

Как купаться в деньгах

РОБЕРТ ГРИСВОЛД

Как стать богатым и удачливым? Полная методика Роберта Грисволда, который помог сделать это тысячам людей на своей родине, впервые представлена широкому кругу читателей на русском языке.

Благодарности

Вскоре вы поймете, что эта книга не просто о деньгах. Она о том, как добиваться успеха в жизни и при этом жить в достатке. Поэтому я считаю себя обязанным выразить благодарность хотя бы нескольким людям, которые помогли мне добиться того успеха в жизни, который имею сейчас, и, следовательно, написать эту книгу.

Начну с моих мамы и папы, которые старались изо всех сил воспитать своих четырех сыновей независимыми и ответственными людьми. Они всегда были рядом, когда я в них нуждался. Затем идут три моих брата: Билл, который научил меня щедрости в раннем возрасте; Бад, который научил меня не останавливаться на полпути, и Джим, который будучи на 10 лет младше смотрел на меня снизу вверх и заставлял, по крайней мере, пытаться быть хорошим примером, а в последние годы стал незаменимым товарищем по работе.

Тонны признательности заслуживает моя жена Дейрдре за то, что поверила в меня еще до того, как я поверил в себя, и за то, что во многом вдохновляла меня и помогала в бизнесе.

В последние двадцать лет мне посчастливилось работать и учиться у людей, достигших величайших успехов в области психологии, медицины, образования, а также в обширной области развития способностей человека.

Одним из них был Бакминстер Фуллер (Buckminster Fuller), выдающийся педагог, а еще архитектор, инженер, поэт, изобретатель, писатель, футуролог, математик и пр. Он учил меня, что, если я просто буду делать все возможное, чтобы внести позитивный вклад в развитие планеты и ее обитателей, у меня будут любые деньги, которые мне понадобятся.

Ричард и Лесли Бах (Richard and Leslie Bach) заслуживают благодарности за то, что настояли, чтобы я не «бросал это дело», когда меня обескуражили мои первые попытки написать книгу.

Хосе Сильва (Jose Silva) поведал мне, как и миллионам других, о возможностях разума и научил некоторым эффективным способам раскрытия этих возможностей.

Я как-то сказал Норману Казинсу (Norman Cousins), что, хотя у меня с детства не было героев, он для меня был героем. Он был смелым, умным, мягким, дружелюбным человеком, чьи советы и поддержка много для меня значили. Одна из причин, по которой я считаю его героем, состоит в том, что он, вероятно, больше чем кто-либо помог медикам прийти к пониманию того, что отдельные люди могут играть активную роль в профилактике болезней и самолечении.

Мой друг Джордж Десау (George DeSau) заслуживает признательности за то, что так бескорыстно оказывал поддержку и

делился своими знаниями.

Я благодарю Кэти Плуф (Cathy Ploof) за печатание и перепечатывание этой рукописи, а также Лори Шолтен (Lori Scholten), которая потратила многие часы, чтобы отредактировать первые варианты книги.

Слов благодарности заслуживают и многие другие, включая Берни Сигла, Ольгу Уоррелл (Olga Worrall), сестру Джованни (Giovanni), Нормана Шили, Карла Симонтона, Джима Уильямса (Jim Williams), Ричарда Герро (Richard Herro), Курта Баттерса (Curt Butters), Делорис Кригер (Deloris Krieger), Брюса Айверсона (Bruce Iverson), Реймонда Муди и Мерилин Фергюсон (Marilyn Ferguson).

И, наконец, особая благодарность исполнительному редактору издательства «Уорнер букс» Джоанн Дэвис (Joann Davis), которая попросила меня написать эту книгу.

ГЛАВА 1

Мощная вещь!

Деньги, которые представляют собой прозу жизни и о которых в салонах говорят не иначе как извиняющимся тоном, с точки зрения силы воздействия и законов развития так же прекрасны, как и розы.

*Ральф Уолдо Эмерсон
(Ralph Waldo Emerson)*

Вы можете переписать свой жизненный сценарий

Возможно, как сказал Шекспир, весь мир — театр, и все мы в нем актеры. Если это так, то мы имеем огромное преимущество перед актерами и актрисами в пьесах, так как можем переписывать сценарий по своему усмотрению. Мы не ограничены нашим нынешним или любым последующим сценарием. В самом деле, еще не дочитав эту книгу до конца, вы напишете новый, более позитивный сценарий на всю оставшуюся жизнь. Но прежде вы:

- 1) узнаете, почему вы в финансовом отношении менее удачливы, чем хотелось бы;
- 2) научитесь, как устранять препятствия на пути к богатству;
- 3) примите на вооружение некоторые мощные, легко применимые стратегии и приемы привлечения денег;
- 4) улучшите свое мнение о себе и повысите самоуважение, так что сможете поддерживать свое благосостояние и наслаждаться более счастливой и полнокровной жизнью.

Когда мы начинаем лучше понимать, чего мы действительно хотим, как развить свой потенциал, и насколько свободны мы в выборе путей к более счастливой, здоровой и удачливой жизни, — только тогда мы можем переписать свой сценарий и сделать нашу жизнь во многих отношениях такой, какой бы мы хотели ее видеть.

Тот факт, что вы читаете эту книгу, доказывает, что в вашем нынешнем сценарии присутствует недостаток финансовых средств (во всяком случае — по сравнению с вашими желаниями), который вы бы хотели убрать из сценария при том условии, конечно, что это не будет также сопровождаться какими-либо болезненными или нежелательными изменениями. Счастлив сообщить, что, наоборот, изменения, которые с вами произойдут в результате применения описываемых далее стратегий и приемов, будут носить исключительно

позитивный характер. Вы и только вы будете решать, каким будет ваш сценарий; вы будете создавать естественную, более позитивную реальность; вы будете управлять своей жизнью так, как никогда ранее вам это не удавалось.

Почему одни люди притягивают деньги, а другие нет

Начнем с изучения основных различий между людьми, которые зарабатывают гораздо выше среднего, и теми, кому это не удается. Основное (а часто — *единственное*) различие состоит в образе мышления. Этим я не хочу сказать, что люди, притягивающие деньги, умнее других. Фактически не существует доказательств какой-либо значительной зависимости между интеллектом и благосостоянием.

Не связаны различия между богатыми людьми и людьми скромного достатка и с полученным образованием. Хотя средний выпускник колледжа будет зарабатывать гораздо больше среднего выпускника школы, который, в свою очередь, будет зарабатывать больше, чем средний учащийся, бросивший школу, существуют многочисленные исключения. Общеизвестно, что многие сами заработавшие свои деньги миллионеры не оканчивали колледжей.

Что же, одни просто более удачливы, чем другие? Да, в определенной мере, это так. Но, как позже вы узнаете из этой книги, можно научиться создавать свою собственную удачу, так как не только удача разделяет тех, кто становится финансово независимыми, и тех, кто борется с жизненными трудностями, постоянно пребывая в долгах, едва сводя концы с концами.

Различие лежит в образе мышления, а наш образ мышления базируется на реальности, которую мы принимаем (обычно в раннем возрасте и обычно на уровне подсознания), и которая заставляет нас смириться с жизненным сценарием, переполненным ложными ограничениями. Эти ложные ограничения мешают нам обладать и пользоваться многими вещами в жизни, в особенности — большими суммами денег. Мы имеем представление о том, сколько денег мы в состоянии «реально» заработать и накопить. Мы можем, принимая желаемое за действительное, рассуждать о росте своего благосостояния, но на самом деле мы не верим, что это когда-нибудь на самом деле произойдет. Такого просто нет в нашем нынешнем сценарии. Мы даже можем считать, что для нас быть богатым — несправедливо или аморально. Для других это, может быть, и хорошо, но не для нас. Такой образ мышления известен как *сознание бедняка*. Сознание бедняка ведет к состоянию финансовой нужды, которая остается постоянной реальностью до тех пор, пока эти ограничивающие вас взгляды не устраниваются и не заменяются

позитивными взглядами на деньги. Они известны как *сознание богача*.

Конечно, люди, отягощенные сознанием бедняка, редко отдают себе полный отчет о принятых ими ограничениях и не понимают, как эти ограничения повлияли на их жизнь. Такие ограничения принимаются целиком и воспринимаются как реальность. Люди считают, что не в их власти изменить эту реальность, по крайней мере, без болезненных компромиссов, например, не сокращая время на общение с семьей, друзьями или на спорт, хобби и, возможно, на укрепление здоровья.

Цель этой книги

Цель этой книги — помочь вам:

- 1) осознать те финансовые ограничения, которые вы приняли для себя;
- 2) освободиться от ложных ограничений;
- 3) решить, чего вы действительно хотите, и
- 4) овладеть методами и приемами, которые позволят вам легко и просто написать свой собственный жизненный сценарий, стать преуспевающим человеком и получать от жизни больше удовлетворения.

В этой книге в сжатом виде содержатся наиболее важные знания, которые я усвоил за последние двадцать лет относительно того, как приобрести финансовую независимость и сполна ею воспользоваться. Я начал с нуля и достиг всего сам. Если вы будете применять стратегии и приемы, предлагаемые в этой книге, все получится и у вас. К тому же у вас появятся некоторые очень приятные «побочные эффекты». Вы будете иметь более высокое, более позитивное мнение о себе в сочетании с большим самоуважением, у вас улучшатся отношения с другими людьми и ваша жизнь станет более счастливой и насыщенной. Обещаю!

