

THE WAY OF
BOLDNESS

КАК ОБЫЧНЫЕ ЛЮДИ СТАНОВЯТСЯ ВЫДАЮЩИМИСЯ

БУДЬ

ЛУЧШЕЙ ВЕРСИЕЙ СЕБЯ

ОТ ПОПЫТКИ
САМОУБИЙСТВА
К ЖИЗНИ,
НАПОЛЕННОЙ
СМЫСЛОМ

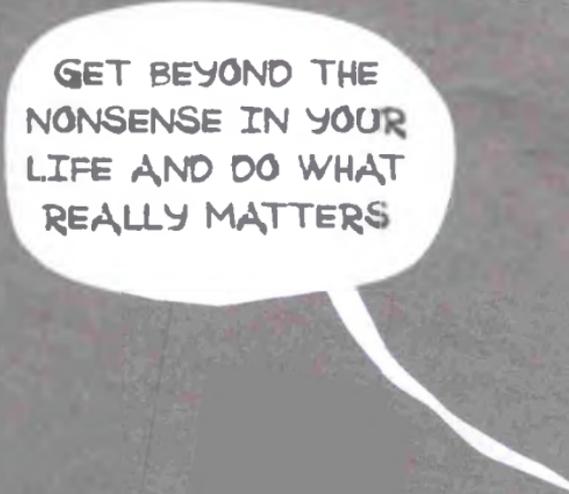
ДЭН ВАЛЬДШМИДТ

DAN WALDSCHMIDT

HOW ORDINARY PEOPLE CAN ACHIEVE OUTRAGEOUS SUCCESS

EDGY

CONVERSATIONS



**GET BEYOND THE
NONSENSE IN YOUR
LIFE AND DO WHAT
REALLY MATTERS**

159.927.1
В 15

ДЭН ВАЛЬДШМИДТ

КАК ОБЫЧНЫЕ ЛЮДИ СТАНОВИТСЯ ВЫДАЮЩИМИСЯ

БУДЬ

ЛУЧШЕЙ ВЕРСИЕЙ СЕБЯ

**ОТ ПОПЫТКИ
САМОУБИЙСТВА
К ЖИЗНИ,
НАПОЛЕННОЙ
СМЫСЛОМ**

Перевод с английского Инны Гайдюк

5-е издание

Москва
«Мани, Иванов и Фербер»
2019

УДК 159.922.1
ББК 88.53
В16

Издано с разрешения WALDSCHMIDT PARTNERS INTL.

На русском языке публикуется впервые

Книга рекомендована к изданию Оксаной Флэнзгэн

Вальдшмидт, Дэн

816 Будь лучшей версией себя. Как обычные люди становятся выдающимися / Дэн Вальдшмидт ; пер. с англ. И. Гайдюк. — 5-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2019. — 204 с.

ISBN 978-5-00117-837-8

В этой книге описаны истории обычных людей, добившихся неординарного успеха. От них веет невероятной энергией. Они никого не оставляют равнодушным и обязательно вдохновят вас на новые достижения в профессиональной и личной жизни, потому что это истории из жизни реальных людей из разных областей деятельности, которые рискнули и добились выдающегося результата.

Abdulla Qodiriy nomidagi
viloyat AKM
INV № 2023/40-90

УДК 159.922.1
ББК 88.53

Все права защищены.

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

ISBN 978-5-00117-837-8

© Daniel E. Waldschmidt, 2014
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРОЛОГ. С чего все началось 8

Вам не нужны другие книги
по достижению успеха 15

Перестаньте искать себе оправдания 21

Смелые разговоры 29

ЭКСТРЕМАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ 39

Экстремальные усилия 47

Экстремальное отличие 54

Экстремальная жажда учиться 62

СУРОВАЯ ДИСЦИПЛИНА 73

Дисциплина действий 78

Дисциплина самоограничений 86

Дисциплина начинается с плана 94

БУДЬТЕ ЩЕДРЫ 101

Что дарение, а что нет 109

Дарение начинается с благодарности 115

Щедрость меняет человека 121

СТРАТЕГИЯ ОТНОШЕНИЙ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ 129

Как боль и страх управляют
вашими поступками 136

Как мозг принимает решения 144

Сила любви 153

Будьте незаурядным 165

Сражайтесь до конца 185

ЭПИЛОГ. Конец истории 192

От автора 197

Кто такой этот Вальдшмидт? 199

В начале книги обычно приводятся мнения и отзывы читателей, которым она понравилась. Но, по сути, какое вам дело до чужих мнений?

**Прочтите книгу
и сделайте выводы сами.**

ПРОЛОГ

С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ

Я до сих пор помню
привкус холодного
прамасленного
металла на языке.

В 25 лет я сабирался умереть. Я просто хотел избавиться от боли. В тот день я сидел на ступеньках гаража с дулом пистолета во рту, в пьяном угаре, с ощущением горькой, убийственной безнадежности.

У меня было все, что можно пожелать. Но я все разрушил...

Я всегда хотел быть незаурядным, потрясающим, эксцентричным. Я хотел изменить мир и, несомненно, уже многого достиг.

К двадцати двум годам я был известен в вашингтонских деловых кругах

как Вундеркинд — глава растущей компании, которая быстро расширялась по обе стороны Восточного побережья, ведя дела по всему миру. У меня была прекрасная жена, замечательный сын и дом, слишком большой для нас троих. И тем, кто не пытался заглянуть за ширму роскошных костюмов и беззаботного трепя, казалось, что у меня все в порядке. Однако внутри я был полон вины и неверия в собственные силы. Я устал.

Несмотря на страстную увлеченность экстремальными видами спорта и склонностью работать до потери пульса — нередко я проводил на работе по несколько суток подряд. — я утратил способность подчинять мир своей воле. Мой брак разбился вдребезги. На миллион мелких осколков. И я остро чувствовал, как осколки этой катастрофы впились в мое существо.

Я не уделял внимания жене, поэтому рядом с ней появился другой мужчина. Какое-то время я делал вид, что ничего не замечаю и мне безразлично то, что происходит.



На ощущение, что твое место кто-то занял, разъедает душу. Она сводило меня с ума. Я обвинял жену. Проклинал ее. Пытался выбросить из своей жизни. Ну что с того, что у меня не было на нее времени?!

Но где-то в глубине души я ясно понимал, что мое эгоистичное поведение и неспособность проявлять любовь испортили наши прекрасные отношения. Я больше не мог притворяться, что эта драма не разрывает мое сердце на части.

Не то чтобы мне было впервой что-то терять. Я и до этого множество раз терпел неудачи, но, как правило, рассматривал их как очередную ступеньку к успеху. И всегда считал успех чем-то неизбежным. Похоже, так и было.

Только в этот раз неудача постигла меня в семейной жизни. И казалось, ничего нельзя было сделать.

Я сходил с ума, поскольку не мог ничего изменить своими силами. Мне всегда удавалось решать любые проблемы и задачи раньше других благодаря безудержному, целенаправленному, сверхчеловеческому энтузиазму. Но сделать что-либо в этой ситуации было мне неподвластно. Я не мог заставить жену верить мне. Или любить меня.

И это причиняло **невообразимую** боль.

Хотя со стороны все наверняка выглядело иначе.

Да, я не хотел терять жену — но не по каким-то благоразумным причинам. Я не мог допустить любую потерю. Ни за что! Никогда! Поэтому я изменил свое поведение на несколько месяцев — ровно на столько, чтобы показать, что я примерный семьянин. Я соблюдал все формальности: стал проводить больше времени с женой, водил ее в дорогие рестораны, устраивал сказочные шопинг-туры. Я ожидал, что три месяца образцового поведения вернут мне ее любовь и уважение. Я даже сказал ей об этом. Но это только еще больше отдалило ее.

Поэтому я ударился в то, что мне давалось лучше всего — в крайности. Дольше работал. Громче клялся. Усерднее тренировался. Каждую минуту без сна я проводил в попытках утихомирить боль.

День за днем я закрывал за собой дверь кабинета и рыдал над своим столом. Мой ассистент учтиво стучался, напоминая мне о совещаниях. Я умывался, поправлял галстук и отправлялся проворачивать невероятные сделки. Но внутри я был подавлен и эмоционально разбит. А значит, нужно было прикладывать еще больше усилий. Что я и делал.

Я понуждал себя до изнеможения, и даже сильнее. В какой-то момент за пару дней я даже похудел на девять килограммов: а во время беспощадных тренировок в зале подхватил стафилококковую инфекцию. И сначала врачи не сумели ее обнаружить.

Четыре дня я пролежал в реанимационном отделении больницы. Ко мне водили инфекционистов, мне сделали анализ крови на СПИД и другие аутоиммунные заболевания. Все было чисто. Врачи не могли понять, в чем же дело. и видели один выход — пробовать разные антибиотики. Если один не помогал, назначали другой. Затем еще один. И так снова и снова. В конце концов я пошел на поправку.

Но мое тело было разбито. Я был слаб и потерял форму. Все, ради чего я так упорно работал, исчезло. И это причиняло мне еще больше страданий.

Я всегда считал, что сумею справиться с любыми трудностями, и всегда прилагал достаточно усилий, чтобы преодолеть их. Но сейчас, впервые в жизни, я был физически на это не способен. Мало того, что я подвел семью, я подвел самого себя. Единственный друг, который у меня оставался (я сам), меня бросил. И я не мог избавиться от ощущения одиночества. Я был поглощен своей неудачей. В голове беспрестанно крутились страшные мысли.

На этот раз я был побежден. Пришло время выйти из игры.

Если стафилококковая инфекция не убила меня, то теперь я хотел сделать это собственноручно. Вот так я очутился посреди гаража, в стельку пьяный, со стаканом виски в одной руке и пистолетом в другой.

Слезы катились градом по лицу. Моя печаль вылилась в рыдания. Она была настолько глубокой и причиняла столько боли, что я готов был умереть. Другого выхода не было. Я жаждал смерти. Смахивая слезы, я схватил коробку с пулями. Словно в тумане (в конце концов, мне придется самому выполнить эту работу), я старательно совал пулю за пулей в свой браунинг 22-го калибра, пока не набил полную обойму.

Сделав еще глоток виски и шатаясь, я поплелся к заднему крыльцу гаража. Присаживаясь, я неловко, с грохотом стукнул стакан о ступеньку. Но он уцелел. На несколько секунд это наблюдение отвлекло мое внимание от грустных мыслей. Но они тут же накатили снова.

Я поднял пистолет и поднес его к голове. Мне было любопытно, как будет лучше — приставить пистолет к виску или ко рту? Смогу ли я хотя бы в этом не напортачить? Я решил, что выстрелить в рот будет надежней.

Я был совершенно серьезен, когда почувствовал на языке вкус ружейного масла. Отчасти мне было интересно, решусь ли я это сделать, а отчасти хотелось скорее со всем покончить. Я устал от страданий.

Скоро боль уйдет. Я кивнул, как бы подтверждая самому себе, что все делаю верно.

Поставил палец
на курок
и стал нажимать...

ВАМ НЕ НУЖНЫ ДРУГИЕ КНИГИ ПО ДОСТИЖЕНИЮ УСПЕХА

Вам не нужны книги по достижению успеха. Правда. Вы и так уже знаете все, что нужно: ставьте цели, упорно трудитесь, не отступайте и не сдавайтесь, пока не получите желаемое. Вы можете твердить это даже во сне.

Уж я-то в этом кое-что смыслю!

Я знаю, как достигать успеха. Меня дважды отчислили из университета. И по идее, я не должен был заработать ни цента, но заработал много миллионов долларов. (И много миллионов потерял.)

Как руководитель я управлял значительным ростом продаж в течение десяти лет. Как консультант учил компании по всему миру делать то же самое.

Я стал главой компании в возрасте двадцати пяти лет. Но я не предприниматель, просто попал в сферу бизнеса и проложил себе путь.

Я знаю, как нарушать правила и быть суперзвездой — не только в бизнесе, но и в жизни. Но я ничем не примечателен. Я обычный парень, сделавший несколько довольно необычных вещей и добившийся головокружительного успеха.

Впрочем, эта книга не дает привычных бестолковых советов о том, как добиться успеха. В ней рассказывается о том

«багаже» в вашей голове, который продолжает приводить вас к неудаче. Об этом мне известно предостаточно.

Есть сотни, а то и тысячи книг по достижению успеха и высокой эффективности. Но в них не хватает практических, пусть и болезненных обсуждений эмоциональных проблем, связанных с успехом. В них не уделяется внимания не только действиям, но и состояниям. И это огромное упущение авторов, поскольку ваши действия не приведут к успеху до тех пор, пока вы не разберетесь с глубоко личными проблемами своей жизни, которые заставляют вас вести себя подобным образом.

На самом деле успех — это не ряд действий, а состояние.

Успех — это не то, что ты делаешь, а то, что ты собой представляешь.

Все, чего вы стремитесь достичь, все ваши цели, мечты и желания — это создание вашей внутренней сути, а не действий. Поэтому мы поговорим не о том, как добиться успеха, а о том, как быть успешным.

Эта книга не из тех, в которых предлагается выполнить ряд шагов, чтобы заработать миллионы долларов. Она совсем о другом. (Хотя не исключено, что это приведет вас именно к такому результату.)

Эта книга о важных истинах, о которых не принято говорить и которые вы не найдете в типичной литературе по достижению успеха. Это закулисный взгляд на боль, страх, любовь (да, именно любовь) и другие важные чувства, от которых зависит огромный успех, каким бы ни был ваш путь к нему.

Эта книга о том, кто вы, почему вы не там, где хотите быть, а также о том, как наполнить жизнь невероятными возможностями.

Эта книга вернет вас к тому, что действительно работает. Она о том, как обычный человек вроде вас и меня может стать выдающимся, чем бы он ни занимался — управлением компанией, заключением сделок или подготовкой к Олимпийским играм.

То, что вы прочтете в ней, изменит всю вашу оставшуюся жизнь. Вы превзойдете свои ожидания. Поставите перед собой невообразимые цели. Станете счастливее. И получите от этого невероятно много удовольствия. Безусловно!

Я нарочно сделал книгу очень краткой. Мне нечего расписывать, потому что истинная суть высокой эффективности предельно проста. Собственно говоря, всю ее можно уместить в одно слово —

Будь!

Но, пожалуй, это было бы чересчур кратко.

«Быть» лучшей версией себя — очень вдохновляющая идея. В том, чтобы максимально реализовывать свои возможности, есть что-то, вызывающее чувство глубокого удовлетворения.

Только вы знаете свой истинный потенциал.

Но вот что я вам скажу: он гораздо больше, чем вы можете себе представить.

И вот вопрос, который вам следует задать себе: «Кто я? Кем хочу стать и зачем мне это нужно?»

Abdulla Qodiriy nomidagi
viloyat AKM
INV № 2023/40-70

Не торопитесь. Хорошенько обдумайте его. Этот вопрос глубже, чем кажется.

К сожалению, я пришел к ответу на него нелегким путем. Но при этом кое-чему научился. Тому, что невозможно подделывать. Что нужно прочувствовать, прожить. Что должно охватить вас полностью. Это то, что сделает вас успешным.

О чем я говорю? Что это за состояние такое?

Это одержимость. Та решительность и твердость характера, которая в итоге и определяет успех.

Дело в том, что вы не можете избежать трудностей в будущем. Они неминуемо возникнут. Жизнь вас изрядно потреплет. Вы получите апперкот по подбородку и рухнете на пол. И скорее всего, это случится в самый неожиданный момент, когда ваши руки будут опущены и вы не сможете твердо стоять на ногах.

Вот почему все, что вы сделали в прошлом и сделаете в будущем, не имеет значения! В тот момент, когда вы лежите на ринге, весь в крови, значение имеет только сила вашего духа. То, что есть внутри вас, играет решающую роль.

Безудержная отвага — вот что поднимет вас с пола.

На такой случай нет волшебной формулы или специального суперплана, состоящего из семи шагов. Только безумная одержимость одной мыслью — подняться. И чем больше усилий вы приложите, чтобы встать на ноги, чем быстрее оправитесь, тем скорее поковыляете к финишной черте, которая называется успехом.

Для этого нужно мужество.

Не мозги. Не мускулы —

а стойкость.

Потому что успех заключается не в количестве знаний, а в силе духа. Это не список, который можно скачать из интернета, не запись в блоге, которую можно перепостить в «Твиттере», и не бизнес-стратегия, которую можно скопировать из бизнес-бестселлера.

Вы должны быть более стойким. Вы должны отчаянно хотеть большего. Вы должны быть внимательнее.

На самом деле вы уже знаете, что делать. В любом случае, это не столь важно. Важнее знать, что вы будете с этим делать? Кем решите стать?

Давайте поговорим об этом.

ПЕРЕСТАНЬТЕ ИСКАТЬ СЕБЕ ОПРАВДАНИЯ

Важно только то, что вы делаете. Что бы это ни было. Мелкие дела. Крупные. Даже досадные промахи.

Важно, что вы зря тратите время. Обвиняете других в своих неудачах. Иногда ленитесь. Это важно, потому что вы хотите достичь своих целей. И на пути к ним нет места для отговорок. Этот путь прошел каждый из великих людей, добившихся успеха в жизни.

Зигмунда Фрейда освистали на сцене, когда он впервые представил свои теории группе ученых в Европе. Он продолжил работу и был удостоен премии Гёте за свои труды в области психологии.

Уинстон Черчилль, один из величайших политических лидеров XX столетия, стал премьер-министром в возрасте 65 лет, хотя проиграл выборы. Король назначил его на этот пост, когда предыдущий премьер-министр получил вотум недоверия.

Альберт Эйнштейн до четырех лет не говорил, до семи лет не умел читать простые слова, а позднее его отчислили из школы. Впоследствии его теория относительности произвела переворот в физике.

Генри Форд не добился успеха на фермерском паприще, не состоялся как подмастерье или механик и четырежды становился банкротом. Тем не менее он усовершенствовал массовое производство.

Стэна Смита не взяли на должность мальчика, подбирающего мячи, из-за неуклюжести. Смит 8 раз

становился победителем Кубка Дэвиса и считается одним из лучших парных теннисистов всех времен.

Чарльз Шульц получил отказ в публикации всех своих карикатур, напечатанных в школьном ежегодном журнале. Шульца не взяли в компанию Walt Disney. Но он создал самую популярную серию комиксов — Peanuts.

Винсент ван Гог за всю свою жизнь продал лишь одну картину — сестре своего друга примерно за 50 долларов. Он нарисовал более 800 шедевров, семь из которых в сумме стоят 1 миллиард долларов.

Лев Толстой был исключен с юридического факультета за неуспеваемость. Преподаватели считали его «неспособным к обучению». Но он стал одним из величайших романистов в мире (вспомните «Войну и мир»).

Джон Кризи не состоялся как продавец, клерк, работник на фабрике и начинающий писатель. Он получил 754 отказа от издателей, но написал более 600 романов и считается одним из величайших писателей детективного жанра.

Хэнк Аарон не прошел отбор в бейсбольный клуб «Бруклин Доджерс» и проиграл свой первый матч в лиге со счетом 0:5. Позже он побил рекорд Главной лиги бейсбола по хоум-ранам и удерживал его на протяжении 33 лет.

Избавиться от отговорок — значит взять на себя ответственность за все стороны своей жизни и создать будущее, которым можно гордиться.

Ну и что, что раньше этого никто не делал.
Станьте первопроходцем.

Ну и что, что у вас уже пару раз не получилось.
Пересмотрите свой подход.

Ну и что, что у вас нет высшего образования.
Будьте любознательны. Учитесь.

Ну и что, что в вас никто не верит.

Вам не нужно одобрение, чтобы добиться успеха.

Ну и что, что будет трудно.

Большой успех достигается через боль и утраты.

Ну и что, что вы пытаетесь, но пока у вас ничего не получается.

Быть отважным — всегда правильное решение.

Ну и что, что люди не следуют за вами.

Они последуют, как только вы сделаете что-то стоящее.

Ну и что, что вы пострадаете.

Такова цена смелости.

Ну и что, что вас недооценивают.

Это не даст вам личивать на лаврах.

Ну и что, что все, чему вас учили, оказалось неправильным.

Создайте новые правила.

Ну и что, что эксперты с вами не согласны.

Эксперты могут ошибаться.

Ну и что, что вы отдаете больше, чем получаете.

Может, вы просто станете счастливее.

Ну и что? Ну и что? Ну и что?

ОПРАВДАНИЯ



Остальные что
если — всего лишь
отговорки. Вам нужно
заглянуть к себе
в душу и сразиться
с демонами, которые
не позволяют вам достичь успеха.

Вы не станете победителем,

пока не перестанете обращать внимание на страх
и неудачи, которые вас сдерживают.

Для начала вам нужно поверить в то, что вы можете быть
великолепным, кем бы вы ни были на данном жизненном этапе.

Карл Джозеф (по прозвищу Сахарная Нога) родился в Мэдисоне, во Флориде. Он был четвертым из десяти детей на попечении матери-одиночки. У его бедной семьи не было денег на посещение оздоровительных и спортивных учреждений. Наверное, поэтому Карл упорно трудился, чтобы стать выдающимся спортсменом.

Подрастая, он играл в баскетбол и футбол на улице. Он дрался с ребятами постарше, что научило его быть выносливым. Не раз его жестоко валили на землю, но он всегда вскакивал и снова вступал в схватку.

В седьмом классе Карл попал в баскетбольную команду. Стоя под кольцом, он подпрыгивал прямо вверх и забрасывал мяч в корзину. И это было только начало.

В старших классах он играл в баскетбол, футбол и бегал кросс, при этом ставя рекорды практически в каждом виде спорта. На одном из соревнований он прыгнул в высоту на 1,72 метра, после чего повернулся, бросил ядро на 12,2 метра и метнул диск на 39,6 метра.

На одном из футбольных матчей с намного более высокими и сильными, чем он, противниками Карл умудрился 11 раз сделать блокировку захватом, перехватить 1 мяч и заблокировать 1 удар.

В колледже молодая суперзвезда не забросила спорт. Карл играл как средний полузащитник в Университете

Бетьюна-Кукмана. Впоследствии пятеро его товарищей по команде



перешли в Национальную футбольную лигу США. Команда «Вайлдкэтс» выиграла чемпионат конференции во многом благодаря вдохновляющему примеру Карла.

Дело в том, что Карл родился без левой ноги. Все соревнования, в которых он участвовал, проходили в неравных условиях: все бежали, поворачивались и прыгали на двух ногах, а Карл все это делал, прыгая на одной.

Никаких протезов. Никаких костылей. Только мужество.

Когда репортер задал Карлу вопрос о том, какие у него есть ограничения, тот ответил: «Никаких».

Итак, какой была ваша очередная отговорка?

Важно отказаться от отговорок, если вы дорожите своим будущим. Если вы создаете для себя такое будущее, ради которого прилагаете старания, значит, ваши усилия очень важны, не так ли? И вряд ли вы хотите все испортить. Будь у вас список того, что ни в коем случае нельзя испортить, ваше будущее значилось бы в нем первым номером.

Ваши решения формируют вашу судьбу.

Не верите? Поверьте, это правда.

Рано или поздно ваши поступки — и то, что вы собой представляете, — определяют получаемый результат.

Что это значит? Вот вам практический пример. Давайте подсчитаем, сколько сна вам нужно на самом деле и как решение спать меньше повлияет на вашу жизнь. Просто вставайте на один час раньше каждый день на протяжении пятидесяти лет — и вы получите примерно 2281 дополнительный рабочий день (или 6,25 года) на достижение своих целей.

Чем чаще вы боретесь, тем чаще побеждаете.

Ваши ежедневные решения — или отговорки — со временем накапливаются. Легко сказать, что нужно усердно работать. Это всем известно, не так ли? Но сказать — не значит сделать.

Ваше будущее зависит от принимаемых решений, а не от ваших идей. Здесь действуют причинно-следственные связи, а не случайность. Вы в самом деле влияете на то, что получаете.

Нам всем хотелось бы иметь эти дополнительные 6,25 года на достижение своих целей. Но получая миллиард поминутных возможностей принять решение, например еще понежиться в кровати или встать и пойти побеждать, большинство из нас выбирает первое. В этот момент решение кажется незначительным — подумаешь, какой-то час. Но результаты его судьбоносны. В буквальном смысле слова.

Решения, которые вы принимаете сотни раз в день, формируют ваше будущее. Они все берутся в расчет.

Так как же изменить свое будущее прямо сегодня?

Для начала поверьте в свою значимость. В значимость своих поступков. В то, что ваши сиюминутные действия меняют ваши возможности в будущем.

Это ваш образ мышления; причем смелый образ мышления, если хотите. Это означает, что вы:

сохраняете позитивный настрой, когда вам страшно;

боретесь до победного конца, даже получив удар под дых;

остаетесь честным, даже если это приводит вас в смущение;

выделяете время на развитие новых навыков, талантов и идей, хотя гораздо проще было бы просто «быть собой»;

прикладываете усилия для поднятия боевого духа, не позволяя беспокойству управлять вашими решениями.

Чтобы понять, как важно избавиться от отговорок, нужно осознать результаты отдельных своих действий. Сохранять позитивный настрой 20 раз в день на протяжении 15 лет — все равно что получить 109 500 возможностей создать более счастливое будущее.

Каждый год побеждать на 1 раз больше — значит получить возможность похвастать тридцатью невероятными, сногшибательными успехами в течение жизни.

Говорить правду на 1 раз больше каждый день — получить 365 дополнительных причин доверять себе.

Читать по одной книге в неделю на протяжении 22 лет — узнать 1144 новые идеи от умнейших людей со всего света.

Заводить пять важных знакомств в месяц (не в «Фейсбуке» или «Твиттере») на протяжении 35 лет — узнать 2100 новых людей, на которых можно рассчитывать в трудную минуту.

Множество маленьких выборов многое меняют.

Что, если бы у вас было
на 109 500 больше счастливых
моментов, на 30 больше успехов,
на 365 дополнительных поводов больше
доверять себе, на 1144 новые идеи
и 2100 новых друзей больше?

Вы добились бы большего? Создали бы нечто потрясающее?

Возможно.

Вероятно.

Наверняка.

Так что прекратите оправдываться.

СМЕЛЫЕ РАЗГОВОРЫ

Итак, я сидел на заднем крыльце гаража. Слезы катились по лицу.

Я направил пистолет в рот и положил палец на курок. Сердце переполняла боль, и я просто хотел от нее избавиться.

Вдруг меня осенило: если я нажму курок, пути назад не будет. Это конец... по-настоящему.

У такого решения не будет романтической развязки. Это же не голливудский сюжет. Это реальная жизнь. И она грязная и гадкая.

Меня огуливал собственный вопрос «Зачем я это делаю?», и я не нашел подходящего ответа.

Вытащив пистолет изо рта, я задумался над этим. Действительно ли мне хотелось умереть?

Может быть, и нет. Больше всего мне хотелось вернуть себе целостность. Собрать все осколки и склеить их.

Возможно, дело было в виски, но мне захотелось понять смысл жизни, любви, успеха и счастья. Потому что все, что я всегда считал важным, оказалось не таким.

Сквозь боль, слезы и собственное безрассудство я увидел себя таким, какой я есть. И хотя я упорно не желал это признавать, в глубине души знал, что очень виноват.

Мои плохие привычки стали причиной всех бед, а моя пассивная агрессия только усугубила ситуацию. И эта мысль глубоко меня опечалила.

У меня было ясное чувство, что можно сейчас сдать
и прекратить попытки — или же отбросить эгоизм
и попытаться все выяснить.

Конечно, я был пьян. И вряд ли находился в правильном
расположении духа для принятия жизненно
важных решений. Но все постепенно становилось
на свои места.

Несмотря на противоречивость моего эмоционального
состояния, я знал, что хочу измениться. Мне нужно было
измениться.

Но у меня не было ответов. По сути, я даже не знал, где их
искать. И прекрасно понимал, как нелегко будет исправить
все, что я натворил.

Я знал, что мне предстоит преодолеть самые большие
трудности в моей жизни.

Не помню, как прошел остаток ночи. Я уснул или впал
в беспамятство. Знаю только, что был без сознания. И честно
говоря, не помню, что случилось после этого. Я не могу
рассказать, как прошел следующий день и следующая
неделя.

В череде неловких попыток наладить отношения с женой
и сохранить семью я пытался найти ответы и проблеск
надежды. И чем больше я искал, тем больше находил.

Я начал замечать, что не я один испытываю боль.
Чем внимательнее я смотрел, тем чаще видел вокруг себя
страх, боль и потери.

Надломленные люди. Страдающие. Успешные. Все ищут
решение жизненных проблем и неурядиц на любовном или
карьерном поприще.

Это люди, которыми вы восхищаетесь за званом ужине. Люди,
глядя на которых, вы решили бы, что у них все прекрасно.
И ошиблись бы. Как и в моем случае.

Я много думал о том, насколько мои страх и боль были похожи на страх и боль, которые я замечал в других. Я думал о жизни... и о том, кем себя считал.

Лет с четырех или пяти родители стали прививать мне представление о мастерстве — идею о том, что в жизни можно достичь чего угодно. Достаточно захотеть пойти дальше, чем другие.

Так были посеяны семена моего экстремального поведения и жесткой дисциплины.

Свой первый бизнес — стрижку газонов — я открыл в 12 лет. К окончанию средней школы на моем банковском счету лежали тысячи долларов, заработанных самостоятельно.

Я поступал в колледж — дважды.

Я бросал учебу — дважды.

Сначала я поступил в семинарию, но оставил ее через три года.

Позже я бросил колледж, потратив два года на изучение государственной и международной политики.

Я получал хорошие отметки, но мне было скучно.

То, что я изучал, казалось мне несущественным.

Я запоминал все, что мне нужно было знать, и выдавал эти знания на экзамене.

Моей первой работой во время учебы в колледже была продажа могильных участков престарелым людям.

Вот вам пример смелости!

Вскоре после этого я получил лицензию на страховую деятельность и смог предлагать пакеты медицинского страхования и страхования жизни.

