

# КНИГА О ВЛАСТИ НАД СОБОЙ

КАРНЕГИ ХХІ ВЕКА

ЭНТОНИ  
РОББИНС

# **Энтони Роббинс**

## **Книга о власти над собой**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=21124404](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21124404)*

*Э. Роббинс. Книга о власти над собой: ООО «Попурри»; Минск; 2015*

*ISBN 978-985-15-3019-5*

### **Аннотация**

Книга предлагает глубокую и умную программу достижения успеха, позволяющую самостоятельно избавиться от страхов и предрассудков, кардинально улучшить отношения с окружающими людьми, зарядить свой организм завидным здоровьем и неукротимой энергией. Для широкого круга читателей.

# Содержание

Выражение благодарности	5
Предисловие	7
Введение	10
Часть I. Моделирование человеческого совершенства	14
1. Достояние королей	14
2. Разница, которая составляет разницу	48
3. Энергия состояний	71
Конец ознакомительного фрагмента.	76

# Энтони Роббинс

## Книга о власти над собой

Anthony Robbins  
Unlimited Power

© Robbins Research Institute, 1986

© Перевод. ООО «Попурри», 2000

© Оформление. ООО «Попурри», 2015

\* \* \*

*Посвящается величайшей энергии внутри вас,  
вашей энергии любить, и всем тем, кто помогает  
вам разделить ее волшебство.*

*Что касается меня, то это – Джейрек,  
Джошуа, Джоули, Тайлер, Бекки и моя мама.*

# Выражение благодарности

Как только я начинаю думать обо всех тех людях, кому я хотел бы выразить свою признательность за поддержку, предложения и тяжелый труд, который сделал эту книгу возможной, список начинает стремительно расти. Прежде всего я хотел бы поблагодарить жену и семью за создание той обстановки, в которой потоки моего творчества могли свободно изливаться в любое время дня и ночи, а идеи – всегда находить благожелательного слушателя.

Далее, имели место, вне всякого сомнения, выдающиеся усилия Питера Эплбоума и Генри Голдена по редактированию результатов моего мозгового штурма. На различных этапах подготовки этой книги предложения со стороны Вайатта Вудсмолла и Кена Бланшара были чрезвычайно ценными. Эта книга никогда не стала бы реальностью, если бы не усилия Яна Миллера и Боба Асахина, которые, как и весь персонал компании «Саймон энд Шустер», держались вместе со мной изо всех сил все те заключительные часы, когда мы делали самые последние правки.

Я благодарен всем моим учителям – начиная с самых первых, миссис Джейн Моррисон и Ричарда Кобба, которые с раннего детства учили меня искусству общения, и до Джима Рона, Джона Грайндера и Ричарда Бэндлера, чьи личные качества, советы и дружба никогда не будут забыты.

Благодарю также художников, секретарей и исследовательский персонал, кому также досталось из-за жестких сроков сдачи рукописи: Роба Эванса, Дона Лариса, Доналда Боденбаха, Кэти Вуди и, безусловно, Патрицию Вэлитон.

И последняя, но от этого не меньшая, особая благодарность всему персоналу Исследовательского института Роббинса, руководителям центров и сотням энтузиастов по всей стране, кто ежедневно помогает мне в доведении наших знаний до всего человечества.

# Предисловие

Когда Тони Роббинс попросил меня написать предисловие к его «Беспредельной власти», я был польщен по нескольким причинам. Во-первых, я считаю Тони необыкновенным молодым человеком. Наша первая встреча состоялась в январе 1985 года, когда я приехал в Палм-Спрингс, чтобы сыграть в гольф на турнире Боба Хоупа «Дезерт классик». Незадолго до этого я провел несколько счастливых часов в обществе игроков в гольф на ранчо «Лас-Пальмас Марриотт», где все целыми днями только и делали, что хвастались своим богатством. По пути на званый ужин мы с моим приятелем из Австралии Кейтом Панчем прошли мимо афиши о семинаре Тони Роббинса, где всем было обещано, что они научатся ходить по раскаленным углям. «Дайте волю заключенной в вас энергии», – гласил призыв. Я уже слышал про Тони, и мое любопытство разгорелось.

Поскольку мы с Кейтом немного выпили и не хотели ввязываться в авантюры, то решили, что не станем ходить босиком по огню, но на семинар пойдем.

В течение следующих четырех с половиной часов я наблюдал за тем, как Тони гипнотизирует большой зал, заполненный бизнесменами, домохозяйками, врачами, юристами и т. д. Когда я говорю «гипнотизирует», я не имею в виду никакой черной магии. Тони заставлял всех постоянно при-

вставать от возбуждения, подчиняя всю эту пеструю публику своей харизме, обаянию и глубине знаний человеческого поведения. Это был самый волнующий и вдохновляющий семинар за все двадцать лет моей преподавательской практики. В конце семинара все, кроме меня и Кейта, прошли бо-сиком по пятиметровому ложу из раскаленных углей, которые остались на месте костра, пылавшего весь вечер. И никто не получил никаких ожогов! Это было настоящее зрелище и возвышающий душу опыт для каждого.

Тони использует хождение по раскаленным углям в качестве метафоры. Он не обучает мистическим навыкам, но он дает слушателям практический набор средств, позволяющих владеть собой и предпринимать эффективные действия, несмотря на страхи, которые могут вами овладевать, и доказывает, что способность заставить себя делать именно то, что нужно для успеха, является реальной властью. Итак, первой причиной, по которой мне так приятно писать это предисловие, является то, что я восхищаюсь Тони Роббинсом и испытываю к нему колоссальное уважение.

Вторая причина, которая побуждает меня написать это предисловие, – книга Тони «Беспредельная власть» покажет каждому глубину и широту мышления автора. Он не просто мотивационный лектор. В свои двадцать пять лет он уже один из ведущих мыслителей в области физиологии мотиваций и личных достижений. Я думаю, что эта книга имеет все возможности стать краеугольным камнем в науке о че-



ловеческом потенциале. Мысли Тони о здоровье, стрессах, постановке целей, визуализации и т. п. являются передовым краем науки и должны стать обязательным знанием для каждого, кто стремится к личному совершенству.

Я надеюсь, что вы извлечете из этой книги столько же, сколько и я. Хотя она и объемнее, чем «Менеджер за минуту», я надеюсь, что вы прочтете ее залпом и сможете использовать идеи Тони, чтобы дать волю скрытой в вас волшебной энергии.

*Кеннет Бланиар, доктор философии, соавтор книги «Менеджер за минуту»*

# Введение

Всю свою жизнь я испытывал большие затруднения при публичных выступлениях, даже в те времена, когда снимался в кино. Перед началом съемок я становился просто физически больным. Если вы знаете, как трудно преодолеть этот страх появления перед публикой, то можете представить себе то волнение, которое я испытал, когда услышал, что Энтони Роббинс, человек, обращающий страх в силу, может излечить меня.

Несмотря на надежду, которую я питал перед встречей с Тони Роббинсом, я не мог удержаться от сомнений. Я был наслышан об НЛП (нейролингвистическом программировании) и прочих методах, в которых Тони считается признанным экспертом, но к этому времени уже потратил уйму времени и тысячи долларов на помощь профессионалов, которая не дала видимых результатов.

Специалисты, к которым я обращался, убеждали меня в том, что, поскольку мой страх развивался годами, мне не следует ожидать скорого исцеления. Они назначали мне повторные визиты через каждую неделю и занимались со мной столь же бесконечно, сколь и безрезультатно.

Когда я встретил Тони, то был поражен его габаритами. Мне не часто доводилось встречать людей выше меня ростом. А Тони был очень высоким (198 сантиметров) и весил

108 килограммов. Но при этом он был так молод и так обаятелен! Мы сели поговорить, и я обнаружил, что нервничаю, когда он стал расспрашивать меня о моих проблемах.

Затем он спросил меня, чего я хочу добиться и каких изменений ожидаю. Казалось, что моя нервозность объясняется чувством самосохранения, желанием не дать свершиться тому, что должно неминуемо произойти. Но, услышав успокаивающий голос Тони, я стал прислушиваться к тому, что он говорит.

Постепенно я начал избавляться от своих панических страхов перед публичными выступлениями. Я вдруг почувствовал, что они меняются на совершенно новые ощущения, в основе которых – сила и уверенность в себе. Тони заставил меня вернуться в мыслях к тому эпизоду, когда я однажды стоял на сцене и произносил успешную речь. Пока я произносил эту речь в уме, Тони снабжал меня зацепками. Зацепки – это такие штучки, которые я могу при необходимости вызывать из своего сознания, чтобы укрепить нервную систему и повысить уверенность в себе, когда выступаю перед публикой. В этой книге вы все о них прочтете.

Во время разговора, слушая Тони, я закрыл глаза минут на сорок пять. Время от времени касался моего колена или руки, укореняя во мне все эти физические зацепки. Когда разговор был закончен, я встал. Никогда ранее я не ощущал себя столь расслабленным, спокойным и умиротворенным. От моих страхов не осталось и следа! Я чувствовал се-

бя вполне уверенным перед предстоящим выступлением на телевидении Люксембурга, где меня ждала 450-миллионная аудитория.

Если методы Тони столь же эффективны для других, как и для меня, то люди во всем мире могут от этого только выиграть. Тысячи людей прикованы к постели. Их сознание сфокусировано на мыслях о смерти. Врачи сообщили им, что у них рак, и это повергло их в такое отчаяние, что теперь их тела – сплошная боль. Сейчас, после того как моя «вечная» фобия оказалась устраненной всего за час, я глубоко убежден в том, что методы Тони должны стать доступными всем, кто страдает от какой-либо болезни – эмоциональной, умственной или физической. Они могут избавиться от страхов, стрессов и тревог. Я считаю, что это чрезвычайно важно, это то, что нельзя откладывать ни на минуту. Почему мы должны бояться воды, высоты, выступлений перед людьми, змей, начальства, неудач или самой смерти?

Я стал свободен, и эта книга поможет стать такими же и вам. Я уверен, что книге «Беспредельная власть» суждено стать бестселлером, потому что она делает гораздо больше, чем простое «убийство» страхов, она учит тому, что человек может включать себя в любую форму человеческого поведения. Освоив содержащуюся в этой книге информацию, вы сможете управлять своим сознанием и телом, а это значит – своей жизнью.

*Сэр Джейсон Уинтерс, автор книги «Убивая рак»*

### Успех

Смеяться часто и охотно, завоевать уважение интеллигентных людей и привязанность детей, добиться справедливой оценки со стороны объективных критиков и выдержать предательство мнимых друзей, ценить прекрасное и находить лучшее в людях, посвятить всего себя достойному делу, оставить мир после себя хоть чуточку лучшим, воспитав здорового наследника, взрастив ухоженный сад или создав что-нибудь хорошее в общественной знать, что хотя бы одному живому существу на земле стало легче дышать именно потому, что ты на ней жил, – вот что значит преуспеть.