История моей жизни

Возможно, эта книга даст вам больше, если вначале я расскажу о себе и о том, как я боролся с жизненными трудностями в молодости, пока не открыл принципы достижения благосостояния, которыми теперь с радостью могу с вами поделиться.

Первой моей работой по окончании университета штата Иллинойс была должность агента в страховой компании, платившей мне всего 375 долларов в месяц.

Примерно через год мои друзья уговорили меня заняться совместным бизнесом, связанным с постановкой театральных пьес. Хотя позже наши пути разошлись, я создал свою собственную

компанию и оставался в этом бизнесе еще несколько лет, в основном занимаясь рекламой рок-концертов с участием популярных диск-жокеев и музыкальных звезд, а также шоу для детей, где выступали известные на телевидении исполнители. Эта работа обеспечивала вполне приличный доход, что позволяло мне содержать жену и четверых детей, но она также изобиловала стрессовыми ситуациями и не приносила мне того удовлетворения, которого я искал.

К этому времени я прочитал несколько книг о позитивном мышлении и мотивации, но по прочтении каждой из них, согласившись с автором и загоревшись энтузиазмом, затем откладывал книгу в сторону и продолжал вести себя точно так же, как и раньше. Чтение этих книг, как видно, мне не помогало.

Затем я узнал о курсах, называвшихся «Управление разумом по методу Сильвы». Их программа включала приемы, позволившие мне сделать позитивное мышление, о котором читал, частью моего внутреннего «я».

После нескольких месяцев подготовки я стал сам преподавать эту программу по выходным дням, продолжая заниматься прежним бизнесом в течение рабочей недели. Занятия проходили с успехом и мне предложили стать директором этой программы по штату Миннесота. Мы с женой обсудили это предложение и решили, что оно стоящее.

Однако отчисления от гонорара, которые я должен был направлять в головной офис компании «Сильва», были такими большими, что на содержание семьи у меня оставалось очень мало денег. Мой доход уменьшался с каждым месяцем, и наши сбережения быстро таяли. Если бы дела не пошли на лад, нам пришлось бы продать свой дом. Для меня это время было особенно трудным, потому что я связывал чувство собственного достоинства со способностью хорошо обеспечивать семью. Должен признать, я испугался! Но, как будет отмечено в этой книге ниже, в каждом испытании есть положительные моменты. То, что кажется совершенно негативным событием, часто оказывается самым лучшим из того, что могло произойти, — неприятностью, обернувшейся благодеянием. Может понадобиться время, чтобы понять, в чем, собственно, состоит это благодеяние, но после приобретения привычки искать хорошее или извлекать уроки из события, кажущегося негативным, гораздо легче быстро распознавать эти благодеяния. А спустя небольшое время вы автоматически переписываете свой сценарий, включая в него вероятность встречи с такими благодеяниями.

Благодеяние в этом случае состояло в том, что из-за недостаточных доходов я был вынужден более творчески подойти к вопросу обеспечения своей семьи. Я разработал программу семинара по самооценке и достижению целей в дополнение к тому курсу, который тогда читал. Людям, посещавшим семинар, он нравился, и

они говорили, что курс делал знания, полученные в программе «Сильва», более ценными и полезными. Вскоре директора программ «Сильва» в Чикаго, Нью-Йорке, Бостоне, Форт-Лодердейле и некоторых других городах пригласили меня читать семинар своим выпускникам, которым он тоже понравился.

К сожалению, примерно через год головной офис компании «Сильва» запретил своим преподавателям спонсировать мой семинар. Еще одно негативное событие для меня.

И еще одно благодеяние! Оно дало мне возможность сконцентрировать усилия на дальнейшей разработке моего семинара и создании на его основе более детальной программы развития личности, называвшейся «Продуктивная медитация» (Productive Meditation®). Разработанная мною новая программа оказалась очень эффективной, и учащиеся говорили, что это была лучшая программа развития личности, с которой они когда-либо сталкивались. Одним из наиболее популярных разделов этого семинара был раздел, связанный с развитием здорового отношения к деньгам, — сознания богача.

Поскольку мне нравится на практике использовать то, чему учу, я начал применять стратегию и методику достижения богатства, о которых рассказывал, и которым вы также скоро начнете учиться. Я переписал свой жизненный сценарий, включив в него финансовую независимость. Хотя позитивные изменения стали заметны не сразу, постепенно они начали происходить.

Прежде всего, посещаемость моих занятий увеличилась, и они стали приносить больше дохода. Затем у меня появились идеи о проведении конференций на тему здоровья и развития умственных способностей. Я организовал эти конференции в университете штата Миннесота и других учебных заведениях, и они прошли очень успешно. В них приняли участие известные во всем мире люди: Бакминстер фуллер, Норман Казинс, Ольга Уоррелл, Берни Сигл, Карл Симонтон, Норман Шили, Мерилин Фергюсон, братья Джойс (Joyce), Карл Меннингер (Karl Menninger), Джерри Джампольски (Jerry Jampolsky), Лоуренс Лешан (Lawrence LeShan), Делорес Кригер, Реймонд Муди, Уэйн Дайер (Wayne Dyer) и многие другие. Некоторые из этих известнейших людей вошли в состав консультативного совета моей компании «Эффектив лернинг системс», и их знания и дружба принесли мне огромную пользу.

К этому времени я был по-настоящему настроен на большой финансовый успех. В основном я избавился от негативной запрограммированности по отношению к деньгам, которую приобрел в течение многих лет. Теперь я был готов с помощью методов, развивающих сознание богача, которым учил, разглядеть предоставляющиеся мне возможности и отличить реальный шанс от чего-то такого, что могло вначале показаться или звучать неплохо, но

в конце концов приводило к разочарованию.

И вот мне, овладевшему позитивным мышлением, избавившемуся от пренебрежительности и подготовленному к реализации на практике того, чему я учил, предоставляется замечательная возможность. Она появилась, когда мой хороший друг Керт Баттерс (Curt Butters) сообщил, что он знает одного человека, который занимается выполнением заказов по почте и тысячами продает кассеты с записями лекций. Керт сказал: «Ваши лекции похожи, но твои гораздо лучше».

Эта новость меня очень взволновала. До того дня я продавал кассеты с записями своих лекций только тем, кто посещал мои семинары или университетские конференции. Когда я понял, что рынок можно расширить, я устремился к этому со всех ног. Я просто знал, что это — отличный шанс, и я должен действовать быстро. Я так и поступил.

Результат? В последующие несколько лет я продал сотни тысяч записей моих программ и достиг финансовой независимости. Не менее важно для меня и то, что мне звонили и писали тысячи людей, которые рассказывали, как эти записи помогли им изменить свою жизнь к лучшему. Они сбросили вес, перестали курить, улучшили память, отношения с другими людьми, свое представление о себе и т. д.

Для меня это было лучше, чем сон наяву. Я делал то, что было для меня важно и приносило удовлетворение: помогал людям развить свой потенциал и жить более счастливой жизнью. А еще я зарабатывал такие деньги, о которых и не мечтал.

Я с удовольствием думаю о тех деньгах, которые смог привлечь. Во-первых, я их заработал, предоставляя хорошие продукты и хорошие услуги. Во-вторых, достигнутое благосостояние позволило мне помочь гораздо большему количеству людей. В-третьих, я получил возможность попытаться осуществить что-то такое, о чем давно мечтал, но на что, как мне казалось, не хватало времени, денег или подготовки. Недавно я написал слова и музыку к двум альбомам песен. Они называются «*Песни в защиту самоуважения*» и предназначены детям (а внутри мы всегда остаемся детьми). Время написания и выхода в свет этих песен было для меня одним из самых приятных в жизни. А поскольку я вижу необходимость в песнях подобного рода (трудности в школе, злоупотребление наркотиками и алкоголем, правонарушения и другие проблемы, возникающие из-за низкого самоуважения), эта любимая работа, вероятно, принесет ощутимую прибыль.

Полезное применение денег

Деньги в нашем мире являются важным инструментом, и я с удовольствием слежу за тем, как некоторые из моих слушателей его

используют. Вот вам пример.

Около двенадцати лет назад сестра Мэри Джованни, основавшая альтернативную школу в г. Сент-Пол в рамках Гваделупского проекта, посетила мои лекции, и мы быстро стали хорошими друзьями. Она начала реализацию Гваделупского проекта с целью удержать испаноговорящих учащихся в школе и проделала большую работу, но ей хотелось большего. В то время школа размещалась в маленьком здании и в классах было так тесно, что ей приходилось отказывать в приеме многим детям. Детям, которым действительно нужен был еще один шанс.

Она познакомилась с моими приемами программирования и постановки целей, многие из которых описываются в этой книге, и пришла от них в восторг. Она попросила разрешения научить этим приемам своих детей. Поэтому я дал ей несколько записей и печатные материалы, она повторила мой курс (примерно сорок часов подготовки) и начала его читать в школе. Он был и остается известен как «Курс эффективной жизни». Курс помог многим молодым людям найти правильную дорогу в жизни, поступить в колледж и получить хорошую работу.