Оба этих рискованных предприятия были совершенно новыми и волнующими.

Я действовал. Я много раз терпел неудачу.

На каждый мой успех, достигнутый за эти годы, приходилось ровно столько же неудач, не считая мелких промахов, допущенных по 10–20 раз.

Но были у меня и огромные, по сути, невероятные победы.

Фразы «Никогда не сдавайся» и «Нет ничего невозможного» всегда крутились в моей голове.

Я усвоил урок: если не бросать попыток, то есть продолжать реализовывать новые идеи, меня ничто не сможет остановить.

Это раннее осознание взаимосвязи между усилиями, любознательностью и успехом заложило основу для моего становления в качестве молодого руководителя компании, обеспечившего ей десятилетие роста продаж.

В свои двадцать с лишним лет я реорганизовал несколько видов бизнеса.

Я помог фирме, предоставляющей сантехнические услуги, поднять продажи на 900 процентов всего за несколько лет.
(Попробуйте-ка преподнести людям ручной труд как сексуальный!)

Это был интересный опыт.

Затем я занял должность в одной небольшой компании, предоставлявшей услуги адвокатским конторам. Уже за первый год мы увеличили ее оборот на миллионы долларов, повысив продажи фактически на 7900 процентов. Звучит неправдоподобно? Но мы это сделали.

Компания не могла предложить мне достойную зарплату, поэтому я договорился о проценте от продаж. Это было правильное решение. Ее владельцы назначили меня генеральным директором. Мне было 25 лет, я был полон идей и решимости изменить всю отрасль. И это мне тоже удалось.



Помимо всего прочего, я заключал невероятные международные сделки, а в свободное время готовился к «боям в клетке»^{*}.

Люди постоянно твердили, что я не смогу осуществить задуманное.

Но мне это удавалось. Все мои начинания они считали безумными и не верили в их успех. Но в этом был весь я — сумасшедший парень с нестандартным мышлением, который вершил великие дела.

Я прикладывал массу усилий — это был мой козырь.

Я полагал, что вокруг полно людей, способных перехитрить меня, но знал, что смогу превзойти любого в выдержке и выносливости, когда дело дойдет до усердной работы. Я побеждал конкурентов исключительно своей трудоспособностью.

Я умел вести себя рискованно. Но всегда направлял усилия не в том направлении, потому что не умел их распределять. Конечно, я был успешным, но при этом настоящим глупцом, и это доставляло мне массу неприятностей.

^{*} От англ. cage fighting — бой в клетке, вид единоборств, в котором поединок проходит на арене, заключенный в клетку. *Прим. пер.*

Много лет я совершал всевозможные сумасбродные поступки, чтобы доказать, что меня ничто не остановит. В конце концов меня остановило собственное поведение и неправильные намерения.

Я рассказываю об этом не для того, чтобы похвастаться: «Смотрите, какой я великолепный!», а чтобы объяснить, что я считал себя знатоком в области достижения успеха.

Но такой успех, по сути, ничего не стоил.

Я понял самым драматическим образом, что успех и счастье не зависят от размера вашего дома или банковского счета. В богатстве, конечно, нет ничего плохого.

Но деньги не поддерживают отношения, а достижения не лечат раны.

В стремлении исцелиться я отчаянно хотел понять, как другим удавалось добиться настоящего успеха. Поэтому изучил истории людей, которые достигли невообразимого, несмотря на огромные трудности. И я обнаружил один любопытный факт.

Большинство успешных людей — это обычные люди, которые делают что-то необычное. Вот в чем секрет их успеха.

Подумайте об этом.

Во все времена **выдающихся успехов достигали обычные люди.**

Конечно, бывали вундеркинды — те, кто с пеленок обладал выдающимися умственными или физическими способностями. На почти все, кого мы единогласно могли бы назвать успешными, не наделены каким-то удивительным талантом от природы и не родились в рубашке. Это обычные люди, которые собрались с духом и стали великолепными.

Они не родились великими, но стали такими.

Мои поиски ответов принесли мне и другие интересные открытия. А именно, что успех — это состояние.

Успех заключается в тебе, а не в том, что ты делаешь или имеешь.

Я обнаружил, что всем успешным людям присущи одни и те же четыре качества:

1. Они не боятся **идти на риск**.
2. Они **дисциплинированы**.
3. Они **щедры**.
4. Они умеют **ладить с людьми**.

Иначе говоря, они целеустремленные и человечные.

Все успешные люди, за которыми мне довелось наблюдать, обладали этими четырьмя качествами.

Образование не было ключевым отличительным фактором в их успехе — впрочем, как и воспитание, религиозные взгляды, расовая принадлежность или благосостояние семьи.

О первых двух качествах я знаю не понаслышке. Именно благодаря способности идти на риск и жесткой дисциплине я рано достиг материального успеха. (У меня на руке есть татуировка со словами «Живи экстремально».) Но, не будучи щедрым и не учитывая человеческой психологии и желаний других людей, я разрушил себя, свой брак и полутно еще многое другое в своей жизни.

Меня трудно назвать щедрым. Если я делал одолжения, то лишь рассчитывая позже получить что-либо взамен. Это была стратегическая сделка типа «ты мне, я тебе». Я не делал ничего от чистого сердца.

Конечно, я имел представление о человеческой природе и знал, как заставить людей работать и обеспечить их

максимальную продуктивность, но использовал это знание скорее для того, чтобы манипулировать, а не мотивировать.

Теперь-то мне известно, что экстремальное поведение, если его не сдерживать, подобно атомной бомбе. Вы можете достичь своей цели, но какой ценой?

Чтобы достичь невероятных успехов разумным путем, необходимо обладать всеми четырьмя качествами.

Вы должны не только работать дольше и усерднее, чем планировали, но и любить и отдавать больше, чем могли себе представить.

К несчастью, никто не знает наверняка, как именно достигается величие. Даже «эксперты» не могут прийти к единому мнению в этом вопросе.

Мы все задумываемся над тем, как стать успешными, — и руководители, и матери, и студенты. Мы ищем ответы. Могу поспорить, вы тоже.

Вы читаете книги, посещаете конференции и прислушиваетесь к мнению экспертов.

Придерживаетесь семншаговых программ.

Пролистываете популярные блоги ведущих гуру.

Просматриваете вебинары, чтобы узнать новейшие советы и рекомендации.

Участвуете в бизнес-группах, чтобы следить за тем, что делают другие люди.

Наняли коуча по достижению целей.

Основали группу успешных людей в LinkedIn.

Вы работаете на износ.

Но под конец дня понимаете, что совершенно не продвинулись к успеху. Чего-то не хватает.

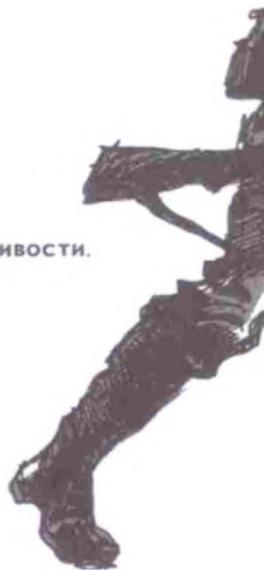
Может, вам не хватает того же, чего не доставало мне. Может, вам нужно стать немного СМЕЛЕЕ.

Смелость — вот что помогает обычному человеку стать незаурядным. Смелость позволит вам достичь невероятного успеха.

Вы готовы проявить **СМЕЛОСТЬ**?

ЭКСТРЕМАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

На самом деле **нам просто не хватает выносливости.**



Шла Вторая мировая война. Отряд солдат американской пехотной дивизии мало-помалу отвоевывал жестоко атакуемую полосу тропического острова в южной части Тихого океана. День за днем солдаты воевали, теряя товарищей и понемногу пробивая путь вперед. Время шло, запасы истощались, некоторые бойцы заболели. Изнурительные диарея и рвота несут угрозу для жизни человека, но вражеские снайперы и ловко заминированные поля еще опаснее.

Каждую ночь несколько храбрых солдат отправлялись вплавь к линкору, стоящему на якоре в двух милях от берега, чтобы пополнить запасы оружия и продовольствия. Многие из них так и не вернулись.



Посреди этих угрюмых, жалких джунглей Джордж сражался бок о бок с братьями по оружию. Когда другие страдали от дизентерии, он поднимал им боевой дух своим остроумием и харизмой. В какой-то момент всем показалось, что ситуация стала улучшаться. Врага оттесняли, в отряде не было погибших.

А затем худо стало самому Джорджу. Он серьезно заболел. Больной, он лежал в канаве, которую с трудом можно было назвать окопом, и был не в силах пошевелиться. Над головой проносились ракеты, неподалеку взрывались минометные мины. Когда снаряд рванет совсем близко — было лишь вопросом времени. Джордж думал о том, сколько еще ему осталось.

А затем случилась беда.

Джордж и его приятель услышали отчетливый свист приближающейся минометной мины. Но, будучи крайне ослабленными, они не успели укрыться. Снаряд попал

в ту часть окопа, где, съжившись, сидел приятель Джорджа. Мина полностью изувечила его, а Джорджу шрапнелью глубоко изранило спину, ягодицы и ноги.

Два дня он пролежал в этой канаве с останками мертвого товарища, который все еще прикрывал его. Кровь, льющаяся из зияющих ран, диарея и инфекция не прекращали мучить его. Джордж превратился в безобразное подобие солдата. Он умирал.

Несмотря на боль, он был уверен в одном: чтобы выжить, ему нужно вернуться на корабль. Причем добираться туда придется собственными силами, поскольку помощи ждать неоткуда. Из канавы на пляж, с пляжа на судно. Это было рискованым делом для любого, не говоря уже о человеке в таком жалком состоянии. Но другого выхода не было.

И вот, когда стемнело, Джордж поволок свое израненное тело из канавы через зону боевых действий напрямик к пляжу. Упираясь локтями, он медленно, но верно продвигался ползком.

Он полз по земле, еще горячей от взорвавшихся артиллерийских снарядов. Мимо тел павших собратьев. Весь в ранах, которые сочились при каждом движении.

В конце концов Джордж добрался до пляжа. Попав в воду, он испытал шок, от которого перехватило дыхание. Соленая вода обжигала открытые живые раны глубиной до кости. Единственное, что внезапно приглушило эту невообразимую боль, — ужасающая мысль: что если ему не удастся найти судно в этом черном как смоль море?

Еще в Канзасе Джордж был чемпионом по плаванию Молодежной христианской ассоциации (YMCA). Но тогда он был здоров. А сейчас ему вряд ли удастся проплыть пару миль до спасительного судна. Не заблудится ли он в темноте? Хватит ли ему сил?

Оставляя за собой кровавый след на воде, Джордж заставил себя сделать движение одной рукой, затем другой. Его ноги были слишком изранены, чтобы отталкиваться ими. Взмах за взмахом Джордж, чья жизнь висела на волоске, продолжал плыть. Каждое движение причиняло мучительную боль. Каждый взмах бередил глубокие раны. Минуты превратились в часы. Наконец, проплыв приличное расстояние, боец увидел слабые очертания американского судна.

Джорджа вытянули на борт и передали в руки потрясенных медиков. Со слабой надеждой врачи сосредоточили усилия на том, чтобы облегчить его страдания в последние часы. Четыре дня Джордж лежал при смерти в лазарете, пока его тело боролось с инфекцией. Но он не умер. Он оказался сильнее смерти и с каждым днем все увереннее шел на поправку.

Несмотря на невероятные трудности, Джордж сумел выздороветь. Он выжил. И вернулся домой в Канзас.

Чем можно объяснить такой потрясающий случай? Как объяснить нечто настолько первобытно сильное и, на первый взгляд, невозможное?

Жестокая лихорадка, диарея, глубокие раны, жгучая соленая вода и заплыв на две мили в открытом океане — против ненасытной жажды жить.

То, что помогло Джорджу выжить, поможет и вам занять лидирующие позиции, — экстремальное, на пределе возможностей, поведение.

На самом деле все предельно просто. Желание достичь успеха, по сути, сводится к принятию ряда решений. И первое из них — выбрать, чего вы хотите: вести себя на грани фола или подтвердить свою посредственность?

Иногда все бывает настолько просто.

И хотя выбор кажется трудным, с принятием решения приходит ясность.

Когда вы выбираете нелегкий путь, осознавая, что с этого момента придется гораздо упорнее думать и работать над всем тем, что вы делаете, экстремальное поведение становится прекрасным способом целенаправленно выбирать действия. Вы преданы одной цели — вести себя предельно самоотвержено.

Возможно, вам будет нелегко принять эту идею, потому что она идет вразрез со всем, что вы могли усвоить за время учебы в школе бизнеса.

В обществе принято продумывать путь к большому успеху, который вы себе вообразили. И в некоторых случаях это оправданно. Составьте удачный план и правильно выберите время, запаситесь удачей и разумно действуйте — и вы получите свой шанс на большой успех. Однако эта формула обычно заканчивается провалом, поскольку подразумевает приложение некоторого количества посредственных, а не максимальных усилий.

В реальном мире посредственные усилия ведут к посредственному результату.

В круговороте повседневной жизни маленький шаг вперед — все равно что большой скачок назад.

Выдающийся успех не терпит мелких поступков. Пора забыть весь этот вздор о том, как создавать что-то удивительное.

Нужна огромная энергия, направленная на изменения, которые выведут вас на новый уровень. Нужно экстремальное поведение.

Такое поведение проявляется разными способами.

Экстремальные усилия

Экстремальное **отличие**.

Экстремальная **жажда учиться**.

Экстремальная **дисциплина**.

Экстремальное **лидерство**.

Экстремальные **планы**.

Экстремальная **доброта**.

Экстремальное **удивление**.

Экстремальные **убеждения**.

Экстремальное **терпение**.

Экстремальное **позиционирование**.

Этот список можно продолжать бесконечно. Что бы вы выбрали? Может быть, все сразу?

И все же начните с экстремальных, то есть максимальных, усилий, отличия и жажды учиться. Экстремальные действия в этих трех сферах всегда оправданы.

Я прямо слышу, как вы удивляетесь: «Но, Дэн, выходит, экстремальное поведение противоположно уравновешенному?» Да, все верно. Я рад, что вы обратили на это внимание.

Не пытайтесь стать благоразумным.

Это качество не дает результата. Это прах сказочного единорога, который продают инструкторы по персональному росту, заставляя вас поверить в необходимость поиска пути к тому, чтобы стать маленькой частицей всего сущего. Но это далеко от истины. И не соответствует реальности.

Самое лучшее в качелях то, что они раскачиваются то вверх, то вниз, а не покоятся на одном уровне.

Гармоничность — вот что вам нужно.

Гармоничность во всех сферах вашей жизни. А не равновесие. Равновесие исключает крайности. Но только крайности приводят к настоящим прорывам.

Томас Эдисон не был уравновешенным, когда в течение 18 месяцев анализировал более 10 тысяч сочетаний материалов для нитей накалывания, чтобы заставить работать электрическую лампочку. И его целеустремленность привела к колоссальному успеху.

Было бы равновесие, не было бы лампочек. И многие другие невероятные открытия тоже были совершены неутомимыми изобретателями.

Гармоничность позволяет крайностям внести ясность и перспективу в мутную серость трудовых будней.

Состояние равновесия ограничивает вашу способность блистать. Даже не пытайтесь его достичь. Живите на пределе. Будьте экстремальны во всем, что вы делаете. И в конечном счете экстремальное поведение станет означать не ваши поступки, а вашу суть.

Вы станете победителем. (А не нытиком, уставшим, злым и готовым сдаться.) Принимающим только то, что выходит за рамки ваших возможностей. Заплатите эту цену, и вы увидите, что ваше приобретение бесценно.

Так поступил Джордж.

ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ УСИЛИЯ

«Парень, да ты просто лентяй!»

Это не о вас. Эти слова я сказал руководителю, который в течение 35 минут скучно расписывал, почему не может повернуть бизнес в нужном направлении.

Я извинился. При всей своей экстремальности я стараюсь быть любезным. Но правда просто сорвалась с языка.

В последние годы я все чаще и чаще стал замечать лень повсюду, в каждом уголке мира. Несмотря на страх, потери и неопределенность, которыми ознаменовался наихудший экономический период за последние восемьдесят лет, кажется, мы делаем меньше, чем когда-либо. Недостаток усилий налицо.

Может, мы всегда довольствовались неудачей, а затем жаловались на нее, будто успех никак не связан с количеством прилагаемых усилий? Я так не думаю.

Во время Великой депрессии мои бабушка с дедушкой продавали заготовки спичек по одному центу за штуку, в то время как буханка хлеба стоила около 10 центов. Они остались без работы на фабрике, но все же боролись за жизнь, прикладывая каждую толику усилий для реализации своих целей. То было время культуры усилий.

Иногда я скучаю по этой культуре. Великие умы помогают нам вершить великие дела. Но нам и самим нужно что-то делать.

Не поймите меня превратно — мы не бездельничаем. Мы, как правило, ходим на работу; возможно, занимаемся бизнесом и занимаем шикарную должность, а то и две. Наши профили в LinkedIn прекрасно составлены, а визитные карточки отполированы.

Но если убрать все лишнее, станет очевидным один факт.

Мы делаем недостаточно.

Иногда даже меньше допустимого минимума.

Впрочем, все еще хуже. Этот недостаток усилий — вредное, ленивое поведение. В полном смысле слова.

Не знаю, как мы до этого докатились, но вот что я знаю наверняка:

Мы **отговариваем себя** от действий, даже не начав.

Мы **тратим время**, умственную энергию и эмоции, пытаемся выглядеть хорошо, а не работать на результат.

Мы **обсуждаем план**, вместо того чтобы работать над ним.

Мы **находим оправдания** своей посредственности.

Если мы хотим быть успешными, нужно делать больше. Гораздо больше.

Чтобы добиться чего-то необычайно выдающегося, нужно приложить сверхусилия.

Карл Брашир с трудом нащупывал следующую ступеньку металлической лестницы сбоку пирса. Его губы были синими от холода, руки тряслись и не слушались. Наконец он выбрался наверх и, шатаясь, побрел к скамейке.

Но под весом 90-килограммового медного водолазного костюма его ноги подкосились, и он рухнул почти без сознания.

Никому не удавалось продержаться под водой так долго. Никому, столкнувшемуся с таким противодействием, не удавалось выбраться живым.



В течение последних девяти часов Карл искал на дне океана муфты, скабы и шурупы, необходимые для завершения задания. Это был трудный экзамен, необходимый для поступления в корпус глубоководных погружений Военно-Морских сил США.

На все были против его поступления. Шел 1954 год, а Карл был афроамериканцем, и он хотел попасть в войска специального назначения, куда брели только белых.

На экзамене он столкнулся с несправедливостью. В то время как всем ныряльщикам спустили детали и инструменты под воду в закрытом холщовом мешке, мешок Карла был пуст. Его детали и инструменты были выброшены в воду и быстро рассыпались по дну океана. Найти их и выполнить задание было невозможно. По крайней мере, так считали другие.

Прошло уже несколько часов с тех пор, как остальные ныряльщики вернулись на поверхность, но Карл продолжал бороться. Несмотря на сверхъестественные трудности и враждебность сурового подводного мира, он нашел в себе силы справиться с задачей.

Годы спустя, когда его спросили, почему он так упорно боролся, он просто ответил: «Я не мог позволить кому-нибудь отнять у меня мечту».

Карл не позволил. И вы не должны.

Простая истина, которую Карл Брашир усвоил вопреки несправедливости:

Усилия — отличный уравниватель.

Сет Годин как-то раз высказал одну гениальную мысль: «Люди действительно хотят верить, что усилия — это миф... Я думаю, нас одурманил внешний лоск счастливыхчиков, оказавшихся в самом выгодном положении. Мы видим ребят, которым удалось выбиться на самый верх, которые получают намного больше, чем заслуживают, на наш взгляд. И тут легко забыть,

что эти люди — исключение... Для всех остальных усилия непосредственно связаны с успехом... Вот в чем кроется ключ к парадоксу усилий: хотя удача привлекательнее усилий, выбрать ее нельзя. Усилия, напротив, доступны всегда, в любое время».

Это непреложная истина. Усилия играют решающую роль в достижении любого успеха.

Усилия — это нечто более масштабное, чем установка «если вы заплатите больше, я буду работать усерднее», потому что они не позволят вам приуменьшать собственный потенциал.

Подумайте об этом минуту. Разве кого-то интересует настоящеему, что вы работаете вполсилы?

НЕТ!

В глубине души вы знаете, что сами себя обманываете. И ваши действия вредят только вам самим.

Никто не позаботится о вас так, как вы сами. Наименьшее, что вы можете для себя сделать, — приложить усилия, чтобы дать шанс своей мечте воплотиться.

Подумайте, чего вы хотите от жизни прямо сейчас. Может, вам хочется:

- ✓ **больше уверенности** в своем финансовом будущем?
- ✓ **более теплых отношений** с супругом и детьми?
- ✓ **более счастливого** и (или) удовлетворительного образа жизни?

Вы готовы приложить **усилия**, чтобы воплотить это в жизнь?

Не мозги, не деньги, не действия. **УСИЛИЯ!**

Если все это кажется непреодолимым, а мечты и цели слишком далекими, позвольте открыть вам глаза на простейшую истину:

Приложить усилие — значит просто сделать следующий шаг.

Затем еще один. Еще. И еще.

Если вы приглядитесь к тому, как обычные люди достигают невероятных успехов, то увидите все как есть: одна нога следует за другой. Вот и все.

Один шаг бесконечно легче целого пути.

Быть великолепным — ваш выбор. Обязательство сделать следующий шаг. Это позиция. Ваш стиль жизни.

Мир полон хороших людей, которые хорошо делают что-то хорошее. Но чтобы изменить его, нужно приложить достаточно усилий и создать что-то выдающееся.

Упорно двигайтесь вперед. Шаг за шагом.

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ПРИКЛАДЫВАЙТЕ ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ УСИЛИЯ

1 Старайтесь никого ни в чем не винить. Что я имею в виду? Недалекие люди осознают свою никчемность, поэтому они так раздражительны и рвутся указывать на чужие ошибки. Они стараются вызвать у других чувство неполноценности в надежде отвлечь внимание от собственной удручающей посредственности. Никогда никого ни в чем не вините. Это плохая привычка.

2 Не тратьте силы на то, что не важно. Далеко не все нужно делать, забыв про сон. Если вы наемный работник, то обязаны ходить на работу определенное количество часов. Вы не можете это изменить. Зато можете сократить время на просмотр телевизора, встречи и все остальное, что мешает вам достичь своих целей. Замените развлечения действиями, которые продвигают вас вперед.

3 Не позволяйте себе терзаться сомнениями. Вы живете ради того, чтобы достигать успехов. Перестаньте сравнивать текущие проблемы с последними восемнадцатью неудачами. Все они разные. Да и вы изменились. Запомните: вся ваша жизнь была тренировочной площадкой для того, чтобы вы поймали удачу за хвост прямо сейчас. Почему вы должны в этом сомневаться? Прекратите ныть и начните бороться.

4 Спросите себя: «Что я могу сделать лучше в следующий раз?» И сделайте это в следующий раз. Если в течение 10–20 лет непрерывно работать над собой, вы точно станете лучше. Еще один важный шаг на пути к свершениям — не сделать какую-нибудь глупость. Так что учитесь на своих ошибках и используйте эти уроки.

5 **Активно проводите время, занимаясь тем, что заряжает вас энтузиазмом** (например, выполняйте физические упражнения). Жить мгновением — значит жить на пределе возможностей. Психологическая подготовка во многом обусловлена физической. Так что сразитесь с кем-нибудь на ринге или займитесь бегом, если борьба кажется вам чересчур жестоким видом спорта. Физические нагрузки значительно улучшают психологический настрой.

6 **Попросите прощения у себя и окружающих за плохое отношение.** Сделайте это один-два раза, и вы очень быстро избавитесь от хандры. Начав искренне просить прощения за негативное влияние на окружающих, вы научитесь не ныть, а побеждать.

ЭКСТРЕМАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ

Чтобы чего-то добиться, нужно сначала **стать** непохожим
на других.



Вы не сможете вдохновить людей и бросить им вызов, если сами, как и они, не решаетесь выделиться из толпы и обратить на себя внимание. Бойтесь встретить несогласие, отбросить условности, подвергнуться критике.

Быть непохожим на других — уже само по себе успех. Почему? Потому что большинству из нас это плохо удается.

Гордо стоять на почетной сцене — дело не хитрое.

А вот чтобы предстать перед всем миром как аутсайдер, носитель оригинальной идеи, нужны немалые усилия. Для этого нужно быть ментальным ниндзя. Должно быть, это объясняет, почему мы все не достигли большего успеха.

Значит, то, что вы боитесь быть непохожим на других, — не совсем ваша вина. Ведь вас с младенчества учили не выделяться. Когда вы пошли в школу, вам заявили, что нужно ладить со всеми, даже если вы видите, как непорядочные люди используют окружающих в своих интересах. Пока это не касается непосредственно вас, это «круто».

Вам говорили, что закатывать сцены в общественных местах — неприлично, даже если вы считаете, что отстаиваете свои права. Когда вы выражали свою позицию, вас тут же ставили на место, верно?

На первом собеседовании в отделе персонала вас спросили, умеете ли вы работать в коллективе, объяснив потом, что ваша зарплата будет зависеть от индивидуальных достижений.

Подобное приспособленчество рождает высококачественную посредственность — надежную партию отличников, способную поддержать сложившийся порядок вещей. Но оно не приводит к настоящему успеху — глубоко вдохновляющим открытиям, о которых мы все мечтаем.



Быть по-настоящему успешным — значит быть непохожим на других.

Не копируйте чужой ход действий или мыслей. Вы достигнете большего и будете честнее с собой, если станете прикладывать усилия, чтобы отличаться. К настоящим прорывам приводят непреодолимое желание, страсть и то, что выделяет вас на фоне остальных, а не талант приспособленца.

И знаете что?

Быть непохожим на других не так уж плохо.

Это не убьет вас. Но наверняка привлечет к вам внимание.

Это вряд ли принесет вам продвижение по службе, но наверняка даст нечто гораздо большее.

За это вас не станут публично восхвалять — по крайней мере, на первых порах. Но втайне люди проникнутся к вам уважением.

Быть непохожим на других — значит решить, что подстраиваться под кого-то и оставаться прежним уже нельзя.

Честно говоря, быть успешным — нелегко. Но быть успешным, ничем при этом не отличаясь, еще сложнее. Почти невозможно. А экстремальное поведение — как раз одно из самых ярких отличий.

Джерри Райс вступил в Национальную футбольную лигу в 1985 году. На тот момент только две команды интересовались им. Ему явно не хватало скорости, что беспокоило многих футбольных агентов, оценивающих игроков. Однако он был не склонен к показухе, присущей другим кандидатам на отбор. И университет, за который он играл («Миссиссипи Вэлли»), не входил в число высококлассных. Футбольные

агенты не отрицали, что Райс хорош; но был ли он достаточно хорош для Большой лиги?

«Сан-Франциско Форти Найнерс» решили сделать ставку на Райса и торговались с «Нью-Ингленд Патриотс», чтобы заполучить его в команду. И Райс не обманул их надежд. Он даже получил звание самого напористого новичка года Национальной футбольной лиги.

Но Джерри хотел быть не просто хорошим принимающим. Он хотел быть выдающимся. Увы, к тому времени он наделал слишком много ошибок. Пропустил слишком много передач. Чувствовал вялость и частые боли.

Однако Джерри решил сдвинуть дело с мертвой точки. Пока другие игроки тратили внесезонное время на отдых, Райс усиленно тренировался по несколько часов в день, чтобы оставаться в хорошей физической форме. Его самый знаменитый прием — бег по холмам. Каждый день он пробегал по тропинкам неподалеку от дома маршрут длиной 2,5 мили, идущий преимущественно в гору. Причем резко в гору. И Джерри преодолевал его со скоростью спринтера. День за днем. Превозмогая боль.

В том же году, явившись в тренировочный лагерь на четыре дня раньше, он пребывал в наилучшей физической форме, что и определило продолжение его знаменитой карьеры.

Два года спустя Джерри Райс стал лидером НФЛ по количеству принятых тачдаунов, вдвое превысив результат всех остальных игроков лиги. В течение последующих двадцати лет он побил и установил практически все зафиксированные рекорды широких принимающих. Даже под конец своей карьеры в НФЛ Джерри был одним из самых быстрых и сильных широких принимающих в игре против защитников, которые были на 15–20 лет моложе.



Сегодня Райс известен во всем мире как величайший широкий принимающий и один из лучших игроков за всю историю американского футбола.

Джерри Райс был талантлив от рождения. Но талантом обладали и десятки других футболистов, играющих вместе с ним.

У него было хорошее природное чутье. Но у сотен других игроков НФЛ оно тоже было.

Если Джерри чем-то и отличался от остальных, то это экстремальным поведением. Он стремился раздвинуть границы своих возможностей.

Вам, конечно, необязательно каждый день бегать по холмам, как это делал Джерри Райс. Но вам нужно выделиться из толпы.

Непохожесть на других — решающий фактор.

Это значит не только, что нужно делать что-то лучше других.

Надо раздвигать границы. И я имею в виду не «чуть-чуть» раздвинуть. Чтобы отличаться экстремально, следует сделать намного больше, чем когда-либо осмеливались сделать другие.

Это значит понять, что границы существуют только в вашей голове.

Вы можете думать, что вас ограничивает начальство или компания. Однако это не так.

Вы можете думать, что вас ограничивает супруг или родители. Это не так.

Вы сами устанавливаете для себя границы.

Вот почему для достижения успеха нужно раздвинуть границы своих возможностей.

Путь к величию преграждают не испытания, обстоятельства или воспринимаемые ограничения. На нем стоит ошибочное убеждение, что ваше желание невозможно осуществить.

Расширьте пределы своих возможностей, и вы поймете, что «невозможное» на самом деле возможно.

Быть может, пришло время установить новые границы. Или совсем избавиться от них. Решать вам.