*Ралф Уолдо Эмерсон*

# Часть I. Моделирование человеческого совершенства

## 1. Достояние королей

*Величайшая цель жизни — не познание, а  
действие.*

*Томас Генри Гексли*

В последние месяцы я слышал о нем постоянно. Говорили, что он молод, богат, здоров, счастлив, что ему во всем сопутствует успех. Мне надо было убедиться в этом самому. Когда однажды я увидел, что он выходит из телевизионной студии, я стал следовать за ним буквально по пятам в течение последующих нескольких недель, наблюдая за тем, как он консультирует разных людей, начиная от президента страны и кончая психбольными. Я видел, как он спорит с диетологами, проводит занятия с чиновниками, консультирует спортсменов и учит детей-инвалидов. Путешествуя вместе с женой по всей стране и по всему миру, он выглядел невероятно счастливым и преданно любящим ее. А когда странствия закончились, наступило время лететь домой в Сан-Диего, чтобы провести несколько дней в кругу семьи в роскошной, похожей на замок вилле на побережье Тихого океана.

Как могло случиться, что этот парень двадцати пяти лет от роду, за плечами которого была только средняя школа, смог столь многого добиться за такой короткий срок? Ведь это был тот самый парень, который всего три года назад жил в холостяцкой квартире площадью 37 квадратных метров, где посуду приходилось мыть в ванной. Как смог он превратиться из самого несчастного человека на свете, имеющего тринадцать килограммов лишнего веса, непрочные отношения с окружающими и мрачные перспективы, в целеустремленную, здоровую, уважаемую всеми личность с колоссальными связями и возможностями добиваться безграничных успехов?

Это все казалось совершенно невероятным, но что поразило меня больше всего, так это осознание того, что он – это я! Его история – моя собственная.

Я, конечно, не утверждаю, что моя жизнь – пример для подражания. Очевидно, что все мы имеем самые разные мечты и представления о том, чего мы хотим от жизни. Кроме того, мне абсолютно ясно, что совсем не те, кого вы знаете, не то, куда вы идете, и не то, чем вы владеете, – истинное мерило успеха в жизни. Для меня успех – это непрерывное стремление к чему-то большему. Успех – это возможность для постоянного эмоционального, социального, духовного, психологического, интеллектуального и финансового роста, при котором человек вносит свой положительный вклад в общее дело. Дорога к успеху постоянно в стадии строитель-

ства. Успех – это поступательное движение, а не конечный пункт назначения.

Смысл моего повествования прост. Применив к себе принципы, о которых вы узнаете из этой книги, я смог не только изменить собственное отношение к себе, но и радикально улучшить те результаты, которых добился в жизни, причем я смог совершить все это основательно и легко измеримым способом. Цель этой книги – поделиться с вами тем, что позволило мне так резко изменить свою жизнь к лучшему. Я искренне надеюсь, что и вы признаете методы, технологии, стратегии, умения и философию, которые найдете на этих страницах, столь же вдохновляющими для себя, какими они стали для меня. Вся мощь чудесных превращений нашей жизни в самую великую мечту в ожидании томится внутри нас. Сейчас самое время дать ей выход!

Когда я вспоминаю ту стремительность, с которой смог обратить свои прежние мечты в жизненную реальность, я испытываю невероятное чувство благодарности и священного трепета. Тем не менее я совсем не уникален. Дело в том, что мы живем в такую эпоху, когда многие люди способны совершить самые чудесные превращения буквально наутро, могут добиться таких достижений, которые ранее казались просто невероятными. Возьмите, например, Стива Джобса. Это был мальчуган в голубых джинсах, без гроша в кармане, который загорелся идеей создать домашний компьютер и основал фирму «Форчун-500» быстрее, чем кто-нибудь другой в



истории. Взгляните на Теда Тернера. Он взял средство массовой информации, которое только появилось – кабельное телевидение, – и создал целую империю. Посмотрите на людей, делающих карьеру в индустрии развлечений, таких как Стивен Спилберг или Брюс Спрингстин, на бизнесменов, таких как Ли Якокка или Росс Перо. Что общего у них, кроме потрясающего, устойчивого успеха? Ответом, безусловно, будет... власть.

«Власть» – эмоционально очень насыщенное слово. Люди реагируют на него по-разному. Для одних слово «власть» имеет негативный оттенок. Другие одержимы жаждой власти. Некоторые чувствуют себя запятнанными ею, как будто это что-то заразное или подозрительное. Сколько власти вам необходимо? Сколько власти, по вашему мнению, вам достаточно для того, чтобы развиваться? Что в действительности значит для вас власть?

Я не думаю о власти как о средстве покорения людей. Я не думаю о ней как о чем-то таком, что можно навязать. И не ратую за то, что вы должны этим заниматься. Такой вид власти редко длится долго. Но вы должны также понимать, что власть – одна из констант в нашем мире. Либо вы сами формируете свое восприятие окружающего мира, либо кто-то сделает это за вас. Либо вы поступаете так, как хочется вам, либо кто-то другой будет диктовать вам план действий. Для меня подлинная власть – это способность добиваться желаемых результатов и в процессе этого создавать ценно-

сти для других. Власть – это способность изменить в первую очередь свою собственную жизнь, построить систему своих собственных восприятий, заставить обстоятельства работать на себя, а не против. Настоящей властью можно поделиться, но ее нельзя навязать. Это способность определять человеческие потребности и удовлетворять их – как свои собственные потребности, так и потребности тех, о ком вы заботитесь. Власть – это способность управлять своим собственным королевством – процессами собственного мышления и собственным поведением – таким образом, чтобы добиваться именно тех результатов, которые вам нужны.

На протяжении человеческой истории власть над жизнями других людей приобретала множество самых разных и противоречивых форм. В древнейшие времена власть была просто результатом физиологии. Более сильный и ловкий управлял своей жизнью и судьбами соплеменников. По мере развития цивилизации власть начала передаваться по наследству. Монарх, окружив себя атрибутами и символами своего королевства, правил с непрерываемым авторитетом. Другие могли получить толику власти, только вступив с ним в союз. Позднее, на заре индустриального века, властью стал капитал. Тот, кто обладал им, получал доступ к промышленному прогрессу. Все эти атрибуты власти и сегодня играют определенную роль. Лучше иметь капитал, чем не иметь его. Лучше обладать физической силой, чем быть слабым. Тем не менее одним из самых главных источников нынешней вла-

сти является обладание специальными знаниями.

Большинству из нас приходилось неоднократно слышать, что мы живем в век информации. По большому счету, мы уже не промышленная цивилизация, а скорее коммуникативная. Мы живем в такое время, когда новые идеи, движения и концепции преобразуют мир практически ежедневно; неважно, являются ли они столь сложными, как квантовая физика, или столь банальными, как гамбургер, который продается лучше всего. Если и есть что-то действительно характеризующее современный мир, так это колоссальный, почти невообразимый поток информации и, следовательно, изменений. Из книг и кинофильмов, с экранов телевизоров и компьютеров информация потоками обрушивается на нас в самом привлекательном и удобном для осязания, слуха и зрения виде. В таком обществе тот, кто имеет информацию и средства связи, владеет тем, чем раньше обладали короли, – беспредельной властью. Как писал Джон Кеннет Гэлбрайт, «деньги были топливом индустриального общества. Но в информационном обществе топливом и властью являются знания. Теперь можно видеть новое разделение общества на классы: на тех, кто владеет информацией, и тех, кто вынужден прозябать в невежестве. Этот новый класс имеет власть, которая идет не от денег, не от земли, а от знаний».

И самое потрясающее – сегодня ключи от власти доступны каждому из нас. В средние века нужно было преодолеть множество препятствий, чтобы стать королем, не будучи при

этом наследником престола. Если на заре промышленного века вы не обладали капиталом, ваши шансы на процветание были довольно мизерными. Но сегодня любой парнишка в потертых джинсах может создать корпорацию, способную изменить мир. В современном обществе информация является поистине королевским достоянием. Имеющие доступ к некоторым видам специализированных знаний могут полностью изменить и себя, и во многом весь наш мир.

Но тогда перед нами встает закономерный вопрос. Нет сомнений в том, что в Соединенных Штатах все виды специализированных знаний, которые необходимы для полного преобразования качества нашей жизни, доступны каждому. Их можно найти в каждом книжном магазине, в каждом киоске, торгующем видеопродукцией, и в каждой библиотеке. Их можно извлечь из речей, семинаров и курсов. Списки бестселлеров пестрят рецептами, как достичь личного успеха: «Менеджер за минуту», «В поисках совершенства», «Мегаполитика личности», «Чему они не учили вас в Гарвардской школе бизнеса», «Мост через вечность»... Список можно продолжать и продолжать. Вся информация там имеется. Так почему же некоторые добиваются потрясающих результатов, а другие кое-как перебиваются или прозябают? Почему мы все не становимся сразу всемогущими, счастливыми, богатыми, здоровыми и преуспевающими?

Дело в том, что даже в век информации одной информации все равно недостаточно. Если бы все, что нам нужно,

были бы только идеи и положительное мировосприятие, то у нас у всех в детстве были бы пони, а сейчас мы жили бы жизнью-мечтой. Действие – вот то, что объединяет людей, сделавших головокружительную карьеру. Только действие дает результат. Знания являются всего лишь потенциальным могуществом, но нужно еще, чтобы они попали в руки того, кто знает, что с ними делать, чтобы воплотить в эффективные действия. Ведь буквальное значение слова «власть» – «способность действовать».

Все, что мы делаем в жизни, определяется тем, как мы общаемся с самими собой. В современном мире качество жизни зависит от качества коммуникации, то есть общения. То, что мы представляем себе, и то, как сами с собой разговариваем, как двигаемся и как используем мускулы тела и мышцы лица для создания подходящего выражения, – все это предопределяет, насколько успешно мы используем то, что знаем.

Мы часто попадаем в умозрительную ловушку, полагая, что необычайно преуспевающие люди обладают каким-то особым даром. Однако более внимательное наблюдение показывает, что самый большой дар, который отличает удачливых людей от заурядных, – это их способность заставить себя действовать. Причем это такой дар, который каждый из нас легко может развить в себе. В конце концов, у множества других людей были те же самые знания, которыми обладал и Стив Джобс. Многие другие помимо Теда Тернера способны были сообразить, что кабельное телевидение обладает колос-

сальным экономическим потенциалом. Но именно Тернер и Джобс оказались способными к действиям и, предприняв их, изменили для многих из нас наше восприятие мира.

Мы все осуществляем два вида общения, благодаря чему набираемся опыта, согласно которому строим свою дальнейшую жизнь. Во-первых, мы ведем с собой внутренние разговоры: это все, что мы сами себе воображаем, говорим и чувствуем внутри себя. Во-вторых, мы осуществляем связь с внешним миром, применяя для этого слова, интонации, выражение лица, позы и разнообразные физические действия. Всякая связь есть действие, причина, порождающая следствие. И любой случай связи оказывает то или иное воздействие на нас самих и на окружающих.