Одной из целей, которую поставила для себя сестра Джованни, было собрать достаточно денег, чтобы построить гораздо более просторное здание школы. Хотя это требовало очень больших денег, и кое-кто говорил ей, что цель недостижима, она не сдавалась и вскоре не только построила прекрасную новую школу, но и полностью выкупила закладную на нее.

Сестра Джованни была так довольна и восхищена приемами, которыми я с ней поделился, что часто говорила с большим энтузиазмом: «Вот это да! Какая мощная вещь!» Она была права. Это действительно мощная вещь. И она работает!

Она сработала для сестры Джованни, она сработала для меня и она *сработает для вас!* Фактически она должна сработать для вас быстрее и лучше, чем для меня, так как вам не придется с помощью метода проб и ошибок искать и проверять, что на самом деле действует эффективно. Все нужное вы найдете прямо в этой книге.

Итак, вы прочитали короткую историю моего успеха. А теперь давайте займемся вашим.

ГЛАВА 2

Создание реальности благосостояния

Дух обладает своей собственной силой и сам по себе может сотворить из ада рай и из рая ад.

Джон Мильтон (John Milton)

Уильям Джеймс (William James) сказал: «Изменив внутреннее состояние духа, люди могут изменить внешнюю сторону своей жизни». Когда вы внутренне настраиваетесь на благосостояние, вы автоматически начинаете притягивать деньги. Этих перемен (сознание богача) вы можете достичь с помощью нескольких легко усваиваемых, легко применимых стратегий и приемов. Если вы будете использовать эти стратегии и приемы, то будете иметь энергию, идеи, склад ума и мотивацию, позволяющие переписать жизненный сценарий и резко увеличить собственные доходы. Это будет получаться естественно, непринужденно и без неприятных потрясений, с которыми вы, возможно, сталкивались в прошлом.

Спокойствие духа

Хочу сразу отметить, что истинная безопасность состоит единственно в достижении внутреннего спокойствия — веры в свою способность адаптироваться к изменениям, доброжелательности и любви к себе и другим. Иными словами, ваше объективное представление о себе должно сочетаться с высоким самоуважением. В противном случае, даже если кто-то даст вам миллион долларов, это не принесет финансовой независимости. Я знаю нескольких миллионеров, которые готовы честно признаться, что не чувствуют себя в безопасности в финансовом отношении. У них низкая самооценка и фактически все шансы найти способ (пусть и бессознательно) лишиться своего богатства. Или же они могут сохранить его, но создать себе другие проблемы, связанные, скажем, со здоровьем и личностными взаимоотношениями.

Ключ к вашей финансовой безопасности — в ваших руках. С помощью этого ключа вы не только достигнете богатства, но и приобретете нечто гораздо более ценное — спокойствие духа. Это спокойствие духа может существовать только в атмосфере благосклонного приятия себя и других. Как сильно оно могло бы изменить жизни Мэрилин Монро, Элвиса Пресли, а также многих и многих других людей, которые понимали, что богатство само по себе

— это еще не все.

Итак, мы начинаем рассмотрение объективного подхода к привлечению денег, сосредоточившись на том, как накопить богатство и при этом делать то, что нравится и что имеет для вас смысл. По ходу дела вы раскроете свой собственный потенциал и будете применять его, чтобы улучшить здоровье, отношения с людьми, стать более счастливыми и удачливыми во всех сферах жизни.

Признайте, что вы имеете «моральное право» быть богатым

Многие люди позволили запрограммировать себя на финансовые ограничения. Они приобрели негативные взгляды на деньги, что привело их к состоянию необеспеченности. Это — негативная реальность, в которой им постоянно (или почти постоянно) не хватает денег, чтобы иметь необходимые или понравившиеся вещи и делать то, что им по душе; По разным причинам они считают, что не «заслуживают» финансовой независимости. Они уверились, что для других быть богатым, может быть, и хорошо, но не для них. В прошлом их, вероятно, учили тому, о чем говорит Библия: «Деньги — корень всех зол». Это утверждение неверно. Фактически в Библии говорится вот что: «*Любовь к деньгам — корень всех зол*».

Кэтрин Пондер (Katherine Ponder) в своей книге «*Динамичные законы преуспевания*» говорит, что Библия — учебное пособие по преуспеванию. Она пишет: «В самой первой главе Библии описывается богатый мир, созданный для нас, а в последней книге Библии символически и весьма красочно описывается рай».

Тем не менее, многие люди не уверены в том, что для них желать богатства — этически правильно. Очевидно, что деньги сами по себе не являются злом. Конечно, они могут использоваться со злыми намерениями, но их можно использовать и для вполне положительных целей — так же, как молотком можно убить человека, но можно и применить его, чтобы построить дом, церковь или школу. Деньги могут быть очень полезным инструментом. Джордж Бернард Шоу (George Bernard Shaw) сказал: «Только деньги приводят весь мир в движение». Достоевский отзывался о деньгах как о «превращенной в монету свободе».

Еще одна причина, по которой многие не уверены в этичности желания богатства, состоит в их представлении, что в мире богатства не так уж много и его придется отбирать у кого-то другого. Это ложное допущение. Как часто заявлял Бакминстер Фуллер (Buckminster Fuller), «На этой планете мы имеем более чем достаточно ресурсов, чтобы повысить уровень жизни *каждого человека* без ущерба для кого бы то ни было». Когда мы больше используем свой потенциал, мы становимся более творческими, более эффективными и более продуктивно действующими личностями и можем с большей пользой

применять природные ресурсы планеты. Мы можем производить товары и оказывать ценные услуги друг другу. Когда это происходит, проигравших нет. Все только выигрывают.

Если приходится постоянно бороться за выживание, у вас остается меньше времени и других ресурсов для того, чтобы поделиться ими с окружающими. Только через устранение негативного программирования, заложенного в вас и передававшегося из поколения в поколение, можно прийти к процветанию. В средние века феодальная система обеспечивала благосостояние только для привилегированного меньшинства. Учение о «бедности и каре» преподносилось массам как единственная дорога к спасению, поэтому людей можно было держать в нужде. Лишения считались «христианской добродетелью». Миллионам людей прививалась вера в то, что быть бедным — благочестиво. Такие программирование и обработка на протяжении столетий помогали удерживать массы от бунта. В выражениях вроде «грязные богачи», «жирные коты» и «негодяи-богатеи» отражается это негативное программирование. Мысль о том, что стремление к богатству неправильно или аморально, происходит от человека, не от Бога. Богатый человек может быть настолько же добродетелен, как и бедняк, если не больше, а его богатство можно самыми разными способами использовать во благо человечеству. Бедность не делает какого-либо человека автоматически более духовным. Если бы это было так, мы бы не наблюдали такого уровня преступности и наркомании в бедных кварталах.

Негативное отношение к людям только из-за их богатства серьезно влияет на формирование сознания бедняка. Чем больше мы негодуем по поводу богатства или успеха других, тем больше укрепляем свое состояние бедности и неудачливости. Такое отношение почти полностью лишает способности притягивать деньги. Давным-давно я начал прилагать сознательные усилия к тому, чтобы находить радость в удаче и успехе других. Почему? Потому что я решил, что радоваться за них и желать им дальнейшего благополучия — в моих собственных интересах.

Почему это в моих интересах? По двум причинам.

1. *То, чего мы желаем для других, мы притягиваем сами.* Мы сохраняем оригинал, а выдаем только копию. Если мы таим злобу на других за то, что у них есть, и желаем несчастья, мы приносим его самим себе. Рождение мыслей и чувств, полных злобы по отношению к другим, — не только симптом низкого самоуважения, сам процесс наносит огромный ущерб нашему самоуважению. Если мы желаем добра другим, оно часто приходит к нам самим.

2. *Это усиливает самоуважение.* Я гораздо лучше оцениваю себя, когда желаю другим добра, вместо того чтобы сгорать от зависти и злобы. Следовательно, мое самоуважение укрепляется тогда, когда я радуюсь удачам других. Чем выше наше самоуважение, тем больше возможностей мы обеспечиваем для реализации своего потенциала, чтобы достичь личного благосостояния и сохранить его.

Осознайте существование негативного мышления

У вас, вообще говоря, есть выбор. Вы можете продолжать бороться с трудностями, оставаясь рабом негативного программирования, порождающего бедность, или можете освободиться от него. Как достичь этой свободы? Во-первых, вы должны осознать существование негативного мышления, которое присутствует на сознательном и подсознательном уровне, и понять, каким образом эта негативность влияет на вас. Затем я покажу, как нейтрализовать эту негативность и заменить ее позитивными мыслями, представлениями и чувствами. Это достигается с помощью таких методов программирования, как «мысленное кино» (глава 3) и (или) утверждения богача, описываемые в этой и последующих главах.

В той или иной степени негативность влияет на нашу жизнь на всех ее этапах. Негативное мышление приводит к неудачам, беспокойству, волнению, неэффективной работе, страхам, депрессии, болезни и бедности. Многие люди используют негативное мышление автоматически, так и не осознав, какой разрушающий эффект оно оказывает на их жизни.

