Я очень люблю Париж, — сказала она. — Это самый романтичный город в мире.

Несколько женщин из нашей группы улыбнулись, по большинству смотрело на нас скептически.

— Мы увидим Лувр, Нотр-Дам, Эйфелеву башню и все, что пожелаете, — сказала Маргарет.

— Вам очень повезло, — сказал я. — Знаете, сколько денег тратят люди, чтобы отправиться в Париж? Они тратят тысячи долларов, чтобы добраться сюда, а для вас это совершенно бесплатно.

Мое замечание привлекло внимание нескольких мужчин.

Часом позже мы прибыли в отель и попытались заказать тур по Парижу.

— Нет, мсье, — сказал мне консьерж. — Сегодня нет никаких туров. Я постараюсь организовать что-нибудь для вас завтра.

— Но нам нужно сегодня. Неужели ничего нельзя сделать? — спросил я.

— Нет, мсье. Мне очень жаль.

— Мы можем нанять автобус? — задала вопрос Маргарет.

Консьерж посмотрел на нее непонимающе.

— Во всем Париже должен быть хоть один автобус, — продолжала она. — Найдите нам автобус и водителя.

— Правильно, — сказал я. — Найдите нам автобус, все равно какой. И мы сами о себе позаботимся.

Нам пришлось уговаривать консьержа, в результате он сдался. Мы получили автобус и шофера, который не говорил ни слова по-английски. Мы посадили в автобус всех членов нашей группы и начали путешествие по Парижу.

— Делайте побольше снимков, — говорили мы им. — Вы будете показывать их дома и рассказывать о том, что вам посчастливилось совершить бесплатный тур по Парижу.

Мы показали им все, что только было возможно. Кроме того, они увидели и то, что не возможно запланировать ни в каком другом туре. Например, мы видели, как из Лувра выходила популярная эстрадная певица Мадонна, окруженная телохранителями, и все члены нашей группы сфотографировали ее.

— Такое могло случиться только во время тура, организованного Максвеллом, — позже сказал один из членов нашей группы.

Вернувшись домой, участники путешествия часто вспоминали Израиль и те восхитительные места, которые они посетили в этой стране. Но чаще всего они рассказывали об однодневном туре по Парижу.

Извлекайте из препятствий пользу и продолжайте двигаться вперед.

Случалось ли вам путешествовать, не встречая на своем пути препятствий? Если вам не доводилось путешествовать, я сформулирую вопрос иначе: случалось ли так, чтобы ваша поездка проходила именно так, как вы планировали? Скорее всего, в ваших поездках случалось много непредвиденных событий. По сути, путешествие от успеха к успеху ничем не отличается от любой другой поездки. В нем вас ждут препятствия, помехи и преграды. Никто не может избежать их. Поэтому вопрос необходимо ставить так: как справляться с ними?

Изабел Мур точно подметила: «Жизнь — это путь в одну сторону. Сколько бы препятствий ни встретилось на нем, они не способны отбросить вас назад. Когда вы осознаете и примите этот факт, жизнь станет гораздо проще». Один из главных секретов успеха состоит в умении продвигаться вперед, извлекая из препятствий пользу.

## Два главных препятствия

На пути к успеху люди сталкиваются с двумя главными препятствиями — страхами и неудачами. Именно эти два препятствия могли помешать нашей группе приятно провести время в Париже. Страх перед неизвестностью мог вынудить нас остаться в аэропорту вместо того, что отправиться осматривать город. И, наверное, никто не упрекнул бы нас, если бы мы отступили, столкнувшись с первым препятствием — невозможностью найти автобус. Но неудача и страх не остановили нас. Они не должны останавливать вас в вашем путешествии к успеху. Вы поймете, что каждое препятствие скрывает в себе потенциальную возможность развития. Препятствия могут остановить вас только в том случае, если им позволите им это сделать.

### **Несколько слов о страхе**

Страх — это часть жизни. Это чувство знакомо всем. Наши страхи со временем могут меняться, но каждое поколение сталкивается с ними. Прочитайте несколько цитат о страхе. В 1623 году сэр Фрэнсис Бекон сказал: «Ничто не страшно, кроме самого страха». Через два столетия герцог Веллингтон произнес свою знаменитую фразу: «Единственное, чего я боюсь — самого страха. И в относительно недавнем прошлом Франклайн Д. Рузельт сказал: «Нам стоит бояться только страха».

Каждый человек испытывает страх. Девять из десяти человек приходят в ужас при одной мысли о необходимости выступать перед публикой. Кто-то не любит насекомых. Многие боятся высоты, воды, финансовых проблем, старения или одиночества. Страхи многих известных персон были просто комичными. Например, Юлий Цезарь, могущественный военачальник и римский император, боялся грома. Петр Великий, император России, имевший величественный рост более 2 метров, испытывал страх перед мостами. Он проезжал по мосту лишь в том случае, если не было альтернативы. Доктор Самуэль Джонсон, британский писатель и литературный критик, живший в восемнадцатом веке, всегда входил в комнату, делая первый шаг левой ногой. Когда ему случалось ошибаться и сходить с правой ноги, он возвращался и все равно делал первый шаг левой.

### **Последствия страха**

Какими бы глупыми или забавными ни представлялись нам страхи другого человека, к своим страхам мы относимся очень серьезно. И это правильно, ведь страх может стать препятствием на пути к успеху. Если позволить страху управлять жизнью, он превратится в непреодолимую преграду и остановит всякий прогресс и развитие. А в случаях, когда страху удается удержать нас от тех или иных действий, нам трудно понять, насколько были оправданы наши опасения. Таким образом, создается замкнутый круг, из которого трудно выйти. Посмотрите, как в жизни человека формируются устойчивые страхи.

Страх порождает бездействие.

Бездействие ведет к недостатку опыта.

Недостаток опыта питает неведение.

Неведение порождает страх.

Страх порождает бездействие.

Президент Джон Ф. Кеннеди сказал: «Всякое действие связано с риском и за каждое действие так или иначе приходится расплачиваться, но по большому счету нет ничего более рискованного, чем комфортабельное бездействие, за которое приходится платить дороже всего». Смысл этого высказывания заключается в том, что если вы способны преодолеть свой страх, то сможете разорвать замкнутый круг и добиться успеха.

Страх порождает бездействие. Он искажает наше восприятие реальности и делает нас слабыми. Он заставляет нас ощущать себя незащищенными. Майкл Причард называл страх «маленькой темной комнатой, в которой рождается негативное отношение». Бывший игрок Национальной лиги американского футбола Фрэнк Теркентон сказал: «Страх заставляет людей отступать. Он порождает посредственности, убивает созидательный подход и превращает человека в неудачника». Страх питает нас потенциала и не позволяет нам двигаться к нашим целям.

### **Посмотрите своим страхам в лицо**

Справляться со страхом можно тремя способами. Во-первых, можно пытаться избегать ситуаций, вызывающих страх. Но это значит, что вам придется держаться в стороне от любой сомнительной личности, небезопасного места или неизвестной ситуации. Это практически неосуществимо. Даже

если вы идете по жизни, боязливо осматриваясь по сторонам, все равно вам встретится нечто, вызывающее страх, и вы будете парализованы ужасом.

Второй способ — надеяться на то, что угрожающая ситуация разрешится сама собой. Но эту позицию можно сравнить лишь с детской верой в фею, которая всегда готова прийти на помощь.

К счастью, существует третий способ борьбы со страхом — посмотреть ему в лицо и преодолеть его. И это единственный действенный метод. Рассмотрим стратегию, которая поможет победить ваши страхи.

### **Найдите причину страха**

Большинство страхов, которые мы испытываем в нашей жизни, не имеет реальных оснований. Например, исследование, проведенное Мичиганским университетом, выявило следующие факты:

- 60 процентов наших страхов совершенно беспочвенны. Ничто из того, чего мы боимся, никогда не может случиться.
- Причиной 20 процентов страхов является наше прошлое, которое, как мы понимаем, лежит вне нашего контроля.
- 10 процентов наших страхов основано на совершенно незначительных поводах, которые не могут оказать существенного влияния на нашу жизнь.
- Из оставшихся 10 процентов только 4-5 процентов страхов могут быть признаны оправданными.

Большая часть наших страхов основана лишь на наших ощущениях.

Эти статистические данные показывают, что и 95 процентах случаев вы бессмысленно тратите время и энергию, потакая своим страхам.

Мне вспоминается одна история. Супружеская пара лежит ночью в постели. Муж звучно хрюпит, а жена толкает его в бок и говорит:

— Берт, проснись. Я слышу, что в дом забрались грабители.

— Хорошо, — отвечает Берт, усаживаясь на край кровати. Затем ищет домашние тапочки так, словно ему приходится это делать каждую ночь. — Я проснулся.

Он надевает халат и, сонно пошатываясь, спускается и гостиную. И тут в его живот упирается ствол пистолета.

— Стой на месте, приятель, — твердо произносит человек, лицо которого скрыто под маской. — Покажи мне, где спрятаны ценные вещи.

Страх — это выплаты по страховке от несчастий, которые могут никогда не произойти.

Берт выполнил указание. Когда грабитель наполнил свой мешок и собирался уходить, Берт сказал:

— Подождите. Пожалуйста, поднимитесь в спальню и познакомьтесь с моей женой. Она ждала вас каждую ночь на протяжении тридцати последних лет.

Страх — это выплаты по страховке от несчастий, которые могут никогда не произойти. Если вы склонны поддаваться своим страхам, пришло время забыть о чувствах и внимательно проанализировать мысли, которые порождают ваши страхи. Сравните свои ощущения с фактами жизни и поймите, в чем они расходятся с реальностью. Если вы беспокоитесь о мелких проблемах, напомните себе о том, что важно для вас по-настоящему. Если вы не способны изменить свое мышление самостоятельно, обратитесь к профессиональному психологу. Не позволяйте себе оставаться заложником своих чувств.

### **Признайтесь в своих страхах**

Самое лучшее из того, что вы можете сделать в отношении оправданных страхов (составляющих менее 5 процентов), — признаться в их существовании и продолжать двигаться вперед. Именно такое отношение демонстрировали американцы-герои. Например, генерал Джордж С. Паттон, смелый и инициативный полководец, внесший вклад в победу сил антигитлеровской коалиции во второй мировой войне, ощущал страх, но страх не мог остановить его. Однажды он признался: «Я не храбрец. На самом деле, в глубине души я трус. Я всегда испытывал страх на поле боя. Мои ладони влажнели, и комок подступал к горлу». Представьте себе — один из храбрейших генералов называет

себя трусом.

Секрет успеха генерала Паттона состоял в том, что он научился бороться со своим страхом. Он говорил: «Страх может быть вашим советником только до того, как вы приняли важное решение на поле битвы. Перед сражением вы можете прислушиваться к любому воображаемому вами страху. Собрав все факты и рассмотрев все страхи, вы принимаете решение, после чего забываете о страхах и идете вперед». Если человек, считавший себя трусом, был способен на такое — преодолеть страх сможете и вы.

### **Принимайте страх как плату за прогресс**

В большинстве случаев ваши страхи не способны оказать никакого позитивного влияния на исход ситуации, вызывающей ваши опасения. Страх может только создать препятствия — если, конечно, вы позволите ему. Поэтому очень важно понять, что является платой за прогресс. Сюзан Джеффрайз признавалась: «Пока я продолжаю двигаться вперед, раздвигать пределы своих возможностей и рисковать ради осуществления своей мечты, меня всегда будет сопровождать страх».

Всякий раз, когда вы пытаетесь продвинуться дальше в путешествии к успеху, есть вероятность, что вас постигнет неудача. Ваши попытки двигаться вперед могут выставить вас в глупом свете. Совершенно нормально, если вы начинаете нервничать, когда думаете об этом. Однако преуспевающий человек должен уметь преодолевать свои страхи.

### **Искренне желайте успеха**

Ваша мечта является одним из наиболее сильных средств в борьбе со страхом. Она способна поддерживать в вас желание победить страх. Ваша мечта поможет вам двигаться дальше, даже когда вы испытываете страх, и даст вам возможность использовать его позитивно. Кас Д'Амато, менеджер, работавший с профессиональными боксерами, сказал: «И герой, и трус ощущают страх в равной мере<sup>1</sup> но только герой борется со своим страхом и превращает его в желание победить». Ваша мечта может стать тем фактором, который превратит страх в желание успеха.

### **Фокусируйте внимание на том, что можете контролировать**

Джон Вуден, бывший тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, один из величайших тренеров, сказал: «Не позволяйте вашим ограничениям препятствовать тому, что вы способны совершить». Вуден был известен тем, что умел воспитывать в играх стремление к совершенству, поддерживал их решимость максимально раскрыть потенциал. Победа в чемпионате никогда не была для него единственной целью. Он фокусировал внимание на самом процессе, а не на результате. Эта стратегия привела его команду к высочайшим успехам: четыре сезона она провела без единого поражения, победила в восьмидесяти восьми играх подряд и десять раз становилась чемпионом национальной лиги. Ни один тренер не приводил свою команду к подобным результатам — ни до Вудена, ни после него.

Продвигаясь по пути к успеху, вы должны помнить о том, что личностное совершенствование важнее любых внешних изменений в вашей жизни. Вы можете контролировать свое поведение, но вы не властны над действиями других людей. Вы можете составлять планы, но никогда нельзя быть уверенным в том, что ничто не помешает их реализации. К сожалению, большинство страхов и стрессов, испытываемых людьми, связано с ситуациями, которые лежат вне их контроля. Чтобы этого не случилось с вами — фокусируйте свое внимание на том, что можете контролировать.

Вы должны помнить о том, что ваше личностное совершенствование важнее любых внешних изменений в вашей жизни.

### **Идите от победы к победе**

Винс Ломбарди, легендарный тренер футбольной команды «Green Bay Packers», однажды сказал: «Умение побеждать входит в привычку. К сожалению, эту привычку можно легко потерять». Он понимал, что прошлые успехи влияют на способность показывать высокие результаты в настоящем. Этот принцип применим и к преодолению страхов. Всякий раз, когда вы сталкиваетесь лицом к лицу со страхом и двигаетесь вперед, невзирая на него, вы готовите себя к преодолению следующего препятствия. Через некоторое время вы разовьете в себе привычку преодолевать страх, и за малыми победами последуют большие. В итоге страх перестанет быть для вас серьезной проблемой и препятствием в вашем путешествии к успеху.

### **Питайте свою веру, а не страх**

У вас всегда есть выбор. Вы можете лелеять, свои страхи или же победить их. Страх и вера сопровождают вас почти в каждое мгновение жизни. А наша жизнь определяется теми эмоциями, которые доминируют в ней. Действия, совершенные на основе позитивных эмоций, ведут к успеху, а поступки, вызванные негативными эмоциями, — только к разочарованиям и регрессу.

Ваша жизненная позиция зависит от вашего отношения к страху. Страх может стать для вас поводом к оства новке или, напротив, мотивацией к движению. Марк Твен говорил: «Делайте каждый день что-нибудь из того, что вы не хотите делать. Это золотое правило позволяет приобрести привычку выполнять свои обязанности без напряжения и душевных мук».

Преуспевающий человек, который продолжает свое развитие, рискует и движется вперед, испытывая тот же страх, что и неудачник, позволяющий страху остановить его. Отличие состоит лишь в том, что первый не позволяет страху доминировать в своей жизни.

### **Сила неудачи**

Недавно меня посетил мой друг Макс Лукадо. Он хотел поработать над развитием своих лидерских качеств и попросил меня помочь ему в этом. Макс приехал на выходные, и мы замечательно провели время. Макс — потрясающий писатель, один из лучших христианских писателей современности. За ужином я попросил его рассказать о том, как он опубликовал свою первую книгу.

— Говоря откровенно, — начал он, — никто не хотел издавать мои книги.

Я был очень удивлен.

— Не может быть, — сказал я. — В это невозможно поверить!

Проза Макса читается, как поэзия. Он пишет прекрасные книги.

— Никто не хотел издавать мои книги, — повторил он. — С рукописью своей первой книги я обошел пятнадцать издателей, прежде чем ее взяли.

— Могу поклясться, что сейчас эти издатели кусают себя за локти, — сказал я.

Макс опубликовал много книг, которые вышли общим тиражом несколько миллионов экземпляров и великолепно продаются.

— Когда ты безуспешно пытался опубликовать свою первую книгу, тебе не случалось испытывать разочарование и желание отступиться?»

— Нет, — сказал он. — Всякий раз, когда мне возвращали рукопись, я думал: «Ладно, я обращусь к другому издателю».

И в этот момент я понял, в чем сила Макса. Подобно другим преуспевающим людям, он умеет преодолевать неудачи.

Научитесь преодолевать неудачи и побеждать.

Вы можете возразить: «Я думал, что мы говорим о путешествии к успеху. Разве успех заключается не в том, чтобы избегать неудач?» Никоим образом. Каждый из нас сталкивается с неудачами, которые являются и неотъемлемой частью жизни. На пути мы встречаем препятствия, совершаем ошибочные повороты или забываем проверить радиатор. Неудач в пути способен избежать только тот, кто не выезжает из гаража. Поэтому вопрос не в том, как избежать неудач, а в том, как превратить неудачи в успехи. Нельсон Босвелл заметил: «Отличие между значимым человеком и заурядной личностью зачастую заключается лишь в том, как каждый из них относится к своим ошибкам». Если вы хотите продолжать свое путешествие к успеху, то должны научиться побеждать, преодолевая неудачи.

### **Используйте неудачу как трамплин к успеху**

Неудачливые люди настолько боятся неудач или негативного отношения к себе, что постоянно уклоняются от риска и стараются избежать решений, способных привести к неудаче. Они не понимают, что в основе успеха лежит способность преодолевать неудачи и вопреки им двигаться вперед. Если вы правильно относитесь к этой проблеме, ни одно поражение не станет для вас фатальным. Напротив, неудача может стать трамплином для дальнейшего движения к успеху. Эксперт по вопросам лидерства Уоррен Беннис опросил семьдесят наиболее преуспевающих людей в различных сферах и пришел к выводу, что ни один из них не относится к своим ошибкам, как к поражениям. Они называют их «полезным опытом», «неизбежной платой за обучение» и

«возможностями для развития».

Преуспевающие люди не позволяют себе смиряться с неудачами. Вместо того чтобы, столкнувшись с негативными последствиями неудачи, подолгу переживать и думать о том, как бы сложились обстоятельства, если бы неудача удалось избежать, они фокусируют свое внимание на позитивных аспектах этой ситуации. Они рассматривают это как дополнительную возможность учиться на ошибках, совершенствоваться и улучшить свое положение. В зависимости от вашего отношения неудача может либо остановить вас, либо помочь двигаться по выбранному пути.

### **Как преодолеть неудачи и одержать победу**

Мы уже говорили о позитивных аспектах неудач. Возможно, вы согласитесь с этим подходом и теми возможностями, которые он несет, но не умеете применять эти принципы на практике.

Большинство из нас приучено принимать в расчет только конечный результат долгого пути к успеху. Например, мы радуемся, когда золотая медаль Олимпийских игр достается Джеки Джойнер-Керси, выдающейся спортсменке, выступающей в легкоатлетическом семиборье. Но мы не задумываемся о том, как долго и насколько интенсивно она тренировалась изо дня в день на протяжении многих лет, какой огромный труд она вложила в совершенствование своей техники и как ей приходилось справляться с травмами, чтобы продолжать выступления. Когда мы встречаем такого преуспевающего бизнесмена, как Эл Коупленд, основателя сети ресторанов «Popeye's», мы не догадываемся, что несколько раз он терпел крах в своих начинаниях, связанных с общественным питанием. Бывали времена, когда он не мог найти денег для финансирования своей инновационной идеи сети ресторанов, специализирующихся на блюдах, приготовленных из мяса кур. Но Коупленд смог преодолеть свои неудачи, и в настоящее время сеть его ресторанов охватывает всю страну.

Относитесь к неудачам, как к вехам на пути к успеху.

Позвольте помочь изменить ваше отношение к неудачам и рассмотреть эту проблему совершенно с другой стороны. После каждой неудачи вы можете совершить еще один шаг вперед в путешествии к успеху. Как сказал Конрад Хилтон, управляющий сетью отелей, носящих его имя: «Преуспевающие люди всегда продолжают двигаться вперед. Они совершают ошибки, но никогда не останавливаются»

Рассмотрим десять рекомендаций, которые помогут вам преодолеть неудачи и извлечь из них пользу.

#### **1. Осознайте ценность неудачи**

На пути к успеху вам не избежать неудач. Научитесь относиться к ним, как к вехам на пути к успеху. Всякий раз, когда вы преодолеваете неудачу, знайте, что вы продвинулись вперед по пути реализации своего потенциала. Соитино Хонда, основатель автомобильной компании «Honda Motors», так понимал эту проблему: «Многие люди мечтают об успехе. В моем понимании успеха можно достичь, лишь преодолев серию неудач и проанализировав их. На самом деле, успех венчает лишь один процент ваших усилий, а остальные 99 приходятся на неудачи. Без неудач трудно познать истинную радость успеха». Я скажу даже больше — не испытав неудач, совершенно невозможно познать истинную радость успеха.