Коммуникация – это власть. Тот, кто научился эффективно пользоваться ею, может изменить свое собственное восприятие мира и то, как этот мир воспринимает его. Любое поведение и любые ощущения и чувства уходят своими корнями в тот или иной вид коммуникации. Те, кто воздействует на мысли, чувства и поступки большинства из нас, хорошо знают, как использовать этот мощный инструмент власти. Вспомните о людях, которые изменили мир, – Джон Ф. Кеннеди, Томас Джефферсон, Мартин Лютер Кинг, Франклин Делано Рузвельт, Уинстон Черчилль, Махатма Ганди. Не забудьте и о мрачных страницах в истории человечества – вспомните также о Гитлере. Что у всех этих людей было общего, так это то, что они мастерски владели коммуникатив-

ными функциями, искусством общения. Они умели представлять свои идеи в виде реальности, будь то путешествие людей в космос или создание пропитанного ненавистью Третьего рейха, и доносить эту реальность до окружающих так убедительно, что массы начинали думать и действовать по их сценарию. Используя свою мощь коммуникации, они преоблажали мир.

А разве не то же самое отличает таких людей, как Спилберг, Спрингстин, Якокка, Фонда или Рейган, от других? Разве не являются они мастерами человеческого общения или влияния? Точно так же как эти люди используют инструмент общения для управления массами, мы вполне можем использовать его для управления собой.

Тот уровень мастерства общения, который вы продемонстрируете в своих отношениях с окружающим миром, будет определять ваш успех в различных сферах – личной, эмоциональной, социальной и финансовой. Но что еще важнее, тот уровень успеха, который вы будете ощущать внутренне – счастье, радость, экстаз, любовь или все, что вы только можете пожелать, – является прямым результатом того, как вы общаетесь с самим собой. То, как вы себя чувствуете, не является результатом того, что с вами происходит в жизни, – это результат того, как вы интерпретируете все, что происходит в вашей жизни. Изучение биографий людей, добившихся больших успехов, показывает нам снова и снова, что качество жизни определяется не тем, что происходит с нами, а

тем, как мы относимся к тому, что с нами происходит.

Вы сами решаете, как себя чувствовать и как действовать в зависимости от того, как вы предпочитаете воспринимать собственную жизнь. Ничто не имеет иного значения, кроме того, которое мы сами ему придаем. Большинство из нас автоматически применяют отлаженный механизм интерпретации событий, но мы можем взять его в руки и управлять тем опытом, который приобретаем в ходе познания окружающего мира.

Эта книга о том, как предпринимать решительные, целенаправленные и продуманные действия с целью достижения ошеломляющих результатов. Если бы меня попросили сказать в двух словах, о чем данная книга, я бы сказал так: достижение результатов! Подумайте об этом. Разве это не то, что вас по-настоящему интересует? Возможно, вы хотите изменить свои взгляды на себя самого и на окружающий мир. Возможно, вы хотите повысить уровень коммуникабельности, установить более тесные и приятные отношения с теми, кого вы любите, лучше учиться, укрепить здоровье или заработать больше денег. Всего этого, и даже большего, вы сможете добиться, если научитесь эффективно использовать ту информацию, которая содержится в этой книге. Перед тем как добиваться новых результатов, вы должны сначала осознать, что уже получаете определенные результаты. Возможно, они не совсем такие, какие вам необходимы. Большинство из нас полагают, что мыслительные процессы и все, что



происходит у нас в мозгу, — это явления, не поддающиеся контролю. В действительности же любой человек в состоянии научиться управлять своей умственной деятельностью и своим поведением в такой степени, которой раньше даже не мог себе вообразить. Если вы пребываете в подавленном состоянии, то вы сами произвели в себе и создали то, что считаете подавленным состоянием. Если вы находитесь в состоянии экстаза, то это тоже результат вашего творчества.

Важно помнить, что такого рода эмоции, как депрессия, не сваливаются на нас извне. Нельзя «подхватить» депрессию. Вы сами создаете ее, как и всякий другой результат своей жизни, посредством конкретных умственных и физических действий. Для того чтобы впасть в депрессию, вы должны взглянуть на свою жизнь под определенным углом зрения. Вы должны сказать себе совершенно определенные вещи определенным тоном и интонацией внутреннего голоса. Вам надо «надеть на себя» определенную осанку и даже дышать определенным образом. Например, если вы хотите впасть в депрессию, вам надо сутулиться и смотреть себе под ноги поникшим взором. Помогает также, если начать говорить упавшим голосом и продумывать самые мрачные сценарии развития своей дальнейшей жизни. А если к этому вы намеренно нарушите биохимические процессы в своем организме плохим питанием или злоупотреблением алкоголем или наркотиками, то неизбежно понизите уровень сахара в крови, и тогда депрессия уж точно гарантирована.

Тезис, который я хочу доказать, — чтобы впасть в депрессию, необходимо приложить определенные усилия. Это тяжелая работа, требующая определенных действий. К сожалению, некоторые люди столь часто впадают в такое состояние, что для них это уже не составляет никакого труда. При этом часто они связывают данную модель внутреннего общения со всеми видами внешних событий. Некоторые получают от жизни так много вторичных выгод — внимание окружающих, симпатию, любовь и так далее, — что начинают воспринимать такой стиль общения как совершенно естественный образ жизни. Другие так сживаются с ним, что привыкают и чувствуют себя вполне комфортно. Их уже начинают отождествлять с таким образом жизни. Однако мы в силах поменять характер наших умственных и физических действий и немедленно изменить свои чувства и поведение.

Вы можете привести себя в состояние экстаза, если рассмотрите ситуацию под другим углом, способствующим созданию этой эмоции. Для этого надо представить себе такие вещи, которые вызывают в вас это чувство. Вы должны изменить интонацию и содержание того внутреннего диалога, который ведете с самим собой. Затем надо принять соответствующую позу, ввести себя в определенный ритм дыхания — и пожалуйста! Вы начнете испытывать экстаз. Если вы хотите изведать сострадание, вам достаточно просто сменить характер своих умственных и физических действий на тот, который требуется в состоянии сострадания. Сказанное спра-

ведливо и для любви, и для любого другого чувства.

Процесс создания в себе необходимых эмоциональных состояний можно рассматривать как аналог работы кинорежиссера. Для получения желаемого эффекта он манипулирует тем, что видит и слышит зритель. Если он хочет испугать нас, то может увеличить громкость звука или в нужный момент выплеснуть на экран ряд спецэффектов. Если он захочет нас взволновать, то таким образом соединит музыку, свет и все, что происходит на экране, чтобы вызвать это чувство. Из одной и той же сцены талантливый режиссер может сделать и комедию, и трагедию, в зависимости от того, каков его экранный замысел. Вы можете делать то же самое на экране своего сознания. С таким же умением и эффектом вы можете организовывать свою умственную деятельность, которая является основой любых физических действий. Вы можете добавлять яркость и звук положительных сцен, разыгрывающихся в вашем воображении, а можете приглушать звук и затемнять те картинки, которые вам не по душе. Вы можете построить режиссуру своего сознания не менее талантливо, чем Спилберг или Скорсезе.

В то, о чем я скажу дальше, наверное, трудно поверить. Очевидно, вы с недоверием отнесетесь к тому, что, взглянув на человека, можно мгновенно определить, о чем он думает, или что усилием воли можно собрать в кулак все свои мощные интеллектуальные и физические ресурсы. Но если бы вы всего сто лет назад сказали, что человек полетит на Лу-

ну, вас бы сочли сумасшедшим или лунатиком. (Откуда, вы думаете, взялось само это слово?) Если бы вы сказали, что можно добраться из Нью-Йорка до Лос-Анджелеса за пять часов, вас объявили бы безумным мечтателем. Тем не менее потребовалось всего-навсего овладеть некоторыми технологиями и применить законы аэродинамики, чтобы подобное стало возможным. А сегодня одна аэрокосмическая компания работает над созданием такого космоплана, который, как они утверждают, через десять лет будет доставлять людей из Нью-Йорка в Калифорнию за двенадцать минут. Нечто подобное вы узнаете из этой книги – законы Оптимальных Деятельных Технологий откроют вам доступ к таким ресурсам, о существовании которых вы даже не подозревали.

Каждое дисциплинированное усилие  
вознаграждается многократно.

*Джим Рон*

Люди, достигшие совершенства, на пути к успеху строго придерживались определенной линии поведения. Я называю это Формулой Абсолютного Успеха. Первым этапом в постижении этой формулы является знание конечного результата, то есть точное определение того, что вы хотите. Второй этап – конкретные действия, иначе ваши желания так и останутся мечтами. Вы должны предпринимать такие действия, которые, по вашему убеждению, создадут наибольшую вероятность достижения нужного результата. Предпринимаемые нами действия не всегда дают желаемые результаты, поэто-

му третьим этапом является выработка в себе такой остроты чувств, которая позволяла бы распознавать результаты от предпринятых вами действий и определять как можно быстрее, приближают ли они вас к поставленным целям или отдаляют от них. Вы должны знать, что получаете в результате своих действий, соответствует ли это тому образу жизни, к которому вы стремитесь, или противоречит ему. Если выходит не совсем то, чего вам хочется, нужно обязательно запомнить тот результат, который дали ваши действия, чтобы извлечь максимальную пользу даже из собственных ошибок. После этого переходите к четвертому этапу, который заключается в выработке гибкости, способности изменять свое поведение до тех пор, пока не получите необходимый результат. Если вы внимательно понаблюдаете за преуспевающими людьми, то увидите, что все они использовали эту систему из четырех этапов. Все они начинали с постановки цели, поскольку нельзя ничего добиться, если перед вами нет цели. Все они предпринимали действия, поскольку одних знаний еще не достаточно. У них были способности учиться на опыте других, знать, какой результат они получают. И они постоянно приспосабливались, адаптировались к ситуации и меняли свое поведение до тех пор, пока не находили то, что нужно.

Возьмите Стивена Спилберга. В тридцать шесть лет он стал самым преуспевающим режиссером мирового кинематографа. Он уже снял четыре из десяти самых шумевших

фильмов всех времен и народов, включая «Инопланетянина» – самый кассовый фильм в истории. Как он смог добиться такого успеха, будучи молодым еще человеком? Это очень интересная история.

Двенадцати – тринадцатилетним подростком Спилберг знал, что станет кинорежиссером или продюсером. Вся его жизнь переменялась, когда он семнадцатилетним юношей совершил экскурсию по киностудии «Юниверсал». Экскурсия не предполагала посещение съемочных площадок, где разворачивается собственно действие фильмов, поэтому Спилберг, зная цель своей жизни, решил действовать сам. Он попытался тайно проникнуть на съемочную площадку, чтобы принять участие в съемках настоящего фильма. Попытка закончилась встречей с главным редактором киностудии «Юниверсал», с которым юноша беседовал целый час и который проявил заинтересованность идеями Спилберга о том, как надо снимать фильм.

Для большинства людей вся история на этом и закончилась бы. Однако Спилберг отличался от большинства людей. Обладая внутренней силой и властью над собой, зная, чего хочет, он сделал необходимые выводы из своего первого посещения студии и изменил стратегию. На следующий день Спилберг надел парадный костюм, взял отцовский портфель, в котором были только бутерброд и пара конфет, и проследовал к зданию студии с таким видом, как будто он – часть этого «высшего общества». Стив начал прохажи-

ваться взад-вперед мимо сторожа у ворот студии. Затем он нашел заброшенный съемочный трайлер, на двери которого прикрепил табличку: «Стивен Спилберг – режиссер». Так он провел все лето, томясь у границ того мира, в который так хотел проникнуть, встречаясь с режиссерами, писателями и редакторами, делая выводы из каждого разговора, наблюдая и развивая все сильнее остроту своих чувств и восприятия всего того, что связано с кинематографией.