Расширение границ — последний решающий фактор.

Изменитесь сами — и вы измените мир.

Станьте другим сегодня же.

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

5 СПОСОБОВ РАЗДВИНУТЬ ГРАНИЦЫ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

1 **Определите, какие страхи сковывают ваши действия.** Чтобы расширить пределы своих возможностей, нужно сначала осознать, с чем имеешь дело, что пугает вас, что вы боитесь признавать. Успех приходит тогда, когда вы смотрите своим страхам прямо в лицо и признаете свои слабости.

2 **Заставляйте себя прилагать дополнительные усилия, даже если это кажется невозможным.** Вы можете думать, что отдаетесь делу на все 100 процентов, но вряд ли это так. Откровенно говоря, так не бывает. Это чистые выдумки. Приложить дополнительное усилие — значит совершить еще одно необходимое действие. Это боль, которую вы готовы терпеть, пока не получите то, что хотите.

3 **Не беспокойтесь о том, что подумают другие.** Прислушиваться к чужому мнению — вот первая причина поражения. Вы готовы пожертвовать своим будущим в угоду глупому критику? Нелепо быть так сильно озабоченными тем, что о нас подумают люди. Почему бы не перестать притворяться великолепным, а просто взять и стать им?

4 **Сознательно выбирайте сложные ситуации, которые вполне могут обернуться неудачей.** Любая может стать победителем, когда победа дается легко. Это не вызов. Однако именно так поступает большинство из нас: мы побеждаем, если не требуется прилагать много усилий. Если же вы хотите раздвинуть границы своих возможностей, вам нужно смириться с вероятностью неудачи. И многим рискнуть.

Иногда пребывание в тупике дает нужный мотив для успеха.

5 **Ставьте все под сомнение.** Если вы оказались в каких-то обстоятельствах, это еще не значит, что именно так все и должно быть. Это говорит

лишь о том, как обстоит дело сейчас. Раздвинуть границы возможностей — значит увидеть ситуацию такой, какова она есть, и подвергнуть ее сомнению. Бросить вызов реальности. Поверить в то, что ваша воля сильнее обстоятельств.

ЭКСТРЕМАЛЬНАЯ ЖАЖДА УЧИТЬСЯ

Часто мы менее успешны, чем могли бы быть, потому что делаем вид, будто знаем больше, чем есть на самом деле.

Наверное, это самое вредное из всех самоограничений. К сожалению, наша культура заставляет нас верить, будто мы должны знать все обо всем, будто, чтобы достичь высокого положения, нужно быть всезнающим. Всегда правым. Никогда не ошибаться.

Конечно, знать все невозможно. И делать вид, что это не так, неразумно. Да попросту глупо. Тем не менее мы все так поступаем. Мы ведем себя так, словно глубоко сведущи во всех вопросах, из-за мнимой необходимости защитить себя или скрыть свои слабые места.

Вместо того чтобы искать ответы на вопросы, мы тратим время на то, чтобы делать вид, что знаем их. Такое отношение и поведение, по сути, исходит из страха прослыть невежественными, ограниченными посредственностями.

И этот самый страх не позволяет вам стать великолепными.

Он **мешает** вам использовать свои потенциальные возможности.

Он **ограничивает** способность осваивать что-то новое.

Из-за него вы не стремитесь больше читать и заниматься самообразованием.

Он **ограничивает** вашу изобретательность в исследовании новых идей.

Он не **позволяет** вам увидеть настоящий мир, скрывая его за ширмой предубеждений.

Он не **дает** вам радоваться успеху других.

Он **отдаляет** людей, которые могли бы вам помочь.

В какой-то момент вам придется отбросить его. Этот страх незнания, и просто начать жить так, как вам хочется.

Зачем делать вид, что вы все знаете, если можно развить привычку познавать?

Зачем притворяться, вместо того чтобы расширять возможности?

Если это состязание между изображаемым знанием и настоящим — значит, это и не состязание вовсе, верно?

Убеждение в том, что вы должны знать все на свете, тесно связано с уверенностью в своей всегдашней правоте.

Это образ мышления, искривленный на многих планах.

Давайте рассмотрим его с психологической точки зрения. Вы не всегда бываете правы. Но вам и так это известно, ведь правда? И это ни для кого не секрет, даже если вы работаете сверхурочно, надеясь, что никто об этом не проведает.

Но это глупо. Людям известно, что вы небезупречны. Кроме того, они знают, что и вы знаете о своей небезупречности. Эта мысль раздражает и смущает одновременно. Несмотря на вашу показную храбрость и обаяние, люди знают, что вы допускаете ошибки.

В этом не было бы ничего страшного, если бы вы прекратили извиняться и признали, что ошибаетесь.

И здесь возникает вопрос: почему нам так трудно ошибаться? [На что вы готовы поспорить, что это связано со страхом?]

Обдумайте простую мысль:

Ошибаясь, вы открываете НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.

Большую часть успеха составляет скромность, то есть понимание, что вам всегда есть чему поучиться. Но если вы всегда правы, то учиться вам незачем. Выходит, самая большая ошибка — считать, что вы всегда правы.

Такой подход никогда не сработает... Таковы первые слова, которые вы говорите себе.

У вас есть план, и вы продвигаетесь вперед, но стоит кому-нибудь предложить изменение или другую идею, как вы тут же занимаете оборонительную позицию.

Признайтесь, такое ведь уже случилось. Мы все через это проходили.

Но говоря о том, что что-то не сработает, вы позволяете мозгу действовать под влиянием страха. Значит, ваша естественная реакция — упрямыться и стоять на своем, вместо того чтобы проявить гибкость и подумать: «Хм, может, и так. Посмотрим, что из этого получится».

Оборонительная позиция — это ловушка. Защитные реакции мешают стать суперзвездой, которой вы хотите — и действительно можете — быть. Кроме того, вы даже толком не знаете, почему защищаетесь.

Простая фраза «Это никогда не сработает» отбивает у вас охоту учиться и двигаться вперед.

Но задумайтесь на минуту. Вы же не знаете наверняка, что новая идея не сработает, верно? Вряд ли вы опробовали свою теорию всеми возможными способами в какой-нибудь секретной подземной лаборатории.

Вы не прочитали все известные человечеству книги по этой теме.

Нет очевидных доказательств того, что идея не работает. К тому же вы обдумывали ее не больше двух секунд. Однако у вас уже сложилось мнение. И при этом довольно твердое!

А знаете почему? Вам просто не нравятся новые идеи.

Вообще-то, это нормально. Все новое пугает. Такова человеческая природа. Осторожность помогала нашим пращурам выжить во времена, когда, отдалившись слишком далеко от деревни, можно было попасть в лапы голодного саблезубого тигра.

Однако сегодня оборонительная позиция может стоять вам высокой эффективности. Сталкиваясь с чем-то новым, вы можете отреагировать естественно — позицией защиты. А можете проявить любопытство и жажду учиться.

Секрет в том, чтобы гореть желанием выяснить все и вся. Когда вы посвящаете свою жизнь поиску ответов, происходит нечто удивительное.

В 1869 году Джон Рёблинг начал работу над подвесным мостом (сегодня он называется Бруклинский мост), который должен был впервые соединить Манхэттен и Бруклин. Этот проект реализовывался более тринадцати лет и стоил жизни почти тридцати работникам.

Ничего подобного прежде никто не делал. Это было чудо инженерной мысли — первый подвесной мост, в конструкции которого использовались стальные прутья. Более двадцати лет с момента окончания строительства он считался самым длинным подвесным мостом в мире. В течение пяти лет до его открытия Джон и его команда трудились не покладая рук. Без помощи компьютерных систем Джон изобрел новые способы исследовать подводное пространство и измерять плотик россыпи для правильного размещения фундаментных опор.

Но Джон не дождался открытия моста. На третий день после начала строительства он работал на краю причала, и подошедший паром раздавил ему стопу. Джон настоял

на ампутации, чтобы продолжить работу над мостом, но спустя несколько недель скончался от столбняка.

Управление проектом в качестве главного инженера перешло к старшему сыну Рёблинга — Вашингтону, который в свое время перенял от отца знания о науке и искусстве возведения мостов. Но всего несколько месяцев спустя Вашингтон пострадал в результате несчастного случая под водой, который надломил его здоровье и сделал инвалидом до конца жизни.

Вашингтон был единственным, кто обладал достаточными знаниями для продолжения работы. Поэтому, лежа в кровати, вдали от стройплощадки, он обучал свою жену Эмили высшей математике, анализу напряженного состояния, прочности материалов и мелким деталям строительства с использованием стальных прутьев. Поддерживая связь между Вашингтоном и инженерами на объекте, Эмили стала первой женщиной — полевым инженером.

Иногда Вашингтону было настолько плохо, что он не мог говорить. Чтобы не останавливать работу над проектом, он выучил азбуку Морзе и отбивал инструкции на руке Эмили. С каждым шагом, с каждым днем он медленно, но верно прокладывал свой путь к успеху.

Вашингтон и Эмили провели следующие одиннадцать лет, вместе работая над строительством моста (причем Вашингтон делал это, не вставая с кровати), в то время как политики, инженеры и компании-конкуренты пытались перехватить проект. Супруги нашли способ обойти политиков, технологии и физические ограничения Вашингтона, и мост, в конце концов, построили. 24 мая 1883 года Эмили стала первой, кто пересек его. Вашингтон был слишком болен, чтобы принять участие в этом событии.

На церемонии открытия мэр Нью-Йорка Авраам Хьюитт почтил Эмили в своей речи, назвав этот мост «...вечным памятником жертвенной преданности женщины и ее способности получить высшее образование, которого она так долго была лишена».

«Во всей истории великих начинаний вряд ли найдется еще одно, сопоставимое с этим», — было сказано в адрес Вашингтона, сумевшего реализовать самый масштабный и сложный для того времени инженерный проект.

Сто тридцать лет спустя Бруклинский мост по-прежнему находится в рабочем состоянии и считается символом Нью-Йорка. Каждый день его пересекают более 20 тысяч автомобилей, четыре тысячи пешеходов и 2600 велосипедистов. Десятки тысяч людей бежали по этому мосту из Манхэттена после случаев полного отключения электроснабжения в Нью-Йорке и крушения Всемирного торгового центра в результате террористического акта 11 сентября 2001 года.



Рёблинги, конечно, не могли предвидеть эту уникальную нагрузку на мост — огромное количество людей, которые однажды пересекут его пешком, — и все же разработали три отдельные системы, которые могли справиться с непредвиденными напряжениями, действующими на конструкцию. Джон Рёблинг сказал, что если одна из систем выйдет из строя, «мост может провиснуть, но не упадет».

Несмотря на ошеломительный успех, которого добилась его семья, Вашингтон Рёблинг на этом не остановился. Он решил изучить биологию и посвятил этому последующие 43 года своей жизни, собирая камни и минералы по всему миру. Сегодня его научная коллекция из 16 тысяч образцов — важная часть достояния Смитсоновского института.

В семье Рёблингов было принято всегда продолжать учиться. Перед лицом трагедий и лишений они не искали себе оправданий. Судьба не раз от них отворачивалась, но они продолжали идти к цели и решать поставленные задачи, несмотря ни на что. Они добились необычайного успеха благодаря невероятной жажде знаний и стремлению постигать неизвестное.

Конечно, такой стиль жизни может показаться экстремальным. Экстремальная жажда учиться — это не стратегия сладкой жизни. Однако непреодолимое стремление к знаниям может стать тем единственным весомым фактором, который поможет вам проделать поразительный путь к успеху.

Давайте перейдем к практике.

Учеба — это не волшебная случайность, которая происходит на каждом шагу.

Учиться — значит усваивать уроки жизни, встречающиеся на вашем пути.

Обучение не происходит автоматически. Иначе мы усваивали бы все уроки, которые могут сделать нас выдающимися. Нужно сосредоточить все свое упорство на том, чтобы стать учеником. А это значит из кожи вон лезть, стараясь превратить жизнь в свою научно-исследовательскую лабораторию.

Не стоит ждать, пока ответы появятся, словно по волшебству, нужно активно искать их вокруг себя. Учиться следует не только тогда, когда хочется, и не только тому, чему хочется.

Желать научиться и надеяться, что научишься, — не одно и то же. Быть учеником — значит принимать все, что предлагает жизнь (справедливо это, по-вашему, или нет), и превращать свои обстоятельства в наилучший выбор или знание. Это значит в наихудшие моменты жизни планировать наилучшие события в будущем.

Иногда приходится усваивать один и тот же урок разными способами.

Нам всем нравится думать, что достаточно получить правильную информацию — и урок усвоится с первого раза. Увы, обычно так не бывает. Вполне приемлемо (и совершенно нормально) иногда «быть тугодумом». Главное — продолжать учиться. Даже если придется снова и снова проходить один и тот же урок.

Кроме того, учиться — значит быть любознательным и искать ситуации для нахождения ответов на свои вопросы. Задавать вопросы до тех пор, пока не узнаете и не поймете все до конца. Только так можно стать самой лучшей версией самих себя.

Вот несколько эффективных вопросов:

- ✓ Расскажите об этом подробнее, пожалуйста.
- ✓ Правильно ли я понимаю?..

✓ Почему вы так считаете?

✓ Вы не могли бы уточнить, что имеете в виду?

Неважно, какие именно слова вы произнесете, продолжайте спрашивать, пока не поймете полностью.

Конечно, порой вы будете чувствовать себя глупым. И многого так и не поймете. Но чувства не столь важны, если вас интересует выдающийся успех.

Вам необходимо учиться. С этим вы уже, наверное, согласны.

А теперь ответьте на важный вопрос:

Вы учитесь? Вы одержимы поиском ответов?

Иначе вас ждет другая судьба — быть неудачником, застрявшим на месте, тихим и напуганным. И это худший из вариантов.

Путь к победе лежит через постоянный поиск знаний. Никто не сможет вас остановить, пока вы не прекратите искать ответы.

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ПРЕВРАТИТЕ ЖИЗНЬ В СВОЮ ЛАБОРАТОРИЮ

1. Читая книги, делайте заметки.
2. Будьте наставником.
3. Найдите себе наставника и спросите, что вы можете в себе улучшить.
4. Выслушивайте противоположные точки зрения.
5. Поднимайте сложные и острые вопросы перед широкой аудиторией.
6. Обращайтесь за помощью в трудных обстоятельствах.
7. Запишите пять последних причин своих неудач.
8. Не поддакивайте, если чего-то не знаете.
9. Будьте благодарны за неожиданные уроки.
10. Пополняйте список книг, которые хотите прочитать, — и читайте их.
11. Продолжайте спрашивать «Почему?».
12. Делитесь приобретенными знаниями.
13. Пригласите трех друзей на кофе и за разговором извлеките урок из их талантов.
14. Не смотрите часто телевизор.
15. Отправьтесь на экскурсию в музей и сделайте несколько фотографий.
16. Составьте список уроков, которые вы усвоили.
17. Читайте самые авторитетные газеты и журналы.
18. Вводите новые слова в свой лексикон.
19. Прекратите твиттить — начните читать.
20. Будьте добры к тем, кто не знает того, что знаете вы.
21. Увлекайтесь музыкой, спортом или заведите хобби.
22. Расширяйте границы своих возможностей физическими упражнениями и активностью.

СУРОВАЯ ДИСЦИПЛИНА

Бесспорно, чтобы добиться успеха, недостаточно просто приложить огромные усилия.

Может быть, вы сумеете что-то сделать. И возможно даже, что-то нужное.

Впрочем, с успехом не все так просто. Для него нужно кое-что еще.

Нужна дисциплина.



Дело в том, что нельзя стать успешным за одну ночь. Нельзя! Перестаньте думать, что успех — это бег на короткую дистанцию. Это не так.

Продвижение к успеху требует времени. А еще дисциплины. Вы не должны спускать глаз с цели, пока ее не достигнете.

Неудивительно, что этой теме посвящено несметное количество книг, статей и семинаров личностного роста. Ведь успеха действительно трудно достичь. И все же, несмотря на все тренинги и знания о том, как стать успешным, мы, судя по всему, уделяем недостаточно внимания самому надежному способу достичь выдающегося успеха — дисциплинированным действиям.

Я был вторым из пяти детей в семье. Меня воспитывали родители, которые осознавали важность дисциплины в занятиях и неустанно требовали этого от нас. С пяти лет каждый ребенок в нашей семье должен был упражняться в игре на фортепиано не менее часа в день. Когда мы выросли, время занятий увеличилось до двух часов, а наказание за отлынивание стало строже.

Но это правило касалось не только фортепиано. Мы должны были репетировать по часу на каждом инструменте, на котором играли. При этом каждый из нас играл на нескольких. Я играл на эуфониуме — небольшой трубе с выразительным звучанием — и тромбоне. Почему на эуфониуме? Потому что о нем редко кто даже слышал. Я занимался в подвале по несколько часов в день, пока не приходилось останавливаться на пару минут из-за того, что немеет губы. И мои усилия окупались: я стал успешным участником национального музыкального конкурса для дошкольников. У меня не было врожденного таланта. К успеху привела суровая дисциплина.



Но этого было недостаточно. Я помню желание достичь большего, жажду невероятного успеха, бурлящую внутри.

Как раз в то время, когда я получил награду за игру на духовых, мой старший брат блестяще выступил на фортепианной сцене. К тому же примерно тогда я решил завязать с фортепиано. И родители не возражали. Внезапно я вернул себе по часу жизни каждый день.

Но произошло нечто странное. Я ловил себя на том, что время от времени сажусь за инструмент. Я играл только ради удовольствия, вслушиваясь, как молоточки ударяют по струнам, и ощущая давление на подушечки пальцев, перебирающих клавиши. И в один прекрасный день меня осенило: я захотел вернуться к занятиям. Я хотел творить искусство за фортепиано.

Поэтому я обмолвился маме, что подумываю возобновить уроки игры и принять участие в государственном конкурсе классической музыки в следующем году. На что она ответила:

«Ну, хорошо. Но ведь у тебя прекрасные способности к духовым инструментам. Оставь фортепиано брату». Она не произнесла этих слов прямо, но я услышал: «Ты не потянешь». В этот момент мне больше всего на свете захотелось доказать, что она ошибается. И это стало моей миссией.

С этого начались сотни часов моих целенаправленных занятий. Я планировал превосходно сыграть Опус 3, прелюдию № 2 Рахманинова. Я занимался часы напролет — после школы, на выходных, по вечерам. Десять пальцев играли до-диез минор, и ни один не оставался без дела.

Как только я выучил ноты, я научился их чувствовать. То, как пальцы задерживаются на краю клавиш на полсекунды, а музыка отражается от резонансной деки. Мгновенный мягкий переход из одной тональности в другую. Едва заметная пауза перед самыми динамичными фрагментами, которая заставляет слушателя затаить дыхание.

Через несколько месяцев моя фамилия прозвучала в приглашении на конкурсную сцену. И я повторил то, что

делал сотни раз до этого. Я прочувствовал музыку — ее тональность, форму, звуки. Она глубоко тронула меня. И судей тоже. Окончив выступление, я встал и заметил, что у троих из судей на глазах выступили слезы. Спустя несколько часов я узнал, что победил.

Этот опыт позволил мне выучить один очень важный урок о дисциплине и планомерном достижении выдающегося успеха. Я усвоил, что, придерживаясь дисциплины и прилагая достаточно усилий, могу сделать что угодно.

Дисциплина и усилия бесконечно вознаграждаются.

Вам нужно просто начать. И настойчиво продолжать.

Необходимо мужество, чтобы готовиться и тренироваться, следуя за своей мечтой, когда есть вероятность, что вы ее не осуществите, верно? Особенно если окружающие не верят в ваш успех.

Будем откровенны: это тяжкий труд, который увенчается наградой не сразу. С этим большинству из нас очень трудно смириться.

Никто не надеется сыграть симфонию № 41 до мажор Моцарта на фортепиано, взяв в первый раз ноты в руки. Мы понимаем, что для исполнения произведений на концертном уровне необходимо тысячи часов дисциплинированно упражняться.

Так зачем же мы расстраиваемся, если нам не удастся воплотить самые смелые мечты одним шестинедельным рывком? Разочаровываемся, если после всего нескольких попыток не получаем результата?

Выдающиеся достижения редко реализуются сразу, с первой попытки. На самом деле это редко происходит даже после первых сотен попыток.

Вот поэтому вам нужна дисциплина. Вы должны дать себе шанс сделать нечто выдающееся.

ДИСЦИПЛИНА ДЕЙСТВИЙ

Согласно разным исследованиям, средний возраст успешного предпринимателя составляет 45 лет. Этот факт заставил меня задуматься над тем, сколько лет есть у меня в запасе, прежде чем я доберусь до финишной черты и достигну своих целей.

Сейчас мне 33 года. В моем возрасте французский египтолог Жан-Франсуа Шампольон расшифровал текст Розеттского камня, британский физик Томас Веджвуд получил первый негатив изображения, а Грегори Пинкус осуществил экстракорпоральное оплодотворение кроликов. Умопомрачительные подвиги гениев!

Мне, судя по обстоятельствам, предстоит еще с десяток лет прилагать сумасшедшие усилия, прежде чем я сделаю что-то выдающееся. Еще десять лет ежедневных подъемов по утрам и преодолений пути.

И вам, может быть, тоже.

В таком случае, если нам предстоит пройти такой путь, важно серьезно подойти к вопросу гонки за успехом. Потому что она будет долгой. И трудной. Ваши ноги устанут. Вас будет мучить жажда. Каждой клеточкой своего тела вы будете желать ее прекращения.

И все же лучший шанс добиться успеха — победить в гонке, не сойти с дистанции. Продолжать идти. Продолжать действовать.

Ребята вроде Клиффа Янга показывают нам пример.



Альберт «Клифф» Янг умер в 2003 году в возрасте 81 года. Двадцатью годами ранее этот бойкий шестидесятиоднолетний австралийский фермер сделал невозможное: он победил всех бегунов Мельбурнского сверхмарафона.

Гонка начиналась в Сиднее и заканчивалась в Мельбурне. Надо было пробежать расстояние в 875 километров. В окружении лучших спортсменов со всего мира Клифф появился у стартовой линии в резиновых сапогах и испачканном комбинезоне. Он был более чем на 40 лет старше некоторых участников.

Как только гонка началась и бегуны пустили в ход свои гоночные стратегии, Клифф пошаркал вперед в медленном, непринужденном темпе. Он быстро отстал от стайки бегунов и некоторое время оставался на этой позиции. А затем произошло нечто потрясающее. Клифф просто продолжал бежать. Пока другие бегуны останавливались, чтобы поспать, он шаркал вперед. Через 5 дней, 15 часов и 4 минуты Клифф пересек финишную черту. Он не просто приблизился к рекорду, а побил его почти на целых два дня.

Клифф Янг не позволил возрасту, усталости или отсутствию надлежащей экипировки помешать его воле к победе.

Не забрасывайте меня камнями, когда я скажу: велика вероятность, что вы сойдете с дистанции, не дойдя до победного финиша. Потому что нам слишком легко делать то, что кажется удобным в настоящий момент. Однако удобство, приобретаемое в результате отказа от борьбы, не сравнится с выигрышем, от которого вы отказываетесь.

Возможно, вы сдались временно. Просто сделали передышку, взяв небольшой перерыв. А затем вернетесь в гонку. А может, и нет.

Может быть, вы станете таким же, как и все, — мечтателем, который, сдавшись, всю жизнь терзается вопросом «А что, если бы?..».

А что, если вы выберете самодисциплину и пройдете путь до конца?

Для этого нужны непоколебимое намерение и энтузиазм, ориентированные на долгосрочный успех. Энтузиазм — противоядие от неудач, с которыми вы наверняка столкнетесь на пути к успеху.

Зачастую именно душевное волнение и не поддающийся логике энтузиазм позволяют идти еще долго после того, как это теряет всякий смысл.

Когда вы целиком чему-то отдаетесь, вы делаете все возможное для того, чтобы одержать победу. Но если вы поддались мимолетному увлечению, ваш душевный вклад слишком мал, и вы легко опустите руки, столкнувшись с первым препятствием.

Выходит, все зависит от вашей способности бороться, преодолевая боль, еще долго после того, как гонка перестанет быть забавной. И не планировать перерывы в ближайшее время. Вам нужно продолжать идти вперед без остановок. И не рассчитывать на передышку.

Вот для этого и нужна дисциплина, заставляющая не упускать из виду цель и продолжать действовать. Следует непрерывно продвигаться вперед.

В идее непрерывного прогресса нет ничего принципиально нового и, уж тем более, модного, чтобы она попала на страницы ежемесячника Harvard Business Review. Но для воплощения своей мечты вам нужна именно она.

Единственное, что разделяет вас и выдающийся успех, — непрерывный прогресс.

Остановка и новое начало причинят вам огромный ущерб, как психический, так и физический.

Ключ к успеху лежит в устойчивом прогрессе. Марафон — это всего лишь ряд маленьких шагов.

Дисциплинированные действия дают импульс. Понемногу непрерывно продвигаясь, вы делаете ряд значительных шагов навстречу цели, которая иначе была бы недостижимой. Главное — продолжать действовать. Оставаться в строю, когда все остальные уже сдались. Когда они судорожно переводят дыхание, вы работаете ногами и приближаетесь к финишу.

Огромная часть нашей жизни зависит от совершения трудных действий в тот момент, когда этого хочется меньше всего. Однако если вы собираетесь стать успешными в долгосрочной перспективе, то вам придется выполнять их даже тогда, когда вам и без того плохо.

На первый взгляд, это противоречит логике. Если вы в плохой форме, не лучше ли вначале восстановить силы, а затем вернуться к гонке? Так большинство из нас учили в детстве. Когда мы плохо себя чувствовали, можно было не идти в школу. Если нам становилось больно, мы на мгновение расслаблялись. Значит, вполне естественно, что теперь вы считаете возможным добиться успеха, пользуясь льготными условиями. И не просто

льготными, а вашими собственными условиями. Однако чтобы получить что-то от жизни, нужно это добыть.

В работе, в отношениях, в жизни бывают дни, когда нелегко делать необходимое. Вы можете оправдывать свое бездействие рациональным доводом «Я стану работать продуктивнее, когда почувствую себя лучше». Иными словами, когда улучшатся условия для успеха.

Но, подумайте, кто угодно может выиграть в игре, если обстоятельства складываются в его пользу. Любой может победить невооруженного противника.

В том-то все и дело: нужно совершать поступки, благородные и важные, когда вы больны, устали и лишены сил, когда у вас нет настроения.

Свыше двадцати лет Джоанни Рашетт тренировалась, чтобы занять свое высокое положение. Она неустанно занималась, чтобы за пять лет с 17-го места на Чемпионате мира по фигурному катанию дорасти до 2-го. Она приняла участие в тридцати девяти соревнованиях и получила международные медали в Китае, России и на этапах Гран-при. Теперь Джоанни стала участником зимних Олимпийских игр 2010 года в Ванкувере как действующий серебряный призер Чемпионата мира и шестикратная чемпионка Канады. На нее возлагали большие надежды как на лучший шанс Канады завоевать олимпийскую медаль по фигурному катанию. Сцена была готова...

За два дня до выступления на соревнованиях, перед самым началом финальной тренировки, Джоанни встревожил неожиданный визит отца. Он сообщил, что ее мать только что скончалась от внезапного сердечного приступа. Новость шокировала и опустошила девушку. Все, над чем она так много трудилась, казалось, покидало ее душу вместе с потоком слез, льющимся из глаз. Какова ей, переживающей глубокое горе, было продолжать выступления?

Прошло два дня. Когда Джоанни вышла на лед, зрители притихли. Это была их землячка. Не зная, плакать вместе с ней или подбадривать девушку, они ждали.

Как только над сценой разлились первые звуки *La Cumparsita*, Джоанни погрузилась в эмоции момента, четко выполняя каждый тройной лутц и вкладывая страсть в каждую комбинацию — как будто заставляла себя победить.

Когда музыка стихла, Джоанни поклонилась: слезы невольно текли по ее щекам. Она вложила в выступление всю свою жизнь. Зрители, стоя, неистово аплодировали. Казалось, они знали, что стали частью особенного момента — превосходных трех минут, преисполненных страсти, целеустремленности и, конечно, боли.

Джоанни сказала только: «Это для тебя, мама».

Джоанни Рашетт выиграла бронзовую медаль по фигурному катанию, пополнив свой длинный список наград олимпийским чемпионством. Она также стала знаменосцем на церемонии закрытия и была удостоена награды имени Терри Фокса как спортсменка, больше всех вдохновившая мужеством и волей к победе на зимних Олимпийских играх 2010 года.



Вы глубоко ошибаетесь, если думаете, что можете достичь успеха, предпринимая что-нибудь только тогда, когда хотите.

Избавьтесь от этой мысли.

На пути к успеху
не бывает больничных.

Каждый день имеет значение. Сегодня важный день.
И завтра тоже.

Чтобы двигаться вперед, продолжать действовать, несмотря ни на что, нужна дисциплина (да еще какая!).

Хотите верить, хотите нет, но последние 24 часа вашей жизни во многом определяют то, как вы воспринимаете свои цели, свой потенциал, выносливость и мужество, необходимые для преодоления боли и приближения к успеху. И эти ощущения довольно быстро меняются. Через день вы будете чувствовать себя совершенно по-другому.

Дисциплина же заставляет вас идти к успеху каждый день, независимо от самочувствия. Вы учитесь не обращать внимания на сиюминутные боль и страх, изменчивые чувства и переживания и просто делать следующий шаг. Со временем вы поймете, что эмоции не так важны, как действия.

Дисциплинированные действия — вот секрет превосходства. Дисциплина поможет вам справиться с любыми обстоятельствами, даже если они создают преграды на вашем пути.

Вам нужно запомнить совсем немного:

Продолжайте гонку.

Идите вперед.

Если вы не движетесь вперед, вы не приближаетесь к успеху.
Ни на шаг.