Слово «невозможно», например, неизменно имеет негативный подтекст. Это все равно что сказать: «Так есть и так всегда будет». И так оно и будет, если вы не перестаете повторять это. Говоря словами Зига Зиглара (Zig Ziglar), «многие из нас могли бы задать хорошую трепку слову “невозможно”».

Негативные мысли порождают негативные чувства или эмоции — вы впадаете в депрессию. Когда вы в унынии или в дурном настроении, остановитесь и спросите себя, о чем думали непосредственно перед наступлением удрученного состояния. Окажется, что это были негативные мысли.

Прежде чем научиться развивать сознание богача, вы должны распознать ту негативность, которая заполнила вашу жизнь. Откуда у вас эти негативные мысли? Кто-то воспитал или «запрограммировал» так, что вы принимаете негативность как образ жизни. Соглашаясь с этой негативностью, мы создали для себя ограничения, финансовые или какие-либо другие, существующие только потому, что их допускают. Эти границы не отражают наш истинный потенциал. Это ложные границы, которые можно устранить, но сначала мы должны осознать их существование и понять, каким образом они так прочно закрепились в нашей жизни.

Ваши негативные программисты

Родители

Когда я был ребенком, мои родители говорили:

«Не промочи ноги, а то простудишься». И, естественно, так и случилось. Я мог промочить любую другую часть своего тела и не иметь проблем, но если у меня промокали ноги — *a-a-апчху!*

Слово «не» используется слишком часто, особенно при разговоре с детьми. Если вы предупреждаете ребенка: «Не хлопай дверью!», что вы, скорее всего, услышите в следующий момент? Правильно — стук двери. Как будто ребенок не слышал этого «не». Результат, который мы получаем, исходит от положительной части высказывания — «хлопай дверью».

Для того чтобы проиллюстрировать это, я попрошу вас кое-что сделать. В ближайшие тридцать секунд *не думайте о большом красном яблоке!* Вы, как и большинство людей, все-таки подумали о яблоке. «Не», похоже, действия не произвело.

Поскольку дети слышат так много указаний негативного характера, таких как «не делай этого», «нет-нет», «плохо» и так далее, через какое-то время они перестают их воспринимать (это справедливо и по отношению ко взрослым). Если вы не хотите, чтобы дверь хлопнула, для достижения лучших результатов используйте позитивное высказывание, например: «Пожалуйста, закрой дверь без стука».

Вот некоторые из инструкций связанного с деньгами программирования, которые мы получали в детстве (кроме ранее упомянутых «духовных»): «Деньги не растут на деревьях», «Мы не можем себе этого позволить» и «Ты никогда не станешь богатым».

Другие люди

Часто в качестве негативных программистов по отношению к вам выступают родственники, соседи, друзья и товарищи по работе. Иногда их негативные высказывания оказывают непосредственное влияние на ваше поведение. Например, встречали ли вы когда-либо друга или подругу, и он (или она) тут же говорил (а) вам, какой у вас усталый вид? И хотя до этого вы не чувствовали себя уставшим, ваше состояние менялось. Или вам когда-нибудь говорили: «Не сиди на сквозняке у открытого окна — простудишься»? Вы могли играть в гольф при скорости ветра в тридцать миль в час или ехать на мотоцикле со скоростью пятьдесят пять миль в час, и что? Никакой простуды.

Так что же вызывает простуду? Мы привыкли думать, что низкая температура или сквозняки, но исследования показывают, что люди могут просидеть на глыбах льда в аэродинамической трубе и не простудиться. Что, звучит забавно? Нам также говорят, что от простуды спасают правильное питание и отдых. Но существуют люди, которые вроде бы правильно питаются и помногу спят, а все равно болеют простудой. Есть и такие, которые, как кажется, недостаточно питаются и мало спят, но простуды у них не бывает. Может быть, дело в наследственности? Может, но наследственность в качестве аргумента теряет силу, когда люди, часто страдающие простудами,

вдруг перестают болеть и больше практически никогда не простужаются, изменив свои взгляды на чувствительность к простуде.

В наше время в простуде винят вирусы. Но почему один человек заражается этими вирусами, а на другого они как будто и не действуют, даже если оба человека постоянно находятся рядом, имеют сходное питание и одинаково спят? Вероятный ответ — иммунитет или сопротивляемость организма. А так ли это?

Не может ли позитивная внутренняя настроенность усиливать вашу сопротивляемость болезням? Основанные на моем опыте методы программирования, о которых вы узнаете в этой книге, определенно способствуют формированию мировоззрения, укрепляющего вашу сопротивляемость. В начале реализации программы по привлечению денег я думал о том, что лучше быть здоровым, чем богатым. Конечно! Но где это сказано, что я должен выбирать между тем и другим? Такая мысль помогла мне осознать: я был запрограммирован на веру в то, что здоровье и богатство взаимно исключают друг друга. Если у меня было одно, я не мог иметь другого. Какая чепуха! И тем не менее где-то глубоко внутри, на подсознательном уровне, я в это верил. Я верил, что если хочу достичь богатства, должен потерять здоровье. Я смутно вспоминаю, что в детстве я слышал, как люди постарше говорили: «Лучше быть здоровым, чем богатым». Я, должно быть, предполагал, что для сохранения здоровья необходимо отказаться от богатства. Это, конечно, нелогично, но большинство наших запрограммированных ограничений ужасно нелогичны. Не знаю, где, когда я поддался на такое программирование, но уверен — оно сыграло важную роль в том, что я находился скорее в состоянии нужды, чем благоденствия.

Реклама на радио и телевидении

Слышали ли вы когда-нибудь, как в рекламном объявлении по радио или на телевидении говорили:

«Когда у вас опять будет простуда, попробуйте (название продукта)»? Вы только вдумайтесь: «Когда у вас опять будет простуда». Как будто где-то вас ждет простуда, на которой висит бирка с вашим именем. Так что если вы болеете и говорите «моя простуда», «моя астма», «моя язва» или «моя головная боль», в этом случае у вас больше шансов оставаться с простудой, астмой, язвой или головной болью, чем тогда, когда говорите «простуда», «астма» и так далее. Вот некоторые рекламные выражения с элементами негативного программирования, о которых вы должны знать:

«Наступил сезон простуд и гриппа».

«Вас подстерегает головная боль».

«Существует шестьдесят два вида пыльцы, вызывающей у вас сенную лихорадку. Какой из них вы?»

Иногда болезнь и освобождение от нее выглядят в рекламных объявлениях так притягательно, что вы не можете дождаться того момента, когда придет «ваша» простуда, чтобы попробовать хваленое

средство. Или в рекламном сюжете могут показывать людей, о которых так нежно заботятся во время их болезни, что кажется: снизится моя сопротивляемость болезням, заболею я — в награду будет любовь и забота окружающих. Негативное программирование рекламных объявлений представляет собой явную угрозу вашему здоровью.

Ваш личный негативный программист — вы сами

Много лет назад кто-то сказал мне, что во многих случаях часто используемые нами выражения могут стать причиной физических недомоганий. У людей, которые говорят: «Я в этом ничего не вижу», больше шансов иметь проблемы со зрением, чем у тех, кто так не говорит. У людей, которые говорят: «Я этого не перенесу», больше шансов иметь проблемы со спиной, чем у тех, кто так не говорит. У людей, которые говорят: «Я этого не перевариваю», больше шансов получить язву, чем у тех, кто так не говорит. И у людей, которые говорят: «Мне это до одного места», больше шансов заработать геморрой, чем у тех, кто так не говорит.

Когда я впервые услышал о том, что сказанное нами может приводить к физическим недомоганиям, я отверг эту идею сразу же. Потом я начал сопоставлять выражения, которые употреблял, с собственным физическим состоянием. Не связана ли моя язва с «перевариванием»? Я решил поостеречься и перестал давать такие советы своему организму. Думаю, такое поведение оказало свое действие, потому что через какое-то время язва исчезла. Мой вам совет: задумайтесь и прислушайтесь к тому, что говорите. Между тем что вы говорите и вашим физическим состоянием может быть определенная связь.

Негативные утверждения

Приводимые ниже утверждения настолько распространены, что без труда забываешь о том негативном влиянии, которое они оказывают на наше умственное, физическое и финансовое состояние, лишая нас возможности добиваться желаемого успеха. Как часто вы слышали или говорили:

«Я никогда не буду богатым».

«Жизнь тяжела» (по сравнению с чем?).

«Мне некогда передохнуть».

«Я не умею экономить деньги».

«Это мне не по зубам».

«Должно быть, приятно иметь деньги» (имея в виду, что у меня их никогда много не будет).

«Деньги корень всех зол».

«У него (нее) денег, как грязи».

«Негодяй-богатеи».

«Деньги жгут мне карман».

«Жирный кот».

«Мне ни за что не пробиться».

«Я не могу свести концы с концами».

«Деньги еще не все».

«Мне пришлось бы работать на измор, чтобы стать богатым».

«Если бы у меня были деньги, я бы волновался только о том, как их потратить».