Неудачи имеют еще одну ценность — они закаляют характер. Генри Уорд Бичер, писатель, церковный деятель и выдающийся противник рабства в 19-м веке, сказал: «Неудача превращает кость в кремень, а хрящ в мускулы. Она делает людей непобедимыми и формирует героические личности, которые составляют соль земли. Не бойтесь неудач. Человек ближе всего к победе тогда, когда он терпит поражение, сражаясь за правое дело». Преодолевая неудачи, вы учитесь побеждать.

#### **2. Не относитесь к неудаче, как к личной трагедии**

Многие люди, которые не умеют преодолевать неудачи и побеждать, останавливаются на своем жизненном пути, потому что относятся к неуспеху, как к личной драме. Они говорят себе: «Ну почему я не могу ничего сделать правильно?», «Мне не стоило и пытаться, ведь я знал, что не справлюсь» или «Нужно посмотреть правде в глаза — я неудачник!». Но между словами «я потерпел неудачу» и «я — неудачник» существует огромная разница. Человек, потерпевший неудачу, может извлечь урок из своих ошибок и двигаться дальше. Неудача не меняет его самооценку. Но человек, говорящий о себе «я — неудачник», оставляет себе очень немного шансов для развития. Чем бы он ни занимался, неудачи будут всегда преследовать его, потому что они стали частью его отношения к себе. Ждать успеха от человека, который убедил себя в том, что он — неудачник, все равно что надеяться, что на яблоне вырастут дыни.

Когда я заглядываю в прошлое, то вижу, что в юности я был склонен относиться к неудачам, как к личной драме. У меня был небольшой жизненный опыт, и мои ошибки казались мне очень серьезными. Но со временем я научился принимать как свои победы, так и ограничения, и стал понимать, что не все мои начинания ждет успех. Теперь я говорю себе: «Я совершил ошибку. В следующий раз постараюсь ее не повторить».

Порой неудача говорит нам о том, что пришло время изменить направление движения.

Если вы склонны заниматься самобичеванием и ставить под сомнение свои способности всякий раз, когда дела идут не самым лучшим образом, — оставьте эту дурную привычку. Ошибаться — так же естественно, как дышать. Вы будете совершать ошибки всегда. Поэтому научитесь жить с ними и продолжать двигаться вперед.

### **3. Ошибки указывают на необходимость изменить направление движения**

Порой неудача говорит нам о том, что пришло время сменить направление движения. Если вы раз за разом упираетесь в глухую стену, возможно, пришло время поискать дверь. Если вас постоянно съезжаете на один и тот же обходной путь, возможно, это — ваша центральная магистраль. Однако если вы раз за разом переживаете неудачи, но ваша мечта лишь крепнет — продолжайте двигаться к ней. Кроме того, следует понять, что величайшие достижения рождаются из неудач.

Рассмотрите пример из жизни Джона Джеймса Одубона. Его считают пионером среди защитников дикой природы и борцов за ее сохранение. Но в начале 1880-х годов он был просто неудачливым лавочником в Луисвилле, штат Кентукки. Он пытался содержать свою семью, занимаясь этим делом, но после одиннадцати лет непрерывной борьбы за выживание все-таки разорился. Эта неудача подтолкнула его к реализации своего предназначения в жизни. Он стал наблюдать живую природу, рисовать птиц — то есть заниматься тем, о чем всегда мечтал.

Если вы постоянно сталкиваетесь с неудачами, возможно, вам следует изменить направление своего движения в жизни. Возможно, вы занимаетесь тем, что весьма далеко от вашего призыва. Ваши неудачи не обязательно говорят о том, что вы никчемны и бездарны. Возможно, они свидетельствуют о том, что вам нужно нечто изменить в своей жизни. Если дверь постоянно закрывается перед вами, не стойте перед ней остаток жизни в горестных размышлениях о том, почему это происходит. Ищите другую дверь. Может быть, совсем рядом — открытая дверь, которую вы прежде не замечали.

### **4. Относитесь к неудачам с юмором**

Если не остается ничего другого — смеяйтесь. Таков мой девиз. Легко смеяться, когда ваши дела идут замечательно, но совершенно необходимо уметь смеяться и тогда, когда ситуация складывается не в вашу пользу. В деле укрепления эмоционального здоровья ничто не сравнится со смехом. Смех помогает вам бороться со стрессом и взглянуть на свои ошибки со стороны. Джерри Джэнкинс заметил: «Все люди совершают ошибки... но никогда не стоит вытираять ластиком то, что еще не было написано карандашом». Джерри Джэнкинс — плодовитый и удачливый писатель, и он понимает, какое значение имеет чувство юмора в отношении собственных ошибок.

Совершая ошибки во время путешествия к успеху, относитесь к ним с чувством юмора. Попытайтесь смотреть на жизнь так, как это делал хоккейный тренер Гарри Нил в минуты испытаний. С присущим ему остроумием он сказал: «В течение последнего сезона мы не сумели побеждать, играя дома, и проигрывали на выезде. Как тренер я виноват в том, что не смог найти какое-нибудь другое место, в котором мы могли бы выступить успешнее».

### **5. Ищите не виновных, а причину неудачи**

Когда дела идут плохо, мы склонны искать виновных. Этот принцип подтверждает даже библейская история, имевшая место в Эдемском саду. Когда Бог призвал Адама к ответу за нарушение запрета, тот свалил вину на Еву. Когда Бог спросил Еву, та обвинила змея. Подобные ситуации случаются и в наши дни. Когда вы спрашиваете вашу dochь, почему она ударила брата, она отвечает, что тот сам виноват. Когда футболист промахивается, он говорит, что получил плохую подачу. Когда вы спрашиваете работника, почему тот не выполнил задание в срок, он указывает на кого-нибудь другого или ссылается на непредвиденные обстоятельства. Что говорить о судебных разбирательствах, в ходе которых люди обвиняют других в своих собственных проблемах!

Когда вы столкнетесь с очередной неудачей, не ищите виновных, а ищите причину. Попытайтесь взглянуть на неудачу объективно, чтобы в следующий раз не повторить свою ошибку. Мой друг Бобб

Биэль предлагает вопросы, которые помогут вам проанализировать любую я неудачу:

- Какой урок я могу извлечь из своей неудачи?
- Чем я могу отблагодарить за этот опыт?
- Как я могу обратить неудачу в успех?
- Как я могу выйти из этой ситуации?
- Кто прежде переживал подобную неудачу, и как опыт этого человека может помочь мне?
- Как мой опыт может помочь другим людям избегать подобных ошибок?
- Что явилось причиной моей неудачи: другой человек, обстоятельства или я сам?
- Действительно ли я потерпел неудачу или просто не смог выполнить нереальную задачу?
- В чем я достиг успеха?

Люди, обвиняющие других в своих неудачах, никогда не смогут их преодолеть. Проблемы постоянно пре-следуют их, и в итоге — успех никогда к ним не приходит. Чтобы реализовать свой потенциал, вы должны постоянно развиваться, но вы не можете заниматься этим, если не принимаете на себя ответственности за свои действия и не учитесь на своих ошибках.

## 6. Извлекайте урок из каждой неудачи

Чтобы достичь успеха, вы должны развить в себе умение учиться на своих ошибках. Доктор Рональд Найднагель сказал: «Неудача бессмысленна, если вы не способны извлечь из нее урок». Это умение превращает препятствие в трамплин для дальнейшего движения.

Позвольте мне рассказать вам одну из самых вдохновляющих историй, иллюстрирующих эту мысль. Вы можете найти ее в книге «Дэйл Карнеги: человек, который повлиял на миллионы», написанной Джайлзом Кемпом и Эдвардом Клафлином. Имя Карнеги стало синонимом успеха. Институт риторики и человеческих отношений, носящий его имя, проводит программы во всем мире. Его книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» разошлась тиражом более 15 миллионов экземпляров, и это число продолжает расти даже через шестьдесят лет после первой публикации.

Однако в молодые годы Карнеги постоянно преследовали неудачи. Он вырос в нищете. Когда он учился в педагогическом колледже в Уоренбурге, штат Миссури, он не мог платить за общежитие в студенческом городке и был вынужден каждый день ездить в колледж верхом на лошади.

Заинтересовавшись риторикой еще в отрочестве, Карнеги решил добиться признания в колледже, участвуя в дебатах. Ему не удалось победить ни в одном из них, но из каждой неудачи он извлекал полезный урок.

Несмотря на прилежание, которое Карнеги проявлял к своим занятиям в колледже, он не смог его закончить, так как провалился на экзамене по латинскому языку. Он перебрался из Мэривилля, штат Миссури, в город Нью-Йорк, где пытался заниматься актерским мастерством и коммерцией, но потерпел крах в обоих начинаниях.

Но наконец счастье улыбнулось ему. Он получил место преподавателя риторики на курсах при Ассоциации христианской молодежи. У него не было опыта, и руководство предложило ему испытательный срок с оплатой, существенно ниже обычной.

Несмотря на свои неудачи в дебатах, проводившихся в колледже, и на актерском поприще, Карнеги добился успеха в Ассоциации христианской молодежи. Прежние неудачи многому его научили. Вскоре он уже самостоятельно составлял программы курсов и писал брошюры, которые позже составили основу его книг. Кемп и Клафлин пишут: «Карнеги получил известность как один из лучших преподавателей риторики и как самый популярный писатель всех времен и народов. Два качества оказались ключевыми в его способности обратить неудачу в успех: нежелание смиряться с поражением и готовность извлекать уроки из неудач».

Нет ничего страшного в падениях, если вы поднимаетесь, приобретя новый опыт.

Готовность извлекать уроки из неудач и способность преодолевать препятствия — неразрывно связаны. Если вы не умеете постоянно учиться на ошибках, то будете повторять их раз за разом. Нет ничего страшного в падениях, если вы поднимаетесь, приобретя новый опыт.

## **7. Не позволяйте неудачам останавливать вас**

Остин О'Мейли утверждал: «Вас могут сбить с ног, по важно лишь то, сколько времени потребуется вам для того, чтобы подняться». Продвигаясь к успеху, вы будете встречать проблемы. Как вы поступите в этом случае — откажетесь от дальнейшего движения и будете оплакивать свои неудачи или как молено скорее вновь встанете на ноги? Один из моих друзей, с которым я учился в колледже, говорил: «Я никогда не бываю повержен. Я побеждаю или иду к победе».

Многие люди думают иначе. Они настолько привыкли к неудачам, что считают это состояние более удобным, чем жизнь с высоко поднятой головой. Поражение стало частью их жизни. Некоторые не только остаются внизу, но и пытаются остановить вас в путешествие к успеху. Поскольку они не стремятся подняться, цель их жизни в том, чтобы потянуть за собой вниз других — просто из зависти или злобы. Если вам известны подобные люди — держитесь от них подальше.

Когда вы пережили падение, сделайте выводы из своих ошибок и как можно быстрее поднимайтесь. Относитесь к своим ошибкам так, как это делал Генри Форд, который говорил: «Неудача предоставляет вам возможность начать сначала, но уже с большим умом».

## **8. Используйте неудачу в качестве меры развития**

Большинство людей, пытаясь оценить успех, принимают во внимание степень совершенства или отсутствие недостатков. Если они видят какие-нибудь дефекты, то говорят: «Он наделал много ошибок. Он — неудачник». Но преуспевающие люди относятся к неудачам совсем иначе. Им всегда было известно то, что редакторы журнала «Fortune» обнаружили всего несколько лет назад, когда проанализировали деятельность наиболее преуспевающих людей в США. К большинству из них успех пришел после семи неудач. Очевидно, что число неудач растет с числом попыток добиться успеха. Не знаю, как на это смотрите вы, но я предпочитаю реализовать свой потенциал на 90 процентов, совершив при этом много ошибок, чем раскрыть его только на 10 процентов, пытаясь при этом избежать ошибок.

Всякий раз, когда вам не удается прийти к финишу первым, внимательно проанализируйте свой прогресс. Успех для вас может состоять и в том, чтобы прийти пятым. Если для вас это — прогресс, тогда все в порядке. Именно это я имею в виду, когда говорю о необходимости преодолевать неудачи и продолжать движение вперед.

## **9. Смотрите на жизнь масштабно**

Ничто не поможет вам лучше справиться с неудачей, чем умение смотреть на жизнь масштабно. Позвольте мне привести пример. Статистики национальной футбольной лиги США относят на счет тренеров Тома Лендри, Чака Нолла и Билла Уолша девять из пятнадцати побед в финальной серии игр в период с 1974 по 1989 год. Вы знаете, что общего у этих тренеров? Команда каждого из них показала самый худший результат в своем первом сезоне. Вам кажется невероятным этот факт? Если бы эти тренеры оценивали свой потенциал по выступлению своих команд в дебютном сезоне, они оставили бы профессиональный спорт и пошли бы подметать улицы. Но в жизни ни о чем нельзя судить по отдельно взятому отрезку времени. Эти тренеры смогли преодолеть неудачи и продолжить движение к раскрытию своего потенциала.

Их поражения не были окончательными — эта идея применима и к вам. Столкнувшись с неудачей, постарайтесь посмотреть на жизнь более масштабно. Каждый из нас совершает ошибки, но мы можем исправить их.

## **10. Не сдавайтесь**

Неудача порой дает нам понять, что следует искать другие возможности. В большинстве случаев так и происходит, но чаще всего успех приходит в результате настойчивых усилий. Б. С. Форбс говорил: «В истории много примеров того, что наиболее выдающиеся победители всегда встречают препятствия на пути к триумфу. И в итоге они побеждают благодаря своей способности не смиряться с поражением». Неудачи случаются часто, но успех приходит лишь к тому, кто способен проявить настойчивость.

Возможно, я совершил больше ошибок и претерпел больше неудач, чем обычный человек. Но я добился и большего успеха. Когда я оглядываюсь на прошлое, то вспоминаю одну неудачу, которая имела для меня особое значение. Это случилось со мной, когда я впервые стал лидером. Мне тогда было двадцать два года, и я уступил в ситуации, в которой должен был вежливо, но твердо

противостоять человеку, бросившему мне вызов. В результате я стал себя меньше уважать. Я отступил там, где должен был проявить мужество и волю.

После этого случая моя жизнь могла всерьез измениться. Я мог поддаться негативному мышлению и говорить себе каждый день: «Джон, ты — неудачник. Ты никогда не добьешься успеха и не сможешь стать настоящим лидером». Но я поступил иначе. Я сказал себе: «Я совершил ошибку. Если я не хочу ее повторить, нужно извлечь из нее урок».

Следующие два дня я провел в своем офисе, размышляя о том, как позитивно противостоять людям, чьи интересы расходятся с моими. Я разработал стратегию, которой собирался воспользоваться, когда кто-нибудь захочет вступить со мной в конфликт. Моя стратегия не только помогла мне добиться успеха в очередном противостоянии, но и укрепила мои лидерские качества. Ежемесячно я рассыпал аудиозаписи своих лекций по всей стране и научил более десяти лидеров тому, как противостоять давлению со стороны окружающих.

Я не стану перечислять все мои неудачи, но позвольте заверить вас, что их количество постоянно растет. Мне сорок девять лет, и я надеюсь, что еще лет тридцать буду совершать ошибки. Не следует понимать это так, что я стремлюсь к неудачам. Напротив, переживая неудачу, я всегда стараюсь преодолеть ее и победить — и в этом моя сила. Неудачи могут озлобить человека или сделать его лучше. Выбор за вами.

### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Как справляться с препятствиями

Пришло время начать учиться справляться с двумя основными препятствиями в вашем путешествии к успеху — страхами и неудачами.

1. Страх: действие — это единственный секрет предоления страха и реализации своего потенциала. Рассмотрим последовательность:

Страх > Бездействие > Недостаток опыта > Неведение > Усиление страха

Но если вы замените бездействие действием, эта последовательность примет следующий вид:

Страх > Действие > Опыт > Мудрость > Снижение страха и большой успех

Позитивное действие помогает преодолеть страх и ведет к уменьшению страха и возрастанию степени успеха. Прежде чем сделать очередной шаг к успеху, ответьте на каждый из следующих вопросов:

а) Какой страх стоит перед вами на следующем папе вашего пути?

б) Сравните силу страха с вашим желанием добиться осуществления мечты и раскрыть свой потенциал.

Преимущества преодоления страха:

---

Преимущества позиции, в которой вы избегаете страха:

---

в) Перечислите обстоятельства, которые вы способны и не способны контролировать в отношении своего страха:

---

Я способен контролировать следующие обстоятельства:

---

Я не способен контролировать следующие обстоятельства:

---

Примите решение прекратить уделять повышенное внимание обстоятельствам, лежащим вне нашего контроля. Начните работать над тем, на что мы способны оказать влияние.

г) Поставьте перед собой срок выполнения позитивных действий. Когда вы начнете активно противостоять своим страхам?

д) Запишите свое кredo, которое будет помогать вам преодолевать страхи в дальнейшем:

**2. Неудача:** используйте неудачу как трамплин для движения к успеху. Ответьте на следующие вопросы:

а) Опишите свою последнюю неудачу.

Убедитесь, что вы не относитесь к ней, как к личной трагедии. Вам не следует писать что-нибудь вроде: «Я плохо вожу автомобиль». Это следует сформулировать приблизительно так: «Со мной случилось дорожно-транспортное происшествие».

б) Когда случилась эта неудача? Позволили ли вы этой неудаче остановить вас? Если это так, что вы можете сделать, чтобы вернуться на путь, ведущий от успеха к успеху?

в) Говорит ли эта неудача о том, что вам следует изменить направление движения? Если да, что вам следует предпринять?

г) Какую пользу вы можете извлечь из этой ситуации?

1.\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_

3.\_\_\_\_\_

д) Что вы видите, если смотрите на свою жизнь масштабно? Какое место это неудача занимает в вашей жизни?

е) Заучите наизусть следующее: «Я не буду стремиться избегать неудач любой ценой. Неудачи — нормальная часть жизни. Я согласен рисковать. Я буду прилагать максимальные усилия. Встретившись с неудачей, я извлеку из нее урок и буду двигаться дальше. Неудача — это мой трамплин к успеху».

## Глава 7

Мы еще не прибыли?

Недавно я возвращался из восточного региона США домой в Сан-Диего. В самолете, сидя на своем месте, я занимался работой, стараясь закончить один проект. Б это время пилот объявил, что мы подлетаем к Сан-Диего и начинаем снижение. Я услышал, как все пассажиры начали приводить свои кресла в вертикальное положение и собирать вещи. И только я продолжал работать. Я знал, что у меня есть еще несколько минут, чтобы закончить работу, прежде чем начать готовиться к выходу из самолета.

Когда бы я ни летел в Сан-Диего, я могу с уверенностью сказать, сколько времени остается до посадки. Я знаю, что если появляется мост Колорадо, соединяющий берега красивейшего залива Сан-Диего, — остается всего несколько секунд до посадки. В этот момент я собираю свои вещи. Если вы часто путешествуете, то можете точно определять свое местоположение и всегда знаете, сколько времени остается до прибытия в пункт назначения.

В детстве нам было сложно овладеть этими навыками. Помните, как это происходило? Если у вас есть дети, им поймете, о чём я говорю. Когда вы отправляетесь с ними в путь, они всегда задают один и тот же вопрос: «Мы еще не прибыли?». Порой они начинают спрашивать об этом, когда вы только что отъехали от дома!

Детям — особенно маленьким — труднее ориентироваться, чем взрослым. Они хуже следят за течением времени. Кроме того, они не способны представить всю картину предстоящего пути, так как не обладают опытом путешествий. Дети не знают, что их ожидает в пути, и не умеют определять свое местоположение.

Но они компенсируют это, запоминая дорожные ориентиры. Например, когда я был ребенком, мне очень нравилось, когда мы всей семьей отправлялись к дедушке с бабушкой, жившим в пригороде Детройта, штат Мичиган. Сайклвилль (город, в котором мы жили), располагался всего в нескольких часах езды от Детройта, и вскоре я запомнил ориентиры, встречавшиеся на пути. Моим любимым ориентиром был дорожный знак на въезде в Финли, штат Огайо. Я знал, что Финли находится на полпути к Детройту, и, когда видел этот знак, понимал, что наша цель близка.

### **Ищите ориентиры**

Когда речь заходит о путешествии от успеха к успеху, взрослые не слишком отличаются от детей. Они тоже постоянно задают вопрос: «Я еще не прибыл?» Отчасти это связано с желанием поскорее достичь успеха. Но это свидетельствует также и о том, что многие люди — несмотря на все усилия, которые они прилагают для достижения своей цели, — не могут понять, продвигаются ли они к успеху.

Если и вы спрашиваете себя об этом, первое, что вам необходимо сделать — задать себе другой вопрос. Вам нужно спросить себя: «В том ли направлении я двигаюсь?» Помните, что главное не в том, чтобы достичь определенной цели, а в том, чтобы постоянно двигаться от успеха к успеху. Кроме того, я хотел бы сказать нам следующее: «Ищите ориентиры!»