Всегда помните, что финишная черта обычно не видна до тех пор, пока вы не окажетесь прямо у нее. Так что бегите столько, сколько можете. Затем идите, пока можете идти. Затем ползите, цепляясь кончиками пальцев, пока их не скрутит судорога. Но никогда не останавливайтесь на пути к успеху.

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ЗАВЕРШИТЕ ГОНКУ

1 **Приготовьтесь к долгому пути.** Поддерживайте себя в хорошей психологической, физической и финансовой форме. Вносите вклад в свою мечту, думая о долгосрочных последствиях своих действий. Не делайте того, что не пройдет проверку временем.

2 **Вы можете падать по пути, но всегда поднимайтесь.** Не отчаивайтесь из-за неудач. Вы можете пострадать, такое случается. Но чем чаще вы падаете, тем быстрее нужно подниматься. Каким бы ни был ущерб, вы выживете. Даже в самых неблагоприятных, немыслимых обстоятельствах.

3 **Важно не то, каким будет следующий шаг; важно идти вперед.** Если вы действуете правильно, просто делайте следующий шаг. Перестать делать что-то правильное раньше, чем ваши действия дадут результат, — все равно что допустить ошибку.

4 **Все, кто участвует в гонке, устали так же, как и вы.** Если вы все еще продолжаете бороться, оглянитесь вокруг — люди испытывают такие же чувства. Им ничуть не проще. Да и вам не сложнее, чем им. Просто осознайте боль и решите, что жажда успеха сильнее, чем желание избежать боли.

ДИСЦИПЛИНА САМООГРАНИЧЕНИЙ

Большинство из нас готовы почти на все, чтобы достичь своих целей. Ради успеха мы перевернем каждый камешек, перейдем любой мост, поднимемся на любую метафорическую гору. По крайней мере, мы так думаем и говорим.

Мы живо расписываем свою дисциплинированность, мотивированность, энергичность и готовы приступить к делу. Однако успех зачастую связан не столько с тем, что мы намереемся сделать, сколько с тем, без чего мы намереемся обойтись.

Мы склонны считать, что дисциплина — это ряд задач, которые нужно выполнить, чтобы достичь успеха. Несколько основных действий, которые мы должны повторять изо дня в день. Но действия — лишь одна сторона дисциплины. Более сложная и требующая решительности сторона связана с тем, что вы не станете делать.

**Дисциплина в равной степени
зависит от того, что вы делаете,
и от того, что вы отказываетесь делать.**

Для этого требуется мужество. Каждый день.

Не так-то просто сказать себе «нет». Не так-то просто отговорить себя сделать то, что облегчит вам жизнь в данный момент (неважно, как этот поступок отразится на будущем).

Ваш мозг отказывается вам помочь. Из всей его огромной вычислительной мощности лишь одна маленькая частичка

готова заставить вас держаться. Только один участок мозга отвечает за сдерживание и рассуждения высшего порядка, способные нас остановить. И он крайне подвержен переменам настроения. Переизбыток кофеина действует на него возбуждающе, голод и недосыпание — тормозяще, а алкоголь и вовсе угнетает его деятельность.

И это единственный участок мозга, способный удержать вас от желания мгновенно получить вознаграждение. Без дисциплины, суровой дисциплины, вами управляют все ваши прихоти и желания. Вместо того чтобы потерпеть, вы позволяете себе поддаться («только один раз»). А потом еще раз. И еще... И с каждым разом вам становится все труднее и труднее отказывать себе в чем-то прямо сейчас. Вы становитесь зависимым от мгновенного вознаграждения. Каждый раз, поддаваясь, вы подпитываете свою зависимость.

Да и не только вы. Все наше общество стало зависимым от мгновенного вознаграждения. Мы говорим «да» всему подряд. Мы хотим выполнить любое свое желание немедленно, прямо сейчас, и бываем очень недовольны, когда приходится подождать или заработать что-то с трудом.

Такая ситуация вполне закономерна. На протяжении многих веков каждое последующее поколение становилось лучше, образованнее, чем предыдущее. Но, согласно новейшим социологическим исследованиям, большинство людей считают, что их дети будут хуже, чем они.

Впервые за всю историю человечества мы видим будущее в негативном свете. Экономические, культурные и технологические перемены вселяли в нас страх, что ситуация не изменится к лучшему — не стоит на это и рассчитывать.

Возникла скрытая, но устойчивая тенденция мыслить: «Я должен получить свое прямо сейчас». Ведь лучше, чем сейчас, уже не будет, так почему бы мне не получить то, чего я хочу?

Подобное отношение только вредит нам. Зависимость от мгновенного вознаграждения разрушает мечты.

Быть зависимым — плохой образец для жизни, полной вдохновения. Невероятно разрушительный.

Давайте поговорим об этом.

Дискуссии о зависимости, как правило, посвящены личным пагубным пристрастиям, таким как азартные игры, алкоголь, наркотики или порнография, — социально неприемлемому поведению, которое приводит к негативным и даже трагическим событиям. Но никто не обсуждает едва заметные, с виду незначительные зависимости, которые крадут наш истинный потенциал. Мы неохотно признаем негативные последствия низкой эффективности.

Мы зависим от страха.

Мы зависим от оправданий.

Мы зависим от пассивной агрессии.

Мы зависим от эгоизма.

Мы зависим от мнения окружающих.

Мы зависим от бездельничанья перед телевизором.

Мы зависим от ощущения безопасности, которое дает зарплата.

Мы зависим от комфорта.

Мы зависим от выбора легких путей.

Но это социально приемлемые
зависимости.



Мы смотрим на них сквозь пальцы, потому что видим те же самые качества в самих себе. Мы прощаем их другим, как если бы слабость человеческой природы была достойным оправданием наших собственных недостатков. Однако это не так.

Быть человеком — не значит сломить свою волю и потакать своим слабостям, позволяя им определять будущее. Поэтому я хочу вас спросить:

А от чего зависите вы?

Свои слабости нелегко признавать, но они играют важную роль в ежедневном принятии решений. Ваши слабые стороны определяют, будете ли вы упорно следовать цели или поддадитесь автоматическим решениям мозга. День за днем, месяц за месяцем вы будете все меньше сопротивляться тому, от чего зависите, пока наконец в один прекрасный день не перестанете быть чемпионом. Быть воином.

Впрочем, вы можете подпитывать и другую зависимость.

Что скажете о зависимости от величия?

Почему бы вам не стать зависимым от отсроченного вознаграждения вместо мгновенного? Почему бы не выбрать целеустремленность вместо комфорта?

Быть зависимым — ваш выбор. Но вы можете стать всемогущим, если предпочтете трудное легкому.

Майка Уивера можно считать примером для подражания по части выбора сложных, а не легких путей. Он начал заниматься боксом на болотах Вьетнама в 1970 году, когда ему не было и двадцати лет. Морской пехотинец получал массу удовольствия от тренировок и погрузился в них с головой. После Вьетнама он переехал в Калифорнию, где тренировался до изнеможения. Но его результаты пока не были блестящими.



Вместо того чтобы хандрить — ведь его усилия не приносили долгожданных плодов, — Майк решил не сдаваться. Гораздо проще было уйти, признав, что он вряд ли когда-нибудь осуществит свою мечту стать легендой бокса. Но вместо этого Майк трудился еще упорнее.

И его старания не пропали даром. Майк стал любимым спарринг-партнером Мохаммеда Али. И пусть ему не хватало ловкости, рельефное телосложение и невероятная сила служили хорошей проверкой на прочность для более талантливых спортсменов, с которыми он вел спарринг. Казалось, Майк хорош именно в этом — в совершенствовании других боксеров. Никто не верил в него самого и его мечту стать чемпионом.

Пять лет Уивер томился в неизвестности, играя роль боксерской груши для более способных спортсменов. Он упустил каждый удачный случай, проиграв шесть из первых десяти боев. Но эксперты единодушно согласились с тем, что он стал подавать надежды. Несмотря на недостаток навыков, с каждым боем Майк становился выносливее и иногда совсем немного уступал противнику в последних раундах.

Майк понял, что ему придется добиваться своей мечты нелегким путем. Чтобы осуществить ее, надо было работать еще усерднее. Он был дисциплинированным и целеустремленным. И серьезность его намерений вот-вот должна была акупиться. 31 марта 1980 года Майк Уивер переступил порог спортивного центра *Stokely* в Наксвилле, чтобы сразиться с непобедимым Джоном Тейтом за титул чемпиона мира в тяжелом весе по мнению Всемирной боксерской ассоциации. В отличие от Уивера, Тейт был одаренным боксером. Начав карьеру как любитель и приняв

участие в Олимпиаде 1976 года. Тейт быстро набирал очки, проведя двадцать профессиональных боев без единого поражения. Сумев отвоевать титул чемпиона мира в тяжелом весе у Джерри Кутзее перед лицом 100 тысяч болельщиков соперника в Южной Африке. Тейт стал сенсацией. Он излучал энергию и обаяние: болельщики его обожали.

Бой против Уивера был для Тейта не более чем следующей ступенькой, очередной галочкой в послужном списке. Тейт сразу же взял Уивера в оборот. Он превосходил его в весе на 11 кг и на протяжении десяти раундов двигался играючи, нанося Уиверу опасные джебы и безжалостные хуки справа.

Майку никогда еще не приходилось заканчивать пятнадцатый раунд боя. Он всегда завершал бои гораздо раньше и уже явно устал. Как только прозвучал звонок к началу пятнадцатого раунда, Тейт заскользил по рингу в нескольких минутах от победы.

Но Уивер пошел в наступление. Понимая, что его единственный шанс победить — отправить противника в нокаут, он ускорил темп. Он был в отчаянии. Десять лет Майк сносил удары по голове, чтобы наконец сразиться в титульном матче. И он не собирался тихо уходить. Его руки были словно резиновые, но он продолжал наносить удары. Комментатор, сидевший в первом ряду, отметил, что Уивер боролся в пятнадцатом раунде даже жестче, чем в пятом.

Всего за 40 секунд до конца боя Уивер нанес Тейту тяжелейший хук слева, тем самым отправив его в нокаут. Это был нужный удар в нужное время. Уивер отработывал его десять лет. После этого удара Тейт несколько минут пролежал на помосте без сознания.

Впреки всем преградам, Майк Уивер стал чемпионом мира в тяжелом весе и одним из величайших вдохновляющих примеров в истории бокса. В течение десяти лет Уивер отказывал себе в мгновенном вознаграждении, немедленной славе, немедленных наградах и признании. Когда никто в него не верил, он продолжал идти вперед. Он подчинялся дисциплине.

Как долго вы смогли бы идти без якобы заслуженных передышек? Сумели бы вы отказывать себе в мгновенном вознаграждении на протяжении десяти лет, если бы это позволила вам осуществить свою мечту?

Отбросьте старую привычку. Наберитесь смелости отказать себе в сиюминутном желании ради достижения главной цели. Вы должны решительно отказаться от ненужного, чтобы получить то, чего действительно хотите. Выберите дисциплину самоограничений.

Скажите «нет» ограничивающим вас поступкам и отношениям.

Скажите «нет» потребности всегда быть правым.

Скажите «нет» мгновенному вознаграждению.

Скажите «нет» сиюминутному эмоциональному комфорту.

Скажите «нет» роли жертвы.

Скажите «нет» лени.

Скажите «нет» вредным мелочам.

Скажите «нет» легкому и простому выбору.

Все это невероятно трудно сделать. Нечеловечески трудно.

А еще сложнее делать это постоянно. Но чтобы быть успешным, нужно каждый день принимать необычайно трудные решения о том, что делать, а что нет.

Вы можете сделать многое, но если при этом не откажетесь от определенных поступков, ваши усилия пойдут прахом.

Вы можете усерднее трудиться, чтобы заработать больше денег. Но если при этом вы и потратите больше, чем заработали, дополнительные старания окажутся напрасными.

К успеху приводят не только намерения, но и то, от чего вы готовы отказаться ради достижения цели.

Для полного успеха вам не хватает не высшего образования, хороших связей или денег на банковском счету. Вам не хватает дисциплины.

Вы хотите, чтобы вам преподнесли мечту на блюдечке с голубой каемочкой? Вряд ли такое возможно. Даже не надейтесь на это! Выполнение одних действий и отказ от других — неотъемлемая часть успеха.

Так без чего вы планируете обойтись?

ДИСЦИПЛИНА НАЧИНАЕТСЯ С ПЛАНА

Вы становитесь тем,
кем планируете стать.

Хорошенько вдумайтесь в эту фразу.

Скорее всего, вы не выиграете в лотерею и богатый дядя не оставит вам небольшое наследство. Если вы ничем не отличаетесь от большинства людей, то неуверенно пройдете по жизни, оправдывая свои неудачи и оптимистично уверяя себя, что успех не за горами.

Но что, если бы вы могли быть уверены в том, что выдающийся успех в самом деле близок?

Что, если бы вы могли сделать СМЕЛЫЙ прогноз о том, что все ваши желания осуществляются? Что вы сами можете их осуществить?

Раскрою вам маленький секрет: вы можете добиться в жизни чего угодно, если готовы планировать свои действия. И разумеется, воплотить план в жизнь.

В этом как раз отчасти проявляется дисциплина действий и самоограничения. С одной стороны, вы целенаправленно сосредотачиваете свои усилия на достижении успеха, с другой — ограничиваете себя, отказываясь от всего, что дается слишком легко.

Дисциплина начинается с планирования. Иными словами, если вы можете планировать, значит, можете и получить ..

что угодно.

Чем масштабнее ваша цель, тем большим размахом должен обладать ваш план. Чем большую награду сулит успех, тем рискованнее план.

В этом лучше всего убедиться на примере истории Лассе Вирена.

Финн Лассе Вирен (он работал в полиции) появился на международной беговой арене в 1971 году, пробежав дистанции в 5 и 10 тысяч метров. Он пришел к финишу седьмым в первом забеге и семнадцатым — во втором.

(Слабая сторона Лассе была в том, что он слишком быстро стартовал, а затем быстро терял темп.)

Если бы на этом история и закончилась, в ней не было бы ничего особенного. Лассе показался бы вам неудачником, как и любой другой недостаточно подготовленный спортсмен. Но как только второй забег завершился, а в воздухе еще висели столбы пыли и запах пота, Лассе начал планировать свой успех.

Полный решимости достичь своей цели, он вознамерился уехать за 6500 километров от дома, к водопаду Тампсон в Кении, чтобы начать там режим жестких тренировок. Под живописным 73-метровым водопадом у основания реки Ивасо Нарок он ежедневно испытывал крепость своего тела, доводя свои физические способности до предела. В тумане и брызгах мощных струй водопада Лассе планировал побить мировой рекорд в гонке на 2 мили в Хельсинки летом 1972 года. И он этого добился.

Тем не менее его успех был неполным. Несмотря на установленный им мировой рекорд, под конец 1972 года о Лассе мало кто знал. Его следующая цель была дерзкой — победить на предстоящих Олимпийских играх в Мюнхене. Так что и план тоже должен был быть дерзким.

Вернувшись в Финляндию и наматывая километры по местным лесам, он постепенно увеличивал интенсивность

пробежек, чтобы подготовиться к соревнованию всей своей жизни. Лассе все еще был недоволен результатами тренировок и осваивал искусство «математики поворотов» — бега вдоль внутреннего края первой дорожки. Он полагал, что это даст ему фору перед соперниками в десятки метров.

План был реализован. Но принес ли он Лассе успех?

Вирен отправился на Олимпийские игры в Мюнхене и 3 сентября 1972 года занял свое место на линии старта забега на 10 тысяч метров, готовый довести свой план до финишной черты. После стартового выстрела Лассе вырвался вперед и побежал позади знаменитого бегуна Стива Префонтейна, оставаясь на этой позиции первые двенадцать кругов. Пока не упал.

Лассе споткнулся о ноги тунисского бегуна Мохаммеда Гаммуди и упал на дорожку, скатившись до последнего места и на несколько метров отстав от быстро удаляющейся группы спортсменов. На минуту отчаяние полностью охватило его. Но Лассе вскочил на ноги и побежал. Менее чем через 150 метров он догнал лидеров гонки. Чем больше Префонтейн ускорял темп, тем быстрее бежал Лассе. Весь в ушибах, он тяжело дышал, но был полон необычайной решимости.



Лассе планировал победить, поэтому не мог упустить этот шанс. Когда до финиша осталась 600 метров, он побежал с невиданной скоростью. Оставив всех, включая Префонтейна, глотать пыль позади себя, он первым пересек финишную черту. План помог Лассе завоевать золотую медаль и установить новый мировой рекорд.

Но на этом Лассе не остановился. Для него все только начиналось. Через неделю он завоевал золотую медаль в забеге на 5 тысяч метров, опередив Префонтейна и тройку других первоклассных бегунов. Тогда, всего несколько дней спустя после олимпийского триумфа, в морозящую погоду в Хельсинки Лассе установил новый потрясающий мировой рекорд на дистанции 5 тысяч метров. А четыре года спустя на Олимпийских играх спортсмен снова завоевал золото в забегах на 5 и 10 тысяч метров, соревнуясь с еще более сильными соперниками, чем в Мюнхене.

Лассе Вирен, полицейский из Финляндии, совершил то, что не удавалось ни одному спортсмену ни до, ни после него: он дважды подряд завоевал золото на Олимпийских играх на дистанциях 5 и 10 тысяч метров. Возможно, такое больше никому не удастся.

А все стало возможным благодаря тому, что у Лассе был план.

Вы можете считать, что успех приходит, когда пересекаешь финишную черту. Но это совсем не так. Успех приходит, когда есть план. Все дело в нем.

А что вы планируете в настоящий момент? Этот серьезный вопрос стоит хорошенько обдумать.

Помните: вы становитесь тем, кем планируете стать.

Вдумайтесь в эту фразу.

Если в данный момент вы планируете успех, которого достигнете в ближайшие годы, каким он будет? Будете ли вы довольны, если станете тем, кем планируете стать сегодня? Или вы вообще ничего не планируете?

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ПЛАНИРУЙТЕ СВОЙ УСПЕХ

1 Планируйте работать даже больше, чем можно себе представить. Вам не обязательно переезжать в Кению, чтобы потеть под жарким солнцем, готовясь побить мировой рекорд, но, возможно, вам придется провести десяток бессонных ночей, пока дойдете до финиша. Свой путь нужно планировать. Успех и размеренная жизнь несовместимы. Чтобы стать успешным, нужны экстремальные усилия, а не обычная 40-часовая рабочая неделя. Нужно планировать работать больше, чем можно себе представить, а затем удваивать усилия.

2 План должен быть не просто нацеленным на победу, он должен быть дерзким. Нужно не просто работать, надеясь на успех, а планировать победить. Это не имеет отношения к случайному успеху или везению. Большинство из нас живет защищаясь: работает ровно столько, сколько нужно, чтобы оплачивать счета и ездить в отпуск каждый год. Мы беремся за работу, которая повышает нашу способность выжить, но при этом лишает шансов жить по-настоящему. Мыслите масштабно. Меняйте мир.

3 Планируйте работать не в центре внимания.

Вы не можете планировать победу, если стараетесь обратить на себя внимание. Этот трудный, но очень важный урок нужно усвоить, если вы собираетесь достичь выдающегося успеха. Выглядеть впечатляюще и производить впечатление — не одно и то же. Вы можете потратить впустую годы, создавая видимость успешности. Это очень отвлекает от цели. Просто будьте великолепны — и люди вас заметят. Обещаю вам!

4 Планируйте потерпеть одно-два поражения на пути к победе.

Так происходит чаще всего. Если у вас все получилось с первого раза, задайте себе вопрос, достаточно ли амбициозной была ваша цель. Вы должны быть готовы к тому, что первые несколько, а то и десятки попыток закончатся неудачей. Извлеките ценные уроки из поражения и планируйте, как действовать дальше, до победного конца.

**БУДЬТЕ
ЩЕДРЫ**

Чтобы добиться выдающегося успеха, нужно действовать экстремально и дисциплинированно. Но загвоздка в том, что сами по себе ваши усилия весьма эгоистичны. И не будь у них противовеса, вы стали бы одержимы собой.

Если большую часть времени вы делаете что-то для себя, вероятно, вы делаете мало стоящего.

Я на собственном опыте убедился, как опасно думать только о себе. Эгоистичное поведение может лишить вас всего, чем вы дорожите в жизни.

Противовесом экстремальному поведению и дисциплинированным действиям служит образ мышления дарителя.

На самом деле все очень просто. Давайте коротко рассмотрим, как это происходит. Слова «будьте дарителем» звучат как тема воскресной проповеди или рекламной компании благотворительного фонда, поэтому от любых дискуссий о дарении обычно отмахиваются с беспечным равнодушием: «Мы же не в церкви!»

Если же вы сосредоточены на успехе, такой подход и вовсе кажется неверным. Разве желание отдавать не противоречит достижению успеха? Откровенно говоря, такое качество как щедрость не вяжется ни с экстремальным поведением, ни с дисциплинированными действиями. В конце концов, какой смысл бороться за свою мечту, если потом ее придется отдавать? Наивность такого хода мыслей вызывает у нас сдвленный смехок.

В голове быстро происходит подсчет.

Каждый подаренный доллар опустошает кошелек.

Каждый час, потраченный на помощь другому, отнимает время на продвижение к своим целям.

Каждое эмоциональное вложение истощает наши психические резервы.

На первый взгляд, идея щедрости как стратегии достижения успеха кажется абсолютно нелогичной. Но последите за моей мыслью еще немного.

Давайте копнем глубже. Мы думаем, что дарение отнимет у нас больше, чем мы готовы вложить. Думаем, что, сосредоточившись в первую очередь на других, мы не осуществим свои мечты и цели.

Однако это ошибочное представление.

Разумеется, мысль о том, что желание отдавать приводит к успеху, звучит радикально и даже невероятно. Но откройте свой ум для новых возможностей. Откройте его для правды.

Щедрость — одна из самых надежных стратегий долговременного успеха.

Вы не сможете воспользоваться преимуществами экстремального поведения и суровой дисциплины, если не будете еще и делиться чем-нибудь с другими людьми.

Высокоэффективные люди всем хороши. Они добры и благородны.

Голливуд с его стереотипами отважных плохих героев внушил нам мысль, что манера поведения негодяя каким-то чудесным образом сделает из нас суперзвезду. Однако, став отвратительным типом, вы не станете успешным. На самом деле эгоистичное поведение — самое большое преглястие на пути к потрясающему успеху в жизни.

Проблема неудач кроется не в процессе, планах или окружающих людях, а в эгоистичных намерениях. Быть эгоистом легко — достаточно действовать только в своих целях, ориентируя свои действия, мышление и отношение к будущему только на себя. Помогать другим — только если в этом есть какая-то выгода. Проявлять заботу — только если к этому вынуждает чувства вины или стыда. Такое поведение разрушает человека изнутри. От него нужно отказаться как можно скорее.

Эгоизм уничтожит все ваши мечты. Вы будете принимать плохие решения, причинять вред хорошим людям и терять любые возможности изменить мир к лучшему.

Эгоистичное поведение наверняка отразится и на вашей карьере. Вы слишком заняты своим делом, чтобы стать необычайно успешным человеком, каким могли бы быть? Если вы бьетесь над подписанием сделок, увеличением доходов или продвижением по службе, вам стоит присмотреться к своему поведению. Вам кажется, что люди вас избегают или радуются вашим неудачам? Вы полностью утратили их поддержку? В вашем окружении нет никого, кто протянул бы вам руку, когда все катится под откос и вам действительно нужна помощь? Все это показатели неправильного поведения. Вредного и эгоистичного. Вы можете назвать это плохой кармой, сглазом — да как угодно. Или тем, что это есть на самом деле, — результатом эгоистичного поведения.

Эгоистичное поведение ограничивает ваш потенциал стать выдающимся человеком.

По-видимому, вам стоит пересмотреть свои установки — прямо сейчас.

Чтобы стать щедрым, нужно изменить свой психологический настрой. Щедрость начинается с образа мышления, сосредоточенного на благе других, а не на своем собственном. Ведь дело не в ваших поступках, а в восприятии окружающего мира. Конечно, это не значит, что нужно перестать прикладывать усилия для достижения своих целей. Просто одновременно обращайтесь внимание на то, что происходит вокруг. Рассматривайте свои усилия, дисциплину и успех в контексте чего-то большего.

Итак, если ваша жизнь зациклена на вас самом, то вы не видите красоты жизни. Возможно, вам следует:

- ✓ **давать**, а не брать;
- ✓ **помогать**, а не выкручиваться;

- **заботиться**, а не манипулировать;
- **делать с душой**, а не механически.

Нужно просто быть хорошим человеком. Заботиться о других. Делиться своим опытом и талантами. Вносить вклад в общее блага. Может, вы не станете титаном индустрии. Может, вас даже не примут в «клуб председателей совета директоров» какой-нибудь компании. Зато вы почувствуете себя на редкость счастливым человеком, способным превзойти любые ожидания и распорядиться своей удивительной судьбой. Прямо как Уэйн Элси.

Сидя на краешке дивана, Уэйн смотрел последние новости о гигантском цунами, обрушившемся на берега Индонезии 26 декабря 2004 года и унесшим миллионы человеческих жизней. Цунами уничтожило тысячи квадратных миль земли, сорвало здания с фундаментов и погребло города под лавиной мусора, искореженного металла и всего, что бушующий поток смел на своем пути.

На экране в кадре одинокий ботинок медленно проплывал вдоль береговой линии. В этот момент Уэйн осознал весь масштаб этой человеческой трагедии. Его пробрало до глубины души. Сидя в своем доме, ошеломленный событиями на другом конце света, Уэйн понял, что в этот раз он должен сделать нечто большее, чем просто выписать чек. Он должен найти способ оказать реальную помощь. Позже Уэйн рассказывал: «До азиатского цунами в 2004 году я не принимал непосредственного и постоянного участия ни в одной из благотворительных организаций, считая, что денежных пожертвований вполне достаточно. Я сосредотачивал 100 процентов своих усилий на «заключении сделок» в деловом мире. Так я и жил, пока все кардинально не изменилось. [После цунами] я решил, что хватит мне сидеть сложа руки».

Итак, Уэйн начал с того, что делал большую часть жизни — с поставок обуви. Он занялся поставками для местной

обувной компании в Северной Вирджинии, когда ему было 15 лет. К окончанию школы он уже работал на компанию полный рабочий день. В 22 года Уэйн стал самым молодым вице-президентом Stride Rite, а в 23 — региональным вице-президентом национальной сети обувных магазинов. Всего несколько лет спустя он стал главой нового обувного предприятия и сумел увеличить его обороты на 400 процентов.

Уэйн Элси разбирался в обувном бизнесе. Но в этот раз он не собирался продавать обувь. Он собирался ее пожертвовать. Загоревшись идеей, Уэйн отправился на работу и созвал десятки руководителей, с которыми наладил отношения за долгие годы.

Поделившись своей идеей, он попросил о помощи. И в краткие сроки получил более 250 тысяч пар новой обуви для отправки в Индонезию. У людей, потерявших все, появилось кое-что свое — не просто пара обуви, но и надежда. А с ней и силы на преодоление трудностей.

Через год ураган «Катрина» опустошил побережье Мексиканского залива. Уэйн снова принялся обзванивать тех же людей с просьбой сделать что-то более масштабное, подарить больше. В этот раз он отправил нуждающимся людям почти миллион пар обуви.

В этот момент Уэйн осознал, что мог бы приносить еще большую



пользу, если бы уделял благотворительности все рабочее время. Поэтому он основал некоммерческую организацию Soles4Souls, которая обувает людей по всему миру и вселяет в их сердца надежду. Почти восемь лет спустя Soles4Souls во главе с Уэйном стала одной из самых быстрорастущих некоммерческих организаций в стране, успев подарить 12 миллионов пар обуви нуждающимся людям в 130 странах мира.

Но Уэйн сказал бы вам, что все только начинается. Теперь он видит свою цель не в том, чтобы заключить очередную крупную сделку, а в том, чтобы «менять жизни людей, даря им обувь».

Щедрость может изменить траекторию вашей жизни.

Если вы хотите расти, вам нужно отдавать — как человеку и как лидеру бизнеса. И ваши дары обязательно принесут плоды.

ЧТО ДАРЕНИЕ, А ЧТО НЕТ

Ответ на этот вопрос искажают наши заблуждения о том, что такое дарение. Благотворительность? Инвестиции? Очищение? Возможно, мы не можем ясно ответить на него потому, что слишком многое включаем в это понятие. К тому же порой мы принимаем за дарение нечто, что им не является.

Мы тратим так много энергии, изображая из себя дарителей, что забыли об истинном смысле этого поступка. Вы действительно дарите или только делаете вид?

Задумайтесь над этой историей.

В городке Сентер, в штате Северная Дакота, с населением менее 300 человек в маленьком простом домике жили Хейзел, Эммет, Мирдит и их родители, Уильям и Бланш. Пятнадцатилетняя Хейзел, старшая из детей, была достаточно ответственной девочкой, чтобы ездить на запряженной двуколке в маленькую сельскую школу, расположенную в двух милях от дома.

Поздним утром 15 марта 1920 года на город начала надвигаться снежная буря. Заботясь о безопасности учеников, учитель распустил класс, чтобы детям хватило времени безопасно добраться домой. В это время отец Хейзел уже был в пути, чтобы забрать детей. Он ехал в санях, запряженных семейной рабочей лошадью.

Уильям добрался до школы раньше, чем дети успели уехать, поэтому он быстро усадил их в сани, накрыв теплыми одеялами. Приказав им подождать, он отправился в школьную конюшню, чтобы запрячь двуколку, на которой дети приехали утром. Когда он вернулся, ни детей, ни саней уже не было.

Сильный ветер и нависшие грозовые тучи испугали старую лошадь, и она нетерпеливо понеслась вниз по дороге к дому вместе с детьми. Вскоре из-за метели ни кани, ни Хейзел не могли увидеть дорогу. Пустота открытой степи и слепящий снег окончательно сбили их с толку. Несколько часов лошадь вслепую тянула сани сквозь метель; они заблудились.