Наконец, в возрасте двадцати лет, после того как он примелькался и сделался уже своим в этой элитной тусовке, Спилберг показал экспертам студии «Юниверсал» небольшой фильм, который он снял сам, и ему сразу же предложили семилетний контракт на съемки телевизионного сериала. Он воплотил свою мечту в реальность.

Как вы думаете, применил ли Спилберг Формулу Абсолютного Успеха? Безусловно. У него были специализированные знания, и он знал, чего хочет. Он предпринимал решительные действия. У него была острота чувств, позволяющая понимать, какой результат он получает, приближает ли его эта деятельность к поставленной цели или, наоборот, отдаляет от нее. И он обладал гибкостью, чтобы менять свое поведение для получения нужного результата. Практически любой преуспевающий человек, которого я когда-либо знал, действовал так же. Тот, кто добивается успеха, постоянно меняет свое поведение и проявляет гибкость до тех пор, пока не достигнет желаемого результата.

Возьмем для примера Барбару Блэк, декана юридического факультета Колумбийского университета, которая однажды поставила перед собой задачу стать деканом. Молодая женщина вторглась в область, которая всегда считалась чисто мужской, и получила диплом юриста этого университета. Затем она на некоторое время отложила эту цель своей жизни ради другой цели – создания семьи. Через девять лет она решила, что самое время вернуться к первой цели – своей карьере, для чего окончила аспирантуру Йельского университета, развивая в себе качества преподавателя, исследователя и писателя, которые привели ее к работе, какой ей «всегда хотелось заниматься». Она расширила свою систему ценностей, поменяла подходы и объединила две цели своей жизни. Сейчас Барбара – декан одного из самых престижных юридических учебных заведений Америки. Она сломала привычные модели и доказала, что можно добиться успеха на нескольких уровнях одновременно. Применила ли она Формулу Абсолютного Успеха? Безусловно, применила. Зная, чего добивается, она делала попытку, и, если та не срабатывала, она продолжала менять подходы, поведение и тактику до тех пор, пока не нашла способ привести свою жизнь в равновесие. Барбара не только руководитель самого престижного учебного заведения, она счастливая мать и жена.

А вот вам еще один пример. Доводилось ли вам лакомиться жареным цыпленком в закусочных «Кентукки фрайд чикен»? Хотите знать, как полковник Сандерс создал империю,



которая сделала его миллионером и в корне изменила систему питания всей нации? А ведь в начале своей карьеры он был всего лишь отставным военным с оригинальным рецептом приготовления цыпленка, жаренного в сухарях. Вот и все. Никакой организации. Никакой структуры, ничего. Он купил маленький ресторанчик, который наверняка должен был вскоре разориться, так как находился в стороне от главной магистрали. Получив свою первую пенсию, Сандерс решил проверить, нельзя ли заработать немного денег на продаже рецепта своего цыпленка. Поначалу он хотел предложить свой рецепт владельцам ресторанов и получать процент от реализации.

Конечно, это была не самая удачная идея, как начинать собственный бизнес. И, как показали дальнейшие события, не она вывела полковника на уровень звездных высот. Он колесил по всей стране, ночуя в машине и пытаясь найти кого-нибудь, кто мог бы поддержать его. Сандерс продолжал работать над своей идеей, развивая и преобразая ее, и стучался во все двери. Он получил 1009 отказов, но вдруг произошло чудо: кто-то сказал ему «да». Так полковник начал свой бизнес.

У кого из нас есть свой заветный рецепт какого-нибудь блюда? У кого из нас есть такая же настойчивость и энергия, как у этого пожилого человека в белом костюме? Полковник Сандерс сделал свое состояние потому, что у него была способность предпринимать целенаправленные действия.

У него оказалось достаточно власти над собой, чтобы получить тот результат, которого он хотел добиться больше всего. У него хватило стойкости тысячу раз выслушать слово «нет», и тем не менее он продолжал общение с самим собой в том плане, что нужно постучать и в следующую дверь и что именно за ней находится тот человек, который в конце концов скажет «да».

Все содержание этой книги в той или иной степени направлено на то, чтобы обеспечить ваш мозг наиболее эффективными сигналами, которые смогут подтолкнуть вас к успешным действиям. Почти каждую неделю я провожу четырехдневный семинар под названием «Революция ума». На этом семинаре мы учим людей практически всему: начиная с того, как наиболее эффективно использовать свой мозг, и кончая тем, как кушать, дышать и тренировать свое тело для достижения максимума личной энергии. Первое занятие этого семинара называется «Превратить страх в энергию». Его задача – научить людей действовать отважно, не останавливаясь из-за страха. В конце семинара участникам предоставляется возможность пройти босиком по раскаленным углям – из горящих углей выкладывается дорожка 3–4 метра. В наиболее продвинутых группах мне встречались люди, которые могли пройти по углям расстояние до 12 метров. Прогулки по углям превращаются в такое захватывающее занятие, что иногда мне кажется, что слушатели забывают о самой идее семинара. Суть, конечно, не в самом хожде-

нии по огню. Полагаю, что из прогулки по кострищу трудно извлечь экономические или социальные выгоды. Тем не менее это хороший опыт по укреплению личной власти и прекрасная демонстрация возможностей, которые раскрываются перед человеком, сумевшим выйти за пределы своих традиционных представлений.

Люди практикуют хождение по углям уже многие тысячелетия. В некоторых странах это религиозная процедура проверки силы веры. Когда я организую для своих слушателей хождение по раскаленным углям, это является испытанием не их религиозности, а просто веры. Это показывает им самым наглядным образом, что они могут изменяться, могут расти, расширять свои возможности и совершать такие поступки, на которые вряд ли могли раньше отважиться, что их страхи и ограничения – плод их собственного воображения.

Единственным различием между теми, кто способен ходить по огню, и теми, кто пока не осмеливается, является умение первых так вести диалог с собой, чтобы настроиться на выполнение действий, невзирая на все прошлые страхи, программирующие то, что может с ними при этом произойти. Урок состоит в том, что люди могут практически всё, если сумеют открыть в себе ресурсы и обрести веру в то, что они способны на эффективные действия.

Все это приводит к простому, но неизбежному выводу: успех никогда не бывает случаен. Разница между людьми, которые добиваются положительных результатов, и теми, кто

все время проигрывает, – это не просто случайное падение игральной кости. Существуют устойчивые, логически связанные модели поведения, конкретные пути к совершенству, которые находятся в пределах досягаемости для всех нас. Мы все можем выпустить на свободу дремлющие в нас колоссальные силы. Нужно просто научиться включать в работу ум и тело наиболее мощным и эффективным способом.

Вы никогда не задумывались над вопросом, что общего между Спилбергом и Спрингстином? Чем же Джон Ф. Кеннеди так походил на Мартина Лютера Кинга, что позволило им оказать такое мощное и глубокое воздействие на миллионы людей? Что выделяет Теда Тернера и Тину Тернер из общей массы? А Пита Роуза или Рональда Рейгана? Все они оказались способны заставить себя предпринимать целенаправленные эффективные действия ради осуществления своей мечты. Но что заставляло и заставляет их день за днем вкладывать все, что они имеют, во все, что они делают? Этому, безусловно, есть множество объяснений. Тем не менее я полагаю, что существует семь основных черт характера, которые они все сумели выработать в себе, семь основных характеристик, которые придают им энергию предпринимать все, что необходимо для успеха. Есть семь основных курков спускового механизма, которые могут обеспечить и ваш успех.

*Свойство номер один: СТРАСТЬ!* Все упомянутые здесь

преуспевающие люди обнаружили в себе ту пружину, ту силу, ту заряжающую их, почти навязчивую потребность, которая заставляет их действовать, расти, все время добиваться большего. Она дает им горючее для достижения успеха и заставляет полностью раскрывать свой внутренний потенциал. Эта сила – страсть. Именно страсть заставляет бейсболиста Пита Роуза стрелой мчаться за вторую линию бейсбольного поля, выкладываясь так, словно это его первая игра в высшей лиге. Именно страсть заставляет «гения маркетинга» Ли Якокку действовать лучше и эффективнее других. Страсть управляла учеными, которые потратили годы жизни, создавая компьютеры и гарантировал тот прорыв, который вывел людей в космос и обеспечил возвращение на Землю. Именно страсть заставляет людей засиживаться допоздна за работой, а утром вставать пораньше. Именно страстью люди стараются наполнить отношения друг с другом. Страсть вдыхает в жизнь кислород, наполняет ее кровью и заряжает смыслом. Не существует величия без страсти к величию, будь то вдохновение спортсмена или художника, разум ученого, терпение родителя или предприимчивость бизнесмена. В главе 11 этой книги мы покажем вам, как можно путем постановки целей высвободить эту внутреннюю энергию для благих дел.

*Свойство номер два: ВЕРА!* Любая религиозная книга из написанных на этой планете повествует о могуществе веры и ее роли в истории человечества. Добившиеся колоссаль-

ных успехов люди заметно отличаются по части веры от своих менее удачливых соотечественников. Наша вера в то, кто мы есть и на что способны, в точности определяет то, кем мы станем. Если мы верим в волшебство, мы проживем сказочную жизнь. Если же мы поверим в то, что наша жизнь втиснута в узкие рамки обыденности, то однажды обнаружим, что рамки стали настоящими. То, во что мы верим как в реальность, реальностью и становится, вера в возможность дает нам эту возможность. Эта книга обеспечит вас методикой изменения своих убеждений и верований в таком направлении, чтобы они служили вам опорой при достижении самых заветных целей. Многие достаточно страстны, но в силу ограниченной веры в свои способности никогда не решаются на такие действия, которые могут обратить их мечту в реальность. Преуспевающие люди, наоборот, не только твердо знают, чего хотят, но и верят в то, что в состоянии добиться этого. Что такое наши убеждения и как их использовать, об этом речь пойдет в главах 4 и 5.

Страсть и вера дают топливо и обеспечивают продвижение к совершенству. Но этого мало. Если бы это было не так, то достаточно было бы заправить ракету топливом и запустить ее в небеса наудачу. Кроме энергии нам нужна еще и траектория полета, то есть интеллектуальный путь логического продвижения вперед. Для того чтобы достичь цели, нам необходима определенная стратегия.

*Свойство номер три: СТРАТЕГИЯ!* Стратегия представляет собой способ организации ресурсов. Когда Стивен Спилберг решил стать режиссером, он проложил для себя курс, который должен был привести его в заветный мир. Он определил для себя, чему хочет научиться, с кем ему необходимо познакомиться и что нужно делать. У него была страсть, он обладал верой, но у него также была разработанная стратегия, которая заставляла две эти огромные силы работать во всем своем максимальном потенциале. Рональд Рейган выработал определенную стратегию, которой постоянно пользовался для достижения желаемых результатов. Каждый крупный предприниматель, политик, глава семейства или наниматель прекрасно знает, что для достижения успеха недостаточно только иметь необходимые ресурсы. Надо еще суметь оптимально использовать их. Стратегия – это умение признать то, что даже самые яркие таланты и самые страстные амбиции должны найти правильный маршрут. Вы можете войти в дом выломав дверь, а можно поискать ключ и открыть ее. Мы познакомимся со стратегиями, которые ведут к совершенству, в главах 7 и 8.