Во время путешествия вы не всегда можете точно определить свое местоположение и поэтому инстинктивно ищите ориентиры, которые помогут вам понять, где мы находимся. Я уверен, что вы способны узнать многие места, в которых никогда не бывали, потому что вам известны тамошние достопримечательности, способные служить ориентирами. Давайте проведем простой тест. Соотнесите приведенные ниже достопримечательности с городами, в которых они находятся.

### **Достопримечательности и города, в которых они находятся**

1. Эйфелева башня
  2. Супер-Доум
  3. Колизей
  4. Биг Бен
  5. Статуя свободы
  6. Гора Фудзи
  7. Замок Золушки
  8. Стена плача
  9. Мост Золотые ворота
  10. Мемориал Линкольна
- 
- A. Сан-Франциско, штат Калифорния
  - B. Рим, Италия
  - C. Уолт Дисней Уорлд, штат Флорида
  - D. Вашингтон, округ Колумбия
  - E. Иерусалим, Израиль
  - F. Париж, Франция
  - G. Лондон, Англия
  - H. Токио, Япония
  - I. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк

Нью-Йорк

К. Нью-Орлеан, штат Луизиана

Думаю, что вы справились с этим заданием. Более того, наверняка этот тест показался вам очень легким. Вы хотели бы, чтобы ориентиры в вашем путешествии к успеху были столь же узнаваемыми. Но подумайте о том, почему вы так легко справились с этим тестом. Вы знаете, в каких городах расположены эти достопримечательности, потому что уже бывали там или встречали их описание. Даже если вам не случалось прежде бывать в Париже, наверняка вы узнаете Эйфелеву башню, когда увидите ее. Спешу вас обрадовать — нечто подобное можно сказать и об ориентирах в путешествии к успеху. Все, что вам нужно — найти человека, который смог бы рассказать вам, что искать, — и вы узнаете ориентиры, когда увидите их.

Вы можете возразить: «Зачем мне знать эти ориентиры? Разве я не определил свои цели? Мои цели являются ориентирами для меня, разве не так?» Это хорошие вопросы. Но цели значительно отличаются от ориентиров. Цели обычно представляют собой внешние «мишени», которые вы должны «поразить», чтобы осуществить свою мечту, в то время как ориентиры успеха имеют отношение к внутреннему, а не внешнему миру. Они связаны с переменами, происходящими с вами, — переменами в вашем мышлении и поведении, которые проявляются в ваших действиях. Чем больше ориентиров вы осваиваете на пути своего внутреннего развития, тем дальше вы продвигаетесь по внешнему пути, ведущему от успеха к успеху.

### **Какова плата за ориентиры**

Ориентиры на пути к успеху имеют отношение к внутреннему, а не внешнему миру.

Ральф Уолдо Эмерсон сказал: «Приобретая, вы всегда что-нибудь теряете». Другими словами, за любое приобретение приходится платить определенную цену. Г. Джексон Браун в своей «Маленькой книге жизненных советов» писал:

«Вы платите цену за то, чтобы, стать сильнее.

Вы платите цену за то, чтобы стать быстрее.

Вы платите цену за то, чтобы прыгать дальше.

Но вы также платите цену и за то, чтобы остаться прежним».

Чтобы достичь ориентиров в путешествии к успеху, нам потребуется решимость и упорство, а также готовность приносить жертвы ради успеха. Чтобы достичь определенного ориентира, вам придется отказаться от чего-нибудь ценного для вас. В сущности, мы говорим о необходимости выбора одного варианта из целого ряда доступных возможностей. Мой друг и популярный лектор Эд Коул утверждает: «В жизни все происходит поэтапно, с переходом от одного уровня к другому».

Позвольте мне поделиться с вами своим пониманием наиболее значительных решений, которые вам придется сделать, чтобы достичь самых высоких уровней успеха. Вам придется предпочесть...

### **Личные достижения, а не похвалу окружающих**

Когда я получил свою первую пасторскую должность (мне было тогда двадцать с небольшим), то всеми силами старался угодить людям. Одобрение со стороны окружающих было главной мотивацией в моей жизни. И я переживал, если не получал одобрения, на которое рассчитывал. Я понял, что для меня значит одобрение окружающих, когда отправился на первую в своей жизни конференцию.

Перед началом этой конференции я очень волновался. Мне удалось достичь больших успехов в своей первой должности, и я сгорал от желания поделиться своими достижениями с другими, включая бывших сокурсников и тех, с кем был знаком долгое время. Мое положение можно было сравнить с ситуацией, в которой оказался торговый агент, получивший небольшую область для проведения сделок. Но он смог добиться результатов, которые превзошли поступления, получаемые от территории, которая в три раза больше той, что получил он.

Одобрение со стороны окружающих — ненадежно и переменчиво.

Я думал, что все будут рады за меня, ведь все участники конференции составляли одну команду, работающую ради общей цели — помочь людям. Но в реальности все оказалось совсем иначе. Никто

не хотел слушать о моих успехах, и я не получил одобрения, которого так жаждал. Я должен признаться, что в то время был довольно самоуверенным, и, возможно, это задевало людей. Но, вместе с тем, я вынес из этого опыта бесценный урок. Одобрение со стороны окружающих — ненадежно и переменчиво. Если вы хотите совершить что-нибудь значимое, вам следует отказаться от желания получать похвалу со стороны окружающих и ориентироваться на подлинные ценности и личные достижения. Вы не сможете угодить всем подряд и одновременно осуществлять свое уникальное предназначение в жизни.

Один друг рассказал мне историю, замечательно иллюстрирующую эту мысль. Он вырос на побережье Атлантического океана, где люди ловят крабов и употребляют в пищу. Наловив крабов, они сваливают их в ведро или корзину. Когда пойман один краб, ведро нужно накрывать крышкой, потому что краб стремится выбраться. Но если вы поймали двух или более крабов, они не выбираются из ведра. Мне показался странным этот факт, но мой друг объяснил мне его. Он сказал, что крабыдерживают друг друга, не позволяя друг другу выбираться из ведра.

Я понял, что некоторые преуспевающие люди действуют подобным образом. Они прилагают всевозможные усилия, чтобы не позволить другому человеку обойти их. Они не позволяют людям развиваться и улучшать жизнь. Они используют различные уловки, чтобы удержать других в своем «ведре»: создают собственные правила игры, поощряют посредственность и т. д. Но вы не обязаны играть по их правилам. Не позволяйте относиться к вам как к крабам. Конечно, вы столкнетесь с сопротивлением, и вас ждут непростые времена. Но, вместе с тем, вы ощутите свободу и удовлетворение, а ваш потенциал будет возрастать. Поднимитесь сами и ведите за собой других.

Авиатор Чарльз Линдберг сказал: «Успех следует определять не мерой достижений человека, а сопротивлением, которое ему пришлось преодолеть, и мужеством, которое он проявил в борьбе против обстоятельств, складывавшихся против него». Необходимость предпочесть истинные достижения похвале со стороны других людей может оказаться одной из самых серьезных проблем на вашем пути. Но если вы готовы к этому, можете считать, что прошли важный этап в вашем путешествии к успеху.

### **Высокое качество, а не приемлемый средний результат**

Решимость добиваться высокого качества является важным шагом в путешествии к успеху. Мой друг Чак Сундолл, президент Теологической семинарии в Далласе, заметил: «Достижение высокого качества требует максимальных усилий изо дня в день. Если вы сомневаетесь в этом, попробуйте добиться высокого качества, снизив свои усилия со 100 процентов до 92. Некоторым людям кажется, что подобное снижение допустимо. Но через некоторое время вы обнаружите, что скатились до уровня посредственности».

Мне не доводилось встречать человека, который добился бы успеха, не выставляя для себя самые высокие стандарты качества.

Хотите верьте, хотите нет, но высокие результаты не связаны со способностями, личностными качествами, условиями или удачей. Каждый из нас сам делает выбор в отношении качества. Уилла А. Фостер сказала: «Качество никогда не бывает случайным и произвольным. Оно всегда является результатом высоких устремлений, искренних усилий, разумного выбора направления деятельности и умелого выполнения задач. Качество возникает в итоге мудрого выбора из многочисленных альтернатив».

Каждый из нас сам делает выбор в отношении качества.

Чтобы достичь качества, превышающего средние стандарты, следуйте приведенным рекомендациям:

- Уделяйте внимание мелочам: совершенство — это стопроцентное качество.
- Постоянно совершенствуйтесь: тренер Национальной баскетбольной лиги Пэт Райли сказал: «Совершенство приходит в итоге постоянного стремления к лучшим результатам».
- Развивайте самодисциплину: ежедневная дисциплина отличает людей, достигающих высоких результатов, от посредственных исполнителей.
- Поддерживайте высокие личные стандарты: Д. Брюс Локерби сказал: «Посредственность не является проблемой общенационального уровня или корпоративной проблемой. Посредственность — это качество отдельного человека, готового довольствоваться меньшим, чем самый высокий стандарт. Посредственный результат — это выбор личности».

Вы сами выбираете свой уровень качества. Вы можете удовлетвориться посредственным результатом или стремиться к совершенству. Но помните о том, что вам не сможете раскрыть свой потенциал, если не поставите перед собой высокие цели.

### **Личностное развитие, а не доступные удовольствия**

Мы подробно обсудили тему личностного развития, но позвольте мне еще раз напомнить вам о ее значимости. Оперная певица Беверли Силлз говорила: «Не существует короткого пути ни к одному месту, в котором стоило бы оказаться».

Вы не совершите истинного прогресса в личностном развитии, если одновременно будете охотиться за удовольствиями. Вам придется выбрать — либо одно, либо другое.

### **Потенциал для будущего, а не финансовые выгоды**

В жизни многое имеет большую ценность, чем деньги. Наиболее ценным, на мой взгляд, является личностный потенциал. Я часто отдавал предпочтение личностному развитию, поступаясь при этом финансовыми выгодами — особенно в отношении своей карьеры. Если не считать то, что я являюсь основателем компании IN JOY, за двадцать шесть лет я сменил только четыре должности. Когда после окончания колледжа я выбирал свою первую должность, я отдал предпочтение менее оплачиваемой, по более перспективной работе. Я считал, что эта работа даст мне больше возможностей для личностного развития. За свою жизнь я принял только одно предложение о работе, которая оплачивалась лучше, чем та, что я оставлял. Но чаще я шел на сокращение доходов с тем, чтобы получить возможность для развития личностного потенциала.

Деньги часто приносят новые возможности, но они не всегда делают нашу жизнь более осмысленной.

Реализация личностного потенциала выводит человека на совершенно иной уровень жизни. Генри Дэвид Торо писал: «Когда человек уверенно движется к своей мечте и старается вести жизнь, к которой стремится, его ждет успех в самых неожиданных ситуациях. Новые универсальные и более прогрессивные законы начнут действовать в его жизни и окружающем мире, и он сможет перейти на более высокий уровень жизни».

Жертвуя финансовыми выгодами ради будущего потенциала, вы минуете важный этап в своем путешествии к успеху. Деньги часто приносят новые возможности, но они не всегда делают нашу жизнь более осмысленной. Если в вашем путешествии к успеху вам нужно принять поворотное решение, ориентируйтесь на возможности развития своего личностного потенциала, а не на деньги.

### **Сфокусированные усилия, а не разрозненные интересы**

В молодости нам хочется испробовать многое. Это мечтательный путь и единственный способ познать свои сильные стороны и найти мечту. Кроме того, люди, не провожавшие себя в разных начинаниях, обычно не достигают успеха. Умение фокусировать свои усилия на том, что удается вам лучше всего, не дается само собой, а приходит с опытом. Но если вы хотите, чтобы путешествие привело вас к сияющим вершинам успеха, вам неизбежно придется сузить сферу приложения своих усилий. И это один из главных ориентиров, который встретится во второй половине жизни.

Если вы видели фильм «Городские франты», то наверняка помните сцену с участием Билла Крайстала, который играл городского франта, приехавшего в западный штат на отдых, и Джека Пеленса, игравшего старого сурогата ковбоя. Вот фрагмент их беседы.

Пеленс: «Сколько тебе лет? Тридцать восемь?»

Крайстал: «Тридцать девять».

Пеленс: «Понятно. Все вы приезжаете сюда, когда наступает этот возраст. И проблемы у вас одинаковые. Пятьдесят недель в году вы затягиваете узлы на веревке вокруг своей шеи, и вам кажется, что двух недель, проведенных здесь, достаточно, чтобы их развязать. Но никому это не удается. (Долгая пауза.) Ты знаешь, в чем секрет жизни?»

Крайстал: «Нет. И в чем же?»

Пеленс: «Вот в этом» (Показывает палец.)

Крайстал: «В вашем пальце?»

Пеленс: «Секрет в том, что существует только одна вещь. Только одна. Ты держишься за нее, а все остальное ничего для тебя не значит».

Крайстал: «Это замечательно. Но что это за вещь?»

Пеленс: «Тебе самому придется искать ее».

Этот ковбой был прав. Вам придется искать эту вещь самому. И когда вы ее найдете, вам ради нее придется от-], казаться от многих менее важных вещей в вашей жизни.

### **Значимость, а не защищенность**

Большинство людей ценит ощущение защищенности. Психолог Абрам Маслоу определил это желание, как естественное стремление человека, входящее в общую иерархию человеческих потребностей. Но если вы хотите подняться на более высокий уровень успеха и раскрыть свой потенциал, то должны быть готовы миновать еще один ориентир и отдать предпочтение значимости, а не защищенности. Журналист Том Брокоу заметил: «Очень просто делать деньги. Гораздо сложнее заниматься чем-нибудь значимым». В основе значимости наших поступков лежит способность изменять мир и жизнь других людей.

В своей книге «Половина жизни» Боб Бафорд говорит об умении переключать внимание на значимые дела. По его мнению, наша жизнь делится на две половины. Человек обычно минует эту разделительную черту и возрасте от тридцати до пятидесяти лет. Писатель говорит: «В первой половине жизни мы учимся и приобретаем навыки и умения. Вторая половина значительно «ложнее и рискованнее, так как нам нужно выйти за пределы неотложных дел... Если вы не принимаете на себя ответственность и не рискуете прожить вторую половину жизни лучше, чем первую, вы вольетесь в ряды пассивно дрейфующих к пенсии». По мнению Бафорда, секрет успеха во второй половине жизни состоит в том, чтобы переключиться на значимые действия. В результате вы сможете жить полной жизнью и осуществить свое предназначение.

В каком бы возрасте вы не меняли свою жизнь, отдавая предпочтения значимым делам, — в первой ее половине или во второй, — имейте в виду, что это один из наиболее судьбоносных шагов в вашем путешествии к успеху. И это решение всегда принесет достойные плоды.

### **Секреты постоянного выбора**

Продвигаясь по пути успеха, вы будете часто оказываться на перепутье, и всякий раз вам придется делать выбор. Обычно перед нами лежат три возможности: приобрести, потерять или обменять. В молодости мы принимаем решения, которые либо прибавляют, либо отнимают нечто. Но со временем жизнь становится более сложной. Если вы хотите продолжать двигаться вперед, обычно приходится идти на компромиссы. Необходимо осознать этот факт. Многие неудачники большую часть своей жизни стоят на перепутье в ожидании ситуаций, в которых они смогут нечто получить, ничего не отдавая взамен. Но, увы, подобные ситуации случаются крайне редко. Мой друг Дэвид Джереми сказал: «Чтобы двигаться дальше, вы должны от чего-то отказаться». Люди, желающие продвигаться вперед, ничем при этом не жертвуя, застревают на перепутье своей жизни и не движутся к успеху.

Не бывает успеха без жертв.

Чтобы принимать правильные решения в путешествии к успеху, нужно усвоить два секрета. Первый состоит в готовности идти на жертвы. Истина состоит в том, что без жертв не бывает успеха. Если в настоящее время вы переживаете успех, но не жертвуете ради него ничем — можно предположить, что какой-то человек, прошедший этим путем раньше, чем-то пожертвовал, и вы пользуетесь плодами его труда. Но если выносите жертвы и не имеете при этом успеха, будьте уверены, в будущем ваши жертвы непременно принесут свои плоды — вам или кому-нибудь, кто будет следовать за вами.

Мой отец всегда говорил: «Джон, ты можешь поработать сейчас и поиграть позже — или ты можешь поиграть сейчас, а поработать позже. Но в любом случае — тебе придется работать». Родители всегда учили нас прежде всего выбирать труд. И это стало образом жизни для меня, моего брата Ларри и сестры Триш. Со временем я понял еще одну истину: если вы уделяете обязанностям первоочередное внимание, то реже оказываетесь в ситуациях, когда вам не хватает времени или средств, чтобы выполнить их. И, кроме того, подобный подход приносит хорошие плоды, а ваши возможности увеличиваются.

Второй секрет заключается в настойчивости. Возможно, вам приходилось слышать знаменитое высказывание президента Кальвина Кулиджа. Основатель компании «Макдональдс» Рэй Крос любил его цитировать: «Ничто в целом мире не заменит настойчивости. Талант не способен заменить ее — многие талантливые люди оказываются неудачниками. Гениальность не способна заменить ее — выражение «непризнанный гений» стало пословицей. Образование не способно заменить ее — в мире полно образованных изгоев. Только настойчивость и упорство всесильны».

Спешу вас обрадовать — настойчивыми людьми не рождаются, ими становятся. Настойчивость — это качество, которое вы можете развить и укрепить в себе. Если вы намерены бороться, а не отступать, развивайте в себе настойчивость. В этом вам помогут следующие советы:

### **Закаляйте характер**

Ничто не сослужит вам лучшую службу в путешествии к успеху, чем сильный характер. Роберт А. Кук утверждал: «Ничто не заменит силу характера. Вы можете приобрести знания, но нельзя купить характер». Сильный характер не только поможет продвигаться вперед, но и будет способствовать принятию правильных решений.

Давайте сравним подходы, которые проявляют на жизненном пути слабохарактерные люди и личности с сильным характером:

**ЕСЛИ У ВАС СЛАБЫЙ ХАРАКТЕР, ВЫ:**

**ОБЛАДАЯ СИЛЬНЫМ ХАРАКТЕРОМ, ВЫ:**

Ищите легких путей

Идете правильным путем

Зависите от настроения

Руководствуетесь своими ценностями

Оправдываете свои ошибки

Ищите решения проблем

Теряйтесь перед проблемами

Не отступаете перед проблемами

Зависите от внешней мотивации

Зависите только от внутренней мотивации

Не способны привести в соответствие мысли и поступки

Способны привести в соответствие мысли и поступки

Не можете сделать выбор, ведущий к успеху

Способны сделать выбор, ведущий к успеху

Олимпийский чемпион по легкой атлетике Джесси Оуэне сказал: «Каждому спортсмену и каждому человеку знакомо желание уступить усталости и боли, не выкладываясь на 100 процентов в надежде победить, воспользовавшись удачей или слабостью противника — вместо того, чтобы превзойти пределы своих возможностей и прорваться туда, где вас ждет победа. Преодоление этих негативных чувств, способных привести к краху, определяет победу и успех, и каждый день мы ведем эту битву».

Джесси Оуэне победил в себе эти негативные чувства. Будучи школьником, он уже устанавливал мировые рекорды. Поступив в колледж, он не оставил занятий спортом. На одном из легкоатлетических турниров он установил три мировых рекорда менее чем за час. В 1936 году он продемонстрировал всю силу своего характера, выступая на Олимпийских играх во враждебной фашистской Германии. На этих соревнованиях он установил один мировой рекорд и три олимпийских, завоевав четыре золотых медали в разных разрядах. Достижения Джесси Оуэнса свидетельствуют о его решимости и настойчивости и являются замечательным примером того, какую роль играет сильный характер в достижении успеха.

## **Мыслите масштабно**

Джесси Оуэнс — один из самых популярных чемпионов во всей истории Олимпийского движения. Однако к числу достойных людей относят не только победителей. Октябрьским вечером 1968 года группа самых преданных зрителей, остававшихся на олимпийском стадионе в Мехико, наблюдала, как финишную черту пересекают последние участники марафонского забега. Более часа назад под восторженные крики трибун первым пришел Мамо Уолде из Эфиопии.

Казалось, что последние марафонцы уже пересекли финишную черту, и зрители начали покидать свои места. Но в этот момент раздались сирены полицейских машин, сопровождавших бегунов, и на беговой дорожке стадиона появился самый последний участник забега на 42 километра 125 метров. Им был Джон Стивен Ах-вари из Танзании. Когда он пробегал последние 400 метров дистанции, зрители увидели его забинтованную и кровоточащую ногу. Во время забега он упал и повредил ногу, но травма не остановила его. Зрители поднялись и приветствовали его аплодисментами, под которые он пересек финишную черту.

Когда, прихрамывая, он покидал стадион, его спросили, почему он не сошел с дистанции — ведь травма не оставила ему шансов на победу. «Моя страна послала меня на Олимпиаду не только для того, чтобы я вышел принять участие в забеге, — сказал он. — Меня послали, чтобы я прошел всю дистанцию и финишировал».

## **Перестаньте оправдывать свои неудачи**

Ваша цель в том, чтобы прийти к финишу, сделав все, что в ваших силах.