«Если я буду зарабатывать больше, мне просто придется платить большие налоги».

«Я ненавижу свою работу».

«Я терпеть не могу продавать».

«Я никогда не смогу ...».

«Я не могу себе позволить ...».

«Я должен был ...».

«Думаю, что в раннем возрасте я был донором при пересадке головного мозга».

«Мне этого никогда не понять».

«Это невозможно».

«Все хорошее когда-нибудь кончается».

«Я совсем не умею ...».

«У меня начинается простуда».

«Я схожу с ума».

«Ох, как болит спина».

«Лучше бы я умер».

«Никому нельзя доверять».

«Мне просто повезло».

«Я глупее полена».

«Я разваливаюсь на куски».

«Дурные вести по одной не ходят».

«У меня никудышные нервы».

«Я лезу на стенку».

«Я не могу сбросить вес».

«Я не запоминаю имен».

«Я все время что-нибудь теряю».

«Когда стареешь, память ухудшается».

«Меня от этого тошнит».

«Я забыл».

«Ты заставляешь меня чувствовать себя виноватым».

«Ты меня злишь».

«Из-за тебя у меня все несчастья».

«Ты делаешь из меня дурака».

«Это мир, в котором человек человеку волк».

«Чему быть, того не миновать».

Есть еще много и других подобных выражений, которые люди употребляют ежедневно, не задумываясь над тем, что они говорят и

делают с собой. Давайте рассмотрим некоторые из этих фраз повнимательнее,

«Дурные вести по одной не ходят». Это распространенное выражение часто ассоциируется со смертью: как если бы кто-то умер, а вы оглядываетесь вокруг в поисках того, кто еще может умереть. От этих слов мне всегда не по себе. Зачастую это же выражение используют по отношению к бизнесу или финансовым проблемам. А почему не так: «Добрые вести по одной не ходят» — и по две, и по десять или больше?

«Я не забываю имен». Это выражение не только негативное — оно неточное, это не так. Все люди, которых я опрашивал, и которые пользуются этим выражением, помнят свое собственное имя. Так что, по крайней мере, *одно имя* есть. Они также помнят имена членов своей семьи, других родственников, друзей, некоторых коллег по работе и своих любимых исполнителей, кино- и телезвезд, спортсменов, а часто — имя своего врача, президента Соединенных Штатов и так далее. Когда разбираешься, по сути, оказывается, что они могут вспомнить сотни и даже тысячи имен.

Если вы недовольны своей памятью и хотите высказаться по этому поводу, будет правильнее сказать:

«В прошлом мне не очень удавалось запоминать имена». Но оставьте это в прошлом. Там ему и место.

«Все хорошее когда-нибудь кончается». Когда мы используем это выражение, то обычно считаем, что должно случиться что-то плохое, и оно-таки, как правило, случается. Такую ситуацию создает наше ожидание. Негативное мышление и беспокойство настолько доминируют, что мы склонны ожидать несчастья, если думаем, что нам «слишком везет». Есть люди, которые чувствуют себя не в своей тарелке потому, что «дела идут чересчур хорошо». Они верят в то, что хорошие времена не могут длиться долго. К сожалению, эти люди даже не получают полного удовлетворения от того, что для них наступили хорошие времена, а плохие времена кажутся им гораздо хуже, чем они есть на самом деле.

Негативное мышление такого типа можно заменить на противоположное. Независимо от того, насколько плохо вам придется, полезно думать о плохих временах лишь как о временном состоянии. Воспользовавшись словами Библии, мы можем сказать: «И это минует». Подумайте о времени, когда ваши дела шли из рук вон плохо, и конца этому не было видно; казалось, что будет только хуже и хуже. Но этого не произошло. Наоборот, ситуация улучшилась, и улучшилась гораздо быстрее, если бы вы этого ожидали и настраивались позитивно.

Как вы принимаете негативное программирование

Определив, кто ваши негативные программисты, вы должны понять внутренний процесс вхождения негативности в вашу жизнь. Вам также необходимо понимать, что в течение вашей жизни вас программировали и позитивно, через любовь. Однако если вы такой же, как большинство из нас, негативные высказывания, вероятнее всего, перевешивали позитивные, особенно в раннем детстве. Чтобы помочь понять этот внутренний процесс, вначале приведу короткий пример того, как вы принимаете негативность, затем мы детально рассмотрим этапы принятия негативности, после чего будет дано объяснение изменений в вашей реальности.

В раннем детстве вы обладали большим потенциалом и имели небольшое число ограничений. И эти ограничения обычно объяснялись детским возрастом, так что впоследствии вы их преодолевали в процессе роста, учась ходить, разговаривать, читать и т. д. В те годы вашей жизни было более естественным размышлять с точки зрения возможного, чем невозможного. Однако ввиду того что молодой ум подобен губке, при сильном негативном программировании вы были склонны принимать эту негативность полностью, без колебаний.

Часто, когда ребенок шалит, один из родителей говорит: «Ты плохой мальчик», вместо «Ты поступаешь плохо». Если ребенок будет слышать слова «Ты плохой мальчик» достаточно часто, он сделает *предположение*, что он действительно плохой мальчик. Затем начнет меняться его поведение, и он начнет вести себя, как плохой мальчик. Когда такое поведение в достаточной мере закрепится, мысль о том, что он плохой мальчик, станет его *убеждением*. С этого момента он попался. Его *жизнь и реальность сформированы*, и он вырастает во взрослого «плохого мальчика», потому что самооценка «плохой мальчик» стала для него реальной и изменила его реальность.

Четыре этапа формирования собственной реальности

1. *Вы делаете предположения.* Как вы уже, вероятно, догадались, большинство ограничений, имеющихся у вас сейчас, являются результатом негативного программирования в детском возрасте. Поскольку молодой ум так восприимчив к внешним воздействиям, он быстро и легко делает предположения на основе информации или программирования, поступающего из окружающей среды. Например, вы, возможно, предполагали, что люди постарше (скажем, родители и учителя) дают правильную оценку вам и миру вокруг. Если они

говорили, что «нечто» невозможно, вы, вероятно, верили этому. Возможно также, что на основании утверждаемого вы предполагали, будто все люди определенной расы или религии плохие, хотя никогда не встречали ни одного представителя этой расы или религии. Вы, возможно, предполагали, основываясь на мнении какого-либо другого человека, что определенные блюда ужасны на вкус. Вы, возможно, предполагали, что люди постарше, влиявшие на вас, были приемлемыми моделями поведения, хотя это не всегда соответствовало действительности.

2. *Ваше поведение меняется как результат ваших предположений.* Предположения, которые вы сделали, повлияли на ваше мышление, чувства и поведение. Вы начали усиливать подействовавшее на вас негативное программирование через внутренний диалог с самим собой (называемый в транзактном анализе «проигрывание родительских ролей»), что нанесло урон вашей самооценке.

Другие распространенные изменения в поведении из-за сделанных предположений включают появление сомнений, страха, умения ненавидеть и трудностей, связанных с неспособностью принимать и делать искренние комплименты независимо от того, насколько они заслужены. Ваше чувство собственного достоинства начинает все больше зависеть от мнений других, а не от внутренних ощущений.

3. *Изменения в вашем поведении влияют на убеждения относительно самого себя.* Ваше поведение способствует появлению определенных убеждений, которые более постоянны, чем предположения. Ваши предположения могли привести к появлению всех или некоторых из следующих убеждений: «Я виноват», «Я должен был быть идеальным человеком, а я им не являюсь», «Существует определенный предел для меня как личности», «Я некрасив», «Я тупой», «Я неудачник». Каждое из этих убеждений затем формирует общее убеждение: «Я никчемный человек и не заслуживаю большого счастья и благополучия». Чем дольше вы во что-то верите, тем прочнее становится эта вера.

4. *Ваши убеждения становятся для вас реальностью.* Доктор Уэйн Дайер (Wayne Dyer) описывает этот этап, перефразировав известную английскую поговорку: «Пока не увижу, не поверю». Он говорит: «Увижу, когда поверю». Это часто происходит очень быстро. Внезапно все сомнения отброшены, и вы знаете, что убеждение, которое у вас возникло, верное. Вы знаете, что ваше предположение, поведение или убеждение адекватное и правильное («Я всегда знал, что не смогу это сделать», «Они были правы»). Когда вы приходите к такому выводу, весь негативный процесс получает подпитку, унося вас по спирали, внутрь, к более ограниченной реальности.

Графически этот процесс показан на рис. 1. Наша первоначальная реальность раннего детства на внешней стороне спирали безгранична. Затем начинается процесс возникновения ограничивающего

предположения, после чего происходят изменения в поведении, ведущие к появлению убеждения, которое формирует нашу новую, более ограниченную реальность. Эта новая реальность способствует появлению еще большего числа предположений об ограничениях, которые влияют на наше поведение, способствуя появлению еще более ограничивающего убеждения, и т. д. Вы продолжаете двигаться по спирали к реальности, которая все больше и больше ограничивает, лишая огромной доли нашего потенциала. Пока этот процесс продолжается, мы в своей жизни в огромной мере недополучаем богатства, счастья, спокойствия, удивлительности, радости, приключений, восторга, здоровья и любви.