*Свойство номер четыре: ПОНИМАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ!* Задумываясь о том, что сделало Америку великой державой, мы вспоминаем о таких понятиях, как патриотизм и гордость, терпимость и свободолюбие, то есть о том, что и является главным, теми ценностями, теми этическими, мо-

ральными и практическими основами, которые мы считаем для себя самыми важными, имеющими наибольшее значение. Ценности представляют собой определенную систему убеждений, которая позволяет нам судить о том, что в жизни мы делаем правильно, а что нет. Это то, ради чего вообще стоит жить. Многие люди совсем не имеют четкого представления о том, что для них важнее всего. Часто они совершают поступки, о которых позднее долго сожалеют по той простой причине, что не знают, правильно ли они поступили. Когда мы знакомимся с судьбами великих людей, то замечаем, что, как правило, это люди с ясным и четким пониманием того, что в действительности имеет смысл в жизни. Вспомните о Рональде Рейгане, Джоне Ф. Кеннеди, Мартине Лютере Кинге, Джоне Уэйне, Джейн Фонде. У каждого из них было собственное видение мира, но что у них было общее, так это фундаментальная моральная основа, ясное представление о том, кто они такие, что они делают и зачем. Понимание общечеловеческих ценностей – один из наиболее вдохновляющих факторов достижения совершенства. Мы уделим этой теме особое внимание в главе 18.

Как вы, наверное, уже заметили, все указанные свойства подпитывают друг друга и взаимодействуют друг с другом. Разве вера не влияет на страсть? Конечно, влияет. Чем сильнее мы верим в то, что способны чего-то добиться, тем больше мы готовы вложить в достижение этого. А достаточно ли



одной веры для достижения совершенства? Это, как правило, хороший старт, но если вы уверены в том, что хотите увидеть восход солнца, но при этом побежите на запад, то вам будет довольно трудно осуществить свое желание. А влияют ли наши моральные ценности на стратегии достижения успеха? Не советую спорить. Если принятая вами стратегия достижения успеха принуждает вас делать нечто, что противоречит вашим внутренним убеждениям о том, что хорошо и что плохо, тогда даже самая блестящая стратегия не сработает. Это очень хорошо видно на примерах тех людей, которые стали преуспевать только после того, как сами прекратили «саботировать» собственные действия. Проблема состоит в том, что возникает внутренний конфликт между системой личностных ценностей и стратегией достижения успеха.

Аналогичным образом все четыре понятия, о которых мы говорили выше, неотделимы от пятого.

*Свойство номер пять: ЭНЕРГИЯ!* Энергия может представлять собой искрометную и радостную одержимость Брюса Спрингстина или Тины Тернер. Она может выливаться в предпринимательский динамизм Дональда Трампа или Стива Джобса. Это может быть жизненная сила Рональда Рейгана или Кэтрин Хэпберн. Практически невозможно, прогуливаясь вразвалочку и неспешно, добраться до совершенства. Преуспевающие люди берутся за обстоятельства засучив рукава и лепят то, что им нужно. Они живут так, как буд-

то каждый день на них обрушивается масса благоприятных возможностей, и единственная вещь, которой им всегда не хватает – это время. Есть множество людей в мире, страстно верящих во что-то. У них есть стратегия и сформированная система ценностей, но им физически недостает жизненной силы для принятия действий, о которых они так хорошо знают. Большой успех неотделим от физической, интеллектуальной и духовной энергии, которая дает нам возможность выжать максимум из того, что мы имеем. В главах 9 и 10 мы познакомимся со средствами, которые могут мгновенно повысить вашу физическую стойкость.

*Свойство номер шесть: ЭНЕРГИЯ СВЯЗЕЙ!* Практически все преуспевающие люди обладают общей для них необыкновенной способностью устанавливать связи с другими, умением сотрудничать с людьми разных убеждений и разного образовательного уровня. Наверняка может появиться на свете безумный гений, который изобретет нечто такое, что перевернет мир. Но если этот гений станет проводить все свое время в гордом одиночестве, то даже он, сумев преуспеть на каком-то одном уровне, потерпит поражение на многих других. Успехи всех великих людей – вспомните кланы Кеннеди, Кингов, Рейганов, Ганди – базировались на способности создавать связи, которые объединяли их с миллионами последователей и союзников. Самые великие достижения не разыгрываются на сцене перед всем ми-

ром. Они должны выходить из глубин вашего собственного сердца. Каждый из нас нуждается в прочных, долговечных, живых связях с другими. Без этого любой успех и любое совершенство – просто пустой звук. О таких связях мы поговорим более подробно в главе 13.

И последнее ключевое свойство – это то, о чем мы уже говорили раньше.

*Свойство номер семь: МАСТЕРСТВО ОБЩЕНИЯ!* Это, по сути, то, о чем вся эта книга. Способы общения с окружающими и с самими собой полностью определяют качество нашей жизни. Люди, преуспевшие в жизни, научились встречать любой вызов, который бросает им судьба, так, чтобы извлекать из него полезный опыт и использовать его далее для успешного преобразования действительности. Наоборот, люди, погрязшие в поражениях, воспринимают всякую неудачу как новый предел для активной деятельности. Те люди, которые оказывают влияние на нашу жизнь и формируют национальную и мировую культуру, являются большими мастерами общения с людьми. Мастерство общения – это то, что делает человека прекрасным родителем, знаменитым артистом, крупным политиком или великим учителем. Почти каждая глава этой книги так или иначе связана с коммуникацией, с умением «наводить мосты», прокладывать новые пути и выражать свое новое видение мира.

Первая часть этой книги научит вас, как брать в свои ру-

ки власть над собой и «эксплуатировать» свой мозг и тело эффективнее, чем раньше. Наибольшее внимание будет уделено факторам, влияющим на ваше общение с самим собой. Во второй части книги мы научимся формулировать то, чего мы в действительности хотим от жизни, узнаем, как наиболее эффективно общаться с другими и реагировать на то поведение, которое можно ожидать от них в ответ. Третья часть книги рассматривает в основном глобальные аспекты наших собственных поведенческих особенностей, нашу жизненную мотивацию, показывает, как научиться действовать на более широком межличностном уровне. Другими словами, как использовать полученные навыки и стать настоящим лидером.

Когда я писал эту книгу, моей первоначальной целью было подготовить учебник развития человеческой личности – книгу, наполненную лучшими и новейшими технологиями этого сложного процесса. Я хотел вооружить вас такими умениями и стратегиями, которые позволили бы изменить все, что вы хотите изменить, причем сделать это быстрее, чем можно вообразить. Я хотел дать вам конкретную возможность мгновенно повысить качество вашего жизненного опыта. Я хотел также создать труд, к которому можно было бы возвращаться снова и снова и находить там что-то полезное для повседневной жизни. Я знал, что многое из того, о чем я буду писать, заслуживает отдельной книги. Тем не менее я стремился представить вам цельный массив информации, из которого вы могли бы хоть что-нибудь использовать

в разных жизненных ситуациях. Надеюсь, что книга послужит именно этим целям.

Когда работа над рукописью была завершена, первые читатели отзывались о ней положительно, за исключением одной вещи – некоторые заявили мне: «Э, да у тебя здесь две книги. Почему бы не разделить их, опубликовать сначала одну, а спустя год вторую?» Моя цель состояла в том, мой уважаемый читатель, чтобы довести до вас как можно больше полезной информации за самое короткое время. Я не хотел растягивать процесс выработки столь необходимых для вас умений на долгое время. Меня беспокоило одно обстоятельство, а именно: многие читатели так и не доберутся до тех глав книги, которые я считаю наиболее важными, просто потому, что, как мне объяснили, и несколько исследований кряду подтвердили этот факт, что менее десяти процентов людей, купивших книгу, осиливают ее не далее первой главы. Поначалу я не мог поверить в эту статистику. Потом я вспомнил, что всего три процента населения могут считаться финансово независимыми, менее десяти процентов признают, что имеют цель в жизни, только тридцать пять процентов американских женщин – и еще меньше мужчин – чувствуют себя в хорошей физической форме, а во многих штатах каждый второй брак заканчивается разводом. Только ничтожный процент опрошенных считают, что их мечта осуществилась. Почему? Да потому, что такая жизнь требует усилий. Она требует постоянного действия.

Банкера Ханта, техасского нефтяного миллиардера, как-то спросили, не может ли он дать совет, как преуспеть. Он ответил, что секрет успеха прост. Во-первых, вы решаете, чего же вы все-таки хотите, и, во-вторых, вы принимаете решение, что готовы заплатить нужную цену за то, чтобы это произошло, и – платите эту цену. Если вы не сделаете последнего шага, то никогда не будете иметь того, чего хотите. Я называю таких людей, которые знают, чего они хотят, и готовы заплатить за это свою цену, «теми немногими, которые делают», в отличие от «тех многих, которые болтают».

Смею надеяться, что вы получили удовольствие от изложенного выше материала, что вы прочитали его до конца и сочли возможным поделиться им с друзьями.

В этой главе я старался подчеркнуть важность эффективного действия. Однако существует много способов действовать. Большинство из них в значительной степени полагается на метод проб и ошибок. Многие люди, добившиеся существенных успехов, тысячи раз определяли и переопределяли свои цели, прежде чем наконец добивались того, чего хотели. Метод проб и ошибок всем хорош, за исключением одной мелочи: он потребляет огромное количество такого ресурса, которого у нас никогда не будет в избытке, – времени.

А что, если есть способ, ускоряющий процесс обучения? Что, если я смогу показать вам, как можно легко и точно усвоить те уроки, которые уже пройдены людьми, добившимися совершенства? Что, если вы сможете за считанные ми-

нута освоить то, на что у других ушли целые годы? Способ добиться этого называется моделированием, то есть возможностью в точности воспроизвести уровень, достигнутый другими. Что они совершили такого, что выделило их из массы остальных, только мечтающих об успехе? Давайте попробуем это открыть...

## 2. Разница, которая составляет разницу

*У жизни есть любопытное свойство: если вы будете отказываться принимать все, кроме самого лучшего, то именно это самое лучшее и станет к вам приходить.*

*У. Сомерсет Моэм*

Он мчался по шоссе со скоростью свыше ста километров в час, когда это все случилось. Что-то на обочине дороги на миг отвлекло его внимание, а когда он снова перевел взгляд на шоссе, у него уже не оставалось и мгновения на то, чтобы среагировать. Было слишком поздно. Идущий впереди огромный грузовик внезапно затормозил. Пытаясь спастись, он положил мотоцикл набок, пустив его юзом. Его занесло под грузовик. Пробку бензобака в мотоцикле вырвало, и тут же случилось самое страшное: горючее хлынуло из бака и воспламенилось... Сознание вернулось к нему на больничной койке. Он лежал, задыхаясь от невыносимой боли, не в состоянии пошевелиться и боясь вздохнуть. Его тело было на три четверти покрыто страшными ожогами третьей степени. Тем не менее он решил не сдаваться. Он сумел вернуться к жизни, возобновил свои занятия бизнесом, как будто специально для того, чтобы пережить еще одну трагедию: самолет, в котором он летел, рухнул на землю, и он остался парали-



зованным ниже пояса на всю оставшуюся жизнь.