Но это было не самое худшее. Налетев на препятствие, сани перевернулись. Дети упали на мокрый снег. Несмотря на все усилия, втроем они не смогли поставить сани прямо.

Используя сани как укрытие, Хейзел расстелила часть одеял на снегу. Уложив на них Эммета и Мирдит, она собрала оставшиеся одеяла и укрыла ими всех вместе. Так они ждали, пока отец найдет их.

Пока они ютились в снегу под санями, Хейзел рассказывала брату и сестре истории, чтобы отвлечь их. Они пели песни, выученные в школе, декламировали Священное писание и очерки, которые знали наизусть. А как только их начинало клонить в сон, Хейзел щипала их и напоминала, что засыпать нельзя.

В какой-то момент ветер сменил направление, и одеяла стало сдувать. Попросив Эммета и Мирдит сесть поближе, Хейзел завернула их в верхние одеяла и легла на них сверху, удерживая одеяла своим телом.

Когда в сугробе вокруг них начинал скапливаться снег, Хейзел отбрасывала его ногой. С каждым разом все медленнее и медленнее. А потом, с едва слышным стоном, она замерла.

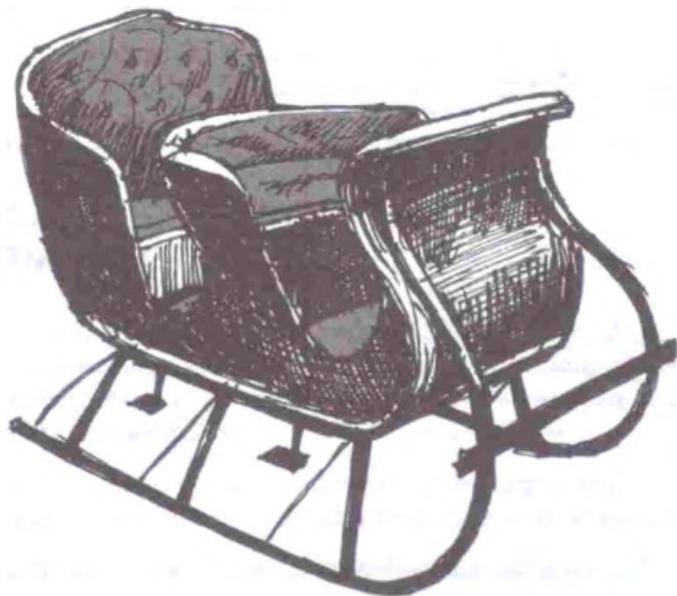
Более 20 часов спустя после того, как дети покинули школьный двор, поисковая группа нашла следы в снегу, которые привели к перевернутым саням, все еще запряженным Старушкой Мод, терпеливо стоявшей в снегу. Расчистив верхний тонкий слой снега, покрывший сани, спасатели ахнули от увиденной картины: Хейзел лежала без движения, обняв завернутых в одеяло Эммета и Мирдит. Последним

жестом ее бескорыстной любви было пальто, расстегнутое, чтобы укрыть брата и сестру, которые все еще были живы.

На похоронах Хейзел священник описал ее самоотверженный поступок словами из Библии: «Нет больше той любви, как если кто-нибудь положит душу свою за друзей своих»*.

Хейзел стала американской героиней, ее называли ангелом-хранителем степей. Эта история привлекла внимание всей страны. Больницы, детские приюты и даже компания Ford Motor использовали память о ней как вдохновляющий призыв к действию — напоминание о том, что великими поступками руководит именно самоотверженность.

Теперь перед зданием суда округа Оливер в Северной Дакоте стоит памятник с надписью: «В память о Хейзел Майнер. Как дань умершей, память живущим и вдохновляющий пример потомкам».



* Евангелие от Иоанна, 15:13. Прим. ред.

Даря, вы меняете жизнь людей. Все просто.
И нет другого пути получить результат.

Так что же такое дар и как его правильно преподнести?

Такие эмоциональные темы, как дарение, иногда полезно рассматривать по частям. Давайте сейчас поговорим о том, что считается дарением, а что нет.

ДАРЕНИЕ — это ПОДАРОК.

А не торговое соглашение. Торгуясь, вы просто обмениваете одно на другое. В этом нет ничего плохого. Это старейшая формула успешного бизнеса. Но не путайте первое и второе.

Дарение и сделка приводят к разным результатам. Дарить — значит отдавать что-то безвозмездно, безо всяких условий.

Чтобы принести пользу, нужно не торговаться, а дарить.

ДАРИТЬ — ЗНАЧИТ НЕ ЖДАТЬ НИЧЕГО ВЗАМЕН.

Дарение не предусматривает планируемого дохода на инвестиции. Эта инвестиция не имеет ожидаемого дохода по определению. И вы обрекаете себя на разочарование, делая вид, что дарите, но ожидая чего-то взамен.

Так, дарение не приносит плодов. Лучше уж совсем не дарить, чем изображать одно, а подразумевать другое.

Если вы дарите, чтобы почувствовать себя лучше...

Если вы дарите из чувства вины...

Если вы дарите из жажды славы или внимания...

То вы и не дарите вовсе.

Дарить — значит делать что-то для другого человека, а не ради себя. Не для того, чтобы поставить очередную галочку в своем послужном списке.

Откровенно говоря, дарение и не может быть ориентировано на вас, иначе оно стало бы «получением». А это совершенно разные понятия. Когда вы дарите, ничего не ожидая взамен, вы меняете жизни людей к лучшему. Это не действие. Это результат.

ДАРЕНИЕ НЕ ДАЕТСЯ ВАМ БЕСПЛАТНО.

Если ваш дар ничего не стоит, вы ничего не дарите. Если я что-то даю, это еще не значит, что я делаю подарок.

Вы не можете просто отдать человеку то, что вам не нужно, и ждать за это благодарности. На самом деле вы просто избавляетесь от ненужного, ведь правда? Вряд ли кому-то приятно получать объедки с барского стола.

Легко изобразить, что предлагаемый дар ценен, хотя на самом деле это не так. Дар должен вам чего-то стоить. По-настоящему. И чем больше вы хотите подарить, тем дороже ваш поступок вам обойдется.

Чтобы проявить щедрость, дарите то, что для вас действительно важно (время, деньги, внимание, энергию, эмоции).

Уже почти 100 лет прошло с тех пор, как Хейзел отдала свою жизнь за брата и сестру. Ее поступок вдохновил всю страну.

Настоящий дар всегда проходит испытание временем.

История самоотверженной девочки заставляет нас задуматься о том, кто мы такие и ради чего живем. Она заставляет размышлять, отдаем ли мы по-настоящему или только делаем вид.

Знала ли Хейзел Майнер, согревая брата и сестру своим телом, что этот дар станет последним в ее жизни? Мы никогда не узнаем этого. Но одно мы знаем наверняка: это была не сделка по принципу «я — вам, а вы — мне». Хейзел ничего не ожидала взамен. Она отдала нечто прекрасное, важное и ценное. И этот подарок спас жизнь ее брату и сестре.

Я не предлагаю вам жертвовать своей жизнью ради других.

Я предлагаю делиться тем,
что у вас есть.

Позволю себе предположить, что вы отдаете недостаточно.

Когда вас не станет, кто-то поставит вам памятник? Пройдут ли ваши усилия испытание временем?

Возможно, пришло время пересмотреть свои взгляды на дарение и извлечь огромный урок из поступка девочки, отдавшей все, что она имела.

ДАРЕНИЕ НАЧИНАЕТСЯ С БЛАГОДАРНОСТИ

Дарение рождается из благодарности. Мы часто сопротивляемся желанию быть щедрыми, потому что не находим времени подумать, сколько всего на самом деле имеем. Если мы убеждены, что у нас ничего нет, то и дарить нам нечего.

Иногда ошеломляющие напоминания помогают нам оценить, сколько всего мы имеем и можем подарить. В такие моменты волей-неволей понимаешь, что можно быть благодарным за многое.

Не так давно я работал с клиентом, офис которого находился в часе езды от Филадельфии. После долгого дня, проведенного за стратегическим планированием, я был истощен, напряжен и не в лучшем расположении духа, поэтому решил расслабиться и, как обычно, зашнуровав кроссовки, отправился на пробежку.

Город располагался в долине, окруженной горами, поэтому я прихватил с собой GPS-навигатор и направился к ближайшей вершине, взбираясь по крутым горным тропам. Когда я добрался до нее, было около половины восьмого: солнце только-только начинало садиться. Оранжево-огненный шар висел на краю горизонта. Живописное зрелище. Любуясь в одиночестве захватывающим закатом, я стал понемногу оттаивать. Разве можно, глядя на такую красоту, оставаться напряженным? Жизнь воистину прекрасна. Мир восхитителен. Я видел это собственными глазами и чувствовал в глубине души.

Спустя некоторое время я осознал, что уже темнеет, а я нахожусь в десятке миль от своего отеля. Поэтому, вставив в уши наушники и включив музыку, я побежал обратно.



Но вместо того чтобы спускаться тем же путем, которым поднялся, я побежал вниз по дороге позади горы, надеясь, что этот маршрут окажется короче.

Примерно на половине пути вниз мне стали попадаться дома. Во многих из них, явно обжитых, вместо стекол в окнах стоял картон. Я был поражен. Ведь в горах Пенсильвании очень холодные зимы. «Подумать только! Разве люди не заслуживают права иметь стеклянные окна?» — мелькнула в голове мысль.

Пока я бежал, то размышлял над этим вопросом. И вдруг проникся глубокой благодарностью за то, что в моем доме есть стеклянные окна. Да, для меня это мелочь, над которой я до этого дня не задумывался, но для людей, живущих в этих домах, в глухую зимнюю пору это наверняка значит очень много.

Я вернулся в отель, преисполненный благодарности, тронутый красотой заката и безысходностью нищеты. Я чувствовал, что изменился.

К сожалению, мало кто из нас искренне благодарен за то, что имеет.

Благодарность — мощный преобразователь отношения к жизни. И основа щедрости.

Пережитый мной в горах опыт изменил мой взгляд на многое. Я понял, что должен отдавать.

Наверное, вы думаете: «Дэн же успешный. Конечно, он за многое может быть благодарен. Легко быть благодарным, когда твоя жизнь прекрасна». И это, конечно, правда. Но для вас это не может служить отговоркой. Кто угоден может быть благодарным и щедрым.

Клэй Дайер доказал это своим примером.

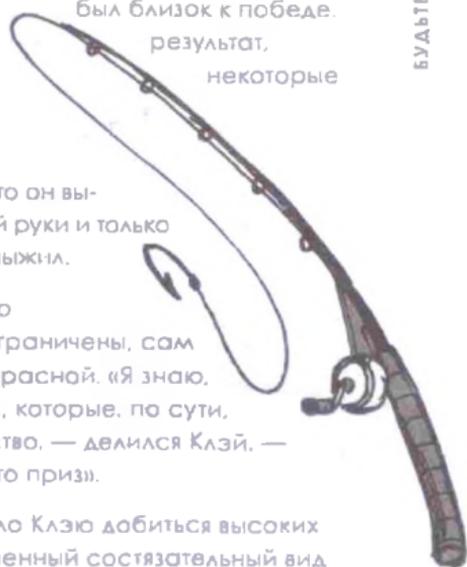
Сколько Клэй себя помнил, он всегда мечтал стать рыбаком. С пяти лет он каждый день часами возился с удочкой и катушкой, отрабатывая идеальный заброс. Клэй жил в мире рыбалки. После школы, на выходных, в любое время, когда бы ему ни удалось выбраться, он находился у воды, стараясь что-нибудь поймать. И его труды увенчались успехом. Он мог с ювелирной точностью выполнять горизонтальный, вертикальный и даже маятниковый заброс. Те, кто знал Клэя лучше других, хвастались, что он может попасть семиграммовой металлической рыболовной приманкой в чашку с расстояния пятнадцати метров. Его умения поражали всех.

В 15 лет Клэй стал участвовать в профессиональных рыболовных турнирах. Он быстро стал известен благодаря своей безудержной страсти к соревнованию. В течение следующих девяти лет он принял участие в двухстах соревнованиях по ловле басса и двадцать пять из них выиграл, а в нескольких десятках был близок к победе. И это был ошеломительный результат, особенно учитывая некоторые обстоятельства.

Клэй Дайер родился в конце марта 1978 года. Врачи не были уверены, что он выживет. Он родился без ног, без левой руки и только с частью правой руки. Но ребенок выжил.

В то время как другие полагали, что возможности Клэя существенно ограничены, сам он считал свою жизнь вполне прекрасной. «Я знаю, что у меня есть сердце, душа и ум, которые, по сути, и составляют человеческое существо. — делался Клэй. — Все остальное, что у вас есть, — это приз».

Такое отношение к жизни позволило Клэю добиться высоких результатов. И рыбалка не единственный состязательный вид спорта, который он пробовал освоить. Подрастая, Клэй играл в бейсбол с соседскими ребятами. Все годы учебы в средней школе он играл на первой базе и размахивал битой (по базам вместо него бегал другой игрок).



Физические ограничения этого профессионального ловца басса не оказались непреодолимой преградой для успеха. При весе менее 40 килограммов и росте не более одного метра он водит лодку, точно забрасывает леску, надевает приманку на крючок, завязывает узел зубами, втаскивает бьющуюся рыбу в лодку и — побеждает в соревновании.

Клэй идет по жизни с девизом «Если я могу, то можете и вы». «Бог хотел, чтобы я стал хорошим рыбаком, — рассказывает он аудиторни, собравшейся его послушать. — Я рад, что создан таким. Я родился, чтобы стать суперзвездой».

Конечно, Клэй полон непреклонной решимости соревноваться. Он приложил невероятные усилия и проявил чудеса дисциплины, чтобы стать суперзвездой.

Но благодарность позволяет ему расширить свои возможности. Вместо того чтобы хандрить и жаловаться, он благодарен за то, что может делать, и за то, что у него есть. И благодарность дает ему возможность больше отдавать.

Большую часть времени Клэй проводит, делясь своим жизненным опытом с благотворительными фондами, церквями и организациями. Кроме того, он занимается волонтерской работой как спортивный тренер в средней школе. Благодарность и щедрость дают ему возможность быть невероятно успешным.

Точно такие же принципы подходят и для вас. Если вы не отличаетесь от большинства людей, то благодарность не придет к вам сама собой. Она требует тренировки и усилий. И это не значит раз в году держаться за руки с родными, стоя около нарезанной индейки в День благодарения.

Благодарность — привычка, которую можно развить.

Так как насчет того, чтобы поработать над развитием этого качества? Как насчет того, чтобы меньше жаловаться и больше отдавать?

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ПРОЯВЛЯЙТЕ БЛАГОДАРНОСТЬ

1 Ищите позитивные стороны в каждой ситуации. Трудно быть благодарным, видя только невзгоды и огорчения. Заставьте себя находить счастливые моменты в жизни — приятные, прекрасные и вдохновляющие. Ваш мозг переключится на режим благодарности и начнет замечать все хорошее, что происходит вокруг. Что вы ищете, то и находите. Представьте, как легко быть благодарным, когда вокруг все замечательно.

2 Записывайте все и перечитывайте. Записывать великолепные события — очень эффективный метод развития щедрости. Вы словно документируете свой опыт. А что может

мотивировать лучше, чем напоминание о радости предыдущих побед? Записывая все положительные моменты жизни, вы создаете преграду между своими страхами и реальностью. Здесь, на бумаге, все написано черным по белому.

3 Перестаньте суетиться; притормозите. В суматохе дней большинство из нас так беспокоятся и раздражаются, что редко приостанавливаются, чтобы увидеть вещи такими, какие они есть, чтобы понять, как все хорошо на самом деле. Начните останавливаться. Медитируя, выполняя упражнения или просто читая в одиночестве, успокойте свой ум и дайте проявиться красоте жизни.

4 **Чаще говорите «спасибо».** Практика благодарности — эффективный способ разжечь в себе творческую искру. Говоря «спасибо», вы оказываете на свое психологическое состояние благотворное воздействие. Просто произнесите это слова, и у вас улучшится настроение. Приучите себя благодарить и делайте это почаще. Этот «легкий наркотик» открывает путь к великим свершениям.

5 **Смейтесь над собой.** Одна из причин нашей неблагодарности заключается в том, что мы воспринимаем жизнь слишком серьезно. Иногда достаточно посмеяться над обстоятельствами, чтобы открыть перед собой необычайные перспективы и новые пути достижения успеха. Вы можете злиться сколько угодно, но, осознав абсурдность происходящего, сумеете увидеть новые возможности и воспользоваться ими.

ЩЕДРОСТЬ МЕНЯЕТ ЧЕЛОВЕКА

На эту тему нелегко рассуждать. Поэтому давайте сразу оговорим, что разговор может оказаться для вас неприятным. По большей части мы склонны дарить, особенно когда это нам удобно или одобряется обществом.

Мы дарим, когда это дается нам легко и просто.

Это не обвинение и не упрек. Просто мы так устроены.

Наш мозг по своей сути — калькулятор соотношения рисков и вознаграждений.

Мы оцениваем каждую возможность проявления щедрости, как правило, неосознанно и принимаем решение исходя из того, насколько велика будет награда за хороший поступок.

Каждый из нас оценивает дарение по-своему. Как мы его воспринимаем, зависит от привычного взгляда на мир.

Люди, привыкшие мыслить рационально, одаривают за заслуги или когда могут логически обосновать, что дарить лучше, чем не дарить. Те, кто действует под влиянием эмоций, проявляют щедрость, когда считают такой поступок лучшей моделью поведения в конкретной ситуации. Они дарят, чтобы проявить заботу или увидеть признательность в глазах другого человека.

Здесь нет правильного и неправильного поведения. Просто люди разные. Независимо от того, как именно вы принимаете решение, главное, что вы решаете когда, что и как дарить.

Теперь вы, вероятно, считаете себя щедрым человеком. Вы наверняка можете привести полдюжины примеров того, что вы настоящий даритель. Но я попробую вас переубедить.

Чаще всего наши дары — вовсе не дары.

Это просто обычное действие. Например, вы выписываете чек. Оказываете волонтерскую помощь на мероприятии. Идете на совещание. Ужинаете с супругой. Посещаете концерт или игру. И считаете, что вовлечены в происходящее.

Но если при этом вы постоянно пишете сообщения, проверяете электронную почту или думаете о других делах, разве вы участвуете в процессе дарения? Вы вроде бы здесь, а вроде и нет. Телом на месте, а мыслями и душой где-то далеко. Вы просто выжидаете положенное время.

Однако суть дарения состоит в том, чтобы совершать его тогда, когда это трудно и неудобно; когда волонтерская работа не вписывается в ваше расписание; когда вам приходится любить того, кто в данный момент этого не заслуживает; когда вам больно и хочется думать только о себе.

Задумайтесь об этом на минуту. Вы в самом деле дарите или только делаете вид, вычеркивая из списка проделанную работу?

Нет ничего дурного в том, чтобы признать это. Все так поступают. Все притворяются, что дарят. Но люди чувствуют разницу. Они знают, когда вам и правда небезразлично, а когда вы прикрываете свое эгоистичное поведение дружелюбной улыбкой.

И когда вы дарите, и когда только делаете вид, вы выполняете одни и те же действия. Это как крутить педали на велотренажере и велосипеде. В обоих случаях вы работаете ногами и потеете. Но на велотренажере вы никуда не уедете.

Притворная и подлинная щедрость выглядят одинаково и состоят из одних и тех же действий. Но по сути они отличаются. И отличие между ними заключается в личной и эмоциональной вовлеченности.

Дарение делает человека уязвимым. Он рискует пострадать, и это явно никого не устраивает. Кто хочет усложнять себе жизнь? Поэтому подлинное дарение часто заменяется рядом похожих действий.

Закрывая за собой дверь или кладя трубку, вы говорите «я люблю тебя», но при этом не останетесь, чтобы уделить близким безраздельное внимание, когда им действительно нужно с вами поговорить.

Вы проводите время с детьми, уставившись в телевизор, бороздя просторы интернета на планшете или постоянно думая о проблемах на работе.

Вы все время что-то отдаете, но никогда не вовлекаетесь эмоционально.

Вы обманули себя, убедив, что ваши действия — это проявление щедрости. Это не так. Недостаточно присутствовать в нужном месте физически. Недостаточно выписать чек и ждать, что кто-то другой выполнит работу. Не поймите меня превратно: финансовая помощь, безусловно, полезна и важна, но иногда ее бывает недостаточно. Нужно участвовать в жизни людей, дарить частичку себя, своего времени, своего сердца и эмоций.

Самые ценные дары не имеют ничего общего с деньгами. Они связаны с глубоко личными и эмоциональными проявлениями человеческой души: пониманием, моральной поддержкой, душевной близостью и добротой.

Легко быть дарителем, когда от вас требуется только достать чековую книжку и вписать имя. То ли дело вкладывать время и душевные силы в кого-то или что-то. Одаривать душой гораздо сложнее, чем деньгами.

Когда дарение представляет собой всего лишь действие или ряд действий, оно происходит механически.

Щедрость меняет все вокруг, когда идет из глубины души.

Очень важно вкладывать в свой дар нечто личное, свои чувства и эмоции. Дарить и любить, когда нельзя потребовать того же в ответ. Вот поэтому дарить так трудно, но так важно для личностного роста.

Майкл дошел до крайней черты. После выхода на пенсию он, в прошлом фельдшер, потерял свой дом. Теперь он ночевал в фургоне, переезжая с места на место и перебиваясь случайными заработками. Тогда-то он и встретил ее.

В один прекрасный день, идя по оживленной улице, Майкл увидел женщину, бившуюся в судорожном припадке. В конвульсиях она повалилась на землю. Спешившие на работу люди просто обходили несчастную стороной, даже не удосуживаясь взглянуть на нее.

Майкл протолкнулся сквозь толпу, очистил место вокруг женщины и принялся делать искусственное дыхание.



Он попросил прохожего вызвать службу спасения. В конце концов ему удалось стабилизировать состояние больной, и он остался рядом с ней, держа ее за руку, пока не приехала неотложка. У него не было денег, дома и даже не хватало бензина в баке потреланного фургана, чтобы довезти женщину до больницы. Но Майкл отдал то, что имел, — самого себя.

Когда женщина (назовем ее Энн) вышла из больницы, она пригласила Майкла к себе на обед. И тут выяснилось, что он бездомный.

Теперь его поступок казался еще более исключительным на фоне личных проблем.

Желая отблагодарить человека, который помог ей, Энн сняла для Майкла гостиничный номер на неделю. А когда неделя подошла к концу, он собрал вещи и укатил на поиски работы. Прежде чем он уехал, Энн попросила его оставить номер мобильного телефона, чтобы поддерживать с ним связь. Майкл сомневался, что у него хватит денег, чтобы сохранить номер в рабочем состоянии, но все равно сообщил его, не ожидая, что номер когда-нибудь пригодится.

Но совсем скоро Энн позвонила узнать, как у него дела. А затем позвонила еще и еще раз. И эти звонки переросли в дружбу — дружбу между мужчиной, который отдал то, что имел, и женщиной, которой нужен был этот дар. И она сделала подарок в ответ, подарив свою дружбу совершенно одинокому человеку.

Несколько месяцев спустя Энн снова заболела. Недолго думая, Майкл одолжил денег на бензин, которого хватило бы на 250 миль пути, чтобы добраться до ее дома. С тех пор они не разлучались. Майкл женился на Энн, и они вместе основали успешную художественную мастерскую.

Подарок Майкла изменил и его собственную жизнь. Он встретил родственную душу и обрел любовь. Он нашел в себе

мужество снова встать на ноги, обрести счастье, успех
и вдохновение.

Теперь Майкл использует этот дар, чтобы кардинально менять
жизнь других людей.

Каждое Рождество Майкл и Энн находят троих бездомных,
которым не повезло в жизни, и оплачивают им гостиничный
номер на праздники. Каждый вечер они приносят им
домашнюю еду, теплую одежду и помогают наладить связь
с потерянными родственниками и друзьями.

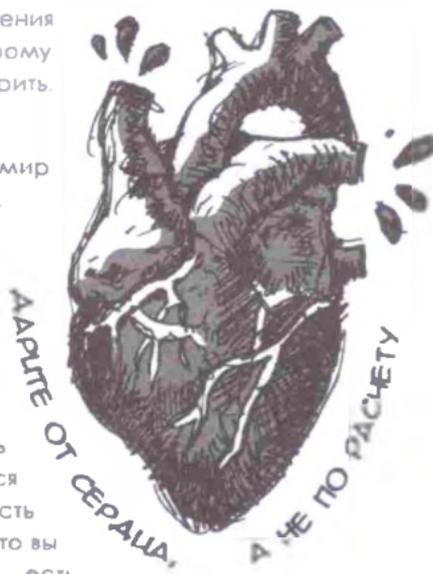
Некоторые из тех, кому Майкл и Энн помогли, теперь
нашли кров, устроились на работу и возобновили
отношения с семьями. Один даже последовал примеру
Майкла и тоже помогает бездомным людям каждый год
в канун Рождества.

Дар Майкла изменил не только его жизнь, но и жизнь других.
Он изменил мир, хотя не мог себе такого даже представить.

А все началось с одного
бескорыстного проявления
щедрости человека, которому
ничего было дарить.

Вы тоже способны изменить мир
необычайным образом.

Просто перестаньте
притворяться и начните
дарить по-настоящему,
руководствуясь сердцем,
а не головой. Когда
вы вкладываете душу,
дарение перестает быть
механическим и становится
трансформирующим, то есть
не тем, что вы делаете, а тем, кто вы
есть.



ДАРИТЕ ОТ СЕРЦА,
А НЕ ПО РАСЧЕТУ

Я уже говорил, что дарение не должно быть ориентировано на ваши интересы и не стоит рассчитывать получить что-то взамен.

И это верно.

Но верно и то, что вы получаете пользу, принося дары искренне, от чистого сердца.

Вы действительно получаете кое-что взамен.

Вы становитесь лучше.

СТРАТЕГИЯ ОТНОШЕНИЙ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ



В 1960 году боксер Кассиус Клей стал золотым медалистом летних Олимпийских игр в Риме в полутяжелой весовой категории. До этого он успел провести более ста любительских боев и потерпел всего несколько поражений. Этот необычайно талантливый спортсмен физически превосходил соперников на ринге.

Спустя всего несколько недель после возвращения в США его выставили из столовой (только для белых) в Луисвилле.

Испытывая отвращение к расизму соотечественников, Кассиус выбросил свою Олимпийскую золотую медаль в реку Огайо. Позже способность бороться с несправедливостью помогла ему стать чемпионом мира.

Пять лет спустя Кассиус Клей, известный под именем Мохаммед Али, вышел на поединок с Сонни Листоном, притом что ставки были 7 к 1 не в пользу Али. В течение первых трех раундов он уверенно выигрывал по очкам. Быстрый и сильный, Али уже изрядно побил Листона и серьезно повредил ему оба глаза. Он вот-вот должен был одержать сенсационную победу. Но Листон, боясь проиграть бой и потерять звание чемпиона, смазал перчатки каким-то веществом в надежде, временно ослепив Али, закончить бой накаутом и тем самым избежать неловкого положения.

Ничего не видя и ощущая сильное жжение в глазах, Али танцевал вокруг Листона вне зоны досягаемости, пока пот и слезы не вымыли ядовитое вещество, чтобы можно было продолжить бой. Секунду за секундой, минуту за минутой так продолжалось до конца раунда. Несмотря на очередную несправедливость, проявленную к нему, Али был уверен, что если дотянет до следующего раунда, то выиграет бой. Он знал, что Листон прибегнул к обману потому, что испугался поражения.

Али появился на ринге в следующем раунде, намереваясь превзойти противника и задать ему хорошую трепку. Подавленный морально и физически, Листон не вышел после звонка к началу седьмого раунда и уступил этот бой.

Мохаммед Али бесспорно был великим бойцом, но не только из-за его отточенной техники или потрясающего врожденного таланта. Хотя позже он и проиграл свой чемпионский титул Джо Фрейзеру, Леону Спинксу и Ларри Холмсу, потом он снова отвоевал его у Фрейзера и Спинкса.

Али был феноменально открытым человеком, не скрывающим своих чувств. Вот что сделало его необычайно успешным. Он мастерски работал на прессу, широкую публику и толпу. Люди еще не встречали такого харизматичного боксера. Его слова не только развлекали публику, но и провоцировали ее. Наверное, он лучше других



знал, как забраться в голову противника, как победить его не только физически, но и морально.

Прошло более 30 лет со времени последнего поединка Мохаммеда Али, но его по-прежнему можно назвать самым известным и одним из самых любимых и почитаемых спортсменов в мире. Ведь его необычайный успех был обусловлен и физической силой, и пониманием человеческой природы.

Если вы талантливы, это еще не значит, что вы добьетесь успеха в жизни — даже если будете прикладывать усилия.

Даже неутолимая жажда учиться не поможет вам проскочить долгий путь к успеху. Одних только мозгов и мускулов недостаточно. Как и чрезвычайной дисциплины, хотя она очень способствует планомерному достижению результата.

Усилия. Экстремальное поведение. Дисциплина. Даже щедрость. Всего этого недостаточно.

История Мохаммеда Али показывает, что для выдающегося успеха нужно кое-что еще. Нужна стратегия межличностных отношений. Понимание того, что люди думают и как боль и страх управляют их поступками. Нужно знать, как установить с ними психологический контакт.

Наличие стратегии межличностных отношений — ключевое отличие между теми, кто достигает выдающегося успеха, и теми, кому это не удается.

Большое значение для жизненного успеха имеет способность понимать людей.

Без нее вы, как робот, сильны в решении логических, простых жизненных задач, подобных $2 + 2 = 4$. Но жизнь редко бывает черно-белой. Она состоит из миллиона оттенков серого.

Большинство людей считают, что поведением человека управляет рассудок. Однако они ошибаются. Поведением управляют эмоции. Нерациональные, нелогичные эмоции. Осознать это жизненно важно для достижения нужных результатов.