Создание собственной реальности

Вы, возможно, заметили, что в предыдущих разделах время от времени упоминается слово «*реальность*». Что такое ваша реальность? Словарь Вебстера определяет реальность как «реальное качество или состояние». Это «реальное событие, реальный объект или реальное положение дел» и «совокупность реальных вещей и событий». Поэтому под «вашей реальностью» я подразумеваю то, что вы как индивидуум испытываете или воспринимаете как «реальное». То, что реально для меня, может не быть реальным для вас, и наоборот. И то, что было реально для вас в детстве, может не быть реальным сейчас.

Многие психологи утверждают, что мы создаем нашу реальность и в большой степени верим в ее истинность. Когда мы были младенцами, мы располагали таким небольшим количеством информации и опыта, испытывали такое незначительное воздействие программирования, что обращенные к нам высказывания очень редко воспринимались как противоречивые и становились нашими предположениями. Таким образом, любое предположение (скажем, что для нас быть богатым — не во благо, или о том, что мы никогда не будем богачами) почти тут же превращалось для нас в убеждение и реальность. Однако по мере взросления усиливается сопротивление тому, что может вступить в противоречие с полученным программированием, информацией или опытом. Следовательно, для создания новой реальности нам может понадобиться больше времени, чем в раннем детстве, но, без сомнения, это можно сделать. Я это сделал, и знаю тысячи людей, гораздо более здоровых, более богатых и счастливых, потому что они тоже это сделали.

Другими словами, вы сами выбираете, насколько счастливыми, здоровыми и удачливыми будете, и какие отношения у вас сложатся с другими людьми. Одна из основных идей книги доктора У. Дайера «Ваши ошибочные зоны» состоит в том, что мы обладаем способностью выбирать желаемое. Когда мы признаем эту способность и сознательно выбираем желаемый образ жизни, мы делаем большой шаг к тому, чтобы быть хозяевами своей жизни.

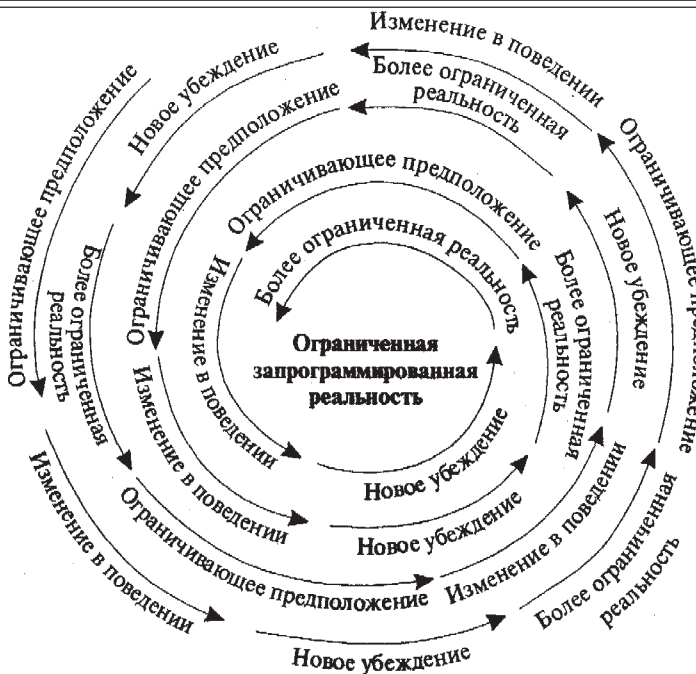


Рис. 1. Эта направленная внутрь спираль показывает, как наша реальность становится все более ограниченной, если мы не отвергаем негативное программирование.

Вы можете принять решение отвергнуть негативность, которая осаждает вас, создавая таким образом для себя неограниченную реальность. А вот чему вы должны научиться сейчас: нейтрализовать воздействующее негативное программирование, принять решение делать более позитивные предположения и повернуть вспять спираль, которая вела к ограничениям, мешавшим вам воспринимать себя как человека с неограниченным потенциалом, который заслуживает благополучия.

Как отвергнуть негативное программирование и стать человеком с неограниченными возможностями

Когда вы допускали негативное программирование в свою реальность (см. рис. 1), вы двигались по спирали от неограниченной реальности детства через этапы ограничивающих предположений, убеждений и, наконец, ограниченной реальности. Вы двигались к

центру этой спирали, в состояние ограниченной запрограммированной реальности.

Чтобы отвергнуть (или нейтрализовать) негативное программирование, вы должны обратить спираль вспять, повернуть ее наружу (см. рис. 2), в направлении от вашей ограниченной запрограммированной реальности, выбирая положительные предположения, которые ведут к позитивным изменениям в поведении, в свою очередь способствующим возникновению более предпочтительных предположений, и т. д. Постепенно вы преодолеваете запрограммированные ограничения, создавая новую реальность, и становитесь человеком с неограниченными возможностями. Шаг за шагом, укрепляя свою сознательность и осведомленность, вы продолжаете развиваться, учиться, расти, совершенствоваться и начинаете использовать свой истинный потенциал для достижения счастья и успеха. Такое укрепление сознательности и осведомленности может произойти только тогда, когда вы поймете, как отвергнуть негативное программирование, т. е. поймете, как убрать сор из ваших мыслей.



Рис. 2. Эта направленная наружу спираль показывает процесс освобождения от ложных ограничений и становления личности с неограниченными возможностями.

Шесть этапов обращения вашей спирали

1. *Осознайте воздействующее на вас негативное программирование.* Первый шаг к нейтрализации негативности — осознать ее существование. Когда вы говорите или думаете в негативном смысле или кто-либо таким же образом разговаривает с вами, пусть это будет как мигание красного света, или звук звонка, или рев сирены. Это заставит вас насторожиться и напомним, что компьютер в вашей голове получает новую программу.

2. *Нейтрализуйте негатив и замените его позитивом.* Если вы решаете не допустить отрицательного влияния негативного программирования на вашу жизнь, нажмите клавишу «сброс» в вашей голове, как сделали бы на калькуляторе или компьютере, нажав клавишу не с той буквой или цифрой. Затем в уме негативную мысль замените позитивной мыслью или утверждением. Вы делаете то же самое, когда нажимаете клавишу выброса кассеты, чтобы заменить запись, которую вы больше не хотите слушать, на более приятную.

Приводимые ниже утверждения (или, как я люблю их называть, формулы успеха) оказываются очень полезными, если ими воспользоваться сразу после «сброса» или удаления негативной мысли или высказывания. Рекомендую также записать те формулы успеха, которые кажутся вам наиболее полезными, и приучиться повторять их много раз каждый день. В процессе их повторения постарайтесь почувствовать соответствующие позитивные эмоции, которые обычно сопутствуют таким высказываниям, если они произносятся вами как констатация факта. Дайте волю чувствам подъема, уверенности, удовлетворения, мощи, энергии, энтузиазма или другим позитивным эмоциям.

Формулы успеха следующие:

- *Я решил(а) быть богатым (богатой).*
- *Я решил(а) добиться успеха.*
- *Финансовая независимость по мне.*
- *Я проецирую богатство и благополучие на каждого человека, которого встречаю. Поступая таким образом, я обращаю свое сознание к неистощимому Универсальному Источнику изобилия.*
- *Когда я проецирую богатство и благополучие на других, я извлекаю выгоду для себя.*
- *Когда я усиливаю сознание богача у другого человека, я усиливаю его и у себя самого.*
- *Я учу наилучшим образом тому, чему мне более всего*

необходимо научиться, и знание возвращается ко мне отовсюду.

- Деньги — мой друг.

- Имея деньги, я спокоен (спокойна).

- Теперь я вижу себя преуспевающим человеком.

- Ко мне идут большие суммы денег.

- Деньги текут ко мне просто и естественно, как волны накатываются на берег.

- Мое финансовое состояние постоянно улучшается независимо от состояния экономики.

- Я заслуживаю больших сумм денег и использую их, чтобы помочь себе и другим.

- Я вкладываю в свою работу все больше заботливой энергии, и это приносит мне все больший и больший доход.

- Чем больше у меня денег, тем большим их количеством я должен делиться.

- Мое состояние увеличивается с каждым днем независимо от того, что я делаю. Деньги всегда свободно циркулируют в моей жизни, и они всегда в избытке.

- Я каждый день учусь и расту, что увеличивает мою ценность для мира.

- Каждый доллар, который я трачу, попадает в обращение, обогащает экономику и возвращается ко мне во много крат большей суммой.

- С каждым днем мое благосостояние укрепляется. С каждым днем мое богатство увеличивается.

- Я двигаюсь вперед, и мое состояние и мудрость растут.

- Я рассматриваю деньги как полезный инструмент.

- Чем больше денег я имею, тем больше денег я должен (должна) использовать, чтобы помочь себе и другим.

- Я всегда буду преуспевать, потому что я имею сильное желание внести вклад в развитие человечества и всего живого.

Для некоторых людей простое повторение немногих из этих формул с чувством много раз в день, как сказано выше, — вот все, что нужно, чтобы они смогли стать богатыми и ни от кого не зависеть. Возможно, вы — один (одна) из таких людей.