В жизни каждого человека наступает время, когда судьба бросает вызов, когда подвергаются серьезному испытанию все ресурсы организма. Время, когда кажется, что жизнь к нам несправедлива. Время, когда наша вера, наши ценности, наше упорство, наша стойкость, наши симпатии подвергаются самой серьезной проверке на пределе человеческих возможностей и за этими пределами. Некоторые люди используют такие испытания судьбы для того, чтобы стать сильнее и лучше; другие, наоборот, позволяют этим испытаниям сломить себя. Вы никогда не задумывались, в чем суть различного отношения разных людей к вызову судьбы? Я думал над этим. И меня всегда восхищало то, как жизненное испытание заставляет людей действовать. Всю свою жизнь, насколько я помню, меня занимал вопрос, чем такие люди выделяются из общей массы? Что делает человека лидером, преуспевающей личностью? Почему мир устроен так, что многие в нем живут счастливой и радостной жизнью, хотя, кажется, на них сваливаются все несчастья, которые только можно придумать, в то время как другие, у которых, казалось бы, есть все, прозябают в отчаянии, злобе или подавленности?

Позвольте мне рассказать вам историю другого человека, после чего мы с вами попробуем разглядеть разницу между этими двумя судьбами. У этого человека жизнь складывалась намного ярче. Он был сказочно богат и необыкновен-

но талантлив. В 22 года он уже был самым молодым членом знаменитой чикагской труппы «Второй город». Почти мгновенно он становится признанной звездой шоу-бизнеса. Вскоре после этого грандиозным успехом в Нью-Йорке начинает пользоваться его театральный хит. В 70-е годы он получает огромную популярность на телевидении. Начинает сниматься в кино и вскоре становится одной из самых крупных кинозвезд. Занявшись музыкой, добивается и там практически мгновенного успеха. У него десятки блистательных друзей, счастливый брак, богатые дома в Нью-Йорке и на острове Мартас-Виньярд. Казалось бы, у него есть все, о чем только можно мечтать.

Каким из этих двух людей вам бы хотелось быть? Трудно представить себе человека, который выбрал бы для себя судьбу первого.

Но позвольте мне рассказать вам еще немного об этих двух людях. Первый – один из наиболее жизнеспособных, сильных и преуспевающих людей, каких я знаю. Его зовут У. Митчелл, он жив и здоров, проживает в штате Колорадо. После той ужасной аварии он познал столько успеха и радости, сколько люди не испытывают за всю свою жизнь. У него великолепные личные отношения с самыми выдающимися и влиятельными людьми Америки. Он стал миллионером. Он даже баллотировался в Конгресс, несмотря на то что лицо его страшно изуродовано ожогами. Знаете каким был его избирательный лозунг? «Изберите меня в Конгресс, и я буду

там не просто симпатичным личиком». У него счастливый брак с очаровательной женщиной, и в 1986 году он был избран на пост вице-губернатора штата Колорадо.

Второго человека вы очень хорошо знаете, и он наверняка доставлял вам много удовольствия и радости. Его звали Джон Белуши. Он был одним из наиболее известных комедийных актеров своего времени. Белуши был в состоянии зажечь бесчисленное количество жизней, но только не свою собственную. Когда он умер в возрасте 33 лет от того, что следователь назвал «острым наркотическим отравлением кокаином и героином», немногие, кто его знал, были удивлены. Этот баловень судьбы, у которого было все, стал опухшим от наркотиков, потерявшим над собой контроль, преждевременно состарившимся человеком. Внешне, казалось бы, у него было все. Внутренне он давно был совершенно уничтожен и опустошен.

Мы с вами видели похожие примеры и встречаем их постоянно. Вы когда-нибудь слышали о Пите Струдвике? Он родился без кистей рук и ступней на ногах, однако стал бегуном-марафонцем и набегал уже пятьдесят тысяч километров. Вспомните Хелен Келлер и ее потрясающую историю или Кэнди Лайтнер, основательницу общества «Матери против пьяных водителей». Пережив ужасную трагедию, смерть единственной дочери, которую задавил пьяный водитель, она основала организацию, которая, вероятно, спасла сотни, а может быть, даже тысячи жизней. И, с другой сторо-

ны, вспомните о таких людях, как Мэрилин Монро или Эрнест Хемингуэй, людях, у которых был потрясающий успех, но которые закончили свою жизнь трагически.

Поэтому я снова хочу спросить вас: какая разница между теми, кто добивается успеха, и теми, кто теряет все? Какая разница между теми, кто может, и теми, кто ни на что не способен? Какая разница между теми, кто делает, и теми, у кого ничего не получается? Почему некоторым людям удается преодолеть колоссальные, немыслимые трудности и превратить свою жизнь в триумф, а другим, несмотря на все преимущества и достоинства, ничего не удастся, кроме как превратить свою жизнь в трагедию? Почему некоторые люди впитывают жизненный опыт и заставляют его работать на себя, в то время как другие делают все вопреки этому опыту? Какая разница между У. Митчеллом и Джоном Белуши? В чем отличие, которое делает таким разным качество жизни?

Последний вопрос волновал меня на протяжении всей моей жизни. Еще подростком, я встречал людей, которые обладали всевозможными видами богатства – блестящей работой, исключительными взаимоотношениями, красотой и здоровьем. Меня интересовало, что сделало их жизнь такой непохожей на мою собственную и на жизни моих друзей. И наконец я понял, что эта разница всегда объяснялась тем, как мы общаемся сами с собой, и теми действиями, которые мы предпринимаем. Как мы обычно поступаем в тех случаях, когда делаем все возможное, но у нас ничего не выходит?

Дело в том, что у преуспевающих людей проблем не меньше, чем у неудачников. Единственные люди, у которых нет проблем, — это покойники. Успех от неудачи отличает не то, что с нами происходит, а то, как мы воспринимаем события и что предпринимаем по этому поводу — вот в чем вся разница.

Когда У. Митчелл осознал, что его тело на три четверти покрыто ожогами третьей степени, у него был выбор, как интерпретировать для себя эту информацию. Он мог желать смерти, впасть в отчаяние и т. п. Но он выбрал путь постоянного диалога с собой и внушил себе мысль о том, что этот трагический опыт он получил не зря. И в один прекрасный день это несчастье должно вознаградить его большим успехом в достижении целей. В результате такого диалога с самим собой он сформировал у себя целый набор убеждений и ценностей, которые изменили его мироощущение из трагического в жизнеутверждающее и которые он сохранил даже после того, как был парализован. Как удалось Питу Струдвику успешно преодолеть «Пик Пайк», самый сложный марафонский забег в мире, хотя у него не было ни рук, ни ног? Очень просто. Он наладил диалог с самим собой. Когда его тело посылало ему сигналы, воспринимаемые ранее как боль, как собственное ограничение, как истощение, он просто переименовывал их и продолжал общаться со своей нервной системой таким образом, что это давало ему силы продолжать бег.

Меняются не окружающие нас вещи, меняемся мы.

*Генри Дэвид Торо*

Меня всегда интересовало то, как именно люди добиваются высоких результатов. Много лет назад я понял, что успех оставляет следы и что если повторять действия людей, добившихся выдающихся результатов, то можно достичь таких же результатов. Я понял: недостаточно знать, что У. Митчелл или Пит Струдивик так вели диалог с собой, что это дало потрясающие результаты. Мне надо было знать, что конкретно они при этом делали. Я верил, что, если я буду точно воспроизводить их действия или действия других, я смогу получить такие же результаты, что и они. Я верил, что, если буду пахать и сеять, я смогу снять урожай. Другими словами, если есть кто-то, кто остается сострадательным даже тогда, когда сам находится в тяжелейших обстоятельствах, я могу изучить его поведение: как он смотрит на вещи, как он использует свое тело в этих ситуациях. В результате я также смогу стать более сострадательным. Если мужчина и женщина, прожив в счастливом браке 25 лет, все еще остаются влюбленными друг в друга, я могу узнать, какие действия предпринимали они для этого, какая вера создала этот результат, и могу затем перенести эти действия и веру на себя и получить аналогичные результаты в своих собственных взаимоотношениях с семьей. В моей жизни был период, когда я очень страдал от избыточного веса. Я начал понимать, что все, что мне нужно, это смоделировать поведение стройных

людей, узнать, что они едят, как они это делают, что они при этом думают и во что верят. Именно так я избавился от своих лишних 15 килограммов. То же самое я стал делать в сфере личных и деловых отношений. Так я начал следовать моделям людей, добившихся исключительного успеха. И в поисках собственного пути к успеху и совершенству я старался изучить любой из возможных путей.

Затем я познакомился с наукой, известной как нейролингвистическое программирование, сокращенно НЛП. Название составляют слова «нейро», что означает мозг, и «лингвистическое», что говорит о его отношении к языку. Слово «программирование» означает создание определенного плана или процедуры. НЛП занимается изучением того, как язык – вербальный и невербальный – воздействует на нервную систему. Наши возможности что-то совершить в жизни базируются на способности управлять собственной нервной системой. Те, кто способен добиваться выдающихся результатов, делают это, устанавливая конкретные формы общения с собой посредством и при участии нервной системы.

НЛП исследует, как люди общаются с собой для того, чтобы добиться оптимального состояния жизнедеятельности и создать для себя наибольшее количество вариантов поведения. Само название «нейролингвистическое программирование», хотя и точно отражает суть самой науки, может объяснять и тот факт, что вы раньше никогда о ней не слышали. В прошлом она преподавалась в основном психотерапев-

там и небольшим группам удачливых бизнесменов. Когда я впервые с ней познакомился, то мгновенно ощутил, что она значительно отличается от всех наук, которыми я ранее занимался. Я наблюдал, как специалист по НЛП работал с женщиной, которая более трех лет лечилась от различных фобий (страхов), и через 45 минут занятий даже следов от этих страхов не осталось. Я был просто потрясен. Мне захотелось познать эту науку в целом! (Кстати, аналогичный результат может быть получен уже через 5 или 10 минут.) НЛП представляет собой системную основу для управления работой собственного мозга. Оно учит нас управлять не только собственными состояниями и поведением, но также состояниями и поведением других. Короче говоря, это наука о том, как управлять своим мозгом оптимальным способом, для того чтобы получать желаемые результаты.

НЛП дало мне именно то, что я так напряженно искал. Оно дало мне ключ, позволяющий открыть тайну, как некоторым людям удавалось постоянно достигать того, что я называю оптимальными результатами. Если кто-то способен легко и быстро просыпаться утром, быть при этом полным энергии и жизни – это как раз тот результат, который нужен. Следующий вопрос: как им удастся добиваться этого? Поскольку в основе всех результатов лежат действия, то какие конкретно умственные или физические действия создавали этот нейрофизиологический процесс пробуждения утром, который осуществлялся так легко и быстро? Одним из по-



стулатов науки НЛП является вывод о том, что мы все имеем одинаковую неврологию, поэтому если кто-то способен что-то совершить в этом мире, вы также можете добиться этого, если аналогичным образом будете управлять своей нервной системой. Такой процесс обнаружения и точного описания специфических механизмов, благодаря которым люди достигают конкретных результатов, называется моделированием.