Ахвари сумел превозмочь боль, потому что он мыслил масштабно. Он понимал, ради чего участвовал в соревнованиях. Продвигаясь к успеху, не забывайте о цели, которая состоит в том, чтобы прийти к финишу, сделав все, что в ваших силах. Ваша жизнь имеет определенную цель, в соответствии с которой вы должны принимать решения и совершать поступки.

Джордж Вашингтон Карвер сказал: «Девяносто пять процентов неудачников составляют люди, привыкшие искать оправдания своим поражениям». Карвер знал, что представляют собой неудачи, и он мог бы легко найти им оправдания. Но он пошел другим путем. Несмотря на то, что Карвер родился рабом, он поднялся над неблагоприятными обстоятельствами. Он получил ученую степень бакалавра, а затем и магистра в области сельского хозяйства в колледже штата Айова и посвятил свою жизнь обучению бедных чернокожих фермеров. Чтобы дать людям из южных штатов возможность получить образование, он создал специальную программу в Институте Таскге в Алабаме. Он сам вел курсы по сельскохозяйственным методикам и фермерской экономике. Проведенные им научные исследования позволили создать сотни видов сельскохозяйственных культур, от земля-пых орехов до сладкого картофеля. Он добился высоких результатов, невзирая на ограниченные возможности по причине расовой дискриминации. Там, где другой человек искал бы оправдания своим неудачам, Карвер сумел достичь успеха.

Неудачники всегда готовы найти причины своих поражений. Но преуспевающие люди не ищут оправданий своим неудачам, даже когда эти оправдания действительно существуют. В любых обстоятельствах они стремятся прилагать максимальные усилия и двигаться вперед. Именно так нужно понимать настойчивость.

Э. М. Грэй заметил: «Преуспевающий человек способен заниматься тем, что неудачнику не под силу. Преуспевающему человеку приходится заниматься многим из того, что ему не нравится, но он подчиняет свои антипатии цели, к которой стремится». Если вы приобрели порочную привычку искать оправдания своим неудачам, откажитесь от нее сегодня же. Отказавшись от нее, вы сможете приступить к другим позитивным изменениям, которые необходимо произвести, чтобы стать преуспевающим человеком.

## **Узнайте истинную цену**

Осознав, какую цену необходимо заплатить за успех, вы начинаете понимать значимость настойчивости. Вы сможете преодолеть препятствия только в том случае, если сумеете проявить настойчивость и будете продолжать двигаться вперед там, где другие отступают. Как сказал президент Гарри Трумен: «Читая жизнеописания великих людей, я понял, что первой победой, одержанной каждым из них, была победа над собой. У всех этих людей на первом месте стояла самодисциплина».

Национальная ассоциация руководителей торговли США провела исследование. Его результаты таковы:

- 80% продаж осуществляется после пятого обращения к потенциальному покупателю.
- 48% торговых агентов обращаются к потенциальному покупателю только один раз.
- 25% торговых агентов отказываются работать с потенциальным покупателем после второго обращения к нему.
- 12% торговых агентов обращаются к потенциальному покупателю три раза, а затем оставляют его как неперспективного.
- 10% торговых агентов продолжают обращаться к потенциальному покупателю после трех безуспешных попыток.

Эти 10% торговых агентов и совершают большинство продаж. В вашей жизни действуют те же принципы, что и в работе торговых агентов. Кем бы вы ни были — инженером, домашней хозяйкой, педагогом или бизнесменом, — ваш успех не зависит от вашего талан-га, интеллекта или везения. Только настойчивость решает все.

### **Сохраняйте жажду успеха**

Желаете ли вы успеха?

Писатель Редьярд Киплинг сказал: «Если вы не получили того, что желали, вероятнее всего, вы не хотели : >того по-настоящему или не были готовы заплатить требуемую цену». Насколько сильно вы хотите раскрыть свой потенциал и исполнить свое предназначение в жизни? Желаете ли вы успеха? Необходимо иметь сильное желание развиваться, учиться и двигаться вперед.

Со временем я понял, что нам приходится идти на компромиссы, чтобы достичь успеха, и только принося разумные жертвы, мы способны раскрыть свой потенциал. Проблема многих неудачников состоит в том, что Они хотели бы обменять свою судьбу серой посредственности, проводящей вечера на диване перед телевизором, на должность президента Нью-Йоркской фондовой биржи. Но подобные сделки не проходят. Вы можете совершить стоящую сделку только в том случае, если готовы отдать нечто ценное в обмен. Вам не удастся перескочить с низшего уровня на высший, минуя все промежуточные ступени. С уровня на уровень можно переходить только последовательно, причем в любом направлении — вверх или вниз.

Недавно я принес самую значительную жертву в своей жизни. Я отказался от должности ведущего пастора в Уэслианской церкви в Сан-Диего, штат Калифорния. Эта церковь — самая крупная из всех церковных общин, этой конфессии и одна из наиболее известных в стране. В церковных кругах предложенная мне должность считалась очень престижной. Я мог бы спокойно провести остаток своих дней на этом месте, окружив прихожан пасторской заботой и получая признание со стороны церковной общественности. Но для меня это стало бы отказом от дальнейшего развития. 9 июля 1995 года я произнес свою последнюю проповедь в Уэслианской церкви в Сан-Диего и оставил пасторскую деятельность, которой посвятил двадцать шесть лет, чтобы отдавать все свое время компании INJOY.

Это было правильным решением. Основное мое желание заключается в том, чтобы оказать позитивное влияние на жизни более 10 миллионов людей, обучая их мастерству лидерства и обеспечивая их материалами для личностного развития. Не знаю, удастся ли мне осуществить эту цель, но речь не об этом. В моем понимании успех не обязательно связан с осуществлением цели. Успех состоит в самом процессе движения и развития. Для меня важно, что я обменял устойчивое социальное положение на возможность более полно раскрыть свой потенциал. Я миновал еще один ориентир в своем путешествии от успеха к успеху, и я уверен, что я двигаюсь в правильном направлении.

Я надеюсь, что вы также намерены двигаться вперед по своему жизненному пути. Для этого вы должны порой принимать непопулярные решения, зачастую отказываясь от хорошего в пользу лучшего. Это высокая цена, но она в итоге всегда оправдывает себя. Принимая поворотные решения, продолжайте искать ориентиры. Они позволят вам определить, как вы продвигаетесь и приближаетесь ли вы к реализации своего потенциала.

### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Мы еще не прибыли?

Теперь вы знаете, что на вопрос «Мы еще не прибыли?» ответ всегда только один — «Еще нет». И теперь вы можете сконцентрироваться на воспитании в себе настойчивости и умения принимать решения, которые позволят вам подниматься в жизни на более высокие уровни.

Выполните следующие упражнения.

### **1. Как воспитывать в себе настойчивость:**

Гарольд Шерман в своей книге «Как превратить неудачу в успех» приводит «кодекс настойчивости». Чтобы развивать в себе мотивацию к воспитанию настойчивости, заучите его наизусть.

1. Если я прав, то никогда не уступлю.
2. Я буду верить, что у меня все получится, если я продержусь до самого конца.
- 3- Я буду проявлять мужество и спокойствие перед лицом любых испытаний.
4. Я никому не позволю запугивать или отвращать меня от своих целей.
5. Я буду преодолевать свои физические недостатки и ограничения.
6. Для осуществления своих желаний я приложу столько усилий, сколько потребуется.
7. Я буду проявлять решительность, потому что всем преуспевающим людям приходилось бороться с неудачами и бедствиями.
8. Я никогда не поддамся разочарованию, в каких бы обстоятельствах мне ни пришлось оказаться.

### **2. Как подняться на следующий уровень:**

что означает для вас подняться на следующий уровень? Где вы окажетесь? Что вы будете делать по-другому? Какие дополнительные обязанности появятся у вас? От чего вам придется оказаться? Запишите свои ответы:

---

**3. Как определить степень ваших достижений:** чем из ваших нынешних достижений вам нужно пожертвовать, для того, чтобы подняться на следующий уровень? (Примечание автора. Существуют вещи, которые нельзя приносить в жертву: свою личность, брак, семью, религиозную веру и т. д.)

## **Как помогать другим людям**

### **Глава 8**

Если вы путешествуете со своей семьей

Вначале нашей супружеской жизни моя жена Маргарет поняла, что мне придется часто уезжать из дома по своим пасторским делам. И мы решили, что всякий раз, когда мне представится возможность посетить какое-нибудь интересное место или принять участие в увлекательном событии, мы будем совершать эти поездки вместе, даже если это будет затруднительно и финансовом плане. Мы так и поступали. Но поскольку я ездил очень часто, а Маргарет должна была оставаться дома с детьми, порой мне приходилось путешествовать в одиночку.

Например, однажды я был приглашен провести конференцию в Ланкастере, штат Пенсильвания. Нам с Маргарет нравился этот регион, особенно сельская местность, где проживали последователи религиозной секты эмиш. Там очень красивые фермы и старинные дома. Во время поездки мне посчастливилось выкроить время для того, чтобы осмотреть окрестности. Я проехал по сельской местности, побывал в голландском ресторане, где подавали очень вкусные домашние блюда, и совершил несколько покупок.

Я решил, что должен купить в подарок Маргарет стеганое одеяло, произведенное тамошними умельцами. Расспросив местных жителей, я приехал на ферму, где увидел дюжину стеганных одеял, висевших на веранде дома. Я купил самое красивое из них и попросил его упаковать. Мне не терпелось вернуться домой и обрадовать Маргарет.

Мне очень нравилось возвращаться из своих поездок и привозить подарки для Маргарет и детей. Кроме того, было приятно рассказывать им о том, что я увидел и поделиться своими впечатлениями. Но я понимал, что никакие подарки и рассказы не могут заменить членам моей семьи непосредственного участия в моих поездках.

Мне нравится брать их с собой — даже в деловые поездки, — потому что у меня появляется возможность делиться с ними радостями путешествия. Вместе с Маргарет, Элизабет и Джоэль Портером мы побывали во всех европейских столицах, джунглях Южной Америки, густонаселенных городах Кореи, диких местах Австралии и саваннах Южной Африки. Мы встречали замечательных людей различных национальностей. Мы видели много интересного. И все это сохранится в памяти каждого из нас на долгие годы.

Эти путешествия приносили нам радость. Но наши поездки нельзя сравнить с другим путешествием, в котором меня сопровождает моя семья, — путешествием от успеха к успеху. Что было бы, если бы я приобрел весь мир, но потерял свою семью?

Я часто беседую с людьми о их путешествии к успеху. Они рассказывают много интересных историй. Например, Стефани Ветцель поведала о случае, произошедшем с ней, когда она отправилась в поездку со школьным хором. Вместе с пятнадцатью детьми они ехали на автобусе через всю страну. С ними был руководитель хора, захвативший с собой всю свою семью: жену, дочь-старшеклассницу и семилетнего сына.

Самой тяжелой частью путешествия был переезд через жаркий Техас. Чтобы скрасить монотонность дороги, они часто останавливались у придорожных мотелей, чтобы дать детям возможность размять ноги и сходить в туалет. После одной из подобных остановок, вновь выехав на шоссе, они обнаружили, что исчез семилетний сын руководителя хора.

Они немедленно развернулись и направились назад к мотелю. Руководитель хора умолял водителя прибавить скорость. Все с ужасом воображали всякие страшные вещи, которые могли случиться с мальчиком. К моменту возвращения к недавней стоянке все пассажиры автобуса были охвачены паникой. Они выскочили из автобуса и бросились искать ребенка. Один из участников хора вскоре обнаружил его в туалете, где тот сосредоточенно ловил мух. Мальчик даже не успел понять, что он потерялся.

Если у вас есть дети, вы знаете, как волнуются родители в подобных случаях. Но, несмотря на огромную любовь к детям, каждый день многие родители бросают свои семьи и отправляются на поиски успеха. Трагедия заключается в том, что многие больше ценят свою карьеру, успех и личное счастье, чем благополучие семьи. Они всецело посвящают себя работе, оставляя свои семьи на произвол судьбы, — подобно тому, как могло бы случиться, если бы руководитель хора оставил своего сына.

Известно ли вам, что, поданным Статистического бюро США, распавшихся семей в Америке больше, чем в любой другой развитой стране? Америка лидирует и по числу отцов, проводящих большую часть своего времени вне дома. В США действуют самые либеральные в мире законы в отношении разводов, и количество разводов постоянно растет. Для многих людей семья и брак становятся менее важными, чем достижение успеха.

Однако многие люди начинают понимать, что достижение успеха за счет краха семейной жизни — иллюзия. Невозможно достичь истинного успеха, потеряв при этом свою семью и детей. Крепкая семья имеет позитивное значение во многих аспектах, включая и помочь на пути к успеху. Более десяти лет назад Ник Стиннет утверждал: «Имея крепкую семью, вы ощущаете себя любимым и значимым. Любовь, забота и уважение, которые вы получаете в семье, дают вам внутренние ресурсы, помогающие успешно справляться с жизненными невзгодами».

Я считаю, что мой величайший успех состоит в том, что я убедил Маргарет выйти за меня замуж. Во всех наших делах мы выступаем как партнеры, и я понимаю, что без нее не добился бы успеха, к которому мы пришли вместе. Но моя благодарность жене и детям связана не только с тем, что они делают для меня. Я признателен им за то, как они ко мне относятся. Несколько лет назад я понял, что любой успех не имеет значения, если вас не любят и не уважают самые близкие люди. Мне не хотелось бы, чтобы к концу моих дней Маргарет, Элизабет или Джоэль Портер сказали, что я был хорошим писателем, лектором, пастором и лидером. Мне хотелось бы, чтобы дети считали меня хорошим отцом, а Маргарет — хорошим мужем. Именно это имеет для меня самое главное значение. Именно это является мерой успеха.

## **Как построить крепкую семью**

Счастливые браки и крепкие семьи приносят радость и наполняют смыслом наше путешествие к успеху.

Но счастливые браки и крепкие семьи не возникают сами по себе. Доктор Р. С. Адамс, в течение десяти лет изучавший тысячи браков, обнаружил, что только 17 процентов супружеских союзов можно считать по-настоящему счастливыми. А Джэйрл Боррс, директор Института брака и семейных отношений в Вашингтоне, округ Колумбия, сказал: «Наконец мы начинаем осознавать, что должны вернуться к основополагающим понятиям, чтобы создать тот тип семьи, который обеспечивает безопасность, необходимую для воспитания детей». Если мы хотим иметь крепкие семьи и счастливые браки, нам нужно упорно потрудиться над их созданием.

Если у вас есть семья — или вы собираетесь ее создать — воспользуйтесь следующими рекомендациями. Они помогли построить мою семью, и надеюсь, будут способствовать укреплению вашей.

### **Уделяйте внимание друг другу**

Однажды я услышал шутку: «Дом — это место, где собираются члены семьи, когда они устают от необходимости быть добрыми и внимательными по отношению к другим людям». К сожалению, во многих семьях так и случается. Торговый агент проводит свой трудовой день, любезно общаясь со своими клиентами (даже в тех случаях, когда они не слишком любезны с ним), чтобы продвинуться по службе, но, вернувшись домой, грубо обращается со своей женой. Доктор проявляет величайшую заботу и внимание к своим пациентам, но, вернувшись домой усталой и измученной, устраивает разнос своим детям.

Чтобы построить крепкую семью, вы должны создать обстановку взаимной поддержки. Психолог Уилльям Джеймс заметил: «От колыбели до смертного одра каждый человек нуждается во внимании». Внимание к людям вызывает в них желание раскрыть свои лучшие качества. И когда в своей семье вы проявляете внимание, любовь, признательность и поддержку — крепнут узы, связывающие членов семьи, и ваш дом становится тихой гаванью для каждого из них.

Создайте обстановку взаимной поддержки в своем доме.

Я уверен, что способность ценить друг друга — умение понимать членов семьи. Если вы состоите в браке, вам, вероятно, известно, чем отличаетесь вы от вашей жены (вашего мужа). Наверняка вы относитесь к ним, как к естественным явлениям. Но, возможно, вы будете удивлены, если я скажу, что и ваши дети имеют отличительные особенности — они отличаются не только друг от друга, но и от своих родителей.

Книга «Личность плюс», написанная Флоренс Литтауэр, помогла Маргарет и мне понять характерные особенности наших детей. Полученная информация удивила нас, но вместе с тем оказалась очень полезной.

Существует четыре основных типа личности:

- Сангиник: расположен к развлечениям, общителен, ориентирован на создание отношений, способен привлекать внимание людей, остроумный, артистичный, эмоциональный, откровенный и оптимистичный.
- Меланхолик: стремится к совершенству, интровертивный, ориентирован на решение поставленных задач, артистичный, эмоциональный, ориентирован на достижение целей, организованный и пессимистичный.
- Флегматик: расположен к покою, интровертивный, неэмоциональный, обладает сильной волей, ориентирован на создание отношений, пессимистичный, в основе мотивации — цели, стоящие перед ним.
- Холерик: стремится к власти, обладает сильной волей, решительный, ориентирован на достижение целей, организованный, общительный, откровенный и оптимистичный.

Каждый член вашей семьи — а также любой человек, которого вы встречаете на вашем жизненном пути, — обладает качествами, свойственными одному или нескольким типам личности.

Оценить уникальность каждого члена вашей семьи поможет еще один метод — умение видеть

естественные способности каждого человека. Он описан в книге Томаса Армстронга «Семь типов умственных способностей». Мы оцениваем способности людей, используя в качестве критерия свои собственные дарования или традиционное представление об интеллекте. Однако Армстронг описывает семь различных типов умственных способностей, которые в той или иной мере свойственны всем людям:

1. Лингвистические способности (умение использовать язык): люди, обладающие ими, могут успешно вести споры, убеждать, обучать и развлекать, используя устную речь. Зачастую они любят лингвистические игры, много читают и хорошо пишут. Примеры: Уильям Шекспир, Джеймс Джойс, Авраам Линкольн.
2. Логико-математические способности (действия с цифрами и логическими категориями): люди, имеющие талант в этой области, способны логически мыслить, выдвигать гипотезы, мыслить в категориях причины и следствия и находить концептуальные или числовые закономерности в окружающей их реальности. Примеры: Альберт Эйнштейн, Исаак Ньюton, Билл Гейтс.
3. Пространственные способности (мышление в категориях образов): люди, обладающие подобными способностями, могут воспринимать, изменять и создавать различные аспекты визуального мира. Они восприимчивы к визуальным деталям, быстро визуализируют, легко ориентируются в трехмерном пространстве и зачастую рисуют (делают наброски) свои идеи. Примеры: Пабло Пикассо, Томас Эдисон, Франк Ллойд Райт.
4. Музыкальные способности, (восприятие музыки и способность воспроизводить ритм и мелодию): люди с этим даром имеют музыкальный слух, способны воспроизводить мелодию и ритм, а также разбираться в музыкальном искусстве. Примеры: Иоганн Себастьян Бах, Джордж Гershвин, Беверли Силлз.
5. Телесно-кинетические способности (физические дарования): люди, одаренные в этой области, способны хорошо управлять движениями своего тела, обращаться с предметами и выполнять различные физические действия. Примеры: Майкл Джордан, Чарли Чаплин, Фред Астер.
6. Межличностные способности (способность понимать людей и работать с ними): люди, обладающие этим типом способностей, могут воспринимать настроения, темпераменты, намерения и желания других людей, а также реагировать на них.

Примеры: Рональд Рейган, Мать Тереза, Зиг Зиглар.

7. Интроперсональные способности (знание внутреннего «я»): люди, одаренные в этой области, хорошо разбираются в своих чувствах и способны к духовной или интеллектуальной деятельности. Примеры: Джон Уэсли, Лоуренс Оливье, Джойс Бретерс.

Каждый из нас обладает определенными слабостями и сильными качествами, которые делают его уникальной личностью. Осознав, что каждый член вашей семьи обладает своими особенностями, вы можете с большим вниманием относиться друг к другу и выражать свою любовь.

Говорят, что каждое негативное замечание, произнесенное в адрес члена вашей семьи, вам придется компенсировать четырьмя позитивными высказываниями. Поэтому так важно фокусировать внимание на позитивных качествах каждой личности и выражать свою безграничную любовь — в словах и поступках. Таким образом, в семье создается позитивная обстановка для каждого ее члена.

#### **Организуйте свою жизнь так, чтобы больше времени проводить вместе**

Говорят, что американский дом стал «местом коротких встреч» для членов семей, которые большую часть своей жизни проводят вне семьи. Это утверждение очень похоже на правду. В детстве я проводил много времени со своими родителями, братом и сестрой. Мы вместе проводили отпуск и каникулы, обычно путешествуя на автомобиле. По субботам мы отправлялись

в бассейн, на футбольный матч или в кино. Каждый день мы ужинали вместе. Совместный ужин был особым семейным ритуалом, и никто из нас не решался заняться чем-нибудь таким, что помешало бы нам собраться за столом.