Для вас это может быть несколько просто. В таком случае вы можете прекратить чтение на этом месте и всего лишь использовать формулы успеха.

Тем не менее, изложенное ниже имеет исключительную ценность и в дальнейшем обеспечит вам финансовый успех и спокойствие духа. Но вы можете и должны начать использовать формулы успеха сегодня. Чем скорее вы это сделаете, тем скорее обретете благосостояние, к которому стремитесь.

Всегда помните, что вы можете контролировать ситуацию. Вы в

ответе за свои мысли и можете создать любую реальность, какую захотите. Итак, используйте клавишу «сброс» или клавишу выброса кассеты — что вам больше по душе — и становитесь хозяином своей жизни. Это; ослабит влияние действовавшего ранее негативного программирования и поможет избавиться от ложных ограничений.

Возможно, что никаких ограничений не существует вовсе. Кое-что людям, пожалуй, никогда не удастся сделать, но я верю, что когда-нибудь многое невозможное сейчас будет легко осуществимым. Ученые сходятся во мнении, что мы используем только небольшую часть нашего мозга. Когда вы выбросите из головы тот мусор, который мешает проявить умственные способности, и начнете управлять программированием, которое действует на ваш умственный компьютер, вы станете думать только с точки зрения возможного и освободите себя, чтобы воспользоваться большей частью своего потенциала.

3. *Превратите позитив в предположение.* Когда вы делаете позитивное предположение, важно понимать, что предположения не идентичны убеждениям. На ограниченный период времени вы можете предполагать почти все, что угодно. Кроме того, предположение сделать легче, чем сформировать полновесное убеждение.

4. *Сделанное позитивное предположение приводит к изменению вашего поведения.* Ваше позитивное предположение автоматически влияет на поведение, и вы получаете импульс к действию. Поведение закрепляется, если идет приток энергии, подобный тому, который имеет место в процессе позитивной визуализации (об этом вы узнаете в следующей главе), или если возникает позитивная обратная связь, например быстрый благоприятный результат. Будьте себе на этом этапе лучшим другом и окажите себе твердую поддержку.

5. *Изменения в вашем поведении приводят к возникновению нового убеждения.* Для достижения этой цели очень важно, чтобы измененное поведение просуществовало достаточно долго и обеспечило формирование убеждения. После этого вы начинаете доверять новым, позитивным мыслям.

6. *Ваше позитивное убеждение становится вашей реальностью.* Теперь вы движетесь к внешней, безграничной реальности расширившейся спирали. Вы завершили процесс позитивного мышления. Многим людям непонятен этот процесс, так как 1) они не научились, как должно, программировать себя (большая часть этой книги посвящена именно задаче помочь вам в этом); 2) слишком легко сдались (о настойчивости говорится в одной из последующих глав); 3) они не подавляют негативность, с которой сталкиваются.

Пример применения позитивного процесса движения по спирали

Легко обзаводиться друзьями. Способность легко заводить друзей очень важна для нас как в делах, так и в жизни в обществе. В данном примере я исхожу из того, что у вас нет негативной программы, которую надо убирать. Если так, вы сможете легко заводить друзей, начиная с предположения, что человек, которого вы повстречали или собираетесь встретить, существо дружелюбное, сердечное, тонкое, симпатичное и привлекательное, обладающее многими другими хорошими качествами, которые, может быть, не сразу заметны. Далее вы допускаете, что понравитесь друг другу.

Такие *предположения* автоматически влияют на ваше поведение, что и как вы говорите, как держитесь; ваши мысли при этом более позитивны и благоприятны для установления дружеских отношений.

Ваши действия, или *поведение*, укрепляют сделанное предположение до уровня *убеждения*. Вы действительно верите в то, что предположительно допускали в отношении этого человека — а он к этому моменту уже отражает ваши позитивные предположения и поведение. Как следствие, ваше убеждение подкрепляется опытом и становится *реальностью*. Теперь вы видите, что куда бы ни пришли, можете окружить себя людьми, которые будут вам нравиться. В определенном смысле вы создаете этих людей так же, как создаете свою реальность.

Создание реальности для процветания. Вы начинаете с предположения, что вам *предназначено* быть состоятельным человеком. Это ваше право от рождения. Вы имеете моральное право и идеальные условия, чтобы обрести финансовую независимость. Убирая негативное кнопками «сброс» и «выброс кассеты», вы применяете нижеследующие формулы успеха, которые помогут сделать такое предположение и проведут по спирали к безграничной реальности.

- *Я заслуживаю богатства.*
- *Я предназначен для процветания.*
- *Я как магнит для денег — я притягиваю их.*
- *Деньги текут ко мне легко, без усилий.*
- *Я использую свое быстро растущее благосостояние для помощи себе и другим людям.*

Это *предположение* автоматически влияет на ваши мысли, чувства и активное *поведение*. Вы ставите определенные финансовые цели. Вы в большей степени осознаете возможности и начинаете пользоваться ими. Повышается уровень вашей энергии, в вас больше энтузиазма, позитивного настроения и активности. Такое поведение заставляет *поверить*, что вам суждено быть процветающим, и это

становится реальностью еще до того, как вы действительно достигаете высокого уровня благосостояния. На этом этапе вы уже не просто верите, — вы *знаете*, что процветаете. Конрада Хилтона (Conrad Hilton) однажды спросили, когда именно он понял, что богат. Господин Хилтон ответил: «Я понял это, когда ночевал на скамейках в парке». Он *знал*, что удачлив, даже тогда. Реальность начинается в мыслях. Вы должны видеть и ощущать ее в себе. Эта «внутренняя реальность» создаст вашу физическую реальность.

Создание реальности для успеха в торговле. Если вы занимаетесь торговлей или присматриваетесь к деловой перспективе или должности, которая связана с продажей товаров, услуг или идей, вы увидите, насколько важно преодолеть любое негативное программирование в отношении занятий торговлей.

Многие люди питают отвращение к торговле, так как думают, что она предполагает обман людей, получение прибыли за их счет, навязывание им денежных затрат на то, в чем они не нуждаются. Они также боятся отказов и иных неудач. Стоит только немного покопаться в себе, чтобы осознать наличие этой негативной запрограммированности. Когда вы определите, в чем она состоит, т. е. осознаете ее, — следует нажать свою кнопку «сброс». В этот момент вы немедленно делаете *предположение*, что вы уже являетесь успешно торгующим человеком. Нижеследующие формулы успеха помогут вам сделать это предположение.

- *Мне нравится продавать.*
- *Продавая, я оказываю хорошую услугу.*
- *Мне нравится показывать людям, как мой товар может им помочь.*
- *Я оказываю покупателям услугу, когда посещаю их, мне нравится что-то давать людям.*
- *Заниматься продажей для меня теперь удовольствие.*
- *Мне хорошо удается продавать.*

Такое *предположение* автоматически влияет на ваше поведение, и вы принимаетесь действовать (например, делаете больше звонков и визитов, прикладываете больше энергии к распространению товара или услуги, становитесь более восприимчивы к нуждам и пожеланиям клиентов, стараетесь, чтобы ваш товар или услуга удовлетворял их нужды и пожелания). Это *поведение* открывает каналы новой энергии и приводит к подлинной *убежденности* в том, что вы удачливо продающий человек, и это может стать вашей *реальностью* даже раньше, чем будет подтверждено опытом.

Минимальный уровень благосостояния

Вы уже знаете, что когда-то в прошлом признали ложные ограничения, которые сдерживали вашу способность притягивать, иметь и с удовольствием использовать деньги в полной мере. Вы, вероятно, уже начали освобождаться от этих ложных ограничений и двигаться по своей спирали к внешнему кругу безграничной реальности изобилия и счастья.

Тем не менее, вполне вероятно, что вы сочтете полезным принять по крайней мере одно ограничение. А именно: ваше финансовое положение всегда будет оставаться выше определенного уровня, который вы выберете. Иными словами, обозначьте уровень благосостояния, ниже которого вы никогда не будете опускаться. Если вы примете этот минимум в качестве ограничения — как большинство людей приняли ограничения в уровне процветания, которого они могут достичь, — вы всегда будете находить пути (законные и безболезненные) удерживаться выше этого минимума. Почему? Если вы примете как «реальность», что всегда будете удерживаться выше этого минимального уровня, то снабдите себя «звонок», который будет направлять ваше внутреннее «я» на выработку идей, мотиваций, лучшее осознание возможностей, которые позволят вам оставаться выше указанного минимального уровня. Даже если вы испытаете временный спад, ваша энергия, мотивационные и творческие способности автоматически активизируются, чтобы обеспечить добывание большего количества денег, — независимо от обстоятельств.

Это не подразумевает взгляда на минимум как на «должный» для вас уровень, потому что это означало бы принятие ограничения, мешающего обладать более высокой степенью благосостояния.

Это просто способ подстраховки себя, чтобы успех не привел к такому благодушию, когда вы «заснете» в ответственный момент и позволите временному регрессу превратиться в постоянный.