Каждое принимаемое решение определяется тем, насколько хорошо вы понимаете людей, их поведение и ход мыслей. Удачный брак, прекрасные отношения, получение работы, продвижение по службе, заработная плата, которой вы, по-вашему, заслуживаете — все это зависит от ваших взаимоотношений с окружающими.

Многие терпят неудачи, потому что не понимают, что на самом деле ситуации и обстоятельства обычно не такие, какими кажутся, а люди говорят не то, что думают. Поэтому вам необходима стратегия, учитывающая особенности человеческих взаимоотношений. Это знание позволяет не ожидать от окружающих рационального поведения, а, наоборот, осознавать нелогичность глубоко личных переживаний человека. Такое умение называют навыками работы с людьми, или эмоциональным интеллектом*. Впрочем, термины не так уж важны, главное — стратегия налаживания связей и взаимодействия с людьми.

Прежде чем отмахнуться от этой идеи как от странной выдумки безнадежных бездельников, вам было бы полезно узнать о ней поподробнее. Например, эмоциональный интеллект позволил Стиву Джобсу создать поколение увлеченных приверженцев технологий Apple. Он считал, что взаимодействие с пользователем важнее, чем функциональность. И был прав. Эта идея нашла глубокий отклик у людей, очарованных красотой и удобством технологий. Эмоциональная связь между компанией и клиентами позволила Apple увеличить свою рыночную стоимость на 9000 процентов тогда, когда Microsoft

* Эмоциональный интеллект — способность эффективно разбираться в эмоциональной сфере человеческой жизни: понимать эмоции и эмоциональную подоплеку отношений, использовать свои эмоции для решения задач, связанных с отношениями и мотивацией. Понятие введено в научный обиход П. Саловеем и Дж. Мэзером в 1990 году. *Прим. ред.*

улучшила этот показатель всего лишь на 5 процентов, а Intel — на 14 процентов. Эмоции возобладали над логикой, понимание людей — над продвижением продукта.

Это знание, создавшее одну из самых дорогостоящих компаний в мире, поможет расширить и круг ваших возможностей. Запомните: нельзя быть равнодушным к людям и при этом ожидать успеха, которого вы якобы заслуживаете.

Нужно смотреть глубже и видеть в другом человека.

Вам следует понять:

1

Как боль и страх управляют человеческим поведением.

2

Как человеческий мозг принимает решения.

3

Как любовь определяет все.

Без этого вам не удастся убедить людей следовать за вами.

Вы не сможете выявить и устранить основные проблемы, негативно влияющие на вашу продуктивность.

Без стратегического подхода к построению отношений вы будете эксплуатировать окружающих и манипулировать ими, прокладывая себе путь к успеху. Недостаток эмоционального интеллекта отталкивает людей и отдаляет тех, кто мог бы вам помочь в достижении целей. И вам нужно понять, почему так происходит, почему важно учитывать чувства других людей.

Цель такой стратегии — не манипулировать, а налаживать взаимосвязь и помогать другим стать лучше.

Чтобы и самому стать лучше.

Первый этап реализации стратегии межличностных отношений — навести порядок внутри. Внутри себя. Это очень важно для вас. В первую очередь вы должны научиться понимать самого себя.

Начните с осознания своей человеческой природы. С непреклонного стремления познать себя, решить свои проблемы, исцелиться.

Прежде чем помогать другим, помогите себе. Или хотя бы поймите, что может вам помочь. Пока вы не признаете полностью свои личные проблемы и промахи, ваша помощь другим будет бесполезна.

Стратегия межличностных отношений прежде всего касается вас. Подумайте об этом.

Возможно, проблема заключается не в окружающих. Может быть, не вас окружают идиоты, а ваши эмоции делают вас слепым и глухим к людям.

Может, вы и есть тот самый идиот, которого видите в других.

Не пугайтесь: вы всего лишь человек, ограниченный реалиями человеческого бытия и непредсказуемостью поведения людей, с которыми живете, работаете или играете.

Первым делом нужно принять свои слабости, чтобы исправить недостатки своего характера. А уж затем можно приниматься за окружающих.

Для этого вам нужна честная, добрая, терпеливая и последовательная стратегия. Целиком и полностью нацеленная на общечеловеческие ценности.

КАК БОЛЬ И СТРАХ УПРАВЛЯЮТ ВАШИМИ ПОСТУПКАМИ



Вы родились победителем. Но жизнь учила вас быть неудачником. Иронично, не правда ли?

Вы преодолели много трудностей, пройдя путь от зачатия до появления на свет в мире, полном опасностей, и выжили.

Вы родились маленьким и хрупким, но бесстрашным. Вы не знали, что вам по силам, а что нет, поэтому пробовали все.

Вы исследовали пределы восприятия органами чувств: зрением, слухом, осязанием, вкусом и обонянием.

Вы кричали, пока не научились говорить, и с тех пор не перестаете это делать.

Вы стаскивали скатерть со стола, чтобы посмотреть, что там наверху.

Вы облизывали все, что попадалось на глаза, — от грязного оконного стекла до пола в ванной. Микробы вас не пугали.

Вы тянулись к горячей плите, несмотря на то что мать много раз предупреждала, что вы обожжетесь.

Вы проявляли любопытство ко всему, от жучков до голубого неба.

Вы верили, что сможете сделать что угодно и где угодно и стать, кем хотите, когда вырастаете.

А потом узнали, что все это запрещено. Вам сообщили, что нужно вырасти и перестать мечтать, что следует вести себя разумно и не ставить перед собой слишком высоких целей.

Звучит знакомо, правда?

Все эти запреты вбивались в вашу голову годами. Эта прекрасно аргументированная чепуха якобы с целью помочь вам твердо стать на ноги была призвана умерить ваши амбиции, поставить крест на вашей мечте и довести до полного отчаяния. Разумеется, родители, учителя и сверстники имели благие намерения и не хотели причинить вам вред. Но, говоря «нет», они душили ваше воображение и тягу к знаниям и приключениям. Они учили вас бояться всего, что может причинить страдание.

И в конце концов вы прекратили попытки. Перестали высовываться, чтобы не пострадать. Вы научились довольствоваться малым, считая, что не можете быть выдающимся. Со временем — не знаю, заметили вы или нет, — страх и боль превратили вас в неудачника. И с тех пор вы упорно пытаетесь вернуться на путь победителя.

Страх и боль — два самых важных фактора, влияющих на человеческое поведение.

Сначала вы испытываете боль,
о которой позже вам напоминает
страх.

Боль причиняет вам вред, а страх не дает забыть об этом. Страх и боль сковывают действия, разбивая все мечты, сводя на нет все достижения и преимущества, добытые усилиями, дисциплиной и щедростью. Они уничтожат ваш дух и душу, если вы позволите это сделать. Однако все может быть иначе.

Давайте поговорим об этом.

Основной фактор, определяющий наши действия или бездействие, — это боль. Все усилия, стратегии и тактики направлены на то, чтобы ее избежать. Страх перед страданием диктует то, о чем вы думаете и что считаете возможным.

И чаще всего подразумевается не физическая боль. Ее восприятие и выражение меняется по мере взросления. Вы перестаете счесывать коленки, разбивать нос и ломать руки и ноги. Детская площадка сменяется полем жизненной битвы, а качели — гарнитурой.

Теперь рубцы остаются не на коленках,
а на сердце и в душе.

Вас мучает душевная, а не физическая боль. Предательство, потери, отказы, неудачи — словом, обычные вещи, которые случаются в нашей жизни.

Такая боль проникает глубоко. Очень глубоко. Она сильная и всепоглощающая. И проходит не быстро. А порой совсем не проходит.

Вы понимаете, о чем я говорю. О той стороне жизни, о которой вы отчаянно пытаетесь забыть. О боли, которая разрушает ваши мечты и стремления и наносит душевные травмы. Травмы — в полном смысле этого слова. И чтобы

избежать страданий, вы готовы на все. Поэтому вы все реже и реже участвуете в событиях, которые могут причинить вам вред. В итоге избегание боли становится подсознательной программой действий.

И хотя может казаться, что вы исключаете боль из своей жизни, это совсем не так. Вы просто лучше прячетесь от других. И от себя.

Вы не говорите о том, что страшит вас больше всего. Вы мастерски делаете вид, что все в порядке. И наверное, могли бы себя в этом убедить, если бы не тени на стене.

Как только вы думаете, что исцелились, перед вами появляются тени прошлых болезненных переживаний. И вы снова погружаетесь в них. Хотя на самом деле их нет. Однако вы страдаете от этой фантомной боли.

И вы испуганы, потому что вас учили бояться. Дыхание учащается, сердце бьется быстрее. Все чувства говорят о том, что вам вот-вот станет больно. И этот страх заставляет вас бежать. Чтобы убежать от того, чего нет.

Тени на стене крадут вашу судьбу.

Но что, если зрение вас обманывает? Что, если тень прошлой боли — всего лишь карандаш, зажатый между стеной и спинкой дивана? Вдруг тени искажают пережитую историю? Или рассказывают только истории о страданиях, игнорируя множество успешных и счастливых? Может, это всего лишь проделки вашего мозга. И чем внимательнее вы присмотритесь, тем меньше страшного увидите. Вдруг, после того как прольется свет правды, тени мигом исчезнут.

Мы все полны воспоминаний о пережитой боли. Мы все видим тени. Однако у нас есть выбор — жить среди теней или включить свет. Словом, это вопрос выбора.

Страх ведет к посредственности. Он не позволяет достичь высокой эффективности. Заставляет чувствовать себя неудачником. Думать, что вы недостаточно хороши для успеха.

Страх говорит: «Ты не найдешь новую работу», даже если нынешняя — не подарок. «У тебя ипотека. У тебя дети. О чем ты думаешь?»

Страх отвечает: «Боюсь, я не знаю», когда вам задают вопрос, на который у вас нет ответа.

Страх уступает: «Боюсь, вы правы», когда факты противоречат вашей точке зрения.

Страх отвечает: «Страшно даже спросить», когда говорят, что для вас есть плохие новости.

Вы думаете, что страх защищает вас. Нет, он делает из вас человека, не способного действовать и идти на риск. А без этого не достигнешь необычайных вершин.

Когда-то вы умели только побеждать. Конечно, вы учились этому постепенно, шаг за шагом. Но, приобретя опыт, вы победили. И делали это раз за разом. Для достижения успеха вам нужны были лишь вы сами.

С тех пор изменилось только то, что мир запугал вас, сумев убедить в том, что для выдающегося успеха вам чего-то не хватает. Вся смелость, делавшая ребенка победителем, испарилась к тому времени, как вы достаточно повзрослели, чтобы читать книги, подобные этой.

К счастью, вы можете вернуть свое бесстрашие. У вас есть все, что нужно для успеха. Вы способны достичь любой цели, которую пожелаете вообразить. Осознаете ли вы это в полной мере?

Единственный, кто стоит у вас на пути, — это вы сами. Ваш злейший враг — это тот, кого вы видите в зеркале.

Вас сдерживают не отсутствие образования, недостаток денег или неудачные решения, а страх перед тем, чего вы можете достичь, поверив в себя.

Как красноречиво отметила в своей книге «Возвращение к любви» (Return to Love) Марианна Уильямсон: «Наш глубочайший страх заключается не в том, что мы неполноценны, а в том, что мы боимся показаться слишком сильными. Именно наш свет, а не тьма пугают нас больше всего».

Вы боитесь своего истинного потенциала. На это всего лишь страх. И он не реален.

Пора прекратить оправдываться и стать, наконец, победителем, которым вы, к своему страху, и являетесь на самом деле.

Не обращать внимания на боль и преодолевать страх — вот путь к необычайно мужественным поступкам.

У Дерек Редмонда были все шансы выиграть 400-метровый забег на Олимпийских играх 1992 года в Барселоне. Раньше он уже выиграл чемпионат мира, чемпионат Европы. Игры содружества и поставил рекорд Великобритании.

На первых 150 метрах полуфинальной гонки Дерек стремительно вырвался вперед, идя на новый олимпийский рекорд. Но вдруг резко упал на землю, корчась от боли.

Задняя мышца его бедра полностью оторвалась от кости. Съехавшись на дорожке, он думал о своей гаснущей мечте получить олимпийское золото.

Когда остальные бегуны пересекли финишную черту, медики поспешили к Дереку с носилками, чтобы забрать его с дорожки. В этот момент он совершил поступок, навсегда вошедший в мировую историю.

Он встал.

Несмотря на разрыв мышцы, которая должна была крепить таз к бедру, он проковылял оставшиеся 250 метров к финишу. Безумно размахивая руками, он прыгал вперед на одной здоровой ноге, делая один мучительный шаг за другим.

С трибун, растолкав толпу и обогнув охранников, пробился пожилой мужчина. Оказавшись на дорожке, он побежал к Дереку, своему сыну, подхватил его под руку и медленно пошел рядом с ним по дорожке.

— Ты можешь этого не делать, — сказал отец.

— Нет, я должен, — ответил Дерек, превозмогая боль и содрогаясь при каждом слове. Слезы невыносимого разочарования текли по его лицу.

И вот отец, поддерживая сына, и сын, придерживая ногу, которую нечем было передвигать, направились к финишу. 65 тысяч болельщиков с замиранием сердца смотрели на эту невообразимую картину. Отец остановился в нескольких футах от финишной черты, чтобы Дерек мог пересечь ее самостоятельно.

Двадцать лет спустя все забыли, кто выиграл эту гонку. Но миллионы помнят силу духа человека, который отказался сдаться на полпути.



Дерек Редмонд должен был выйти из соревнования. Так было бы не только проще, но правильно, логично, закономерно. Почему же он этого не сделал? Из-за сумасбродного упорства? Возможно. А может, он знал, что многолетняя душевная боль из-за того, что ему не удалось осуществить свою мечту, оказалась бы гораздо сильнее кратковременной физической боли от травмы. Он не хотел прожить остаток жизни с болью сожаления. Или, возможно, просто решил довести начатое дело до конца, несмотря на боль.

Представляете, насколько это трудно! Словами не описать.

Я тоже испытывал всепоглощающую боль и страх. Возможно, и вы тоже. Иногда продолжать идти бывает настолько трудно, что вы действительно не представляете, как быть дальше. В этот момент нужно сделать выбор — стать экстраординарным, выдающимся.

Призыв «возьми и сделай» может натолкнуть вас на циничные мысли, но циники обычно не идут дальше жалоб. Зато люди, которым хватило смелости стремиться к своей цели, вершат великие дела.

Не дайте боли и страху превратить вас в неудачника. Не обращайтесь на них внимания. Будьте смелее!

Страх заставляет бежать от боли, а смелость позволяет исцелиться от нее.

Делайте выбор в пользу смелости каждый раз, когда решаете не сдаваться.

Приняв решение быть экстраординарным наперекор страху и неудачам, вы доведете начатое дело до конца.

КАК МОЗГ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ

Понимание механизма работы мозга — основа стратегии межличностных отношений. Если вы не знаете, как мозг воспринимает и обрабатывает информацию, все ваши планы быстро провалятся. На вас будет под силу сделать все, что угодно, если вы понимаете, как принимаются решения и как сильно мозг влияет на поведение.

Исследователи утверждают, что достаточно понять принципы работы самого важного органа человеческого тела, чтобы стать умнее. Оказывается, элементарная осознанность заставляет человека взвешенно принимать решения. Когда вы осознаете боль и страх в своей жизни, то получаете возможность реагировать на них по-другому.

Осознанность позволит вам пройти сквозь страх и боль.

Благодаря осознанности можно держать под контролем любую ситуацию и тем самым значительно расширить круг своих возможностей.

Вы, наверное, думаете, что знаете, как устроен мозг, правда? В конце концов, вы пользуетесь им очень часто. Но подумайте еще раз. Человеческий мозг представляет собой сложный компьютер, который воспринимает миллионы сигналов, посылаемых органами чувств каждые несколько минут, мгновенно анализирует их, сравнивая с предыдущим опытом и знаниями. Но, несмотря на всю свою сложность, мозг регулярно принимает решения по умолчанию, на основе нескольких первичных инстинктов.

С момента появления человечества на Земле мозг не слишком изменился. Ученые строили сотни гипотез о механизме его работы, пока не появились передовые технологии (например, магнитно-резонансная томография) и не подтвердили, что мозг до сих пор остается примитивным. Он обрабатывает полученную информацию тремя основными способами:

1

Если информация скучна или предсказуема, мозг ее игнорирует.

2

Если информация слишком сложная, она существенно обобщается.

3

Если, по мнению мозга, поступают сигналы угрожающего характера, он включает реакцию борьбы или бегства.

Выходит, при восприятии и анализе поступившей из окружающей среды информации мозг выбирает один из этих вариантов действия автоматически.

По сути, мозг всех людей устроен одинаково, хотя они и смотрят на мир по-разному. Этот уникальный взгляд формирует то, как мы воспринимаем происходящее с нами и вокруг нас, и определяет ответные реакции.

Восприятие событий и обстоятельств зависит от жизненного опыта и мировоззрения. Без вмешательства сознания подсознание подстраивает мир под наши представления о хорошем и плохом. Вот так мы и видим все — не рационально или реалистично, а основываясь на личном восприятии.

Учтите: ваша точка зрения может быть в корне неверной.

Аналогичным образом мозг обрабатывает информацию о возможных боли и страхе. Вы оцениваете конкретную ситуацию как угрожающую, хотя на самом деле она совершенно безобидна. Может быть, вы видите только тени на стене?

Самый мощный ответ мозга на страх и боль — реакция «бей или беги»*. Даже малейший намек на неприятность или угрозу может перевозбудить нервную систему. В считанные доли секунды миндалевидное тело мозга подает электрические импульсы всей симпатической нервной системе, чтобы активировать надпочечники, которые выделяют в кровь адреналин. В результате мгновенно учащается дыхание, повышается частота пульса и кровяное давление, а мышцы приводятся в полную готовность действовать в любую секунду. Кровеносные сосуды сужаются, чтобы уменьшить кровотечение в случае ранения. Снижается слюноотделение (из-за чего становится сухо во рту), и замедляется пищеварение, чтобы сэкономить энергию. Этот механизм запускается автоматически, без ведома вашего сознания. И он всегда срабатывает.

Мозг постоянно сканирует окружающую среду в поисках опасности. Кроме того, база данных потенциально опасных для жизни ситуаций постоянно расширяется. Сюда включаются собеседование при приеме на работу, семейная ссора, критика в ваш адрес на совещании, возможность потерпеть неудачу и не добиться поставленных целей.

В современном мире нет саблезубых тигров, представляющих опасность для жизни. Теперь угрозы стали совсем другими. Но они по-прежнему нас пугают. И настолько же реальны, как тигр, — по крайней мере, для вашего ума.

В ответ на предполагаемые угрозы вы либо занимаете оборонительную и агрессивную позицию (боретесь), либо

* «Бей или беги» — физиологическая реакция организма на угрозу, характеризуется выбросом гормонов адреналина и норадреналина для подготовки организма к повышенной активности. *Прим. ред*

избегаете ситуации (убегаете). И этот механизм прекрасно работает, за исключением одного нюанса.

Страх искажает ваше восприятие действительности.

Когда вас охватывает страх, это словно временное помешательство. Вы действуете нерационально. Эмоции выходят из-под контроля. Возможно, в данный момент ваши действия кажутся вам целесообразными, ведь они основаны на том, что вы якобы видите, то есть на вашем восприятии ситуации. Но как оно может быть обманчиво! На самом деле мало что в жизни на поверку оказывается таким, каким воспринял его ум.

Итак, запомните общее правило жизни:

Все всегда бывает не таким, каким кажется.

Видимость обманлива. Ваше восприятие отличается от реальности. То, что вы видите, не стоит принимать за действительное. Ведь, обманываясь, вы неразумно реагируете на сигналы, анализируемые мозгом. (Надеюсь, теперь вы понимаете, что нерациональное поведение любого человека, которое вы считаете непростительным, подчиняется тем же законам, что и ваше.)

Вы запутались и не знаете, что делать. Вы хотите избавиться от беспокойства, страха и неопределенности, но не знаете, как это сделать. Ответ достаточно прост: снимите «очки страха». Обезоружьте страх тем, что ищете правду.

Контролируйте свои мысли. Контроль над мыслями — труднейшая часть пути к успеху. Нет ничего сложнее этого. Это самое большое испытание. И честно говоря, самое важное.

Надо признать, что путь к успеху суров и тяжел. На нем вы обязательно получите синяки и ссадины. Поэтому вам нужно быть психологически устойчивым. Например, Фредди Чепмен очень хорошо усвоил важность этого качества.

В 1930 году 23-летний Фредди Чепмен возглавил британскую экспедицию в Гренландию. Во время похода из-за свирепого холода он остался без ногтей на руках и ногах. Один раз он упал в ледниковую расщелину и едва спасся, удержавшись за поводья собачьей упряжки. Подтягиваясь на руках, Фредди выбрался наверх. В другой раз, заблудившись в море, он провел двадцать часов в лодке. Он был одним из троих, выживших в той экспедиции.

Прошло более десяти лет с тех пор, и капитан Британской армии Фредди Чепмен практически в одиночку предотвратил японское вторжение в Малайзию во время Второй мировой войны. В течение четырех лет он вел партизанскую борьбу в тылу врага.

В 1945-м, на втором году пребывания на войне, у подразделения Чепмена полностью истощились запасы, а все его товарищи погибли от пуль или болезней.

Последующие ~~десять недель~~ он страдал от малярии, дизентерии и укусов пиявок. Его ботинки изнасились, и он ходил по джунглям босиком. Чепмена захватывали в плен японские военные и бродячие китайские бандиты — и оба раза ему удалось бежать. Он стал жертвой пневмонии, тропической лихорадки и тифа и находился без сознания



17 дней. Он был ранен осколками в результате взрыва бомбы и подстрелен в руку.

Тем не менее, вопреки всем трудностям, капитан Чепмен выжил. И не просто выжил, а стал невероятно успешным. Он был ответственен за уничтожение семи товарных поездов, 15 мостов, 40 танков и бронемашин, а также сотен японских солдат. Один человек сделал все это без посторонней помощи.

Вот что значит психическая выносливость!

Боялся ли Чепмен, проходя суровое испытание во время войны? Бесспорно! Наверное, ему было страшно каждый Божий день. А вы бы не боялись? Но подготовка, которую он прошел в экспедиции в Гренландию, обеспечила ему образ мышления, необходимый для выживания. По опыту он знал, что иногда приходится выбирать между потерей нескольких пальцев и смертью. Он мог контролировать свой ум, преодолевать невыносимую боль и избавляться от страха. Он использовал свой страх для продвижения к успеху.

Фредди Чепмен научился управлять своим сознанием, мышлением и страхами. Вы тоже способны на это. Что вы делаете, как далеко заходите, насколько вам все удается, чего вы достигаете — все это результаты вашей способности контролировать свой ум, свои мысли.

Как гласит простая истина:

**О чем вы чаще всего думаете,
тем и становитесь.**

Сегодня вы тот, кем думали стать раньше. В будущем станете тем, кем вы думаете стать сейчас. Все в жизни — абсолютно все — начинается с мыслей.

Если вы позволите страху завладеть вашими мыслями, то никогда не совершите великих поступков, которые приведут вас к успеху.

На самом деле вы гораздо сильнее, чем позволяет думать страх, засевший в вашей голове. Используйте его, чтобы подталкивать себя к позитивной деятельности, в сторону творчества, страсти, целеустремленности. Если вы хотите превзойти других, контролируйте свои мысли.
 юный джедаї*.

* Джедаи — персонажи кинематографической фантастической саги «Звездные войны» (режиссер Джордж Лукас), рыцари-миротворцы, которые умеют направлять свою силу, что дает им сверхъестественные способности. *Прим. ред.*

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ДЖЕДАЙСКИЙ ОБМАН РАЗУМА,
ЧТОБЫ ПЕРЕХИТРИТЬ СВОЙ СТРАХ

1 Поддерживайте оптимальную работоспособность мозга. Заботьтесь о себе, выделяя достаточно времени на отдых и уменьшая стресс, чтобы избыток гормона кортизола не нанес непоправимого вреда вашему организму.

2 Контролируйте чувства. Не поддавайтесь сиюминутным эмоциям. Сознательно усмиряйте страх, который мозг продуцирует для сохранения жизни.

3 Слушайте чужое мнение. Спросите того, кому доверяете: «Моя точка зрения имеет смысл?» Сделайте так несколько раз, и вы обнаружите следующую закономерность: ваш образ мыслей под действием страха кардинально отличается от восприятия в состоянии покоя и уверенности в себе.

4 Сразу приступайте к действиям. Активность уничтожает страх. Действуйте. Делайте что-нибудь. Чем больше, тем лучше.

5 Абстрагируйтесь от негатива, заставляйте себя мыслить позитивно. Негативно настроенный человек психически слаб. Для того чтобы думать о плохом, не требуется прилагать сознательные усилия. Зато для того, чтобы находить лучшие стороны в каждой ситуации, нужно немало душевных сил. Пусть остановка негативных мыслей и убеждений войдет у вас в привычку. Заставляйте себя переосмысливать негативный опыт с позитивной точки зрения. Рассматривайте каждую ситуацию как возможность.

6 **Рассуждайте логически.**
Не оценивайте неблагоприятные обстоятельства с точки зрения «Со мной всегда случаются неприятности». Рассматривайте неудачу как препятствие, которое нужно преодолеть, а не как удар по вашей самооценке.

7 **Думайте оттенками серого.**
Противодействуйте черно-белому мышлению, рассматривая все события в диапазоне между этими двумя крайностями. Пересмотрите свои убеждения. Будьте непредвзяты.

СИЛА ЛЮБВИ

Любая дискуссия о любви в контексте успеха вызывает обычно неподдельное удивление. Мы становимся скептиками, когда кто-то пытается объединить понятие любви с высокой результативностью. Тем не менее, говоря о спорте, используем выражение «любовь к игре», чтобы отличить просто высокие результаты от необычайного успеха. Когда два в равной степени талантливых игрока идут вровень, победителем, как правило, становится тот, кто больше любит спорт. Мы можем это понять, даже увидеть эффект этой «любви» своими глазами. Мы знаем, что это по-настоящему.

Если нам известно, что любовь оказывает такое воздействие, если мы восхищаемся ее способностью приводить к потрясающим результатам, почему же мы так упорно не желаем принимать то, что любовь — фактор успеха и в нашей собственной жизни? Да потому, что эта идея противоречит множеству наших предубеждений об успехе. Нам говорят, что чувства и любовь отвлекают, а не мотивируют. Поэтому очень просто сбросить это важное чувство со счетов.

Любовь — огромный источник вдохновения для сердец страдающих людей по всему миру. Мы все стараемся наполнить ею свою жизнь. Стараемся прощать и опекать. Вдохновлять. Менять мир к лучшему.

Безусловно, любовь — непростая тема для обсуждения. Но прежде чем закрывать глаза при мысли о любви как стратегии успеха или попытаться пролистнуть пару страниц вперед, послушайте меня. В конце концов, вы же стали читать эту книгу, потому что еще не достигли желаемого уровня успеха, верно?

Итак, поговорим о любви.

Мы все хотим стать лучше, совершеннее. Вот почему мы ставим цели, ходим в спортзал, стараемся придерживаться системы здорового питания и вести здоровый образ жизни, чтобы прожить как можно дольше. Мы стремимся к лучшему.

По этой причине вы сейчас читаете эту книгу. Вы хотите большего. И я тоже. А стремление быть лучше и достичь большего — совсем иное дело, чем желание просто выжить. не так ли? Вам нужно совершать другие поступки. Вам нужно думать иначе.

Когда вы действительно чего-то хотите, по-настоящему хотите что-то изменить, вы выходите за пределы привычного поведения и поступков в поисках чего-то экстраординарного. Хотите верить, хотите нет, но искомое «экстра» — это любовь. Да, именно любовь. Мы называем ее по-разному: добротой, сочувствием, состраданием, бескорыстием. Но, по сути, это имена одного и того же — любви. Однако это становится очевидным не сразу. По долгом размышлении такая мысль даже может показаться нелепой. В нее просто сложно поверить.

Что ж, в этом нет ничего неожиданного или удивительного. В стремлении к личным достижениям мы перевели разговор из русла волшебства в русло управления.

И все же любовь — самая преобразующая из всех известных нам сил.

Она способна на то, что не под силу ни одному из других состояний или эмоций. Любовь может вернуть к жизни вашу мечту.

Я говорю это не для того, чтобы мотивировать вас. Этот факт доказан наукой. Ученым удалось зарегистрировать, как проявление любви в буквальном смысле возвращает мертвое мозговое вещество к жизни. Когда нейрохимические элементы, выделяющиеся в ответ на сочувствие и доброту,

попадают в мертвые клетки мозга, они оживляют их. Если с помощью любви можно воскресить мертвые клетки, что же тогда можно сделать с вашей жизнью? С вашими отношениями?

Любовь — мощный восстановитель. Любя других, вы их восстанавливаете. Любя себя, вы восстанавливаетесь сами, оживляете свои надежды и мечты. Ученые также обнаружили прямую связь между любовью и здоровьем иммунной системы организма. Любовь повышает способность человека к исцелению своего тела и психики. Любовь погружает в мощные целительные состояния, что заставляет мозг делать самые оптимистичные прогнозы при любых обстоятельствах.

Вспомните что-нибудь приятное — например, свой выпускной в школе, свадьбу, рождение ребенка, потрясающий закат и красоту природы. Вы многое помните об этом особенном моменте. Как это происходило. Что вы при этом чувствовали и почему этот момент был так важен для вас.

Некоторые воспоминания мозг «услужливо» прячет от сознания. Все негативное, что не согласовывалось с эмоциями того момента, отошло на второй план — например, проливной дождь в день свадьбы или разрядившийся аккумулятор камеры на выпускном сына в детском саду. Вы помните только, каким замечательным был этот день.