Когда я стал мужем и отцом, мне было непросто перенести эти традиции в свою семью. Нам удается проводить вместе отпуск и каникулы, но порой нам приходится искать особые случаи, чтобы побывать вместе. в другое время. Когда наши дети были маленькими, я всегда старался подвезти их утром в

школу, чтобы провести с ними больше времени. Каждый день я стремился посидеть с ними несколько минут перед сном. Но вскоре мы поняли, что единственная возможность найти в нашей напряженной жизни время для семейного общения можно лишь одним способом — тщательно планировать наше совместное время.

Каждый месяц я несколько часов изучаю график своих поездок, планируя предстоящие дела. Но прежде, чем определить даты, связанные с моей работой, я записываю все важные семейные дела. Я планирую время для всех дней рождения, других семейных дат. Я определяю время, которое мы проведем всей семьей: футбольные игры, театральные представления, церемонии окончания учебных заведений, концерты и романтические ужины с шампанским. Кроме того, я отвожу особое время для того, чтобы провести его один на один с Маргарет, а также с каждым из детей. Это способствует развитию наших отношений. Составив семейные планы, я определяю график своих рабочих дел. Я занимаюсь этим многие годы, потому что не хочу, чтобы работа вытеснила мои семейные обязанности. Я понял, что, если не стану стратегически планировать время для своей семьи, оно не появится само собой.

Традиции прибавляют значимость семейным отношениям.

Кроме планирования семейных событий, важно соблюдать семейные традиции и просто приятно проводить время вместе. Традиции и совместные развлечения оставляют приятные воспоминания и укрепляют связи между членами семьи. Традиции прибавляют значимость семейным отношениям, особенно во времена стремительных перемен. Вы можете придумать много совместных занятий: смотреть салют на День независимости, наряжать рождественскую елку, готовить пасхальный ужин, посещать Диснейленд во время школьных каникул, устроить особый праздничный стол на День благодарения. Подходите к этому творчески и создавайте собственные традиции.

### **Относитесь к кризису позитивно**

У каждой семьи есть проблемы, и каждая семья по-своему подходит к их решению. Проблемы зачастую разрушают семьи. Я заметил, что многие люди, стремящиеся к успеху, избегают семейных обязанностей. Подозреваю, что одна из причин состоит в том, что они не способныправляться с кризисными ситуациями в семье. Они предпочитают попросту избегать проблем. Но подобная позиция не может быть решением семейных кризисов.

М. Скотт Пек, автор книги «Неезженая дорога», предложил замечательное понимание того, как можно подходить к проблемам и справляться с ними:

«Смысл жизни в том, чтобы встречать проблемы лицом к лицу и решать их. Отношение к проблемам определяет степень нашего успеха или неудач. Проблемы требуют от нас мужества и мудрости — по существу, они подвигают нас к мужеству и мудрости. Лишь проходя через проблемы, мы растем умственно и духовно. Мы развиваемся, решая полезные проблемы. Как сказал Бенджамен Франклин: "Нас наставляют только те события, что приносят боль"».

Если вы хотите, чтобы ваши семейные отношения развивались, и вы стремитесь к тому, чтобы достичь успеха в семейной жизни, как и в других сферах, то должны научиться справляться с трудностями, которые встречаются в каждой семье. Ниже приведены советы, которые помогут вам решать проблемы.

- Боритесь с проблемой, а не с человеком. Всегда старайтесь поддерживать членов семьи. Помните, вы все в одной лодке. Не переносите свое раздражение на людей. Вместо этого боритесь с проблемой.
- Соберите все факты. Ничто не способно принести больший урон семейным отношениям, чем спешные выводы в момент кризиса. Не тратьте понапрасну свою эмоциональную и физическую энергию, борясь с проблемой, которую вы не понимаете. Перед тем как искать решение проблемы, убедитесь, что вам понятна ее суть.
- Определите все варианты. Этот метод требует аналитического подхода, но он приносит огромную пользу, так как вы можете объективно взглянуть на эмоциональные стороны проблемы. Кроме того, вы наверняка поступили бы так в отношении проблемы, возникшей на работе. Уделите своим семейным трудностям такое же внимание, как профессиональным проблемам.
- Выберите лучшее решение. Принимая решение, помните о том, что самой высшей ценностью являются люди. Принимайте решение в соответствии с этим пониманием.

- Ищите позитивные стороны проблемы. Как сказал доктор Пек: «Проблемы дают нам возможность для развития». Какими бы тяжелыми ни представлялись вам ваши текущие проблемы, в них всегда есть нечто позитивное.
- Никогда не лишайте близких своей любви. С какими бы проблемами вам ни пришлось столкнуться и как бы рассержены вы ни были, никогда не лишайте близких своей любви. Конечно, вы должны сказать им о том, что думаете. Обсудите проблемы, но продолжайте выражать членам семьи свою безграничную любовь.

Последний пункт наиболее важен. Если вы ощущаете любовь и поддержку со стороны своей семьи, то способны справиться с любой проблемой. Только так можно достичь успеха.

Находите поводы, чтобы общаться с близкими.

### **Постоянно общайтесь**

В статье, опубликованной в газете «Dallas Morning News», приводятся данные, что среднестатистическая супружеская пара, состоящая в браке более десяти лет, проводит за осмысленным общением друг с другом всего 37 минут в неделю. Для сравнения, вам будет интересно узнать, что средний американец каждый день тратит в пять раз больше времени на просмотр телевизионных передач. Не удивительно, что многие браки находятся под постоянной угрозой распада.

Подобно любым отношениям, качественное общение не возникает само собой. Общение необходимо создавать, и этот процесс требует затрат времени и усилий. Рассмотрим рекомендации, которые помогут вам в этом деле:

- Создайте основу для общения: находите поводы, чтобы общаться с близкими людьми. Отправьтесь с семьей на прогулку, во время которой вы сможете поговорить. По несколько раз в день звоните своей жене (мужу). Каждый день встречайтесь, чтобы вместе пообщаться. Предложите ребенку подвезти его на футбольную тренировку, чтобы иметь возможность поговорить с ним по дороге. Общаться можно в самых разных обстоятельствах.
- Избегайте обстоятельств, препятствующих общению: телевизор и разговоры по телефону крадут большую часть времени, которое можно было бы уделить качественному семейному общению. Возможно, ваш стиль общения препятствует тому, чтобы ваши близкие видели в вас человека, готового принять участие в их жизни. Взгляните на следующую таблицу:

### **Стили общения**

Стиль общения

Результаты процесса общения

Направление воздействия

Воздействие на адресата

Карающий

Разрушает позитивное общение

Против друг друга

Оскорбительное

Доминирующий

Разрушает открытое общение

Доминирование над человеком

Запугивающее

Изолирующий

Разрушает возможность общения

Общение невозможно

Разочаровывающее

Дружелюбный

Создает позитивное, открытое общение

Сотрудничество с человеком

Вдохновляющее

Вам нужно немедленно изменить свой подход к общению, если ваш стиль общения можно отнести к 1, 2, или 3 типу. Вы должны это сделать, если хотите создать позитивные отношения в вашей семье.

### **Создавайте общие ценности**

Я прочитал статью Дотти Энрико в журнале «USA Today», озаглавленную «Падшие герои среди наших любимых спортсменов». Она была опубликована во время судебного разбирательства по делу об убийстве, совершенном О. Дж. Симпсоном. В ней рассматриваются результаты опроса, проведенного международной исследовательской организацией по вопросам поддержки спорта. Среди двадцати наиболее популярных спортсменов были упомянуты Майк Тайсон, О. Дж. Симпсон и Тони Хардинг. В статье говорится: «Психологи утверждают, что присутствие в этом списке Тайсона (осужденного за изнасилование), Симпсона (находящегося под судом по обвинению в убийстве) и Хардинга (обвиненного в государственной измене) является тревожным показателем падения американских ценностей».

Общие ценности укрепляют семью.

Одна из причин, объясняющая антиобщественное поведение людей, состоит в том, что в их семьях им не привили нравственные ценности. Профессор Уилльям Кирпатрик из Бостонского университета говорит: «Без ответственно было бы утверждать, что родители не имеют права делиться с детьми своим пониманием правственных ценностей. Стандартная догма говорит о том, что дети должны создавать собственные ценности. Но дело в том, что у наших детей остается очень немного шансов на это. Разумна ли позиция родителей, когда они остаются сторонними наблюдателями в то время, как другие люди — кинематографисты, деятели шоубизнеса, рекламисты и деятели сферы сексуального образования — навязывают свои ценности их детям?»

Общечеловеческие ценности укрепляют семью и оказывают особое позитивное влияние на подрастающих детей. Исследования показывают, что в семьях, где родители прививают детям нравственные ценности, дети развиваются в два раза быстрее и успешнее по сравнению с семьями, где подобная деятельность не ведется. Результат очевиден, даже если учесть, что исследование умалчивает о том, какого рода ценности прививаются детям.

Создание общесемейных ценностей следует начинать с определения того, какие ценности вы хотите привить своим детям. Если ваша семья подобна другим семьям, вы вряд ли ставили перед собой этот вопрос. Чтобы прививать детям ценности, необходимо прежде знать, какие ценности вы собираетесь им передать.

Чтобы дать вам понять, о чем идет речь, давайте рассмотрим список ценностей семьи Максвеллов.

1. Преданность Богу.
2. Преданность делу личностного и семейного развития.
3. Общие переживания.
4. Вера в себя и других.
5. Стремление оставить след в жизни.

Возможно, избранные вами ценности будут отличаться от Максвелловских, но в любом случае вам необходимо определить их. Если вы это еще не сделали, найдите время, чтобы поговорить о семейных ценностях с членами семьи. Если ваши дети развиты настолько, чтобы принимать участие в этом обсуждении, пригласите и их. Примите решение. И не сомневайтесь в вашем праве выступать в качестве образца и в роли наставника в определении ваших семейных ценностей. Если вы не сделаете этого, кто-нибудь другой сделает это вместо вас.

### **Стройте свой брак**

Если вы состоите в браке, самый лучший способ укрепления вашей семьи — создание позитивных отношений в браке. Это не только лучший подарок, который вы можете сделать вашей супруге (супругу), но и очень важное дело, способное оказать позитивное влияние на ваших детей. Мой друг Джош Макдауэл со своей мудростью заметил: «Лучшее, что может сделать отец для своих детей — любить их мать». Поскольку и я не обделен мудростью, позвольте мне дополнить это утверждение следующим глубоким замечанием: «Лучшее, что может сделать мать для своих детей — любить их отца».

Во многих семьях отсутствует решимость «заставить брак работать». Браки могут начинаться с любви,, но они всегда должны приходить к стадии взаимных обязательств и взаимной ответственности. Сексолог доктор Альфред Кинси, изучивший шесть тысяч случаев браков и три тысячи разводов, говорит: «Ничто не имеет большего значения для брака, чем решимость супругов сохранить его. Обладая подобной решимостью, супруги заставляют себя приспособливаться друг к другу и смиряться с ситуациями, которые были бы достаточным основанием для разрыва отношений, если бы сохранение брака не являлось главной целью». Если вы хотите помочь своей супруге (супругу), своим детям и себе, примите решение построить и сохранить успешный брак.

Существует прямая связь между успехом в семейной жизни и личным успехом.

Тренер Национальной баскетбольной ассоциации Пэт Райли сказал: «Сохраните семью — и вы сохраните успех. Самым важным вещам следует уделять первоочередное внимание. Если ваша семейная жизнь в порядке, вы можете с успехом заниматься всем остальным». Существует прямая связь между успехом в семейной жизни и личным успехом. Создание крепкой семьи не только закладывает основу для будущего успеха, но также придает ему глубокий смысл.

Я уверен, что очень немногим людям удавалось достичь успеха без поддержки семьи. Каких бы значительных успехов они ни добивались, в их жизнях отсутствует нечто важное, если они идут к успеху без тех преимуществ, которые дают близкие отношения. Безусловно, некоторые люди не созданы для брака, но они составляют меньшинство. Большинству же людей хорошая семья помогает понять их предназначение в жизни, раскрыть свой потенциал и радоваться успеху так, как это возможно только в компании близких людей. Давайте вспомним одну из целей нашего путешествия к успеху — помочь другим людям. Кому вы должны помогать в первую очередь, если не членам вашей семьи?

Порой мы должны пережить встряску, чтобы понять, насколько несовершенны наши семейные отношения. Подобное случилось с одним моим другом, с которым я познакомился, когда участвовал в движении христианских мужчин «Сдержим наши обещания». Он рассказал мне, что однажды, когда его дочь ходила во второй класс, детей попросили нарисовать семейный портрет. Девочка любила рисовать, и она с радостью взялась за выполнение задания. Вечером она с гордостью показала свой рисунок родителям. Увидев рисунок, мой друг спросил:

— Что здесь изображено?

— Мы и наш дом, — ответила дочь. — Учитель попросил нас нарисовать семью.

Мой друг взглянул на рисунок с большим вниманием, и увидел, что на нем изображены все — кроме него.

— Милая, — спросил он. — А где папа?

— Его нет, — сказала дочь.

— Почему?

— На этом рисунке изображены мы в нашем доме, а тебя никогда не бывает дома, — объяснила девочка.

Слова дочери произвели на моего друга неизгладимое впечатление. В тот день он решил изменить свою жизнь и вернуться в семью.

Если на своем пути к успеху вы пренебрегали вашей семьей, пришло время исправить это. Вспомните о самых важных людях в вашей жизни и примите решение путешествовать только с ними. Ничто не принесет вам большей радости, чем возможность идти к успеху всей семьей.

**Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Вы путешествуете с семьей?

Чтобы начать укреплять семейные отношения и пригласить членов семьи в путешествие к успеху, вы должны начать проводить с ними больше времени. Сделайте это прямо сейчас и пригласите их выполнить следующие упражнения. Они могут не согласиться — особенно если вы не баловали их своим вниманием в последнее время. Но не останавливайтесь. Ваша семья стоит того.

**1. Как лучше понимать друг друга:** перечитайте часть, посвященную четырем типам личности и семи типам способностей. (Если вам потребуется дополнительная информация, найдите соответствующие книги.) Затем обсудите эту тему с членами семьи и составьте характеристику каждого, используя следующую форму:

ИМЯ: \_\_\_\_\_

ОСНОВНОЙ ТИП ЛИЧНОСТИ: \_\_\_\_\_

Второстепенный тип личности (необязательно): \_\_\_\_\_

Способности (оцените по 10-балльной шкале; высший балл — 10):

• Лингвистические (слова): \_\_\_\_\_

• Логико-математические (числа и логика): \_\_\_\_\_

• Пространственные (рисунки и изображения): \_\_\_\_\_

Музыкальные (ритм и мелодия): \_\_\_\_\_

Телесно-кинетические (физические): \_\_\_\_\_

Межличностные (другие люди): \_\_\_\_\_

Интроперсональные (внутреннее «я»): \_\_\_\_\_

а) попросите каждого высказаться по поводу выявленных качеств;

б) в течение следующей недели хвалите членов вашей семьи на основе полученной информации.

**2. Как определить ценности:** отведите вечер на определение и обсуждение ценностей. Начните с того, что важно для каждого из вас. Затем составьте общий список, не выходя за пределы 7 пунктов. Используйте это время, чтобы обсудить решения, принимаемые членами вашей семьи, и то, как нравственные ценности влияют на них.

**3. Как проводить время с вашей супругой (супругом):** если вы состоите в браке, организовывайте романтические вечера хотя бы раз в месяц (некоторые пары делают это еженедельно). Составляйте планы вместе и старайтесь находить занятия, которые способствуют общению и развитию позитивных взаимоотношений.

**4. Как улучшить общение:** попробуйте экспериментировать всей семьей. Придите к соглашению отказаться от телевизора на некоторое время: неделю, месяц, год, До конца жизни. Затем используйте освободившееся время для занятий, способствующих общению: играйте в игры, отправьтесь на прогулку, помогите детям выполнить домашнее задание, читайте вслух, рассказывайте истории.

**5. Как внести изменения в свой календарь:** запланируйте и внесите в свой график, по крайней мере, один час в неделю, который вы будете проводить со своей семьей в течение следующего месяца. Постарайтесь подобрать занятия, которые понравятся всем. Отметьте время, которое вы запланировали для семьи, в своем календаре так, как вы отмечаете деловые встречи. Сдержите свое обещание.

## Глава 9

Кого еще я должен взять с собой?

Когда наша дочь Элизабет оканчивала школу, мы с Маргарет решили сделать ей (и всем нашим детям) подарок и отправиться на Гавайи. Мы предупредили Элизабет заранее, потому что она не

любит сюрпризов. Ей необходимо время для обдумывания решений. Она любит заблаговременно готовиться к переменам. Мы также сказали, что собираемся пригласить в это путешествие одну из ее подруг.

Три месяца Элизабет никак не могла решить, кого из подруг взять с собой. Дело в том, что наша дочь пользовалась в школе большой популярностью. И сама выбирала, с кем ей дружить. Она старалась никого не обидеть, хоть это было непросто. Элизабет понимала, что, кого бы из подруг она ни выбрала для поездки, остальные могут обидеться.

Несколько раз мы с Маргарет просили ее принять решение. Но нам пришлось подождать. Мы понимали, что только Элизабет могла выбрать себе компаньона для поездки. И в итоге она выбрала девушку, с которой ладила лучше всего. Ее выбор оказался правильным, и мы замечательно провели время.

Возможно, вы не задумывались о том, что всем нам приходится принимать подобные решения, когда мы собираемся отправиться в путешествие к успеху. Вам нужно задать себе вопрос: «Кого я должен взять с собой?» Конечно, если у вас есть семья, вы должны взять с собой членов семьи. Но кого еще? Возможно, вы спросите: «Почему я должен брать с собой кого-то еще? Если я могу путешествовать сам и взять с собой свою семью, зачем нам кто-то еще?» Конечно, вы можете не брать с собой больше никого. Но в таком случае вам никогда не удастся достичь своего максимального потенциала и добраться до самых вершин успеха.

### **Как жить по самому большому счету**

Жизнь преподнесла мне урок. Я понял, что близкие мне люди определяют мой уровень успеха или неудач. Чем лучше люди, которые меня окружают, тем лучше становлюсь я. И если я хочу подняться на самый высокий уровень, я могу сделать это только с помощью других людей. Мы помогаем друг другу двигаться к успеху.

Я открыл эту истину десять лет назад, когда мне исполнилось сорок лет. В то время я ощущал себя на вершине успеха. Я был лидером самой крупной церкви моей конфессии. Я опубликовал пять книг. Я был признанным экспертом в вопросах подготовки лидеров и выступал на многих конференциях и семинарах. Я выполнял свое предназначение в жизни, ежедневно развиваясь, раскрывая свой потенциал и помогая людям.

Но мне хотелось еще больше помогать людям. Я хотел перейти на качественно новый, более высокий уровень.

Проблема заключалась в том, что я «уперся в стену». Я руководил крупной организацией, которая требовала значительных затрат времени. У меня была семья. Я постоянно писал книги, готовился к занятиям для лидеров и проповеди. Кроме того, я совершил очень много деловых поездок. У меня совершенно не было времени, я не мог даже перевести дыхание. И тогда я сделал удивительное открытие: эффективность моей деятельности возрастила, когда я выявлял потенциальных лидеров и поддерживал их.

Мне нравилось помогать лидерам развиваться, но оказалось, что и я могу извлекать из этого пользу. Я понял, что, уделяя время развитию лидеров, я «снимаю урожай» со своих «посевов». И тогда я понял, что могу подняться на более качественный уровень, если буду обучать других. Мне необходимо было найти лидеров, которых я должен был обучить и вывести на новый уровень. И когда они перейдут на новый уровень, вместе с ними вырасту и я.

### **Окружающие люди определяют степень вашего успеха**

Этот процесс изменил мою жизнь. Я продвинулся в своем путешествии к успеху и поднялся к таким вершинам, о которых никогда даже и не мечтал. Окружающие меня люди внесли значительный вклад в мой успех. Я хочу назвать их поименно:

- Маргарет Максвелл: все начинается с нее. Самым разумный из всех моих поступков — женитьба на Маргарет. Всеми моими успехами — личными и профессиональными — я обязан ей.
- Дик Петерсон: мой партнер и друг. Нашу компанию INJOY мы начали создавать в 1985 году в его гараже. С тех пор мы всегда вместе. Сейчас он занимает пост президента этой компании и ведет бизнес с присущей ему мудростью и изобретательностью.
- Дэйв Сутерланд: в прошлом специалист по маркетингу в IBM. Он работает со мной только несколько

лет, но уже внес неоценимый вклад в наше дело. Дэйв является президентом одного из филиалов компании INJOY, и его подразделение развивается быстрее других. Он сильный и целеустремленный лидер.

- Дэн Рейленд: он работает со мной пятнадцать лет, сначала как пастор, а теперь в должности вице-президента INJOY. Дэн оказывает мне огромную помощь. Он умеет поддерживать людей, как никто.
- Стэн Тулер: я знаком с ним более тридцати лет. Стэн был первым сотрудником, которого я нанял, и я очень благодарен ему за то, что он согласился стать вице-президентом INJOY. Он является одним из самых выдающихся людей, известных мне.
- Линда Эггерс. мой замечательный секретарь. Она работает со мной более восьми лет. Никто не делает для меня столько, сколько Линда. Ей удается держать в порядке мою жизнь, которая без нее превратилась бы в хаос.