Повторю еще раз самое главное: то, что возможно для других людей в этом мире, возможно и для вас.

Неважно, удастся ли именно вам добиться результатов, которых добился кто-то другой. Все дело в стратегии – то есть в том, каким образом этот человек добивается своих результатов. Если кто-то отличается безупречной грамотностью, можно смоделировать его поведение таким образом, что вы тоже станете чрезвычайно грамотным, причем на это может уйти буквально четыре – пять минут. (Вы научитесь этой стратегии в главе 7.) Если кто-то из ваших знакомых прекрасно ладит со своим ребенком, вы можете добиться того же. Если кто-то легко и быстро встает утром, это по силам и вам. Нужно просто моделировать то, как другие люди управляют своей нервной системой. Очевидно, что некоторые виды деятельности сложнее других, и для их моделирования потребуется больше времени. Однако если у вас достаточно желания и веры, которые будут поддерживать вас в вашем начинании, может быть смоделирована практически

любая человеческая деятельность. Во многих случаях может оказаться, что человек потратил годы, чтобы методом проб и ошибок отыскать для себя наиболее удобные пути к успеху в тренировке своего тела или мозга. Но вы можете, взявшись за это дело, смоделировать те его действия, на которые у него ушли годы, и получить аналогичные результаты гораздо быстрее, буквально через считанные месяцы, или, в любом случае, затратив гораздо меньше времени, чем ушло у человека, результаты которого вы хотите повторить.

У истоков НЛП стояли Джон Грайндер – лингвист, один из самых выдающихся специалистов в мире – и Ричард Бэндлер – математик, терапевт и специалист по компьютерам. Эти люди решили объединить свои таланты во имя уникальной задачи – изучения и моделирования поведения людей, которые достигали самых блистательных вершин в своей сфере. Они стали искать людей, которые оказались лучшими в том, что так нужно каждому человеку – в осуществлении перемен. Они изучали жизнь преуспевающих бизнесменов, популярных врачей и других специалистов, для того чтобы извлечь и отфильтровать те уроки и модели поведения, которые открылись этим людям за годы упорного труда и испытаний.

Бэндлер и Грайндер получили широкую известность в ученом мире как создатели поведенческих активных схем, которые они получили в процессе моделирования деятельности доктора Милтона Эриксона, одного из величайших

гипнотерапевтов мира Вирджинии Сэтир, выдающегося семейного врача-терапевта, и Грегори Бейтсона, антрополога. Исследователи обнаружили, например, как именно Сэтир создавала такую атмосферу, что от болезни не оставалось и следа, тогда как другие врачи были бессильны. Они выявили те модели поведения, которые она применяла для получения своих результатов. Затем они стали обучать своих слушателей этим моделям, и те впоследствии применяли, для достижения таких же результатов, несмотря на то что у них не было стольких лет врачебной практики и опыта. Просто они бросали в подготовленную почву те же самые семена и были вознаграждены достойным урожаем. Работая с этими основными моделями, полученными из анализа деятельности трех великих специалистов, Бэндлер и Грайндер начали создавать свои собственные модели и внедрять их в преподавательскую практику. Эти модели и получили название «нейролингвистическое программирование» – НЛП.

Эти гениальные ученые дали нам не только ряд мощных и эффективных моделей поведения для совершения перемен. Гораздо важнее то, что они открыли для нас системный и устойчивый принцип, каким образом можно дублировать любую форму человеческого совершенства за очень короткий промежуток времени.

Их успех просто легендарен. Однако, даже обладая необходимыми инструментами, многие люди тщательно изучали все модели создания в себе эмоциональных и поведенческих

перемен, но им не хватало личной воли для применения их в своей жизни наиболее эффективно и гармонично. Здесь опять нужно повториться, что одних знаний недостаточно. Действия – вот то, что дает результаты.

Чем больше я читал о НЛП, тем больше поражался тому, как мало, практически ничего не написано о процессе моделирования. Для меня моделирование – это то же самое, что дорога к совершенству. Оно означает, что если я вижу кого-нибудь в этом мире, кто добивается тех результатов, которых хочу добиться я, я могу их добиться, если соглашусь уплатить за это требуемую цену – усилиями и временем. Если вы хотите добиться успеха, то вам надо для этого всего лишь смоделировать поведение и действия тех, кто уже преуспел. То есть изучить те действия, которые они предпринимали, установить, как они использовали при этом свой мозг и тело для достижения тех результатов, которые вы хотите повторить. Если вы хотите стать более достойным другом, более богатым человеком, лучшим родителем, более результативным спортсменом, преуспевающим бизнесменом, все, что вам нужно, это найти достойные модели для подражания.

Те люди, которые потрясают, переворачивают и движут вперед этот мир, зачастую являются просто профессиональными специалистами по моделированию – людьми, которые в совершенстве освоили искусство изучения чего бы то ни было путем повторения опыта других людей, вместо того

чтобы постигать все на собственных ошибках. Они научились экономить то богатство, которого нам всегда не хватает, – время. И действительно, если вы посмотрите на список книг-бестселлеров, которые регулярно публикуются в газетах, вы обнаружите, что большинство их содержит модели того, как делать что-нибудь наиболее эффективно.

Последняя книга Питера Друкера называется «Инновации и предпринимательство». В ней господин Друкер описывает конкретные действия, которые человек должен выполнить, чтобы стать хорошим предпринимателем и новатором. Он указывает совершенно однозначно, что инновации – чрезвычайно специфический и целенаправленный процесс. В том, чтобы стать предпринимателем, нет ничего сверхъестественного или мистического. Это не передается по наследству. Это просто наука, которую может освоить каждый. Звучит слишком банально? Однако почему же он столь популярен как лектор по современным теориям бизнеса? Не благодаря ли своим навыкам моделирования?

Книга «Менеджер за минуту» (Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон) является моделью человеческого общения и простым и эффективным средством управления любыми человеческими взаимоотношениями. Она объединила опыт по моделированию деятельности ряда наиболее знаменитых менеджеров в стране. Книга «В поисках совершенства» (Томас Дж. Питерс и Роберт Х. Уотерман-мл.) дает модель функционирования наиболее успешных корпораций в Америке.

Книга «Мост через вечность» (Ричард Бах) содержит еще одну точку зрения – новую модель того, как рассматривать взаимоотношения с другими людьми.

Этот список можно продолжать до бесконечности. Книга, которая у вас в руках, также полна разнообразных моделей, показывающих, как управлять своим сознанием, телом и как организовывать контакты с другими людьми для получения выдающихся результатов всеми участниками этого процесса. Однако моя цель не только обучить владению этими моделями успеха, но пойти дальше и научить вас создавать свои собственные модели.

Вы можете легко обучить собаку моделям поведения, которые сразу улучшат ее взаимопонимание с вами. То же самое можно делать и с людьми. Но то, чему я хочу вас научить, это постоянный процесс, база, наука, которая даст вам возможность воспроизводить совершенство везде, где бы вы его ни обнаружили. Я покажу вам наиболее эффективные модели НЛП. Однако я хочу, чтобы вы не просто пользователем НЛП. Я хочу большего – чтобы вы сами стали специалистом по моделированию. Таким человеком, который воспринимает совершенство и делает его своим собственным богатством. Человеком, постоянно использующим Оптимальные Деятельностные Технологии, что позволит вам не оставаться приверженцем жестко фиксированной системы моделей, но даст возможность постоянно искать новые эффективные способы для достижения тех результатов, ко-

которые вам необходимы.

Для моделирования совершенства вам необходимо будет стать сыщиком, следователем, человеком, который задает множество вопросов и отыскивает любые следы, ведущие к совершенству.

Я обучал лучших стрелков армии США с целью повысить их результаты, и мне удалось найти для них такие модели совершенства, которые дали им возможность сразу начать стрелять лучше. Я изучал искусство мастеров каратэ, наблюдая за тем, что они делают и о чем они думают. Мне удавалось добиваться повышения результатов атлетов в профессиональном и любительском спорте и даже чемпионов Олимпийских игр. Я делал это, отыскивая для них пути моделирования того, что необходимо этим людям для достижения самых высоких результатов, а затем показывал им, как они могут включить в действие все свои резервы.

Отталкиваться от успехов других – одна из самых фундаментальных основ обучения. В мире современных технологий любой прогресс в промышленности или в компьютерных технологиях естественным образом вытекает из прежних открытий и имеющейся базы. В мире бизнеса те компании, которые не извлекают уроков из прошлого, не действуют на основе тщательного изучения информации, обречены на провал.

Тем не менее мир человеческой психологии до сих пор остается одной из немногих областей, где по-прежнему опе-

рируют устаревшими теориями и действуют на основе устаревшей информации. Многие из нас до сих пор используют модели девятнадцатого века, описывающие работу нашего мозга и собственного поведения. Мы навешиваем этикетку «депрессия» и думаем – а что дальше? А дальше мы впадаем в состояние этой самой депрессии. Дело в том, что такие диагнозы могут быть «самоисполняющимся пророчеством». В этой книге описаны легкодоступные технологии, которые могут быть использованы для создания желаемого качества жизни.

Бэндлер и Грайндер открыли три основных составных элемента, которые можно воспроизводить для получения любой формы человеческого совершенства. По сути, это три вида умственных и физических действий, которые наиболее точно соответствуют качеству достигаемых нами результатов. Их можно рассматривать как три двери, ведущие в роскошный банкетный зал.

Первая дверь представляет *систему верований* определенного человека. То, во что человек верит, то, что он рассматривает как возможное или невозможное, в значительной степени будет определять то, на что он способен или не способен. Есть старинное выражение, которое гласит: «Верите ли вы в то, что можете сделать, или не верите, – вы всегда правы». В какой-то степени это выражение справедливо: если вы не верите в способность что-то совершить, вы будете посылать своей нервной системе постоянные сообщения о том,



что у ваших способностей есть предел, который не дает вам добиться того или иного результата. Если же, с другой стороны, вы будете постоянно направлять в свою нервную систему сообщения о том, что вы способны что-то совершить, тогда она будет направлять обратные сигналы в ваш мозг, моделируя желаемый результат, отыскивая в мозгу возможности и ресурсы для совершения этого. Поэтому, если вы можете смоделировать систему верований другого человека, считайте, что вы сделали первый шаг к тому, чтобы действовать как он в надежде добиться таких же результатов. Более подробно мы рассмотрим систему верований в главе 4.

Вторая дверь, которую мы должны открыть, – это *умственный синтаксис* человека. Умственный синтаксис – это способ, с помощью которого люди организуют свои мысли. Синтаксис подобен системе кодирования. В номере телефона всего семь цифр, но вам необходимо набирать их в правильной последовательности, чтобы дозвониться до того, кто вам нужен. Это так же верно и в том случае, когда вам надо «дозвониться» до нужного раздела вашего мозга и вашей нервной системы, которые помогут вам наиболее эффективно добиться желаемого результата. Это так же справедливо и в отношении любой системы связи. Очень часто людям не удается договориться друг с другом потому, что они используют другой код, или другой умственный синтаксис. Разберитесь в этой системе, и вы успешно пройдете через вторую дверь, ведущую к моделированию лучших человеческих ка-

честв. Мы рассмотрим эту тему в главе 7.