Любовь активно ищет только положительные воспоминания о событии и преподносит их в первую очередь. Благодаря любви матери помнят только радость, связанную с рождением детей, забывая о боли.

Только подумайте, сколько в этом чувстве преобразующей силы! С помощью любви можно даже исцелить собственную боль. Когда вы дарите или получаете любовь, ваш мозг буквально перезагружается. Вы думаете и действуете по-другому. Любовь позволяет взглянуть на мир и жизнь по-новому, с новой точки зрения. Она дает разуму творческий

импульс, способный помочь вам преодолеть преграды,
стоящие на вашем пути к успеху.

Любовь дает надежду. Надежда
предлагает возможность.
А возможность создает условия
для успеха.

Все, что я сказал о любви, не ново. В глубине души вы все это давно знаете. Возможно, вы не слышали раньше о научном подтверждении. А может, сообщение о влиянии чувства любви на здоровье стало для вас открытием. Но в глубине души вам известно, что любовь обладает потрясающей силой.

По этой причине каждый из нас постоянно ищет ее. Так мы устроены. Неосознанное стремление к любви присуще всем людям. Эта скрытая мотивация стоит за нашими мыслями и действиями. Мы знаем, каково это — делать то, что нравится.

Не просто работать, а выполнять свое предназначение.

Мы знаем, каково это, когда нас любят. Какими особенными, уверенными и защищенными мы становимся, когда нам дарят любовь. Нам знакомо ощущение полноты, когда мы любим других. Не просто состоим в отношениях, а любим своих близких.

Еще мы знаем, каково это — быть нелюбимыми. Нам знакома агония, терзающая душу изнутри, глубокая боль, переживаемая из-за потери любви или дружбы. Такие чувства могут сломить даже сильнейшего человека.

Любовь заставляет глубоко переживать обычную потерю. Но она же придает глубину нашим успехам. Любить — значит жить страстно и целеустремленно.

Я обнаружил, что большинству из нас не хватает в жизни любви. Мне точно не хватает. Возможно, и вам тоже.

Однажды Хелен Келлер* сделала иронически пронзительное наблюдение: «Все самое лучшее и самое прекрасное в мире нельзя увидеть или даже потрогать. Его нужно почувствовать сердцем».

Если слепая и глухая женщина может понять силу любви, то насколько глубже должны понимать ее мы, видящие все, что нас окружает?

Возможно, вы знаете историю Майкла Оэра из книги или фильма о его жизни. Тем не менее ее стоит рассказать еще раз.

Майкл родился в одном из беднейших районов Мемфиса. Его мать была какаиновой наркоманкой и злоупотребляла алкоголем, а отец больше времени провел в тюрьме, чем на свободе. Майкл был двенадцатым ребенком в семье и вынужден был заботиться о себе сам. Он жил без любви и заботы, борясь за выживание день за днем.

Социальная служба отдала его в приемную семью в возрасте семи лет. Но даже там он был на втором плане. Майкл получал мало внимания и был лишен родительского воспитания. Он не окончил первый класс и остался на второй год. Затем повторилась та же история. За первые девять лет учебы Майкл сменил одиннадцать школ.

Так прошло его детство. Строка в статистическом отчете — темнокожий ребенок из бедной семьи, на которого мир смотрел свысока. Неудачник. Переходя из одной приемной семьи в другую, он часто сбегал из дома, предпочитая бродяжничать. Он был всего лишь ребенком.

Но некоторое время спустя сострадание, доброта и любовь полностью изменили жизнь Майкла. Тони Хендерсон, отец одного из друзей Майкла, частенько разрешал ему переночевать у них. Когда Тони привел своего сына Стивена

* Хелен Келлер — американская писательница и политическая активистка, в младенчестве лишившаяся зрения и слуха. *Прим. ред.*

в элитную частную христианскую школу «Брайаркрест», он взял с собой и Майкла. Тони поговорил с футбольным тренером школы, и тот убедил директора дать Майклу шанс.

Шон Туи, чья дочь Коллинз училась в одном классе с Майклом, заметил, что мальчик проводит много времени в школьном спортзале, и постарался познакомиться с ним. Шон понял, что у Майкла нет денег, и стал оплачивать обеды парня. В ноябре того же года жена Шона, Ли Энн, проезжая мимо автобусной остановки возле школы, увидела, как Майкл выходит из автобуса в одной футболке и джинсах, без пальто. Она купила ему одежду и пригласила на День благодарения.

Со временем семья Туи приютила Майкла в своем доме. Они оплатили его обучение в «Брайаркрест» и наняли частного преподавателя, чтобы подтянуть в учебе. Ему выделили отдельную комнату и обновили гардероб.

Но Туи не ограничивались деньгами и помощью. Они искренне заботились о Майкле, он стал членом их семьи.



Чуть больше года спустя Ли Энн сказала Майклу то, чего он раньше никогда ни от кого не слышал: «Я тебя люблю». И эти слова он запомнил на всю жизнь.

Вскоре после этого Туи стали его приемными родителями, а их дети, Коллинз и Эс Джей, — одними из его лучших друзей и самых преданных болельщиков.

Благодаря этой семье Майкл продолжал развиваться. Он преуспел в беге, баскетболе и футболе и был назван одним из лучших игроков передней линии в стране. Выбирая между университетскими программами американского футбола по всей

стране, он согласился на стипендию, чтобы играть в футбол за университет Миссисипи. В первый же год Майкл стал спортсменом года и выиграл почти все награды в своей позиции в американском футболе.

В апреле 2009 года его выбрали в команду «Балтимор Рэйвенс» в первом раунде драфта NFL. Майкл подписал контракт почти на 14 миллионов долларов. И Туи снова были рядом.

Вот так любовь изменила все. Настоящая любовь. Истинное сочувствие. Подлинная забота.

Ни план, ни стратегия, ни денежные средства не могут заменить то, что дают доброта и сочувствие. Любовь меняет все вокруг. Ничто не может так кардинально изменить ситуацию, как любовь.

Если вы дочитали до этого места, то, наверное, согласны со мной: в любви есть что-то особенное. Если вы еще не полностью убеждены в этом, то, по крайней мере, склонны так считать. Я воспользуюсь этим преимуществом.

Я призываю вас по-настоящему задуматься о том, что такое любовь. Готов поспорить, что часть того, что вы понимаете под этим словом, на самом деле не имеет к ней никакого отношения. Эти чувства можно назвать пассивно-агрессивным поведением.

Недостаток любви часто выражается в том, что вам причиняют боль. Очень сильную. Конечно, настоящая любовь тоже встречает на своем пути трудности, риск и порой приносит разочарование. Вы можете глубоко любить кого-нибудь и получать от этого удовольствие. Но вас могут обмануть и предать.

С такой ситуацией нелегко справиться. Это настолько болезненное переживание, что подсознание включает естественный психический защитный механизм — пассивную агрессию. Вы инвестируете в то, что выглядит как любовь, но оставляете лазейки на случай, если придется спешно ретироваться. Вы хотите быть уверены, что если кто-то и пострадает, то это будете не вы.

Пассивная агрессия не просто чем-то отличается от любви. Это совершенно другое чувство.

Любовь старается помочь. Пассивная агрессия изображает готовность помочь.

Любовь обращена на других. Пассивная агрессия обращена на мнение других о вас.

Любовь прощает. Пассивная агрессия никогда не забывает.

Любовь доброжелательна. Пассивная агрессия цинична.

Любовь заботится. Пассивная агрессия требует внимания.

Любовь терпелива. Пассивная агрессия мелочна.

Любовь дарит. Пассивная агрессия дает, чтобы получить взамен.

При пассивной агрессии ваши действия могут выглядеть как любовь, но в глубине души вы имеете совершенно иные намерения.

Не торопитесь защищаться, если это задевает вас за живое.

Если вам приходится отстаивать мотивы своего поведения и при этом вы никогда не испытывали радости от любви, значит, в вашей жизни что-то не так. Вы должны сами оценить свои поступки. Я не могу сделать это за вас. Загляните себе глубоко в душу и задайте трудные вопросы о своем состоянии и мотивах, чтобы выяснить, что на самом деле вами движет.

В этой книге речь шла о том, как противостоять поведению и состояниям, ограничивающим способность человека быть выдающимся. Будьте осмотрительны, иначе пассивная агрессия отнимет у вас мечты, цели и вдохновение.

Вы не можете заменить преобразующую силу любви деловым подходом, присущим пассивной агрессии. Иногда проявления этих чувств выглядят одинаково, но дают совершенно разные результаты. Одно делает вас лучше, другое — хуже.

Если вы хотите изменить свою жизнь, пересмотрите свои взгляды на любовь.

Чтобы преуспеть в жизни, нужно составить стратегию межличностных отношений. В ее основе должна лежать любовь к людям. В ней хранится источник жизненной силы и вдохновения, который приводит все в движение.

Вы знаете, что боль и страх управляют поведением людей. Вы можете использовать это знание, чтобы манипулировать ими. А можете выявить эти страхи и опасения и уравновесить их любовью.

Любовь — основа настоящих перемен, настоящего прогресса, настоящих отношений.

Любовь — надежная долгосрочная стратегия. Она работает в любой ситуации.

И это одно из немногих отличий, которых вы действительно можете достичь прямо сейчас. Сегодня.

Хотите быть незаурядным?
Любите больше.

Чем больше вы любите, тем больше преуспеваете. С этим ничего не поделаешь. Любя, вы меняете свои будущие возможности вопреки страху и боли.

Любовь позволяет видеть за препятствиями возможности.

Любовь позволяет признавать неудачи и заставляет продолжать попытки.

Любовь позволяет помогать другим в достижении успеха.

Любовь позволяет чувствовать боль и желания других.

Любовь позволяет совершать невероятно добрые поступки.

Любовь позволяет другим заботиться о вас и вашем успехе.

Так что выбирайте любовь.

Любите свою работу.

Любите окружающих людей.

Любите то, что меняет мир к лучшему.

Всегда любите больше, чем кажется необходимым.

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ЛЮБИТЕ БОЛЬШЕ

1 Будьте уязвимы.

Ставьте себя в положение, в котором возможно испытать душевную боль. Это непростой, но один из лучших способов, который позволяет возможностям найти вас. Если вы по-настоящему заботитесь о других и они чувствуют вашу отзывчивость, они протянут вам руку помощи и захотят помочь вам добиться успеха.

2 Будьте честны.

Если вы причиняете боль окружающим, обижаете их, проще простого спрятаться от правды. Но так вы только солжете себе. А ложь и любовь в одном образе жизни несовместимы. Чтобы научиться любить, вы должны быть предельно честны сами с собой в отношении своих ограничений и потенциала роста.

3 Будьте целеустремленны.

Сознательно планируйте оказывать воздействие на жизнь других людей. Всеми силами старайтесь быть щедрым и рассудительным. Не ждите, пока кто-то споткнется и упадет, чтобы броситься ему на помощь. Смотрите вокруг и активно подбадривайте тех, кто, может быть, страдает молча.

БУДЬТЕ НЕЗАУРЯДНЫМ

СМЕЛОСТЬ — путеводная звезда, которая ведет к выдающемуся успеху простых людей, таких как вы и я.

Следует делать то, что кажется невыполнимым, и быть достаточно дисциплинированным, чтобы получить шанс на успех. Нужно идти вперед, дальше, чем принято считать безопасным или приемлемым. Дарить, когда вам хуже всего. Научиться любить, несмотря на боль и страх.

СМЕЛОСТЬ — ваш путь вперед. Она даст вам силы пуститься в дорогу прямо сейчас и стать тем, кем вы можете стать.

И все же можно хотеть стать СМЕЛЫМ человеком, но так никогда и не стать им.

СМЕЛЫМ не станешь просто так. Вы не станете экстраординарным по своему хотению. Потрясающие вещи создаются неслучайно. Необычное в жизни не происходит само собой. Само собой получается быть только обычным. И таково большинство из нас. Обычные, ничем не примечательные люди. Посредственности. Активные, но неэффективные. Двигающиеся, но не по направлению к мечте.

Быть обычным — плохой план. Следуя по пути наименьшего сопротивления, вы станете полноценной посредственностью и добьетесь похожих, но не тех, каких хотели, результатов.

Посредственность — эффективный (и разрушающий планы) злодей. Конечно, будучи рядовым, вы не потерпите сокрушительного поражения или катастрофического провала. Зато этот злодей, этот бесшумный убийца медленно высосет из вас душу.

В одно мгновение вы стоите на вершине мира а в другое — оказываетесь на самом дне, почесывая затылок и недоумевая, что же произошло. Вы остались без своего счастливого талисмана и плохо представляете, как оказались в этом ужасном месте, именуемом миром посредственности.

Больше всего на свете вы хотите получить свой счастливый талисман назад. Вы хотите вернуть прежнюю уверенность, чувство контроля, высокую эффективность. Вы хотите делать больше, быть значительнее.

Для этого желания есть специальное слово, описывающее то, что выходит за рамки посредственности. Это слово означает «больше, чем нечто среднее».

Экстраординарный. Не обычный, а сверх обычного.

Но откуда берется экстраординарность? Она начинается с вас — возможно, самого обычного человека. выполняющего обычную работу в обычный день. Человека, не обладающего особыми преимуществами или необычайными умениями, которые невозможно повторить. Человека без большого банковского счета. Совершенно рядового.

И вот этот человек решает сделать что-то сверх обычного. Быть кем-то сверх обычного. Приносить больше пользы. И не один раз, а день за днем.

И однажды окружающие, глядя на него, замечают, что слово «обычный» уже не подходит для описания человека, которым вы стали. Для поступка, который совершили. Качая головой, они отмечают, что увиденное вами экстраординарно. Потому что так и есть. И потому что вы таким стали.

Вот откуда берется экстраординарность. Из нежелания довольствоваться обычным. Из бдительности. Из одержимости. Без условий. С одним лишь непреклонным желанием стать лучше.

Вы принимаете решение пройти лишнюю милю, хотя и последнюю преодолеть было достаточно трудно. Вы контролируете свой ум, несмотря на стоящие перед вами препятствия.

Итак, все сводится к очень простой мысли: если вы не найдете времени для совершения экстраординарных поступков, то никогда не достигнете истинного величия. Вашим уделом будет посредственность.

Если вы уже тратите время на то, чтобы быть обычным, среднестатистическим человеком, почему бы вам не попробовать стать необычным?

Конечно, выдавливать из себя посредственность и становиться экстраординарным сложнее, чем можно себе представить. Но вам все будет по плечу, если вы решите побороться за свое желание.

В июле 2007 года знаменитый шеф-повар Грант Ашац шокировал кулинарный мир вестью о том, что болен раком ротовой полости [точнее, раком языка] в четвертой стадии. Учитывая запущенность заболевания, врачи сообщили, что

единственный способ спасти ему жизнь — удалить почти весь язык.



Но Грант не мог с этим согласиться. Дело в том, что профессия шеф-повара была мечтой всей его жизни. Еще работая в ресторане своих родителей в Мичигане, он поступил в престижный кулинарный институт США. По его окончании Грант прошел путь до помощника шеф-повара в знаменитом ресторане

French Laundry в Калифорнии, а затем стал шеф-поваром 4-звездочного Trio в Чикаго. Три года спустя ресторан Trio во главе с Грантом получил пятую звезду, став одним из тринадцати ресторанов в мире такого уровня.

А затем Грант совершил немислимое. Он оставил Trio на пике мирового признания, чтобы открыть свой собственный ресторан — Alinea.

Ресторан Alinea расположился в простом кирпичном здании без опознавательных знаков, кроме номера над дверью, всего в квартале от знаменитой чикагской компании Steppenwolf Theatre. В нем не было бара, лобби и зоны ожидания, а места хватало только на пятьдесят посетителей. Меньше чем через два года творение Гранта получило оценку в пять звезд от Mobil Travel Guide и стало лучшим рестораном в США по версии журнала Gourmet.

В разгар успеха у Гранта обнаружилось онкологическое заболевание. Прогноз был мрачен. Врачи сообщили, что рак, вероятно, уже распространился на лимфатические узлы. Удалив большую часть языка, можно было повысить шансы на выживание.

Грант решил пойти другим путем. Он прошел химиотерапию и облучение и согласился на экспериментальные процедуры под наблюдением ведущих врачей Чикагского университета. Он был очень серьезно болен: даже короткая автомобильная поездка в ресторан доводила его до приступа рвоты.

Облучение позволило снять несколько слоев нежной кожи с его опухшего языка и горла. В течение нескольких недель Грант едва мог глотать и полностью утратил вкусовые ощущения. И главное, он был на грани смерти. Несмотря на боль, страх и невыносимую жалость со стороны других людей, он решил сделать все возможное, чтобы сохранить свою мечту и выжить. Грант направил весь свой скудный запас энергии на развитие кулинарного мастерства. При готовке ему помогал другой повар, который пробовал еду и в мельчайших подробностях описывал создаваемые

вкусы. Он развил исключительное обоняние и стал больше полагаться на оттенки запаха и цвета, создавая необычайную атмосферу за столом.

Прошли месяцы, прежде чем к Гранту стали возвращаться вкусовые ощущения. Первое, что ему удалось распробовать, — сладости. По мере того как ткани остальных участков языка продолжали восстанавливаться, он стал ощущать соленый и кислый вкус.

В декабре 2007 года, просмотрев сканограмму ротовой полости и гортани Гранта, врачи констатировали, что рак исчез. Таким образом, за неделю до Рождества Грант объявил, что его болезнь перешла в стадию ремиссии.

На этом история не заканчивается. В 2008 году ресторан Alinea попал в список 25 лучших ресторанов мира, а в 2009-м — в десятку лучших в мире. К 2010 году мечта Гранта воплотилась в ресторан высочайшего класса в Северной Америке, седьмой по уровню в мире. Он получил желанные три мишленовские звезды.

Возможно, Грант Ашац не дожил бы до этого дня, если бы пошел по обычному пути, выбрал роль жертвы, смирился с судьбой и прожил остаток дней как человек, потерпевший поражение. Поступи он так, вероятно, не было бы ни всемирно известного ресторана, ни творческого, вдохновляющего наследия в сфере кулинарного искусства.

Но Грант предпочел быть экстраординарным. Ведь такой образ мышления — вопрос выбора. Выбора в пользу перехода от жалости к себе и оправданий к энтузиазму и целеустремленности.

Именно поэтому, вместо того чтобы собираться вокруг надгробия и рассказывать, каким отличным парнем был Грант, сегодня люди говорят о том, какой он замечательный повар и сколько всего удивительного еще успеет сделать.

Пусть вам и не придется бороться с онкологическим заболеванием, чтобы осознать глубину заинтересованности в своей судьбе, каждый день, десятки раз в день вы выбираете, как реагировать на жизнь. Вы постоянно делаете выбор — следовать за тем, что считаете самым важным, или оправдываться и убегать от принятия трудных решений. В вопросах карьеры, отношений, здоровья и жизни.

У вас есть выбор — поддаться всепоглощающему страху или встать и оставить свой след в мире.

Ключ к тому, чтобы быть незаурядным — жить настоящим моментом.

Сейчас пришло время начать работу над желаемым будущим.

Сейчас у вас есть шанс выбрать, каким будет завтрашний день.

Сейчас появилась возможность делать то, чего вы боитесь больше всего.

Сейчас настало лучшее время продолжить.

Сейчас пришло время остановиться и подумать о других.

Сейчас возникла возможность получить новые умения.

Сейчас пришло время воплощать мечты.

Сейчас. Прямо сейчас.

Именно в этот момент вы стоите на распутье.

Прямо сейчас вы выбираете финал своей жизненной истории.

И вы будете на этом распутье еще не раз сегодня, завтра и каждый день оставшейся жизни.

Чтобы получить от жизни то, чего вы хотите, нужно понять, что ваши действия в *настоящий момент* определяют ваше будущее. Вы можете отложить важные дела на потом или начать работать над ними прямо сейчас. Выбор за вами.

Вы можете обвинять себя за привычку откладывать дела на завтра, аргументируя словами «приоритеты» и «потенциал». Но вы-то знаете правду: вы можете стать экстраординарными. Начиная прямо сейчас.

Никогда не поздно сделать
что-то удивительное.

Никогда не рано попробовать.

Подумайте над следующими фактами.

В 1 год Кристиан Фридрих Хайнекен, легендарный вундеркинд, прочел Пятикнижие (первых пять книг Библии).

В 2 года конькобежка Бонни Блэр начала заниматься бегом на коньках. Позже она завоевала пять золотых медалей в Олимпийских играх.

В 3 года Вольфганг Амадей Моцарт научился играть на клавесине.

В 4 года бразильский автогонщик «Формулы 1» Айртон Сенна да Силва сел за руль.

В 5 лет Йо-Йо Ма, всемирно известный виолончелист, начал играть сюиты для виолончели соло Баха каждый вечер перед сном.

В 6 лет Вилли Хопп, величайший бильярдист в истории, начал играть на бильярде. Ему приходилось становиться на коробку, чтобы достать до стола.

- В 7 лет** английский философ и экономист Джон Стюарт Милль освоил греческий язык.
- В 8 лет** трехкратная золотая медалистка Олимпийских игр, бегунья Вильма Рудольф сделала первый шаг, переболев в детстве полиомиелитом.
- В 9 лет** Дейзи Эшфорд написала свой популярнейший роман *The Young Visitors* («А вот и гости!»), который разошелся тиражом свыше 200 тысяч экземпляров.
- В 10 лет** Винай Бхат стал самым юным гроссмейстером в мире.
- В 11 лет** Виктория Ван Метер стала самой юной девочкой-пилотом, перелетевшей США.
- В 12 лет** Карл фон Клаузевиц, генерал и автор трактата «О войне», вступил в прусскую армию.
- В 13 лет** актриса, режиссер и продюсер Джоди Фостер написала и срежиссировала короткометражный фильм «Руки времени».
- В 14 лет** румынская гимнастка Надя Команечи стала первой спортсменкой в истории Олимпийских игр, получившей высший балл — 10,0.
- В 15 лет** шведский теннисист Бьорн Борг бросил школу, чтобы сосредоточиться на теннисе.
- В 16 лет** американская женщина-стрелок Энни Оукли выиграла состязание с широко известным снайпером Фрэнком Батлером, попав в десятицентовик, подброшенный в воздух, с расстояния 27,5 метра.
- В 17 лет** легенда футбола Пеле помог сборной Бразилии выиграть Кубок мира, потеряв сознание на поле.
- В 18 лет** норвежский математик Нильс Абель доказал невозможность решить в общем виде уравнение пятой степени алгебраическими методами.

- В 19 лет** Эбнер Даблдей разработал правила бейсбола.
- В 20 лет** Чарльз Линдберг научился летать.
- В 21 год** Томас Эдисон создал свое первое изобретение — электрический регистратор числа голосов.
- В 22 года** олимпийский спортсмен Херб Эллиот, один из лучших бегунов на средние дистанции, завершил карьеру, не проиграв ни одного забега.
- В 23 года** английская поэтесса Джейн Тейлор написала стихотворение *Twinkle, Twinkle, Little Star*, ставшее известной колыбельной.
- В 24 года** Тед Тернер перенял руководство рекламным бизнесом отца. Позже он запустил круглосуточный новостной канал CNN.
- В 25 лет** Дженис Джоплин записала альбом *Chear Thrills*, который всего за несколько месяцев принес ей более 1 миллиона долларов.
- В 26 лет** советский космонавт Валентина Терешкова стала первой женщиной, побывавшей в космосе.
- В 27 лет** Курт Воннегут бросил работу в *General Electric*, чтобы полностью посвятить себя писательству.
- В 28 лет** ямайский автор-исполнитель в стиле регги Боб Марли записал знаменитую композицию *I Shot the Sheriff*.
- В 29 лет** американский изобретатель шотландского происхождения Александр Белл совершил первый звонок по телефону.
- В 30 лет** физик Арман Физо измерил скорость света.
- В 31 год** французский египтолог Жан-Франсуа Шампольон расшифровал текст Розеттского камня.
- В 32 года** Александр Великий завоевал почти весь известный мир.

- В 33 года** Уолтер Нилссон пересек США на 2-метровом
однаколесном велосипеде.
- В 34 года** Фрэнсис Скотт Ки, перенеся бомбардировку форта
Макгенри, написал «Знамя, усыпанное звездами»^{*}.
- В 35 лет** английский астроном сэр Уильям Гершель изобрел
контактные линзы.
- В 36 лет** Бартелеми Тимонье изобрел первую в мире швейную
машину, имитирующую ручной стежок.
- В 37 лет** Джерси Джо Уолкотт стал старейшим чемпионом
мира по боксу в супертяжелом весе.
- В 38 лет** командующий кораблем «Аполлон-11» Нил
Армстронг стал первым человеком, ступившим на Луну.
- В 39 лет** Шарон Сайтс-Адамс стала первой женщиной,
которая в одиночку переплыла Тихий океан.
- В 40 лет** Хэнк Аарон сделал свой 715-й хоум-ран.
- В 41 год** Редьярд Киплинг стал самым молодым лауреатом
Нобелевской премии по литературе.
- В 42 года** Карим Абдул-Джаббар стал самым старым
постоянным игроком НБА.
- В 43 года** бейсболист Нолан Райан подал шестой ноу-хиттер
за свою карьеру.
- В 44 года** Джордж Вашингтон переправился через реку
Делавэр и захватил Трентон в штате Нью-Джерси.
- В 45 лет** французский физик Андре-Мари Ампер открыл
правило взаимодействия магнитного поля и электрического
тока.
- В 46 лет** Джек Никлаус стал старейшим игроком в гольф,
который победил в чемпионате мастеров.

^{*} «Знамя, усыпанное звездами» — текст государственного гимна США. *Прим. пер.*

В 47 лет Кент Коуч прикрепил к садовому стулу 105 воздушных шаров, накачанных гелием, и пролетел 193 мили.

В 48 лет Умберто Эко, профессор семиотики, написал свой первый роман «Имя розы».

В 49 лет Джулия Чайлд опубликовала свою книгу «Осваивая искусство французской кухни»*.

В 50 лет швейцарский изобретатель Пьер Гинан запатентовал новый способ изготовления оптического стекла.

В 51 год маркиз де Сад, проведя в заключении большую часть жизни, написал роман «Жюстина»**.

В 52 года сэр Фрэнсис Чичестер в одиночку совершил кругосветное путешествие на 53-футовой лодке, обычно управляемой командой из шестерых.

В 53 года изобретатель Уолтер Хант запатентовал английскую булавку.

В 54 года Энни Кэннон стала первым астрономом, классифицировавшим звезды по спектральному типу.

В 55 лет Пабло Пикассо завершил свой шедевр «Герника».

В 56 лет Мао Цзэдун провозгласил образование Китайской Народной Республики.

В 57 лет Фрэнк Добеш первый раз принял участие в соревнованиях по велоспорту на дистанции 100 миль — ровно через 10 лет после того, как у него обнаружили неоперабельную опухоль головного мозга.

В 58 лет председатель компании Sony Акио Морита представил продукт Sony Walkman, который в то время мало кому пришелся по вкусу.

* Издана на русском языке: Чайлд Дж., Бек С., Бертоль С. Уроки французской кулинарии М.: Олма Медиа Групп, 2012. Прим. ред.

** Сад, де Д А Ф Жюстина, или Печальства добродетели М.: Азбука, Азбука-Аттикус, 2012

- В 59 лет** «Сетчел» Пейдж стал самым старым игроком Главной бейсбольной лиги.
- В 60 лет** драматург и эссеист Джордж Бернард Шоу закончил работу над пьесой «Дом, где разбиваются сердца», которую многие считают шедевром его творчества.
- В 61 год** французский химик Шарль Каньяр де Ла-Тур продемонстрировал, что ферментацию осуществляют дрожжи, которые являются живыми организмами.
- В 62 года** английский писатель Джон Толкин опубликовал первый роман трилогии в стиле фэнтези «Властелин колец».
- В 63 года** английский поэт Джон Драйден провел огромную работу по переводу всех произведений Вергилия на английский язык в стихах.
- В 64 года** Томас Бодлер «бодлеризировал»* произведения Шекспира, сделав их пригодными для «семейного чтения».
- В 65 лет** джазовый музыкант Майлз Дэвис, всего за несколько недель до смерти, дерзко исполнил вживую свой последний альбом.
- В 66 лет** американский лексикотраф и языковед Ной Вебстер завершил свой монументальный труд «Американский словарь английского языка».
- В 67 лет** французский физик и математик Симеон Пуассон ввел одно из важнейших распределений вероятностей случайных величин (распределение Пуассона).
- В 68 лет** английский химик и физик-исследователь сэра Уильям Крукс при изучении радиоактивности изобрел устройство для обнаружения альфа-частиц.

* В английском языке глагол «бодлеризировать», то есть неоправданно купировать, прижизненно после того, как английский врач Томас Бодлер переработал сочинения Шекспира, удалив оттуда все сцены, которые могли бы покоробить чувствительность женщин и детей.
Прим. ред.

В 69 лет канадский бегун Эд Уитлок стал самым старым человеком, пробежавшим стандартный марафон менее чем за три часа (2:52:47).

В 70 лет американский предприниматель Корнелиус Вандербильт начал покупать железные дороги.

В 71 год японский школьный учитель на пенсии Кацусуке Янагисава стал самым старым человеком, поднявшимся на Эверест.

В 72 года американская летчица Маргарет Рингенберг облетела мир.

В 73 года американский тележурналист Ларри Кинг отметил 50 лет работы в эфире.

В 74 года Фердинанд де Лессепс начал строительство Суэцкого канала.

В 75 лет Барбара Хиллари, победившая рак, стала одной из самых пожилых людей (и первой темнокожей женщиной), достигших Северного полюса.

В 76 лет Артур Миллер представил новый смелый спектакль «Спуск с горы Морган», лишенный оттенка пресыщенности, который прослеживался в его предыдущих работах.

В 77 лет Джон Глен стал самым старым астронавтом, побывавшим в космосе.

В 78 лет Жан-Батист де Ламарк предложил новую теорию эволюции, согласно которой приобретенные характеристики могут быть переданы потомству.