Хочу упомянуть также и других инициативных людей, которые помогают мне вести дела INJOY: Конни Вуд — менеджер отдела работы с клиентами, Стив Трок-мортон — менеджер информационных систем и разработки программного обеспечения, Деннис Уорден — директор по маркетингу, Дэйв Джонсон — финансовый директор, Кевин Смолл — менеджер по проведению семинаров и Чарли Ветцел — мой ассистент.

Благодаря этим людям я способен выполнять больше работы, писать больше книг, проводить больше семинаров и помогать изменять жизни большему количеству людей. Имея поддержку этих людей, я способен достичь невозможных вершин.

### **Как найти людей, нужных вам в путешествии К УСПЕХУ**

Нужные люди не приходят сами по себе. Истина в том, что чем масштабнее ваша мечта, тем более значительные личности примыкают к вам. Но одного этого недостаточно. Вы должны искать приверженцев своей мечты. Начинать нужно с того, чтобы убедиться, что они подходят вам — подобно тому, как сделала моя дочь Элизабет перед поездкой на Гавайи.

Но перед тем, как начать определять качества людей, которых вы хотели бы пригласить с собой в путешествие к успеху, задайте себе несколько вопросов. Первый: «Хочет ли этот человек идти со мной к успеху?» Порой мне было непросто ответить на этот вопрос, так как я был готов взять с собой любого. Я общительный и энергичный человек, и мне всегда хотелось достичь успеха. Мне казалось, что каждый стремится к тому же, но это было далеко не так. Многие люди не хотят развиваться. Цель своей жизни они видят в том, чтобы найти тихое место, где они могли бы без хлопот провести остаток дней.

Человек может отказаться идти с вами и по другим причинам. Например, он тоже может иметь сильное стремление к развитию, но ваши интересы не совпадают. Маргарет помогла мне понять эту истину, и теперь я выбираю только тех людей, которые действительно хотят двигаться в том же направлении, что и я.

Второй вопрос: «Способен ли этот человек идти со мной?» Должно существовать соответствие между вашими целями, с одной стороны, и способностями этого человека — с другой. Предположим, например, что ваша мечта состоит в том, чтобы стать профессиональным исполнителем песен в стиле «кантри», и вы хотите иметь приличные доходы, чтобы помогать бедным. Люди, которые способны разделить ваш путь, должны иметь музыкальные способности, дарования в деловой сфере и желание участвовать в благотворительных мероприятиях. У остальных интересы вряд ли совпадут с вашими.

Третий вопрос: «Может ли этот человек двигаться по своему жизненному пути без меня?» Порой достаточно просто взглянуть на человека, чтобы понять, что он способен достичь успеха и без вас. Он не нуждается в вашей помощи. Более того, он сам способен пригласить других в путешествие к успеху. В таком случае подружитесь с этим человеком и старайтесь поддерживать с ним добрые отношения. Вы не будете идти вместе, но сможете помочь друг другу как друзья и коллеги.

Если вы разобрались с этими вопросами, то готовы к тому, чтобы начать искать людей, которым вы будете помогать раскрыть их потенциал и которые, в свою очередь, будут помогать реализовать ваш. А это значит — найти потенциальных лидеров. Все начинается с этого и заканчивается этим.

Богатый опыт помог мне составить список качеств, которые я ищу в потенциальных лидерах. Он состоит из десяти пунктов. Привожу их в порядке убывания значимости.

Люди, с которыми я хочу идти по пути успеха, должны обладать следующими качествами:

## **1. Способность совершать поступки**

Миллионер и филантроп Эндрю Карнеги сказал: «С тем, как я становлюсь старше, я обращаю меньше внимания на то, что говорят люди, но больше слежу за тем, что они делают». Я считаю, что это разумный подход. Наблюдая за поступками людей, я понял, что хочу, чтобы меня окружали люди, способные активно действовать. Подобные люди могут найти ресурсы там, где, по вашему мнению, их быть не может. Они создают новые возможности. Они берут что-либо обычное и превращают его в нечто совершенно исключительное. Они никогда не ищут оправданий своим проблемам, а всегда находят возможности их решать.

Около двадцати лет назад я прочитал интересную статью в журнале. Я ее вырезал и сохранил, так как в ней замечательно рассказывается о том, как человек, обладающий большим потенциалом, способен активно действовать. Эта статья была озаглавлена «Продавать, а не следить за грамматикой». Некий торговый агент, которого недавно наняли на работу, после первой недели работы прислал в головной офис отчет. Отчет шокировал менеджера по продажам, который понял, что нанял безграмотного агента. Делая грамматические ошибки едва ли не в каждом слове, агент сообщал: «Я нашол кампанию, в ка-торую никто из вашей фирмы ни обращался, и заключил с ними хорошую зделку. Теперь я еду в Нью-Йорк».

Менеджер запаниковал. Но прежде, чем он успел вызвать к себе этого агента, чтобы уволить его, пришел второй отчет. В нем говорилось: «Правел в Нью-Йорке пару дней и савершил зделак на пол мильёна».

Менеджер растерялся. Он не мог держать на работе безграмотного сотрудника, но не решался уволить агента, который один перекрыл показатели продаж всего подразделения. И он поступил так, как зачастую поступает менеджер среднего звена — переправил эту проблему президенту компании.

На следующее утро все сотрудники отдела продаж с удивлением увидели на доске объявлений оба отчета агента и служебную записку президента компании, в которой говорилось: «Мы слишком долго старались грамотно составлять отчеты, вместо того чтобы реально продавать. Прочтите отчеты нашего лучшего агента. Он замечательно справляется со своей работой, и вы должны брать с него пример».

Люди, обладающие потенциалом даже в неблагоприятных обстоятельствах, способны активно действовать и достигать успеха. Доктор Джордж У. Крейн заметил: «Не бывает особенно перспективных работ, но есть особенно перспективные работники». Если вы хотите продвинуться на пути успеха, окружите себя людьми, которые способны действовать активно.

## **2. Способность находить возможности и использовать их**

Многие люди способны увидеть возможность только тогда, когда они ее уже упустили. Видеть открывающиеся возможности — совсем другое дело. Очень редко новая возможность появляется с ярлыком «ваш золотой шанс». Поэтому вы должны научиться распознавать открывающиеся возможности и использовать их.

Лучшие люди, которые могут составить вам достойную компанию в путешествии к успеху, не сидят и не ждут, когда перед ними откроются возможности. Они активно ищут их. В качестве примера можно привести следующую ситуацию. Перед вами стоит задача встретить в аэропорту незнакомого человека. Вы можете держать в руках табличку с именем этого человека, встать рядом со службой выдачи багажа и ждать, когда этот человек найдет вас. Если он увидит вас сразу — замечательно. Если нет — продолжайте ждать. Другой способ — получить описание внешности этого человека, занять место на выходе и активно искать его. Эти подходы существенно отличаются.

Эллен Меткаф сказала: «Я хочу внести поправку в выражение "оказаться в нужное время в нужном месте". Многие люди бывают в "нужных местах", сами не ведая того. Вы должны понять, когда "нужное место" и "нужное время" сходятся, чтобы извлечь из этого пользу. Нас окружают множество возможностей. Нет смысла сидеть и ждать». Потенциальные лидеры знают, что они не должны рассчитывать на удачу. Как сказал Уолтер П. Крайслер, основатель автомобильной корпорации, носящей его имя: «Причина, по которой многие люди не достигают успеха в жизни, состоит в том, что, когда возможность стучится к ним в дверь, они ищут на лужайке за домом четырехлистный клевер, приносящий удачу».

Задайте себе вопрос: «Кто из окружающих вас людей способен выявлять возможности и использовать их?» Люди, обладающие этими качествами, могут стать достойными спутниками в вашем путешествии к успеху.

### **3. Способность оказывать влияние на других**

Все начинается с лидерских качеств и ими же заканчивается. Это выражение справедливо, потому что способность человека активно влиять на ход событий, обращаясь за помощью к другим людям, зависит исключительно от его умения проявлять себя в качестве лидера. Без лидерских способностей невозможно организовать коллективную работу.

Если у вас есть масштабная мечта, и ее осуществление требует коллективной работы, вы должны подобрать потенциальных лидеров, умеющих оказывать влияние на людей. В сущности, лидерство сводится именно к этой способности. Все лидеры обладают двумя качествами: у них есть цели и они способны убедить других идти за ними.

#### **ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ**

Влияние на любого человека

Влияние на людей, стоящих над ним

Влияние на равных себе людей

Влияние на подчиненных ему людей

Влияние ни на кого

#### **НИЗШИЙ УРОВЕНЬ**

Наблюдая за окружающими людьми, принимайте во внимание следующее:

- Кто оказывает влияние на них? Вы сможете узнать о том, на кого способен влиять человек, если поймете, кого он считает своим кумиром и наставником.
- На кого они оказывают влияние? Вы сможете оценить уровень лидерских способностей человека, оценив аудиторию, на которую он имеет влияние.
- Увеличивается или уменьшается их влияние? Вы сможете сказать, является ли человек бывшим лидером или потенциальным лидером, если определите направление развития его лидерского потенциала — восходящее или нисходящее.

Чтобы правильно судить о потенциальных лидерах, вы должны понаблюдать не только за ними, но и за людьми, на которых они оказывают влияние. Чем выше степень этого влияния, тем большим потенциалом обладает лидер. Именно он способен работать с вами в деле реализации вашей мечты.

### **4. Способность поддерживать вас**

Каждый человек из вашего окружения оказывает влияние на вас и вашу способность реализовать свои планы. Возможно, вы уже поняли это. Некоторые люди создают препятствия вам и отнимают больше, чем дают взамен. Другие поддерживают вас, выступая на вашей стороне и помогая вам во всем, взаимодействие с ними идет на благо как вам, так и им.

Многие замечательные люди поддерживали меня в моей жизни. Это в первую очередь те, кого я назвал в начале этой главы. Целью жизни многих из них стало оказание мне посильной помощи. Они компенсируют мои слабые стороны и приумножают мои сильные качества. Их участие в моем путешествии к успеху расширяет мое видение перспективы. Возможно, в одиночку мне и удалось бы достичь какого-то незначительного успеха, но с ними я способен на большее. Я, в свою очередь, всегда делаюсь с ними мудростью и обширными знаниями, доверяю им безоговорочно и поддерживаю их.

Возможно, в вашей жизни тоже есть люди, с которыми вы взаимодействуете, обогащая друг друга. Каждый из вас должен быть способен вдохновлять другого и продвигать его на более высокий уровень успеха. Можно ли представить лучшую кандидатуру спутника в путешествии к успеху? Подобные люди не только будут помогать вам, но вместе вы замечательно проведете время в пути.

## **5. Способность привлекать других лидеров**

Когда вы ищете потенциальных лидеров, способных стать вашими спутниками в путешествии к успеху, вам следует иметь в виду, что существует два типа лидеров: первые привлекают на свою сторону обычных людей, а вторые — других лидеров. Лидеры первого типа никогда не смогут пойти дальше тех задач, которые им поручены, так как они способны влиять только на своих сторонников. Но лидеры второго типа способны привлечь на свою сторону очень многих людей посредством влияния на других лидеров. Число их последователей может быть огромным, особенно если эти лидеры привлекают на свою сторону лидеров такого же типа.

Кроме степени влияния, существуют и иные отличия между людьми, которые привлекают сторонников, и людьми, которые привлекают лидеров.

**Лидеры, которые привлекают сторонников...**

Нуждаются в том, чтобы их занимали делом.

Стремятся к успеху.

Нуждаются в признании и похвале.

Стремятся воспитывать лидеров.

Фокусируют внимание на слабых сторонах других людей.

Фокусируют внимание на сильных сторонах других людей.

Стремятся удержать власть.

Готовы делиться властью.

Проводят свое время с другими людьми.

Посвящают свое время развитию других людей.

Обладают хорошими лидерскими качествами.

Обладают великолепными лидерскими качествами.

Способны достичь некоторого успеха.

Способны достичь невероятного успеха.

В поисках спутников для вашего путешествия к успеху подбирайте лидеров, которые привлекают других лидеров. Они смогут преумножить ваш успех. Но имейте в виду, что вы способны руководить только теми лидерами, потенциал которых равен или уступает вашему. Следуя этим рекомендациям, вы сможете создать коллектив, потенциал которого будет постоянно расти.

## **6. Способность обеспечить людей необходимыми средствами**

Привлечь людей в качестве спутников в путешествии к успеху — только половина дела. Другая половина — обеспечить их всем необходимым для этого путешествия. Эффективные лидеры способны дать людям больше, чем просто возможность присоединиться к ним. Они способны обеспечить людей средствами к достижению успеха. (Более подробно я остановлюсь на этом в следующей главе).

Подумайте всерьез над этим. Человек, обладающий харизмой, может привлечь к себе людей, но из этого не следует, что он способен привести их к успеху. Однако лидер, который способен предоставить своим сторонникам необходимые средства, может «вооружить свою армию» и привести людей к достижению самых невероятных целей. Харви Файерстоун сказал: «Мы можем иметь постоянный успех только в том случае, если развиваем окружающих нас людей».

## **7. Способность выдвигать вдохновляющие идеи**

Романист и драматург Виктор Гюго, живший и творивший в 19-м веке, заметил: «Нет ничего более могущественного, чем идея, время которой пришло». Идеи составляют самый мощный ресурс успешных людей. Окружив себя людьми, способными выдвигать вдохновляющие идеи, вы не будете испытывать недостатка в новых концепциях и планах.

Если вы и окружающие вас люди постоянно генерируете хорошие идеи, каждый из вас получает дополнительную возможность раскрыть свой потенциал. По словам Арта Корнуэлла, автора книги «Освободить корпоративное сознание: как внести инновации в бизнес», идеи генерируются в процессе творческого мышления. Чем лучше вы понимаете специфику этого процесса, тем лучшие идеи вы способны возводить. Корнуэлл говорит:

- Неудачные идеи — это идеи, которые погибают, не породив других идей.
- Чтобы получить хорошие идеи, нужно иметь много разных идей.
- Не беда, если идея сразу не оправдывает себя. Возможно, ее просто нужно доработать.
- Отличные идеи представляют собой надстройку к вашим знаниям.
- Сумма всех хороших идей составляет ваш прорыв к успеху.

Вы можете генерировать хорошие идеи. Возможно, вы способны делать это даже лучше, чем вам пред-

отделяется. Не существует такого понятия, как «слишком много идей», так же как нельзя иметь слишком большой бюджет или слишком много ресурсов для работы над каким-либо проектом. Поэтому вы должны способствовать тому, чтобы окружающие вас люди выдвигали новые идеи. Если вы нашли человека, с которым вас многое объединяет, и вы вдохновляете друг друга, вам удается генерировать столько идей, что у вас не всегда есть времени, чтобы реализовать их.

## **8. Позитивное отношение**

Нам известно, какое значение для достижения успеха имеет позитивное отношение к жизни. Оно определяет то, как далеко вы способны продвинуться в вашем путешествии к успеху. Но не стоит уменьшать значимость позитивного отношения, проявляемого окружающими вас людьми. Путешествуя командой, вы можете продвигаться со скоростью, равной скорости самого медлительного участника. Окружив себя негативно мыслящими людьми, вы будете ощущать себя так же, как человек, бегущий с гирей, привязанной к ноге. Бы сможете пробежать некоторое расстояние, но, если захотите бежать быстрее, вам это определенно не удастся.

## **9. Способность претворять в жизнь свои решения**

Решение достичь успеха на 99,9999... процента определяет вероятность того, что вы на самом деле достигнете его. Журналист Уолтер Кронкайт сказал: «Я не могу представить преуспевающего человека, который не отдал бы все свои силы достижению успеха».

Когда речь идет об успехе, решимость достичь его выводит человека на совершенно иной уровень. Вот

какие преимущества решимости приводит Джо Гриффит, лектор по вопросам мотивации: «Вы не сможете удержать человека, полного решимости добиться успеха, от того, чтобы воплотить свои планы в жизнь. Поставьте на его пути препятствия, и он использует их как ступени для восхождения к величию. Отнимите у него деньги, и его нищета станет побудительным мотивом к новым достижениям. Преуспевающие люди имеют программу действий. Они определяют курс и придерживаются его. Они намечают планы и выполняют их. Они движутся прямо к своей цели. Они не сходят в пути, когда встречаются с трудностями. Ничто не способно остановить их. Напротив, они способны преодолеть любые преграды». Когда все люди, входящие в вашу команду, разделяют вашу решимость — успех гарантирован. Решимость помогает вам преодолевать препятствия и продолжать двигаться к успеху, невзирая на трудности. Решимость является ключом к успеху во всех сферах жизни: браке, бизнесе, личностном развитии, увлечениях, спорте и так далее. Решимость способна поднять вас к сияющим вершинам.

## **10. Лояльность**

Лояльность завершает список качеств, которыми должны обладать люди, отправляясь в путешествие к успеху. Это качество само по себе не принесет успеха, но его отсутствие сможет разрушить ваши отношения с людьми. В поисках потенциальных лидеров вам следует держаться подальше от тех, кто не способен проявлять лояльность по отношению к вам. Даже не думайте о том, чтобы пригласить подобных людей в путешествие к успеху, так как они принесут вам только разочарования.

Как люди проявляют свою лояльность по отношению к вам?

- Они любят вас безоговорочно. Принимают вас со всеми вашими сильными качествами и недостатками.

Они заботятся о вас искренне, а не потому, что рассчитывают что либо получить. Они не пытаются вас переделать, но и не возводят вас на пьедестал.

- Они хорошо отзываются о вас. В разговоре с другими лояльные люди всегда представляют вас в выгодном свете. Они могут высказывать вам свои претензии один на один, но никогда не критикуют вас публично.

- Они способны разделять ваши радости и горести. Продвигаясь к успеху вместе с ними, вы не будете ощущать одиночество.

• Ваша мечта становится их мечтой. Некоторые люди присоединяются к вам лишь на короткое время. Вы помогаете друг другу в какой-то момент, а потом ваши дороги вновь расходятся. Очень немногие захотят идти с вами до конца. До конца пойдут лишь те, для кого ваша мечта стала их мечтой. Они будут преданы вам до конца, и если кроме лояльности они обладают какими-нибудь иными позитивными качествами, то станут бесценными помощниками. Если вы нашли подобных людей, цените их.

Говоря о лояльности, нужно отметить, что она становится все более актуальной по мере вашего продвижения к успеху. Пятьдесят лет назад мой друг Том Филлип сказал мне, что наступят времена, когда лояльность со стороны других людей станет для меня проблемой. Он сказал: «Джон, достигая все большего успеха, ты будешь постоянно задавать себе вопрос: "Кому я могу доверять?"». В тот момент мне показалось, что он относится к этому вопросу весьма цинично, и я сказал ему об этом. Я всегда доверял людям и рассчитывал, что они будут относиться ко мне самым лучшим образом. Я и сейчас хотел бы именно так относиться к людям. Но мнение Тома оказалось отчасти справедливым. Я понял, какое огромное значение имеет лояльность в отношениях между людьми. Возможно, по мере продвижения к успеху вы придетете к такому же выводу.

В путешествии к успеху мне всегда сопутствовала удача. Мне встречались замечательные спутники. Кроме того в моей жизни были и другие люди, которые помогали двигаться дальше. Например, мой брат Ларри, один из самых дорогих для меня людей. Он на два с половиной года старше меня, и, когда мы были детьми, я повсюду следовал за ним. Особенно мне нравилось играть в футбол, бейсбол и баскетбол с ним и его друзьями. Ларри отличный спортсмен и прирожденный лидер и поэтому всегда был капитаном команды. И для меня было очень важно, что он выбирал меня в свою команду, хотя я и был самым младшим и низкорослым ребенком из всей нашей компании. Ларри всегда поддерживал меня.

Когда мы с Маргарет начинали совместную жизнь, наши доходы были невысоки. После женитьбы я получал на своей первой работе всего восемьдесят долларов в месяц. Чтобы сводить концы с концами, Маргарет преподавала в школе, прибиралась в домах и по выходным работала в ювелирной лавке. Мы зарабатывали немного, но нам удавалось платить по счетам и содержать «Volkswagen».

Первые три года нашего брака мы прожили весьма скромно. Я очень хотел, чтобы Маргарет отдохнула, но отпуск всегда оказывался под вопросом. Мы экономили на всем, но не могли отложить денег на поездку.

Но и в эти три трудных года мы, несмотря ни на какие трудности, ежегодно отправлялись в отпуск — благодаря Ларри. Мне никогда не забыть, как он пригласил нас в 1970 году.

— Джон, как вы с Маргарет собираетесь провести отпуск в этом году? — спросил он тогда.

— Мы думаем остаться дома, — ответил я. — Нужно кое-что сделать по дому, а потом, возможно, мы съездим к родителям в Сайклвилль.

— Я подумал вот о чем, — сказал Ларри. — Мы заказали билеты в Акапулько — на четырех. Проведем там неделю. Присоединяйтесь к нам.