Третья дверь – это *физиология*. Мозг и тело связаны друг с другом необычайно тесно. То, как вы используете собственную физиологию – как вы дышите и владеете собственным телом, осанкой, выражением лица, характером и качеством своих движений, – это все определяет состояние вашего сознания. Ваше физическое состояние будет определять диапазон и качество поведения, которые вы способны проявлять. Более подробно вопросы физиологии мы рассмотрим в главе 9.

По сути, мы все время занимаемся моделированием. Как ребенок учится говорить? Как молодой спортсмен учится у старших товарищей? Как честолюбивый бизнесмен строит свою компанию? Вот вам простой пример моделирования из сферы бизнеса. Многие люди заработали большие деньги, используя один простой способ, который я называю «запаздыванием». Мы живем в такой цивилизации, которая очень однообразна, поэтому велика вероятность, что все, что срабатывает в одном месте, сработает и в другом. Если кто-то организовал успешный бизнес, продавая шоколадное печенье в универсаме Детройта, можно быть уверенным, что такой же успех будет достигнут в универсаме Далласа. Если кто-то в Чикаго догадался одевать людей в костюмы с рекламными объявлениями на них, можно гарантировать, что такой же успех ожидает это мероприятие в Лос-Анджелесе или Нью-Йорке.

Многие люди преуспели в бизнесе тогда, когда отыскивали что-то такое, что успешно работало в одном городе, и делали то же самое в других городах до того, как истечет время запаздывания. Все, что для этого необходимо, – это выбрать зарекомендовавшую себя систему и воспроизвести ее, желательно в усовершенствованном виде. Люди, которые поступают так, практически всегда добиваются успеха.

Лучшими в мире специалистами по моделированию являются японцы. Что лежит в основе блистательных успехов японской экономики? Есть ли там какие-нибудь смелые новинки? Да, иногда.

Однако если вы проследите всю историю промышленного бума двух последних десятилетий, то обнаружите, что очень немного из того, что производится в Японии, – оригинальные разработки. Японцы просто воспринимали идеи и изделия, которые появлялись в других странах, начиная от автомобилей и кончая полупроводниками, и посредством тщательного и скрупулезного моделирования добивались колоссального успеха, по ходу внося многочисленные усовершенствования.

Человека, которого многие считают одним из богатейших в мире, зовут Аднан Мохамад Хашогги. Как он добился этого? Очень просто: он моделировал Рокфеллеров, Морганов и других миллиардеров, построив аналогичную финансовую структуру. Он читал о них все что мог, изучал их систему верований и моделировал их стратегии. Почему У. Митчелл

сумел не просто выжить, но стать процветающим миллионером, выкарабкавшись из такого положения, из которого мало кто может выбраться? Когда он лежал в больнице, друзья часто читали ему о людях, сумевших преодолеть самые невероятные трудности. У него была модель возможностей, и она оказалась сильнее того негативного опыта, который он пережил. Разница между теми, кто преуспевает, и теми, кто вечно в нужде и несчастье, заключается в том, что первые умеют отыскивать ресурсы и распоряжаться ими, применяя в жизни.

Используя этот процесс моделирования, я сразу же начал получать положительные результаты как для себя, так и для других. Я продолжал искать новые модели мышления и действий, которые также дали положительные результаты за очень короткое время. Я назвал все эти модели Оптимальными Деятельностными Технологиями. Эти стратегии и составляют суть данной книги. Однако я хочу сразу же оговориться. Моей задачей было не столько снабдить вас теми моделями, которые я здесь описываю, сколько дать вам возможность разработать свои собственные модели, свои собственные стратегии. Джон Грайндер научил меня никогда ничему не верить до конца, потому что, если вы во что-то поверите, всегда случится такая ситуация, где это не сработает. НЛП является мощным инструментом, но это всего лишь механизм, который вы можете использовать для разработки своих собственных подходов, собственных стратегий и соб-

ственного понимания. Нет универсальной стратегии, которая бы эффективно срабатывала всегда.

В моделировании, безусловно, нет ничего нового. Любой толковый изобретатель неоднократно моделировал в своей практике открытия и находки других, чтобы на их основе создать что-то новое. Каждый ребенок моделирует окружающий его мир.

Проблема заключается в том, что большинство из нас занимается моделированием на уровне проб и ошибок, на нефокусированном уровне. Мы берем произвольно черты и детали от разных людей, в то же время упуская главное, что в них есть. Мы моделируем что-то хорошее в одном месте и что-то плохое в другом. Мы пытаемся смоделировать кого-то, кого мы уважаем, но не знаем толком, как сделать то же, что он (или она).

Подготовка к встрече с благоприятной  
возможностью создает то ощущение, которое мы  
называем удачей.

*Энтони Роббинс*

Рассматривайте эту книгу как дорогу к осознанному моделированию с большей точностью, как шанс осознанно делать то, что вы делаете в своей жизни.

Вокруг вас удивительные ресурсы и стратегии. Я призываю вас начать думать так, как думает специалист по моделированию, постоянно осознавая модели и виды поведения, которые могут дать превосходные результаты. Если кто-то

совершил что-то выдающееся, в вашем сознании тотчас должен возникнуть вопрос: «Как он добился этого?» Я надеюсь, вы продолжите поиски совершенства во всем окружающем вас, постоянно задавая себе вопрос, как этого удалось достичь, чтобы получить аналогичные результаты там, где вы хотите.

Следующим шагом нашего исследования будет рассмотрение факторов, которые определяют наши реакции на меняющиеся обстоятельства жизни. Давайте продолжим изучение...

### 3. Энергия состояний

*Только наш разум творит добро или зло, делает нас несчастными или счастливыми, богатыми или бедными.*

*Эдмунд Спенсер*

Приходилось ли вам испытывать чувство абсолютной удачи, когда все в жизни идет «как по маслу»? Переживать такое время, когда все получается как нельзя лучше? Может быть, это был победный теннисный матч, когда каждый посланный вами мяч ложился точно в угол площадки соперника, или деловая встреча, во время которой вы получили ответы на все вопросы. Возможно, это было время, когда вы были в восторге от самого себя, совершив поступок, на который прежде не отваживались. Наверняка у вас бывали и другие переживания, противоположные названным, когда все валилось из рук. Вы, конечно же, можете вспомнить множество дней и моментов, когда не могли справиться с тем, что обычно у вас запросто получалось, когда все шло не так, все двери оказывались закрытыми и всё, что вы предпринимали, заканчивалось крахом.

В чем же разница? Вы – тот же самый человек. В вашем распоряжении – те же самые ресурсы. Почему же, однако, вы получили ничтожные результаты на фоне прекрасных результатов у других? Почему даже у самых выдающихся ат-

летов бывают дни, когда им все удается, а за ними следует полоса неудач, и они не могут забросить мяч в корзину?

Вся разница заключается в том нейрофизиологическом состоянии, в котором вы находитесь. Существуют состояния активности – уверенность в себе, любовь, радость, экстаз, вера, – которые открывают великие глубины внутренней энергии. Но есть и состояния парализующие – смущение, депрессия, страх, беспокойство, грусть, печаль, – которые лишают нас энергии. Мы все постоянно пребываем в хороших или плохих состояниях. Доводилось ли вам, придя в ресторан или кафе, наткнуться на грубый вопрос официантки: «Вам чего?» Вы думаете, она всегда общается с людьми подобным образом? Это возможно, если у нее была тяжелая жизнь и она озлоблена на весь мир. Но, скорее всего, у нее был просто тяжелый день, ей пришлось обслуживать слишком много посетителей, возможно, кто-то из них ее оскорбил. Она, в принципе, неплохой человек, просто в данный момент находится в чрезвычайно неблагоприятном состоянии. Если бы вы смогли изменить ее состояние, то столкнулись бы с совершенно другим поведением.

Поняв, что такое состояние, вы обрываете ключ к пониманию изменений и к достижению совершенства. Наше поведение является результатом того состояния, в котором мы находимся. Мы всегда стараемся воспользоваться максимум доступных нам ресурсов, просто иногда оказываемся в таком состоянии, которое блокирует эти попытки. Я помню,



как иногда, находясь в определенном состоянии, я совершал такие поступки или говорил такие вещи, о которых позднее сожалел и которые меня очень огорчали. Скорее всего, такие случаи бывали и у вас. Важно вспоминать о таких моментах в собственной жизни, когда кто-то с вами обращается плохо, чтобы вместо злобы испытывать сочувствие к этому человеку. Следует почаще вспоминать английскую пословицу: «Живущий в стеклянном доме не должен бросаться камнями». Помните, что поведение той официантки и других людей не является их истинным поведением. Задача заключается, таким образом, в том, чтобы нести ответственность за свои состояния и свое поведение. А что, если бы вы могли сжать в кулак пальцы и усилием воли привести себя в такое состояние, которое является наиболее динамичным, полным ресурсов, когда ваше тело переполняет энергия, а сознание работает как часы? А теперь давайте посмотрим, как вы можете этому научиться.

К тому моменту, когда вы закончите читать эту книгу, вы будете знать, как приводить себя в наиболее благоприятное состояние и по своей воле выходить из негативных, невыгодных состояний. Помните, главное – предпринимать действия. Я хочу поделиться с вами тем, как использовать такие состояния, которые ведут к решительным, целенаправленным и продуманным действиям. В этой главе вы узнаете о том, что такое состояния и как они работают. Мы научимся контролировать эти состояния, чтобы заставить их на нас

работать.

Любое состояние можно определить как сумму миллионов неврологических процессов, которые происходят внутри нас, другими словами, как суммарную величину нашего опыта на данный момент. Большинство из наших состояний формируются бессознательно. Мы видим что-либо и отвечаем на это, переходя в то или иное состояние. Это может быть полезное и продуктивное состояние, но это может быть и состояние, ограничивающее наши возможности. Разница между преуспевающими людьми и неудачниками состоит в том, что одни научились приводить себя в нужное состояние и направлять его на достижение поставленных целей, а другие нет.

Ничего на свете люди не желают так сильно, как испытать определенное состояние. Попробуйте составить список того, чего вы хотите добиться в жизни. Вы хотите любви? Конечно, но любовь – это состояние, чувства или эмоции, которые мы переживаем в результате определенных стимулов, приходящих в нашу нервную систему извне. Хотите уверенности в себе? Уважения? Это тоже такие состояния, которые мы создаем в себе. Возможно, вам хочется денег. Хорошо, но вас, по сути, волнуют не эти зеленые бумажки с изображением давно усопших великих людей. Вы хотите того, что дают деньги: любви, уверенности в себе, свободы или какого-либо другого состояния, которое вы надеетесь обрести с помощью денег. Но ключом к любви, ключом к радости, ключом

к той власти, которую человек лелеет в себе годами, то есть к способности направлять свою жизнь, являются способность, умение и знание того, как управлять и руководить своими состояниями.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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