В 79 лет Аса Лонг стала самой старой чемпионкой США по шашкам.

В 80 лет американка Кристин Браун поднялась на Великую Китайскую стену.

В 81 год Билл Пейнтер стал самым старым человеком, добравшимся до вершины горы Ренье высотой 4329 метров.

В 82 года Уильям Айви Болдуин стал самым старым канатоходцем, пересекшим каньон Саут-Боулдер в Колорадо по натянутому тросу длиной 97,5 метра.

В 83 года знаменитый педиатр Бенджамин Спок выступил за мир во всем мире.

В 84 года английский писатель Уильям Сомерсет Моэм написал сборник размышлений «Точки зрения».

В 85 лет немецкий историк и философ Теодор Моммзен стал старейшим человеком, получившим Нобелевскую премию по литературе.

В 86 лет Катрин Пелтон проплыла 200-метровку баттерфляем за 3 минуты 1,14 секунды, побив мужской мировой рекорд в этой возрастной группе более чем на 20 секунд.

В 87 лет американская писательница и общественный деятель Мэри Бэйкер Эдди основала религиозное движение «Христианская наука».

В 88 лет Микеланджело создал проектный план базилики Санта-Мария-дельи-Анджели.

В 89 лет выдающийся пианист Артур Рубинштейн дал один из своих лучших концертов в Карнеги-холле.

В 90 лет Марк Шагал стал первым художником, чьи работы были выставлены в Лувре при его жизни.

В 91 год Аллан Стюарт из Нового Южного Уэльса получил степень бакалавра юридических наук в Университете Новой Англии.

В 92 года бегун Пол Спэнглер завершил свой 14-й марафон.

В 93 года английский писатель Пэлем Грэнвил Вудхауз, работая над своим 97-м романом, стал кавалером рыцарского ордена Британской империи.

В 94 года американский комик Джордж Бёрнс выступил в Скенектади спустя 63 года после своего первого выступления в этом городе.

В 95 лет американка Нола Окс стала самым пожилым человеком, получившим университетский диплом.

В 96 лет Гарри Бернштейн опубликовал свою первую книгу «Невидимая стена» спустя три года после того, как начал писать, чтобы справиться с утратой жены, скончавшейся в возрасте 70 лет.

В 97 лет Мартин Миллер работал полный рабочий день, лоббируя интересы пожилых людей.

В 98 лет художник-керамист Беатрис Вуд представила на выставке свою последнюю работу.

В 99 лет японец Тэйити Игараси поднялся на гору Фудзи.

В 100 лет Фрэнк Ширер стал самым старым активным воднолыжником во всем мире.

Итак, люди постоянно совершают необычные поступки. И нет причин для того, чтобы вы не смогли войти в их число.

Но всегда помните, что сами действия — это всего лишь полдела. Истинный успех заключается в том, каким человеком вы станете. В конце концов, нам всем хочется верить в собственную важность. Мы созданы для того, чтобы найти смысл, обрести самоуважение, реализовать в жизни. Оставляя следы на пути судьбы, мы любим оглядываться, чтобы убедиться: наше пребывание изменило мир к лучшему. Мы отчаянно хотим знать, что принесли пользу.

Вы можете ограничиться этим. А можете приносить пользу 100 раз в день. Только подумайте, что произойдет, если вы решите приносить пользу по 100 раз в день ежедневно на протяжении всего следующего года. У вас появятся сотни тысяч маленьких возможностей что-нибудь изменить.

А теперь представьте, что вы поступаете так следующие 30 лет. Да за это время вы сумели бы многое изменить к лучшему. Вот что было бы поистине экстраординарно.

Станьте СМЕЛЫМИ!

Станьте экстраординарными!

СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

ВЫБИРАЙТЕ ЭКСТРАОРДИНАРНОСТЬ

1. Открывайте дверь незнакомцам.
2. Говорите «спасибо».
3. Учитесь на своих ошибках.
4. Перестаньте жаловаться.
5. Меньше бойтесь.
6. Будьте добры.
7. Будьте открыты для вдохновения.
8. Превзойдите кого-то.
9. Отдайте долги.
10. Примите чью-то сторону.
11. Платите больше за качество.
12. Помогайте другим.
13. Прощайте прошлые ошибки.
14. Будьте непобедимы.
15. Эффективнее распорядитесь временем.
16. Прекратите играть в политику.
17. Планируйте свой успех.
18. Станьте экспертом.
19. Прекратите защищаться.
20. Начните действовать прямо сегодня.
21. Боритесь с посредственностью.
22. Смейтесь над жизнью.
23. Ложитесь спать уставшим.
24. Спрашивайте, что вы можете улучшить.
25. Дарите незнакомцам цветы.
26. Придерживайте дверь лифта.
27. Хвалите хорошие идеи.
28. Развивайте терпение.
29. Создавайте то, чего не хватает.
30. Будьте стойкими перед ударами судьбы.
31. Подстраховывайтесь.
32. Здороваясь за руку, смотрите в глаза.
33. Ищите в других достоинства.
34. Пробуйте что-то новое.

35. Прислушивайтесь к критике в ваш адрес.
36. Улучшайте финансовое положение.
37. Занимайтесь благотворительностью.
38. Учите тому, что умеете сами.
39. Высказывайте свое мнение, когда это трудно делать.
40. Заботьтесь о других.
41. Уделяйте внимание мелочам.
42. Будьте другом.
43. Занимайтесь физическим трудом.
44. Похвастайтесь достижениями других.
45. Чаще делитесь.
46. Любите.
47. Придумайте мечту.
48. Вставайте на час раньше.
49. Записывайте свои мысли.
50. Чаще приносите извинения.
51. Сохраняйте силу духа.
52. Ставьте себя в жесткие условия.
53. Плачьте, когда вам больно.
54. Ставьте цель каждый день.
55. Доводите начатое дело до конца.
56. Восторгайтесь другими.
57. Уделяйте внимание общению.
58. Цените различия.
59. Умерьте свой эгоизм.
60. Облегчайте страдания другим.
61. Воображайте возможности.
62. Улыбайтесь окружающим.
63. Делайте все с полной самоотдачей.
64. Звоните просто так.
65. Будьте наставником.
66. Принимайте неудачи с достоинством.
67. Позвольте себе быть уязвимыми.
68. Примите решение быть оптимистичными.
69. Задавайте больше вопросов.
70. Прочтите новую биографию.
71. Делайте что-то выдающееся.
72. Думайте своей головой.

73. Прикладывайте больше усилий.
74. Просите о помощи.
75. Говорите правду.
76. Делайте упражнения.
77. Примите решение не злиться.
78. Исследуйте новые идеи.
79. Эффективнее распоряжайтесь своими талантами.
80. Притормозите (на пару минут).
81. Преследуйте цели каждый день.
82. Составляйте список текущих задач.
83. Живите честно.
84. Питайте свой энтузиазм.
85. Избегайте толпы.
86. Избавьтесь от пассивной агрессии.
87. Находите ответы на свои вопросы.
88. Будьте ответственны.
89. Работайте над своими слабыми сторонами.
90. Вместо «нет» говорите «нет, спасибо».
91. Позвольте другим привлекать внимание.
92. Слушайте глазами.
93. Говорите то, что думаете.
94. Защищайте друзей.
95. Не переполняйте чашу своего терпения.
96. Подбадривайте других.
97. Размышляйте о своих целях.
98. Не останавливайтесь на полпути.
99. Делайте хорошие дела с благими намерениями.
100. Решайте задачи сообща.
101. Безжалостно анализируйте свои действия.
102. Прикладывайте столько усилий, сколько хотели бы получить в ответ.
103. Подавайте хороший пример.
104. Угощайте ужином или десертом.
105. Учитесь у каждого.
106. Празднуйте малые победы.
107. Позвольте жизни идти своим чередом.
108. Стройте большие планы, касающиеся тех, кто вас окружает.

- 109. Радуйтесь успехам других.
- 110. Вдохновляйте других незаметно.
- 111. Сознательно заботьтесь о здоровье.
- 112. Приветствуйте разные точки зрения.
- 113. Не ложитесь спать злыми.
- 114. Предугадывайте успехи других.
- 115. Цените собственное время.
- 116. Просите других «заплатить вперед».
- 117. Пишите доброжелательные письма.
- 118. Предлагайте бесплатную помощь.
- 119. Планируйте.
- 120. Не обращайте внимания на незрелость.
- 121. Меньше заботьтесь о своей правоте.
- 122. Находите время для других.
- 123. Расскажите о своей лучшей идее.
- 124. Не обижайтесь по мелочам.
- 125. Помните хорошие времена.
- 126. Решите, что забота важнее победы.

СРАЖАЙТЕСЬ ДО КОНЦА

В какой момент мечта становится манией? Кто решает, что гениально, а что просто безумие?

Мир не должен указывать вам, когда прекратить бороться за мечту.

Друзья и родные могут качать головами и удивляться, зачем вы так стараетесь. Они будут упрашивать вас остановиться. Скажут, что вы зря тратите жизнь. Что ошибаетесь. Они скажут, что даже если вы и получите желаемое, его цена будет неоправданно высокой.

Узкое видение и мелкое мышление не помогут вашей миссии и дальнейшему делу. Они будут сдерживать вас, заставляя усомниться в своей цели и страстной увлеченности.

Вас могут назвать сумасшедшим и одержимым, фанатиком. Но такими были многие удивительные люди в истории.

Если вы позволите другим диктовать, что вам делать и как относиться к своей жизни, то вы обречены быть несчастными, чего бы ни достигли.

Вы сами должны определять, что значит успех, а не слушать то, что говорят об этом окружающие.

Не позволяйте чужому мнению ставить вам рамки. Оно не имеет для вас никакого значения. Ни малейшего. Не эти люди принимают решение, а вы.

Только вы решаете, что для вас правильно, а что нет; насколько важны ваши цели и мечты. И только вы решаете, как долго продолжать попытки.

Иногда будет казаться, что мир вокруг рушится. Когда все, что бы вы ни делали, не получается. Когда мечты рассыпались в прах, а цель кажется такой далекой и недостижимой. может быть, даже сказочной.

Временами вы будете тихо вздыхать, молча рыдая, и спрашивать себя, хватит ли вам сил идти дальше. Когда никто в вас не верит. Даже вы сами.

Вполне естественно, что в такие мрачные моменты вы захотите сдать. Даже внутренне начнете сдаваться.

Вот где начинается путь к отступлению. В вашей голове. В вашем сердце. Подумайте об этом. Когда вы в последний раз публично выбрасывали на ринг полотенце? Наверное, всего один-два раза в жизни.

Нас учили, что сдаются только неудачники. Успешные люди не сдаются. А поскольку все хотят выглядеть победителями, мы старательно не подаем виду, что сдались.

Тем не менее отказ от борьбы не связан с тем, что вы делаете на виду у всех. Это ваше внутреннее состояние.

Слова, которые вы говорите себе, сталкиваясь с непреодолимым препятствием. Вы сдаетесь, потому что недостаточно верите в себя.

Конечно, когда никто в тебя не верит, поневоле начинаешь думать, что ошибся. Когда другие сомневаются, тоже начинаешь сомневаться. Когда другие скептически относятся к твоей мечте, и сам становишься скептиком.

И вы действительно проиграете, если сдадитесь. Но достигнете успеха, если пойдете до конца.

Успех кажется неудачей, пока не пересечешь финишную черту.

Вы можете сдать или продолжить потихоньку идти к своей цели, шаг за шагом.

Вы можете оправдывать свои недостатки или взять на себя ответственность за достижение выдающихся результатов.

Сегодня может стать тем днем, когда вы начнете побеждать.

Если что-то не получилось с первого или второго раза, пусть даже после множества попыток, — это еще не значит, что не получится никогда.

Может, именно в следующий раз придет удача. Может, в следующий раз человеческий дух поднимется выше убеждений разума, чтобы достичь невообразимых высот.

Но только если вы верите в это. Верите в себя. Никто не может поверить в это вместо вас. Вы должны сделать это сами.

Чтобы воплотить свои мечты, требуется глубокая преданность. И цель.

Вам нужна глубокая вера.

Летом 480 года до нашей эры персидский царь Ксеркс со своей армией спустился на равнины Греции, обрушив на нее силу, потрясшую весь мир. Его целью было порабощение Греции.

Древние источники утверждают, что армия персов насчитывала миллионы воинов. Их жестокость была устрашающей. Они не терпели сопротивления. Но один человек осмелился усомниться в их праве на величие.

Пока Греция и ее союзники собирали войско в несколько тысяч человек, чтобы обеспечить свою защиту, царь Спарты Леонид I собрал небольшую группу мужчин в надежде задержать персидскую армию и дать Греции шанс устоять. Леонид и его люди за ночь добрались до перевала в горах Фермапилы, через который персы должны были двинуться на греческие города.

На следующее утро, когда сотни тысяч персов стали подступать, спартанцы стояли на своих позициях, непреклонно и непоколебимо. Они стояли целеустремленно, плечом к плечу, брат за брата. Готовые умереть за свою страну. Готовые сражаться за жизнь во главе с царем Леонидом.

Согласно летописи Геродота, «Леонид дал команду стоять до последнего, до победы или смерти». Их неистовая ярость отпеснила захватчиков. И в этот день, и на следующий, и в течение еще пяти дней.

Спустя семь дней сражений предатель, грек по имени Эфиальт, поведал персам о малоизвестном пути через горы — в обход прохода, контролируемого Леонидом и его войском.

Узнав об этом, Ксеркс приказал Гидарнесу и 10 тысячам своих лучших солдат, называемых бессмертными, ночью взойти на гору и обойти спартанцев.

Когда наступил рассвет, греческие разведчики заметили персидских воинов и сообщили об измене Леониду. Понимая, что их всех ждет верная гибель, он собрал свою небольшую армию и объявил, что все, кто хотят уйти, могут уйти с честью. Те же, кто останутся, будут сражаться с персами насмерть.

Солнце восходило над вершинами гор, когда небольшая армия из 300 спартанцев, образовав круг, поджидала врага. Окруженные персами, спартанцы яростно сражались с противниками, «сваливая их в кучи».

Командирам персов приходилось применять кнуты, чтобы направлять своих солдат



на спартанцев, которые сражались в жестоком отчаянии, ломая мечи о тяжелые щиты бессмертных.

И все же они продолжали бороться.

Бесконечные волны персов шли на доблестное войско. Леонида выделили из толпы и убили — его рука все еще сжимала меч, которым бездыханное тело уже не могло орудовать.

Войско царя, глубоко задетое его смертью, пришло в ярость и оттеснило персов назад в гору, чтобы окружить тело погибшего. Воины встали в круг, лицом наружу, и сражались на мечах до последнего. А сломав мечи, по словам Геродота, они боролись руками и зубами. Потеряв все, кроме настоящей воли и решимости стоять до конца. Кроме веры.

Чтобы сокрушить спартанцев, на них пришлось обрушить тысячи персидских лучников. Все до единого полегли на поле боя. Их тела пали вокруг Леонида — того, кто выступил против могучего Ксеркса. Один против миллионов. Тот, кто верил в свое дело. Тот, кто отодвинул в сторону комфорт, страх и царство, чтобы пойти навстречу своей судьбе.

Вдохновившись мужеством и глубокой верой Леонида и его трехсот воинов, восстали все греческие города. Они боролись за свободу вопреки невероятным трудностям и победили персов, тем самым обеспечив рождение западной демократии и свободы.

Вот так один человек в буквальном смысле изменил ход истории. И по сей день в Фермопилах стоит памятник Леониду и его войску. На камне выгравирован ответ царя на призыв Ксеркса к спартанцам сложить оружие: *Molon labe* («Приди и возьми»).

Тысячи лет назад проиграть в битве означало погибнуть. Здесь выбор был предельно ясен. Поэтому, несмотря

на количества и тяжесть ранений, войны продолжали сражаться. Хватали оружие и направляли последние усилия на борьбу с врагом.

Скорее всего, отстоять вашу мечту гораздо проще, чем, подняв меч, сражаться в бою не на жизнь, а на смерть. Но борьба за достижение ваших целей тоже может быть жестокой. Вы будете истекать кровью в душе, страдать от боли и недоумевать, зачем поставили грандиозные амбиции на первый план.

Отказ от мечты — не вопрос жизни и смерти, по крайней мере физической. Но как только вы прекратите борьбу, то начнете внутренне умирать. Сдавшись, вы погибнете духовно.

Хватит ли вам смелости, выносливости и твердости убеждений, чтобы продолжить сражаться за свою мечту? Ведь без борьбы вы не продвинетесь к успеху ни на шаг. Так что хватайте свой меч и начинайте им размахивать.

Морщась от боли и усталости, борясь за то, что вам дорого, вспомните о спартанце внутри вас. Встретьте вызов благородным кивком воина. Со спокойным видом непобедимого чемпиона.

Когда страх и сомнения одолевают вас, боритесь! Сражайтесь неистово. Отстаивайте выбранную вами судьбу.

А если вам доведется упасть, поднимитесь. Очиститесь от ран неудач и потерь и попробуйте снова.

Затем снова.

Еще и еще. Не разводите руками, повесив голову и признав поражение.

Откажитесь молча проиграть. Потому что за свою мечту стоит бороться.

У вас есть выбор — сдаться или продолжать сражаться.

Это ключевой момент. Момент, который определяет всю вашу оставшуюся жизнь. Это ваша возможность поверить в себя.

Один человек способен изменить ход истории.

Этим человеком можете стать вы.

Вы готовы встать и бороться?

ЭПИЛОГ

КОНЕЦ ИСТОРИИ

Вы помните Джорджа?

Молодой американский солдат Джордж был участником Второй мировой войны. Находясь на грани смерти, израненный и истекающий кровью, он сумел пробраться через поле боя в поисках помощи. Преодолев свой страх, он поплыл в черную даль океана в кромешной темноте ночи в надежде найти судно, на котором ему могли бы оказать медицинскую помощь.

Он совершил экстремальный поступок, притом что победа была маловероятна. Но Джордж выжил. Я рад этому. Потому что Джордж, Джордж Вальдшмидт, — мой дед. Он не просто выжил, а добился успеха. Причем значительного. Самым смелым способом.

После войны Джордж переехал в Канзас, обзавелся семьей и, устроившись инженером на железную дорогу, стал водить составы. Ничего грандиозного. Ничего особенно героического.

По сути, если бы история заканчивалась на этом, вы сочли бы, что всю оставшуюся жизнь Джордж прожил обычным «синим воротничком». Однако настойчивость, которая помогла ему спастись от смерти, позволила ему стать миллионером — миллионером, который работал инженером поезда.

В конце каждого года работникам Western Pacific предлагали на выбор премию наличными или акционерный сертификат. В то время такой сертификат считался просто листком бумаги, который уведомлял, что вы можете получить деньги на так называемой фондовой бирже в Нью-Йорке. Практически все сотрудники брали наличные, но Джордж выбирал акции.



Вместо того чтобы поддаться желанию получить мгновенное вознаграждение, он дальновидно проявлял дисциплину, что казалась необычайной глупостью его приятелям, с которыми он распивал пиво.

Так что пока другие платили за следующую порцию в баре или покупали новый дом, Джордж продолжал копить акции. И на протяжении многих лет эти маленькие листки неоднократно делали его миллионером.

Все двадцать лет, которые я знал своего деда, меня вдохновляла его история. Она всплывала в памяти каждый раз, когда я сталкивался с трудностями. Разве мог я не приложить усилия и не проявить дисциплину, зная, что так поступал мой дед?

Ради справедливости следует отметить, что его путь не был целиком и полностью вдохновляющим. Его терзали свои демоны. Как и многие представители его поколения, воевавшие на далеких континентах, он пил, чтобы забыть об ужасах войны. Иногда он бранился и становился злым и неуправляемым. Однако моя бабушка любила его вопреки всему. Ее преданность была свидетельством силы ее любви.

Потому что, когда все сказано и сделано, любовь и отношения в нашей жизни значат намного больше, чем любой успех.

Я усвоил этот урок на личном трудном опыте. Собственно, с рассказа о нем и началась эта книга. С того, что я сидел на заднем крыльце гаража, с пистолетом во рту, совершенно ясно осознавая, что ошибался и что достижение невероятного, ошеломительного успеха в жизни состоит не в количестве сделок, заработанных денег и известности. Успех — это нечто гораздо более глубокое.

Из-за крушения моего брака я был убит горем, обижен, расстроен и невероятно опечален, испытывал жестокие душевные муки. Почти каждый день я думал о самоубийстве. Отложив пистолет той ночью, я больше никогда не пытался навредить себе, хотя иногда в голове мелькала мысль: «А может, проще было бы покончить со всем этим, чем пытаться склеивать осколки?»

Наверное, да. Но это не вальдшмидтовский метод.

Так же, как мой дед потихоньку уползал с поля боя, мало-помалу мы с женой учились не ранить друг друга. Мы узнали, что хотели одного и того же — быть любимыми, услышанными и важными друг для друга. Как и Джордж, мы нашли помощь.

Мы нашли друг друга. И так же, как он, выжили.

Сегодня мы с Сарой по-прежнему вместе. В этом году исполнится 10 лет со дня нашей свадьбы; и у нас есть трое замечательных детей.

Не ждите от меня советов о том, как сохранить брак. Мы просто жили день за днем. И дни перерастали в недели, недели — в месяцы, а месяцы — в годы. И теперь мы любим друг друга сильнее, чем раньше. Пожалуй, впервые по-настоящему любим.

Не знаю, что готовит нам будущее, но я встречу его с радостью.

Я благодарен своему деду, вдохновившему меня найти в себе мужество, чтобы сразиться со своими демонами и совершить невозможное. И я надеюсь, вы тоже найдете его в себе, чтобы сразиться со своими демонами, какими бы они ни были.

Чтобы раздвигать границы безопасного и приемлемого.

Чтобы продолжать бороться, хотя давно уже можно было остановиться.

Чтобы давать другим больше, чем кажется нужным.

Чтобы осознавать, что у других есть недостатки.

И несмотря на это, любить их.

Станьте великолепными!

Станьте СМЕЛЫМИ!

ОТ АВТОРА

Моя жизнь преисполнена любовью. Моя жена Сара — надежная опора. Пока она рядом со мной, мне все нипочем. Вместе мы завоеваем мир. Брюс, Дастин и Дилан тоже вдохновили меня написать эту книгу. Я надеюсь, когда они достаточно подрастут, чтобы прочитать ее, то поймут, как сильно я их люблю и хочу, чтобы они стали выдающимися людьми.

Мои папа и мама, Вальдшмидты, начали это сумасшествие. Я обязан отдать им должное за то, что они меня поторапливали. Они научили меня достигать своей цели, любить Иисуса и быть самостоятельным. Отец показал мне красоту дороги и подарил пару кроссовок.

Спасибо Терри за то, что стал для меня вторым отцом. Кайл, Лиз, Пол, Кэти, Фейт, Джой, Джо, Джереми, Бренда, Рики, Кэсси, Ханна, Рич, Николас, Лиза — лучшей семьи, чем вы, не сыскать.

Спасибо моим друзьям: Клеберу, Талитв, Попову, Бетани, «Барту», Джереми Бакеру и Бретту Эрпу (который столь долго был моей мудрой половиной) — за объективную точку зрения и хорошее настроение. И отдельное спасибо моему брату Педро, который дал мне возможность начать все сначала. Спасибо Джо и Джозе за воспоминания о Вирджинии.

В написании этой книги участвовало много людей. Мой друг и редактор Джули Болдуин терпеливо объединила мои мысли в абзацы и главы. Эта книга не состоялась бы без ее мастерства. Том Бенгли и Джозе Кэнфилд отправили меня в это путешествие. Они прочли оригинальную рукопись и воодушевили меня раскрыться настолько, чтобы написать о самых тяжелых временах в моей жизни. Том Серси прочитал первые главы, прежде чем они вышли в свет.

и подбодрил меня своей верой в успех — как и Барбара Вивер Смит. Их теплые слова помогли мне довести начатое дело до конца.

Десятки людей способствовали воплощению этой книги от идеи до реализации. Дизайнеры, маркетинговые команды, специалисты по печатному делу — список длинный, и я благодарен им всем за приложенные усилия. Они рассмотрели все мои бредовые идеи (например, ароматизировать книгу) и предложили свои концепции и варианты. Спасибо им!

И наконец, благодарю вас, мои читатели. Создание этой книги заняло несколько лет. Каждый раз, когда мне хотелось сдать, я читал ваши электронные письма о том, как сильно вы изменили свою жизнь после моих статей или записей в блоге. И это вдохновляло меня продолжать работу. Больше раскрываться. Спасибо вам за СМЕЛЫЕ разговоры на протяжении всех этих лет!

КТО ТАКОЙ ЭТОТ ВАЛЬДШМИДТ?

Наверняка вы открыли эту главу, потому что думаете: «Кто такой этот Дэн и почему к нему стоит прислушиваться? Что он знает об успехах?» Резонные вопросы. Я охотнее поговорил бы о вас, чем о себе, но раз уж вы спросили, отвечу.

Честно говоря, я всего лишь обычный парень с незаурядным образом мышления. Моя жизнь началась более тридцати лет назад. Я родился на пять недель позже срока и с тех пор наверстываю упущенное.

В 12 лет я начал бизнес по стрижке газонов и превратил его в машину по выкачиванию денег (и это было только начало).

В средней школе я бегал кросс и упорно работал над собой, пока не побил школьный рекорд (это уже было больше похоже на победу).

Кроме того, я победил в национальном конкурсе на лучшую речь. И с тех пор не замолкаю.

В 18 лет я стал самым молодым руководителем отдела компании Sears в Шелби, в штате Северная Каролина.

Я продавал могильные участки и страховки, параллельно изучая теологию в семинарии. (Это полезно для сохранения жизни в дальнейшем.)

Затем я получил низшую должность в сфере продаж в компании по предоставлению профессиональных услуг. Я изменил процесс продаж компании, заработав для нее миллионы долларов, и стал ее руководителем в возрасте 25 лет. А затем скатился до того, что хотел нажать на курок

и потерять все, и узнал о жизни и неудачах столько же, сколько знал об успехе.

Теперь я бизнес-стратег. Я возглавляю компанию, которая решает сложные проблемы организаций по всему миру. Моя работа, по сути, заключается в том, чтобы задавать жесткие вопросы и говорить неприятную правду, которую никто не желает обсуждать.

Я отказываюсь рассматривать бизнес с привычной точки зрения. И не позволяю делать это своим клиентам. Они сказали бы вам, что мои представления о бизнесе нестандартны, но эффективны.

В 2005 году я начал вести блог EDGY Conversations. Не стану кривить душой, мне было приятно, когда агентство «Доу-Джанс» назвало его одним из лучших семи блогов о продажах.

Довольно забавно, что ребята из Business Week, INC Magazine, Business Insider и BBC (и ряда других журналов, а также теле- и радишоу, до которых вам нет дела) хотят услышать и написать о моих нестандартных представлениях.

Помните тот конкурс на лучшую речь в средней школе? Он подготовил почву для принципов EDGY, в которых я оспариваю распространенные предубеждения и полностью нарушаю типичный бизнес-диалог.

О да, иногда мое поведение не вписывается ни в какие рамки. Как в тот раз, когда я в течение нескольких месяцев готовился к соревнованию по боям без правил. В итоге единственное, с чем я боролся, — со стафилококковой инфекцией, лежа в отделении реаниматологии. (Уверен, это было к счастью.)

Теперь вместо спортивной борьбы я бегаю ультрамарафоны. В прошлом году я попытался побить мировой рекорд по количеству миль, преодоленных за 24 часа.

Знаю, знаю, я псих.

Еще я известен тем, что прослушал песню You Raise Me Up Джоша Гробана 50 раз за один день. И купил компакт-диск Сюзан Байл в день его выпуска. Что я могу сказать? Я падох на вдохновляющую музыку и многообещающие истории успеха. И я всегда болею за проигравшую сторону.

Если вы хотите со мной пообщаться, зашнуровывайте кроссовки и выбегайте на дороги Гринвилла в штате Южная Каролина. Я тот сумасшедший, который бежит против движения.

Научно-популярное издание

Дэн Вальдшмидт

БУДЬ лучшей версией себя

Как обычные люди становятся выдающимися

Руководитель редакции *Артём Степанов*

Шеф-редактор *Ренат Шагабутдинов*

Ответственный редактор *Наталья Шульпина*

Литературный редактор *Юлия Жандарова*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Дизайнер *Наталья Майкова*

Верстка *Лариса Чернокозинская*

Корректоры *Мария Савельева, Ирина Сунцова*

УСПЕХ — ЭТО НЕ ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, А ТО, ЧТО ТЫ СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕШЬ.

Такой вывод сделал Дэн Вальдшмидт, который за четыре года проанализировал более 1000 историй разных людей из мира бизнеса, науки, политики и спорта, добившихся выдающихся успехов. Среди них: победивший смертельную болезнь шеф-повар ресторана, который заслужил 3 звезды Мишлена; бегуны, преодолевающие невероятные расстояния и при этом преодолевающие себя; бывший врач скорой помощи, основавший успешную компанию; фигуристка Джованни Рошетт, которая, выступая на Олимпиаде спустя всего три дня после скоропостижной смерти матери, сумела выиграть бронзовую медаль; Валентина Терешкова, в 26 лет ставшая первой в истории женщиной-космонавтом; и многие другие удивительные люди. Все они обладали несколькими общими чертами характера, которые выявили и описали автор и его команда.

Эта книга для тех:

- кто стремится добиться выдающихся результатов в своей сфере деятельности;
- любит яркие, вызывающие бурю эмоций книги и вдохновляющие истории;
- хочет подарить другу или близкому человеку книгу, способную изменить жизнь.

ISBN 978-5-00057-377-8



9 785000 573778 >

Максимально
полезные книги на сайте
mann-ivanov-ferber.ru

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Like facebook.com/mifbooks

twitter.com/mifbooks

vk.com/mifbooks