Ларри имел приличные доходы. Он всегда обладал врожденной деловой смекалкой, и сразу после окончания колледжа, в результате удачных операций с недвижимостью, достиг финансовой независимости.

— Непременно соглашайтесь, — сказал он.

Мы с Маргарет всегда стремились поощрять в людях щедрость, нам импонировала любовь моего брата, и мы с радостью приняли предложение Ларри. Мы очень любили Ларри и Аниту и были благодарны им за то, что они решили пригласить нас в эту поездку. Путешествие в Акапулько оказалось необычайно приятным. Мы жили в первоклассном отеле с видом на море и пятью бассейнами. Нас окружала роскошная природа. Кухня была великолепной. Но приятнее всего было осознавать, что мы дали Ларри возможность совершить благое дело и заплатить за родственников, уверенно идущих к успеху. До сих пор мы с Маргарет вспоминаем об этой поездке как об одной из лучших в жизни.

К счастью, теперь я могу обойтись без того, чтобы эксплуатировать щедрость Ларри, но мы продолжаем проводить вместе время. Мы посещаем спортивные мероприятия: футбольный суперкубок, Уимблдонский турнир и финальные игры университетских команд. Мы поставили перед собой цель поиграть в гольф на десяти лучших площадках в мире, и побывали уже на половине их них.

Мы с Ларри — братья, но дело не в этом. Мы вместе идем к успеху, потому что мы поняли, насколько это важно для нас обоих. Вам тоже нужно решить, с кем идти по этому пути. Если вы разделите свой путь с другими, то будете поражены, насколько изменится ваша жизнь — и жизни ваших спутников.

**Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Кого еще я должен взять с собой?

Чтобы определить, кого вы хотите пригласить в ваше путешествие к успеху, воспользуйтесь предложенным списком. Запишите имена нескольких знакомых людей, которые обладают следующими качествами:

1. Способность совершать поступки:
2. Способность находить возможности и использовать их:\_\_\_\_\_
- 3- Способность оказывать влияние на других людей:\_\_\_\_\_
4. Способность поддерживать вас:
5. Способность привлекать других лидеров:
6. Способность обеспечить людей средствами, необходимыми для движения к успеху:
7. Способность выдвигать вдохновляющие идеи:
8. Позитивное отношение к жизни:
9. Способность реализовывать свои решения в жизнь:\_\_\_\_\_
10. Лояльность

А сейчас просмотрите свои ответы, чтобы определить, чьи имена повторяются чаще всего. Отберите нескольких человек (от одного до трех). Впишите их имена в следующие графы вместе с именами членов своей семьи.

**Моими спутниками в путешествии к успеху будут:**

- 1.\_\_\_\_\_
- 2.\_\_\_\_\_
- 3.\_\_\_\_\_
- 4.\_\_\_\_\_
- 5.\_\_\_\_\_
- 6.\_\_\_\_\_
- 7.\_\_\_\_\_
- 8.\_\_\_\_\_
- 9.\_\_\_\_\_
- 10.\_\_\_\_\_

## Глава 10

Что я должен делать попутно?

Доводилось ли вам читать книгу, которая бы существенно изменила вашу жизнь и образ мыслей? У меня было несколько таких книг, но одна из них занимает особое место. В 1970 году я прочитал книгу доктора Элмер Таунс «Десять наиболее быстро развивающихся воскресных школ в Америке». Эта книга написана для пасторов, и она вдохновила меня на дальнейшее развитие. Она определила направление, в котором в дальнейшем развивалась моя жизнь. Б то время я не мог знать, что мой путь к успеху пересечется с жизненным путем Элмера Таунса.

В 1975 году я услышал о конференции в Уотерлоо, штат Айова, на которой должен был выступать Элмер, и решил непременно посетить ее. Я отправился на конференцию и несколько раз в перерывах пытался поговорить с Элмером. Я хотел рассказать о том, какое огромное влияние он оказал на мою жизнь, но его всегда окружали толпы людей, и мне не удалось к нему прорваться.

Когда конференция закончилась, я отправился в ресторан, чтобы пообедать, и неожиданно столкнулся там с Элмером Таунсом. Я представился, а он сказал: «Садитесь с нами. Давайте познакомимся поближе».

Я сел за стол с одним из моих кумиров. Я был настолько взволнован, что не мог проглотить ни куска. И я едва не подпрыгнул от радости, когда Элмер предложил, чтобы я обменял свой билет и полетел с ним в Чикаго. Мы проговорили всю дорогу и лучше узнали друг-друга. Это был незабываемый опыт.

Через год, когда я готовился провести первую в своей жизни конференцию, я решил пригласить Элмера в качестве выступающего. Я позвонил ему и передал свое приглашение. К моей радости, он согласился. Он не только выступил на моей конференции, но и провел некоторое время со мной, обсуждая мои планы. Он вдохновил меня на дальнейшее развитие и поделился своим опытом и мудростью.

В течение многих лет Элмер оказывал на меня огромное влияние. Он был моим наставником и другом и способствовал тому, чтобы я стал хорошим лидером. Несколько месяцев назад, во время банкета после одной из моих конференций, мне выпала счастливая возможность публично выразить свою признательность Элмеру. Я рассказал тысяче людей о том, что он значит в моей жизни. По этому случаю я преподнес ему подарок.

У нас с Элмером общее увлечение — мы собираем автографы великих лидеров. В моей коллекции есть письма многих американских президентов и нескольких выдающихся деятелей церкви — в том числе письмо моего кумира Джона Уэсли. Моя жена Маргарет помещает эти письма в красивые рамки, а я развешиваю их по стенам. Недавно я приобрел заметки к проповеди, составленной выдающимся проповедником 19-го века С. Г. Спуржео-ном. В проповеди использована библейская цитата: «Проявляй дар Божий, заключенный в тебе». Этот библейский фрагмент был адресован апостолом Павлом его воспитаннику Тимофею, которого Павел призывал использовать свои способности и реализовывать предназначение в жизни.

Вскоре я понял, что мне хочется подарить эти заметки Элмеру. Маргарет, всегда поощрявшая в людях щедрость, спросила меня: «Ты уверен, Джон? Возможно, ты никогда не найдешь другого автографа Спуржеона». Но я знал, что должен сделать это. Я хотел выразить свою признательность Элмеру и отблагодарить его за все, что он для меня сделал. Я не мог представить ничего лучшего, чем этот автограф. Элмер высоко ценит Спуржеона, а фрагмент Библии, написанный апостолом Павлом для Тимофея, как нельзя лучше отражает то, что Элмер сделал для меня. Он вдохновлял меня на то, чтобы я использовал свои многочисленные таланты, щедро дарованные мне Богом. И мне было необычайно приятно рассказать людям обо всем, что сделал для меня мой наставник за эти годы, и поблагодарить его, вручив ему этот подарок.

Я всегда старался поделиться с другими тем, что мне передал Элмер. Большую часть своей жизни я провел, обучая людей и наставляя их в вопросах лидерства, личностного развития, духовного роста и успеха. Остаток своих дней я намерен посвятить этой же деятельности. Поэтому ответ на вопрос, поставленный в заглавии этой главы (Что я должен делать попутно?), для меня звучит следующим образом: «Пригласить кого-нибудь с собой». Чтобы достичь настоящего успеха, нужно уметь

разделить его с другими людьми. Ваш успех не будет полным, если к финишной черте вы придетете в одиночестве. Вы должны взять кого-нибудь с собой в путешествие к успеху. Генри Форд говорил: «Большинство людей понимают успех как приобретение. Однако на самом деле успех начинается со способности отдавать».

### **Почему многие люди неприглашают других в путешествие к успеху?**

Отправляясь в путешествие к успеху, многие посвящают все свое внимание себе, забывая о других. Для них успех значит приобретение социального положения, власти, престижа, денег и т. д. Но подобное отношение несвойственно по-настоящему преуспевающим людям. Чтобы достичь истинного успеха, вы должны делиться с другими его достигнутыми результатами. Как сказал Дуглас М. Лоусон: «Все, что мы получаем, существует лишь временно. Все, что мы отдаляем, остается навсегда».

Именно поэтому настолько важно помочь другим людям подняться на более высокий уровень. Мы можем помогать людям развиваться в любой сфере жизни -на работе и дома, в церкви и в местном клубе.

В качестве иллюстрации, я хочу привести историю о сенаторе Поле Саймонс, рассказалую Райтом Петменом, представителем от штата Техас в сенате США. На похоронах сенатора, ушедшего из жизни в возрасте восьмидесяти двух лет, одна из пожилых дам, жившая в округе, который представлял сенатор Саймон, сказала: «Он поднялся высоко, подняв при этом и нас».

Помощь другим людям приносит успех и удовлетворение. Но почему лишь немногие занимаются этим? Одна из причин состоит в том, что эта деятельность требует усилий. Кроме того, существует множество других причин. Рассмотрим наиболее распространенные.

### **Неуверенность**

Вирджиния Эркасл сказала: «Если человек уверен в своей значимости, ему не нужно унижать других, чтобы казаться более значительным по сравнению с ними». Только неуверенные в себе люди пытаются повышать свою самооценку, унижая других.

Преуспевающий человек получает удовольствие, помогая другим людям повысить самооценку.

С другой стороны, по-настоящему преуспевающие люди помогают другим повысить самооценку. Их не пугает, что другой человек может достичь большего успеха и подняться на более высокий уровень. Преуспевающие люди развиваются и стремятся раскрыть свой потенциал, и их не беспокоит, что кто-то может занять их место. Они радикально отличаются от трусливого менеджера, который послал директору по кадрам служебную записку такого содержания: «Найдите в нашей компании талантливого и энергичного молодого человека, способного заменить меня. Когда найдете — увольте меня незамедлительно». Преуспевающий человек находит радость в том, чтобы продвигать других людей.

### **Эгоизм**

Эгоизм некоторых людей настолько велик, что они готовы быть женихом на любой свадьбе и покойником на любых похоронах. Им кажется, что все люди существуют лишь для того, чтобы оказывать им услуги. Человеком подобного типа был Адольф Гитлер. Роберта Уайт рассказывает о том, как Гитлер нанимал личного шофера. Он беседовал с тридцатью кандидатами и выбрал самого низкорослого из них. Этого человека Гитлер держал при себе до конца своей жизни — несмотря на то, что шоферу, чтобы управлять автомобилем, приходилось подкладывать под сидение специальное приспособление. Гитлер использовал недостатки других людей, чтобы казаться лучше по сравнению с ними. Эгоист никогда не станет помогать другим людям.

### **Неспособность увидеть потенциал к успеху в других людях**

Я верю в то, что у каждого человека есть потенциал к достижению успеха. Многие люди не способны увидеть его как в себе, так и в других. Поэтому они не способны раскрыть свой потенциал. Но, тем не менее, некоторые способны раскрыть свой потенциал, и не исключено, что вы входите в их число. Если вы можете рассмотреть в себе потенциал к успеху, вам не составит труда увидеть его в других людях. И это приносит взаимную пользу—и вы, и тот человек, которому вы помогаете, можете исполнить свое предназначение в жизни.

Способность найти в другом человеке потенциал к успеху требует решимости, терпения и искреннего желания посвятить себя служению людям. Вы должны изучить способности другого человека, его

темперамент, желания, достижения и возможности. И, обнаружив в нем потенциал, вы должны возвращать его. Если вам это удастся — человек расцветет прямо на ваших глазах.

### **Неверное представление об успехе**

Обычный человек не знает об успехе всего того, о чем я поделился с вами в этой книге. Ему ничего не известно о значении цели раскрытия своего потенциала и необходимости помогать другим. Он карабкается вверх, пытаясь достичь своих мелких целей или приобрести больше материальных благ, чем сосед. Но вы знаете, что успех можно рассматривать только как процесс, и понимаете, что должны максимально раскрыть свои возможности.

Фред Смит сказал: «Некоторые из нас склонны думать, что они могли бы достичь успеха, если бы "подвернулась возможность". Они склонны винить в своих неудачах семью, отсутствие денег или образования. Но если мы оцениваем успех степенью использования своих возможностей, нам удается избежать такого негативного мышления». Один из важнейших аспектов использования наших возможностей — помочь другим людям. Кул-лен Хайтауэр заметил: «Подлинная значимость вашей личности определяется теми преимущества, которые получили другие люди в результате вашего успеха».

### **Недостаточная подготовка**

Последняя причина, по которой люди не хотят помогать другим, заключается в том, что они не умеют этого делать. Людей не учат тому, как помогать другим в их личностном развитии. Даже если вы поступите в педагогический колледж, вас будут учить, как заниматься с группой людей, а не тому, как работать с отдельным человеком, позитивно участвуя в его жизни и помогая ему подняться на более высокий уровень.

### **Что нужно знать, чтобы начать**

Человек, который понимает собственную значимость, готов к успеху.

Поднимать людей на более высокий уровень и помогать им достичь успеха — непростое дело. Оно требует большего, чем просто передача знаний и обучение умениям. Если бы все было так просто, каждый новый работник попросту отправлялся бы на курсы подготовки, а каждый ребенок достигал бы успеха, получив основные знания в школе. Но успех не приходит в результате простого усвоивания знаний. Кроме того, вы работаете с разными людьми. Однако понимание основных аспектов человеческой природы откроет в вас способность помогать людям развиваться. Например, следует напоминать себе о том, что...

- Каждый человек хочет ощущать свою значимость. Дональд Лэйрд сказал: «Всегда помогайте людям повысить их самооценку. Развивайте в себе умение поддерживать в другом человеке ощущение его значимости. Самая большая помощь, которую вы способны оказать человеку, — помочь ему стать полезным членом общества и получать удовлетворение от осознания своей полезности». Если человек имеет низкую самооценку, он не верит в то, что способен достичь успеха, какими бы ни были его достижения. Но человек, понимающий собственную значимость, готов к успеху.
- Каждый человек нуждается в поддержке и позитивно реагирует на нее. Одной из моих излюбленных цитат является высказывание Чарльза Шваба, преуспевающего промышленника, умершего в нищете: «Я всегда отмечал, что даже на самых высоких должностях люди лучше работают в атмосфере одобрения, а не критики». Если вы хотите поднять человека на новый уровень, то должны поддерживать его. Люди понимают, когда вы верите в них, а когда нет.
- У людей есть врожденная мотивация к развитию. Если вы сомневаетесь в этом, понаблюдайте за младенцем, который учится ходить. Он интересуется абсолютно всем. Ему свойственна природная любознательность, и вы не сможете удержать его от изучения окружающего мира. Я верю, что эта врожденная мотивация к развитию сохраняется и у взрослых, но многие люди, не получая поддержки и необходимых знаний, отказываются от нее. Чтобы помочь людям начать развиваться, вам нужно пробудить в них эту врожденную мотивацию. Если вы помогли им преодолеть стереотипы, препятствующие их развитию, они могут сами найти мотивацию для дальнейшего развития.
- Люди видят в лидере прежде всего личность и лишь потом -лидера. Многие неудачники пытаются вести за собой других, полагая, что люди последуют за ними только потому, что они выступают за правое дело. Но этот подход не приносит позитивного результата. Люди будут следовать за вами только в том случае, если они верят в вас. Это применимо и к ситуациям, в которых вы предлагаете

людям свою помощь в деле их развития и продвижения на более высокий уровень.

Чем лучше вы понимаете людей, тем больше вероятность, что вы добьетесь успехов в наставнической деятельности. Если вы умеете работать с людьми и искренне интересуетесь ими, вам удастся стать хорошим лидером и наставником.

### **Как пригласить других людей в путешествие к новой жизни**

Независимо от того, обладаете вы даром общения с людьми или же вам предстоит развивать в себе эти способности, вы можете наставлять других и помогать им продвинуться на более высокий уровень. Если вы продолжаете развиваться как личность и лидер, то способны помочь им отправиться в путешествие к успеху вместе с вами.

Рассмотрим рекомендации, которые помогут вам пригласить людей в путешествие к новой жизни.

тивные последствия имеет этот подход. В бизнесе он приводит к снижению производительности труда, текучести кадров и падению морального духа. В браках за это приходится расплачиваться сломанными жизнями.

Я пришел к этому выводу, когда начал свою пасторскую деятельность. Мне очень хотелось создать большую церковную общину. Я считал, что достижение этой цели принесет мне успех. Я начал с трех человек, и вскоре мою церковь посещали 250 прихожан — и это в небольшом сельском городке. Мне помогала только Маргарет. Я не воспитал ни одного лидера. В итоге эта церковная община развалилась, когда я ее оставил. Я добился успеха, но этот успех оказался лишь временным. Я не привел к успеху ни одного из прихожан.

Я вынес урок из этого опыта, и в дальнейшем оказание помощи в развитии людей стало моей главной задачей. В другой церкви я подготовил тридцать пять лидеров, которые стали основой крупной общины и принесли ей успех. И когда я оставил эту церковь, она продолжала оставаться такой же благополучной, как и при мне. Другие лидеры смогли продолжать работу без меня. Если вы хотите позитивно влиять на жизни людей, поступайте так же. Посвятите себя делу развития людей и приглашайте их в путешествие к успеху.

### **1. Оказание помощи в развитии людей — главное ваше занятие**

Если вы хотите помогать людям в их личностном развитии и добиться успеха на этом поприще, это занятие должно стать главным в вашей жизни. Всегда проще игнорировать людей, чем заниматься их развитием. Если вы не верите в это, спросите любого работодателя или же адвоката, специализирующегося на бракоразводных процессах. Но многие не понимают, какие нега-

### **2. Ограничьте количество людей, которых вы берете с собой**

Вы не можете взять с собой в путешествие к успеху всех желающих. Начиная оказывать помощь людям в развитии, отнеситесь к этому делу, как к полету на небольшом самолете. Если вы возьмете с собой слишком много людей, вам не удастся взлететь. Кроме того, время ограничено, и гораздо разумнее научить нескольких людей искусству пилотирования самолета, чем дать каждому по несколько уроков, которые только возбудят аппетит, но ничему не научат.

Вы должны посвятить 80 процентов своего времени развитию самых перспективных людей, которые составляют лишь 20 процентов от числа окружающих.

Когда я провожу семинары по вопросам лидерства, то всегда рассказываю о принципе Парето, известном также как соотношение 80/20. Он заключается в следующем. Если вы фокусируете свои усилия на 20 процентах от всех задач, стоящих перед вами, то получаете 80 процентов отдачи. В деле развития людей вы должны посвятить 80 процентов своего времени развитию самых перспективных людей, которые составляют только 20 процентов от числа окружающих. Более 20 процентов должны входить самые значимые для вас люди: члены вашей семьи и люди, обладающие наибольшим потенциалом к развитию. Если вы попытаетесь учить и развивать большее число людей, то будете лишь распылять усилия.

### **3. Постройте отношения с человеком, прежде чем заняться его развитием**

Многие наставники совершают распространенную ошибку, пытаясь вести за собой людей, не создав с ними позитивных отношений. Оглянитесь вокруг, и вы увидите множество подобных случаев. Менеджер приходит в компанию и ожидает, что работники станут безоговорочно помогать ему продвигаться по служебной лестнице. Новый тренер просит игроков верить ему и следовать его

стратегии, хотя он почти незнаком со своими подопечными. Разведененный отец, не видевший своих детей много лет, встречается с ними и надеется, что они мгновенно станут доверять ему, хотя он даже не попытался восстановить с ними отношения. В каждом из этих случаев лидер рассчитывает воздействовать на людей прежде, чем установит отношения с ними. Люди могут согласиться с его лидерским положением, но не более того.

Лучшие лидеры понимают значимость отношений с людьми. Например, Ли Иакокка однажды спросил легендарного Винса Ломбарди, тренера футбольного клуба «Green Bay», о том, как ему удалось создать непобедимую команду. Ломбарди ответил: «В сильных футбольных клубах достаточно много тренеров, которые знают свое дело и вполне организованы, но, тем не менее, им не удается привести свою команду к успеху. Необходима третья составляющая: если вы хотите создать сильную команду, то должны заботиться друг о друге и любить друг друга. Каждый игрок должен думать о своем партнере: "Если я не смогу блокировать противника, он сломает ноги Полу. Я должен справиться со своей задачей, чтобы Пол смог хорошо сыграть." Отличие между выдающимся и посредственным результатом определяется тем, как игроки относятся друг к другу».

Этот принцип применим не только к футболу, но и к людям, совместно идущим к успеху. Если человеческим отношениям не уделяется первоочередное внимание, люди не смогут развиваться.

Готовясь к тому, чтобы посвятить себя делу развития людей, найдите время, чтобы лучше узнать каждого из них. Попросите их рассказать о себе. Узнайте, что им не нравится, что составляет их сильные и слабые стороны, каков их темперамент. Если вы работаете вместе, попробуйте также совместно заняться спортом. Если вы знакомы как прихожане одной церкви, навестите каждого на работе. Если вы посещаете одно учебное заведение, встречайтесь дома. Даже в семье вы можете использовать это подход. Например, вы можете многое узнать о своих детях, если будете проводить с ними время в ситуациях, отличных от обычной домашней обстановки. Это обогатит ваши отношения и поможет развить ваши лидерские качества.

Еще одно преимущество создания позитивных отношений с людьми состоит в том, что вы сможете понять, какого рода спутников вы хотели бы иметь. Если вам случалось отправиться в путешествие с человеком, которого к концу пути вы начинали ненавидеть, вы понимаете, насколько это серьезно. Например, Стефани Ветцель рассказала мне о своей поездке в Мексику, где она и две другие молодые женщины провели некоторое время среди местного индейского населения, занимавшегося сельским хозяйством. Обстановка была очень примитивной — ни холодильника, ни водопровода.

Одна из женщин все время жаловалась и выражала свое недовольство. Ей не нравились индейцы и их образ жизни. Когда местные жители, для которых мясные продукты были на вес золота, предлагали им жареного цыпленка, она отказывалась. Эта высокомерная и привередливая особа отравляла жизнь другим участникам группы.

Подбирайте спутников для своего путешествия к успеху, приглашайте с собой людей, которые вам нравятся. Затем ближе узнайте каждого из них, чтобы убедиться в правильности своего выбора. Это лучший способ добиться эффективного взаимодействия — и приятно провести время в пути.

#### **4. Безоговорочно помогайте людям**

Отдавайте ради того, чтобы отдавать.

Когда вы начинаете помогать людям развиваться, вам не следует ждать от них признательности. Если вы ожидаете получить нечто взамен, и не получаете — в вас растет обида. Если вы получаете меньше, чем ожидали, то начинаете жалеть о потерянном времени. Вы должны заниматься этим делом, оставив любые ожидания. Отдавайте ради того, чтобы отдавать — ради того, чтобы порадоваться тому, что человек с вашей помощью поднимается выше. Если вы подходите к этому делу подобным образом, то сохраните позитивное отношение. А когда ваши усилия будут вознаграждены, это будет взаимный выигрыш.

#### **5. Обучайте людей на своем примере**

Я хочу поделиться с вами своим секретом. Он принесет вам гарантированный успех в деле наставничества. Вы готовы? Итак... Никогда не работайте в одиночку. Я понимаю, что это звучит слишком просто, но таков подлинный секрет успеха. Если вы хотите передать другим свои навыки, обучайте их на своем примере.

Для большинства из нас эта практика представляется необычной. Модель обучения, которая ,в

большинстве случаев используется в Америке, построена на принципах, уходящих корнями в античность. Ее можно назвать «школьным подходом». Эту модель использовал Сократ, чтобы обучить Платона, а Платон подобным образом обучал Аристотеля. Суть ее заключается в следующем: лидер поднимается на трибуну, читает лекцию и задает вопросы. Ученик сидит у его ног и слушает. Задача ученика в том, чтобы усвоить идеи учителя.

Но это не единственная модель обучения и развития. Мы можем использовать и другой подход, созданный древней еврейской культурой. Этот метод похож на обучение «на практике». Он основан на создании отношений и на совместном опыте. Подобным образом ремесленники готовили своих учеников на протяжении многих веков. Мастера брали подмастерьев, которые работали с ними. Ученики осваивали мастерство, чтобы затем передать его другим. Эту модель обучения можно представить следующим образом:

- Я выполняю работу Первоначально я сам обучаюсь мастерству и стараюсь достичь в нем совершенства.
- Я выполняю работу - вы наблюдаете. Я демонстрирую свои навыки, а вы следите за тем, как я это делаю. В процессе я объясняю вам свои действия.
- Вы, выполняете работу-я наблюдаю. Вскоре мы меняемся ролями. Я разрешаю вам самостоятельно выполнять работу, но остаюсь рядом с вами, чтобы помочь советом, корректировать ваши действия и поддерживать вас.
- Вы выполняете работу. Когда вы достигли мастерства, я отхожу в сторону и позволяю вам работать самостоятельно. Ученик переходит на более высокий уровень. Учитель может заняться чем-то другим.

За все годы, посвященные развитию людей, я не нашел более эффективной методики обучения. Рядом со мной всегда находится человек, которому я хочу передать свои навыки. Перед тем как приступить к занятиям, мы обсуждаем стоящие перед нами задачи. После занятий мы обсуждаем процесс и его результат.

Возможно, вам доводилось работать с людьми подобным образом. Если нет — попробуйте. Этот метод непременно принесет результаты. Ваша цель в том, чтобы с пользой проводить время с теми людьми, чьим развитием вы занимаетесь. Всегда подбирайте людей в соответствии с задачами. Любой человек, перед которыми ставятся задачи, не соответствующие его способностям и интересам, вскоре «перегорает» и приходит в отчаяние. Но если человек занят тем, что ему удается и нравится, он будет с необычайной скоростью двигаться к реализации своего потенциала.

## **6. Снабжайте людей средствами для их развития**

Люди не смогут двигаться к успеху, если вы не обеспечите их средствами для продолжения их развития. Это входит в обязанности любого наставника. Многие люди не знают, где найти материалы, которые помогут им в личностном развитии, особенно когда они находятся в самом начале пути.

Всегда ищите полезный материал, интересующий людей.

Я постоянно дельюсь книгами, аудиозаписями и видеоматериалами с людьми, которым помогаю развиваться. Кроме того, мне нравится посыпать их на семинары по личностному развитию. Случается, я говорю человеку, которого учу: «А сейчас, Джо, собирайся и быстро отправляйся на семинар». И он вытягивается передо мной по струнке, берет под козырек и с готовностью отвечает: «Будет сделано, сэр. Немедленно выезжаю». Моя цель в том, чтобы наставлять людей ежеминутно — чем я и занимаюсь, общаясь со своими сотрудниками, коллегами и друзьями. Я стремлюсь постоянно снабжать их материалами для личностного развития.

Вы можете делать то же. Начните делиться с другими людьми книгами и аудиозаписями, изменившими вашу жизнь. Если они не захотят их брать, не сдавайтесь. Проявите твердость. Помните о том, что миссия наставника состоит в том, чтобы вести учеников к успеху.

Постоянно занимайтесь поиском полезного материала, интересующего людей. Нет ничего приятнее, чем поделиться с человеком материалом, который позволит ему подняться на более высокий уровень.

## **7. Ведите людей, пока они не смогут идти самостоятельно**

Знающие люди рассказывают, что пилот, проходящий обучение, всегда с некоторым страхом ждет первого самостоятельного полета. Но хороший инструктор никогда не позволит курсанту совершить

самостоятельный полет, если тот не готов. Вместе с тем, инструктор не позволит курсанту, который достаточно подготовлен к самостоятельному полету, уклониться от него. Я надеюсь, что вы способны отличить настоящего наставника от того, кто лишь претендует на это высокое звание. Они отличаются столь же разительно, как инструктор по пилотированию от туристического агента. Первый занимается с вами, проводя вас через все стадии обучения до тех пор, пока вы не научитесь летать. Второй дает вам билет на самолет и говорит: «Приятного полета».

Помогая людям развиваться, помните, что вы ведете их по пути к успеху, а не посыпаете в одиночное путешествие. Ведите их, пока они не смогут идти самостоятельно. И когда они готовы, позвольте им двигаться своим путем.

## **8. Не создавайте ненужных препятствий**

После того как вы научили людей двигаться к успеху, снабдили их материалами для развития и подговорили к самостоятельным действиям, вам нужно сделать последний шаг к тому, чтобы вывести своих воспитанников в большую жизнь — предоставить им полную свободу действий. Многие наставники не делают этого шага. Зачастую они неосознанно ограничивают людей, развитием которых занимаются.

Рассмотрим препятствия, которые могут создать наставники на пути потенциальных лидеров.

- Отсутствие последовательности в руководстве: когда потенциальный лидер проходит обучение, его опекают во всем, а потом оставляют одного, без какого бы то ни было внимания со стороны наставника.
- Бюрократия: наставник изучает своего воспитанника, а потом ставит его в бюрократические рамки, которые душат дух созидания, едва зародившийся в будущем лидере.
- Изоляция.: каждый человек нуждается в окружении, способном оказать ему поддержку. Зачастую наставник не обеспечивает своего воспитанника необходимой поддержкой.
- Бессмысленная работа: работа, не имеющая смысла, деморализует людей и лишает их мотивации.
- Недостаточная информированность: если воспитанника не информируют должным образом о целях его развития, отношения между ним и наставником осложняются, а сам воспитанник перестает понимать, зачем он учится.

Приступая к деятельности по обучению людей, убедитесь, что вы не создаете подобных препятствий. Определите ясное направление их движения, обеспечьте поддержкой и предоставьте свободу действий. Именно это приводит людей к успеху. А их успех — это и ваш успех.

## **9. Помогайте людям продолжать развиваться**

После того как вы сделали все возможное, чтобы помочь человеку встать на путь личностного развития, вам может показаться, что процесс наставничества закончен. Но это не так. Остается еще один шаг, который вы должны сделать, чтобы завершить этот процесс. Вы должны научить своих подопечных тому, как продолжать развиваться и помогать совершенствоваться другим людям. Успех теряет значимость, если отсутствует преемственность.

Я испытываю огромную радость, когда вижу, как воспитанные мной лидеры передают свои знания и умения другим людям. Наверное, нечто подобное испытывает глава рода, наблюдая за следующими поколениями его семьи, которые продолжают его дело. Каждое новое поколение продолжает идти к успеху.

Преемственность в воспитании лидеров стала нормой моей жизни. Например, перебравшись в Сан-Диего в 1981 году, я пригласил на работу секретаря — Барбару Брумедин. Я подготовил ее, обучил всему, что она должна была знать и уметь, чтобы самым эффективным образом использовать свое время и способности. Она работала на меня двенадцать лет. Перед тем как уйти, она подготовила себе смену — Линду Эggerс, которая является моим нынешним секретарем. Линда работает со мной на протяжении последних восьми лет, и она наставляет и обучает Лорену Лэйн.

Аналогичным образом я поступил с Чарли Ветце-лем. Я потратил много времени, чтобы обучить его методам ведения исследований, и предоставил ему необходимые материалы для развития его писательских способностей. Он, в свою очередь, обучил этому делу жену Стефани, которая в настоящее время составляет для меня документы и редактирует материалы компании INJOY.

Но самым показательным примером преемственности развития является Дэн Рейленд, который был моим заместителем в те годы, когда я работал пастором. В течение первых восьми лет его работы я уделял очень много времени его развитию. В следующие шесть лет я поручил ему готовить всех штатных сотрудников. Кроме того, он подготовил и обучил еще сотню людей. В настоящее время некоторые из них (например, Гленн Финч и Дон Мозер) продолжают этот процесс, воспитывая следующее поколение преуспевающих лидеров.

Усилия, потраченные на развитие других люден, дают замечательные результаты. Чтобы обучать других, совершенно не обязательно быть выдающимся или исключительно талантливым человеком вроде меня. От вас требуется только желание и решимость заниматься этим делом. Это дело приносит мне самую большую радость. Когда люди научаются «летать», они способны совершать невозможное. И, возможно, когда они «воспаряют» очень высоко, то помогут подняться и вам.

В главе 6 я рассказывал, как мы с Маргарет несколько раз возили в Израиль группы людей, которые раньше не бывали в этой стране. Всегда приятно планировать поездку и помочь людям готовиться к путешествию. Мы уделяем подготовке несколько месяцев и периодически собираем наших подопечных, чтобы рассказать им обо всем, что они увидят в поездке. Мы рассказываем неопытным путешественникам обо всем, с чем они могут столкнуться при перелетах и переездах. Мы готовим их к «культурному шоку», который им предстоит пережить. Кроме того, мы строим с этими людьми позитивные отношения. Этот процесс имеет две цели: он создает ощущение безопасности и усиливает предвкушение поездки. Это помогает нашим подопечным получить большее удовольствие от путешествия.

Берите с собой людей и помогайте им изменить жизнь к лучшему.

Наша основная цель состоит не в том, чтобы организовать для людей приятный отпуск, а в том, чтобы помочь нашим подопечным расширить кругозор и открыть им новые возможности для развития. Мы хотим, чтобы эта поездка изменила их жизнь.

Такой же должна быть ваша цель в путешествии к успеху. Берите с собой людей и помогайте им изменить жизнь к лучшему. Ничто в жизни не приносит большей радости. Вы никогда не пожалеете о времени, которое потратили на совершенствование других людей.

#### **Шаги, которые необходимо предпринять в путешествии от успеха к успеху:**

Что я должен делать попутно?

**1. Как определить сферы развития:** пришло время разработать стратегию наставничества. Ее вы будете применять в отношении людей, которых вы выбрали, выполнив упражнение в конце главы 9. Чтобы обдумать методы, которыми вы сможете пользоваться, помогая развивать окружающих вас людей, используйте следующую таблицу:

Имя человека

Его самое сильное качество

Сфера развития

Материалы, которыми необходимо поделиться

**2. Как включить в свой обычный график занятия по развитию людей:** в течение следующего месяца запланируйте проводить время, занимаясь развитием членов своей семьи и наиболее значимых для вас людей (сослуживцев, друзей и т. д.). В качестве календаря используйте таблицу, приведенную выше. Определите и запишите в ней время для занятий с каждым из выбранных людей. Не забывайте приглашать людей, развитием которых вы занимаетесь, к участию в своей деятельности. Возможно, вам следует записывать в своем календаре инициалы человека, которого вы собираетесь в дальнейшем пригласить с собой в путешествие к успеху. Также необходимо выделить время, которое вы должны провести, подбирая материалы для своей наставнической деятельности.

**3. Составляйте планы на месяц:** запланируйте время, которое вы потратите в следующем месяце, для повторения того, что вы проделали, выполняя пункты 1 и 2 данного задания. Продолжайте делать это из месяца в месяц.

#### **Послесловие**

ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОНРАВИЛОСЬ ВАМ В ЭТОМ ПУТЕШЕСТВИИ?

В главе 5 я рассказывал, как в семнадцать лет начал регулярно читать, потому что поставил перед собой цель — личностное развитие. Кроме того, я начал собирать цитаты и статьи для дальнейшей своей деятельности. Я понимал, что дисциплина необходима для реализации моего предназначения в жизни и раскрытия потенциала. Все, что я делал на протяжении многих лет, имеет особое значение для профессии, требующей умения писать и выступать перед аудиторией. С тех пор как я начал это практиковать, прошло тридцать лет, и почти каждый день я черпаю бесценные знания из накопленных мной материалов.

Этим я занимался и тогда, когда писал эту книгу. Я перенес в нее много своих мыслей, личных опытов и знаний, накопленных за долгие годы. Можно сказать, что эту книгу я писал на протяжении тридцати лет.<sup>1</sup> Подобно тому, как я добивался успеха, создавалась и моя книга.

Итак, теперь вы знаете, что значит путешествие к успеху. Я надеюсь, что вы осознали свою цель в жизни, знаете, как раскрыть свой потенциал, и готовы помочь другим людям. Но перед тем как закончить это короткое путешествие, которое мы предприняли совместно, я хочу задать вам еще один вопрос. Его я задаю своим детям, когда какая-либо из наших поездок подходит к концу: «Что больше всего вам понравилось в этом путешествии?»

Я хочу, чтобы идеи, которыми я с вами поделился, радикально изменили вашу жизнь.

Случается так, что читатель переворачивает последнюю страницу книги и никогда больше не вспоминает о том, что прочитал. Надеюсь, что вы так не поступите в отношении моей книги, потому что я хочу, чтобы идеи, которыми я с вами поделился, радикально изменили вашу жизнь.

Подобную цель я всегда ставил перед собой, когда брал детей с собой в поездки. Я хотел, чтобы они научились в путешествии чему-нибудь новому и стали лучше. Вопрос: «Что больше всего понравилось вам в этом путешествии?» — я задавал им для того, чтобы помочь обдумать, что встретилось им на пути. Сейчас я задаю этот вопрос вам, чтобы помочь осмыслить полученные знания и дать импульс к применению на практике принципов, усвоенных в процессе изучения книги.

К сожалению, я не могу обсудить с вами наше путешествие так, как я делаю это со своими детьми. Но я добавил к своей книге особую часть, призванную заменить это обсуждение. Она называется «Мой личный план успеха», который вы найдете в конце книги. Пользуясь этой формой, вы сможете записать информацию, которая поможет вам составить собственный план для определения цели жизни и для ее достижения. Этот план вы должны постоянно держать перед собой, чтобы черпать в нем вдохновение и глубже понимать направления движения и развития. В правой верхней части я записал вопрос: «Что больше всего мне понравилось в этом путешествии?». Размышляйте над полученными идеями.

Недавно я беседовал со своим старым другом Стэном Тоупером, и мы предались воспоминаниям о пути к успеху, который прошли вместе. Мысленно мы вернулись к годам, проведенным нами в колледже. В начале семидесятых, когда я собрался приглашать на работу своих первых сотрудников, первым делом я вспомнил о Стэне.

Жизненный путь Стэна был весьма непрост. Он родился в бедной шахтерской семье в штате Западная Вирджиния. Когда он был ребенком, его семья переехала в Коламбус, штат Огайо. Они надеялись найти там лучшую жизнь, но вскоре умер отец Стэна. Жизнь обошлась с ними жестоко, но мать Стэна и его два брата смогли выдержать этот удар.

Стэн начал работать пастором, когда учился в последнем классе школы. Окончив школу, он продолжал работать в церкви и, чтобы зарабатывать на жизнь, научился парикмахерскому мастерству. Кроме того, он поступил в Библейский колледж в Сайклвилле. Когда президент этого колледжа, мой отец Мелвин Максвелл, вручил Стэну диплом об окончании учебного заведения, Стэн стал первым человеком в своей семье, кто получил высшее образование.

Я всегда знал, что Стэн обладает большим потенциалом и выдающимися способностями. Но, вместе с тем, мне было очевидно, что ему необходимо заниматься своим развитием: он писал с ошибками, ему недоставало уверенности в себе, и у него была заниженная самооценка. Стэн нуждался в поддержке, которая помогла бы ему реализовать свой потенциал. И я старался оказывать ему эту поддержку, насколько это было в моих силах.

Прежде всего, я помог Стэну осознать собственную значимость. Работая с ним, я постоянно подчеркивал, что он обладает большим потенциалом, и старался помочь ему поверить в себя. Яставил перед ним задачи, которые развивали его и расширяли кругозор. Я подталкивал его к тому,

чтобы он начал выступать на конференциях и наставлять других людей. И когда он был близок к тому, чтобы прервать свое образование, я убедил его продолжать свое развитие и совершенствование.

Сегодня Стэн имеет две степени бакалавра наук, степени магистра наук, доктора наук и почетного доктора теологии. Но он ставит перед собой новые задачи и продолжает развиваться. Он написал семь книг, и большую часть своего времени он проводит за обучением других людей.

Я уверен, что Стэн не смог бы продвинуться к успеху без моей помощи, и очень рад тому, что мне удалось помочь ему. Я понимаю, что он помог и мне подняться на более высокий уровень. Стэн помог мне добиться успеха, когда двадцать лет назад был моим единственным сотрудником в Ланкастере, штат Огайо. Он продолжает помогать мне и сейчас, являясь сотрудником компании INJOY. Он претворяет в жизнь мои планы и является деятельным членом нашего созидательного коллектива. Он ездит по городам и весям, обучая людей высокому искусству личностного развития. Стэн — преуспевающий человек: у него есть цели, он раскрывает свой потенциал и помогает другим людям. И, кроме того, он умеет быть настоящим другом.

Вы можете достичь успеха на любом отрезке своего жизненного пути.

Вы должны поступать таким же образом. Вы можете прийти к успеху. Я не знаю, на каком отрезке вашего жизненного пути вы сейчас находитесь, так как я лишен удовольствия быть лично знакомым с вами. Но я знаю определенно, что вы можете достичь успеха на любом отрезке своего жизненного пути — в начале, середине или приближаясь к его окончанию.

В жизни не бывает ценных достижений, которые даются нам без труда. Но если вы проявите настойчивость, то вскоре поймете, что стали по-настоящему преуспевающим человеком. Поначалу люди могут не замечать этого, и вы не получите должной оценки и одобрения с их стороны. Но если вы будете продолжать развиваться и работать над реализацией своего предназначения в жизни, придет время, когда окружающие признают ваш успех и спросят: «Как ему удалось так быстро этого добиться?» И если вы продолжите ориентироваться на процесс, а не на результат, то будете идти от успеха к успеху, и люди начнут восхищаться вами. Но что бы ни случилось, продолжайте двигаться вперед, храня верность тому, как вы понимаете успех. И не забудьте взять с собой других людей.

Через пять или десять лет нам, возможно, выпадет шанс встретиться. И ваша, и моя жизнь к тому моменту изменится. Я надеюсь, что вы сообщите мне, что поднялись к таким сияющим вершинам, о которых прежде даже и не мечтали. Мы предадимся воспоминаниям, и тогда я снова спрошу вас: «Что больше всего вам понравилось в этом путешествии?» И вы искренне ответите: «Ваши мудрые наставления и безупречная скромность, сэр!» Я поблагодарю вас за доверие и благословлю на дальнейшее совершенствование.