Это немного походит на предварительно заготовленное распоряжение о продаже на бирже, чтобы защитить свои вложения. Даже самые процветающие люди в мире переживают плохие времена, но, как гласит поговорка, «когда идти тяжело, тяжесть сама идет». Ваш позитивный предел служит звонком будильника для активации энергии и творческих способностей, когда это требуется. Как говорит Роберт Шуллер (Robert Schuller): «Трудные времена не длятся вечно, а вот трудные люди существуют всегда».

Как вы узнаете из главы 6, препятствия и неудачи часто представляют собой замаскированные благодеяния. На них мы учимся и в результате достигаем даже большего успеха, чем имели бы, если

бы не столкнулись с препятствием или «провалом».

Из данной главы вы узнали:

1. Как прийти к убеждению, что процветание — это ваше моральное право.

2. Как осознать негативное программирование, которое ведет вас по сужающейся спирали к «реальности» ложных ограничений.

3. Как устранять («сброс» или «выброс кассеты») негативное программирование и замещать его формулами успеха, которые ведут по расширяющейся спирали к безграничной реальности и подлинному вашему потенциалу, направленному на здоровье, счастье и процветание.

4. Как установить минимальный уровень благосостояния.

В следующей главе вы познакомитесь с весьма действенной техникой визуализации мысленных зрительных образов, которая еще больше поможет двигаться по расширяющейся спирали к финансовой независимости, к более полной и насыщенной жизни.

ГЛАВА 3

Визуализация как средство достижения успеха

Ваш разум может добиться всего, что способен постичь и принять.

Наполеон Хилл (Napoleon Hill)

Вы слышали, очевидно, как люди говорят: «Ты становишься тем, что у тебя в голове». Конечно, это истинно не в *буквальном* смысле — если бы было так, то многие известные мне мужчины стали бы женщинами, и наоборот. Может быть, лучше сказать, что то, на чем фиксируется наш мозг, превращается в нашу физическую реальность.

Все начинается с мозга. Книги, например, — это просто записи того, что происходило в чьей-то голове. Само мироздание можно рассматривать как нечто, произошедшее от мысли Божественного разума. Вещи, которые мы видим вокруг себя каждый день, — мебель, одежда, бытовые приборы, телефонные аппараты, здания, автомобили, самолеты — все они в виде образов почти осязаемых существовали в чьих-то головах прежде, чем стали материальными объектами.

Так как мы способны мысленно создавать в нашей реальности многое, если не все, почему бы не решиться создать более позитивную реальность во всех сферах жизни? *Мы можем создать успех, которого хотим, направляя соответствующим образом мысли, образы и чувства в нашем мозге.*

Фактически мы уже сейчас удачливы на все 100%. Если бы мы постоянно имели в своем сознании мысли, образы и чувства, ориентированные на успех, мы были бы удачливы в его достижении. А если бы это были мысли, образы и чувства, ориентированные на неудачу, мы бы преуспевали в неудачах. Большинство из нас имело до сих пор смешанный результат, так как в нас перемешано негативное и позитивное. Иногда мы довольны нашей реальностью, иногда огорчены. Результат зависит от того, как мы программируем себя сами — позитивно или негативно, и от направления программирования, которое мы получаем от других.

Программа как результат опыта

Исследование, проведенное д-ром Уалдером Пенфилдом (Wilder Penfield), нейрохирургом из университета Мак-Гилла (McGill University) в Монреале, наглядно показывает, как можно программировать мозг. Во время операций на мозге д-р Пенфилд обнаружил, что если коснуться участка коры головного мозга, ответственного за временные связи, зондом, несущим слабый электрический заряд, пациент вспомнит прошлые события — то, что случилось с ним много лет назад и казалось забытым. Люди не только вспоминали прошлые события, но вновь переживали их, испытывая эффект двойного сознания.

Они знали, что находятся в операционной (использовалась местная анестезия, чтобы пациенты могли реагировать на указания хирурга), и в то же время они были в прошлом, вновь переживая давние события.

Пенфилд говорит, что все, что мы переживаем бодрствующим сознанием, записывается клетками головного мозга. В большей или меньшей степени это схоже с видеозаписью, но сопровождается эмоцией, чувством. И нам вовсе не требуется электрический зонд, чтобы включить воспроизведение этих событий. Это может произойти с нами в повседневной жизни. К примеру, когда мы слышим песню, имеющую для нас эмоциональное значение, мы можем ощутить себя в прошлом, заново переживающими или испытывающими мысли и чувства, которые возникали, когда мы слышали песню прежде.

Иногда мы чувствуем подавленность, страх, неуверенность, хотя, казалось бы, нет логической причины, вызывающей эти чувства. Мы просто чувствуем. Однако такие чувства могут управлять нашей самооценкой и поведением или программировать их. У каждого имеется большой запас записей, как позитивных, так и негативных. Из главы 2 вы узнали, как устранять предшествовавшее негативное программирование. Вы научились также использовать утверждения для создания позитивных записей.

Сейчас вы познакомитесь с методом, который еще более эффективен, чем утверждения, для самопрограммирования позитивными мыслями, образами, чувствами и для создания вашей реальности. Этот метод программирования поможет вам полнее использовать свой потенциал и последовательно достигать желаемых результатов, будь то в деньгах, взаимоотношениях, здоровье, спорте, учебе, бизнесе — где угодно. Называется он «мысленное кино».

«Мысленное кино»

Метод «мысленного кино» вовлекает все ваши чувства: зрение,

слух, обоняние, осязание, вкус и даже интуицию. Вы создадите две воображаемые части фильма: одну с текущей ситуацией, вторую с желаемым конечным результатом. Вот как следует прокручивать «мысленное кино»:

1. Начните с трех глубоких вдохов. Каждый задержите на несколько секунд и, выдыхая, скажите себе: «расслабься». Это поможет успокоить мозг, и вы сможете с большей легкостью перепрограммировать его на позитивные мысли, образы и чувства.

2. Представьте, что находитесь в кинозале. Имеется проектор, экран и фильм. Он установлен только для вас. Кто-то может управлять кинопроектором для вас, либо вы делаете это сами.

3. Фильм, показывающий текущую ситуацию, проецируется на экран. Вы сразу можете посмотреть на ситуацию с новым ощущением. Наблюдайте за своими мыслями и чувствами во время просмотра. Мысленно отмечайте то новое, что поймете или интуитивно почувствуете.

Все время вы полностью владеете ситуацией и поэтому можете остановить фильм в любом месте или повторить любой фрагмент для лучшего восприятия. Вы чувствуете себя комфортно, вы открыты, настроены на понимание и восприятие. Вы смотрите на происходящее как на возможность учиться и расти.

При просмотре первой части вы можете осознать то программирование и (или) решения, которые способствовали созданию текущей ситуации. Не нужно прикладывать больших усилий, чтобы сделать эти открытия, просто мысленно отметьте их, если они проявятся в вашем сознании.

4. Закончив, смените бобину. Обычно достаточно нескольких минут. Теперь проецируйте на экран многомерный фильм, показывающий желаемый конечный результат. Почувствуйте и переживите с радостью ожидаемый результат. Это не есть что-то, чего вы просто хотите или надеетесь получить, — это уже происходит, и вы с большим удовольствием участвуете в этом. Сосредоточьтесь на желаемом конечном результате в течение 30 — 60 секунд.

Войдите в фильм и станьте его частью. Старайтесь почувствовать себя полностью вовлеченным в положительный результат, в полной мере насладитесь им. Задействуйте все ваши чувства — зрение, слух, обоняние, осязание, вкус, даже интуицию. Побуждайте себя испытать положительные эмоции, сопутствующие конечному результату. Почувствуйте уверенность, удовлетворение, воодушевление, радость — все, что становится наградой за достижение положительного

результата.

5. Уберите изображение конечного результата. Расслабьтесь — программирование завершено. Вы посеяли семена.

Бобина с первой частью автоматически сдается на хранение, она не будет больше просматриваться, если только вы сознательно не решите повторно проанализировать проблемную ситуацию. Программирование данного начинания в будущем будет включать только желаемый результат. Таким образом, вы будете отдавать энергию решению, а не проблеме. Чем больше чувства вы вложили в программирование, чем больше положительных эмоций вы испытываете, повторяя сеансы, тем оно эффективнее. Если мы в детстве получили какой-нибудь негативный или травмирующий опыт, мы можем вернуться в прошлое и переиграть его раз и другой — по всей нашей жизни. Мы можем управлять своей жизнью в буквальном смысле. Таким же образом можно возвращать позитивный опыт и повторять его снова и снова, и именно это будет происходить, когда мы будем фиксироваться на позитивных мыслях, образах и чувствах в состоянии расслабленности. Эти ощущения удовлетворения и воплощения задуманного, уверенности и радости можно автоматически проиграть повторно в любое время.

«Мысленное кино» повышает нашу способность автоматически переживать эти положительные эмоции снова и снова во многих различных ситуациях в будущем. После применения этой методики в течение некоторого времени вы наверняка заметите, что чувствуете позитивный настрой и уверенность, даже не прикладывая усилий. А когда мы чувствуем уверенность и позитивный настрой, то функционируем более эффективно в делах любого рода. Это помогает нам включать энергию, и мы способны полнее использовать свой потенциал.

Если во время программирования приходят отвлекающие мысли, это совершенно нормально. Мягко отодвиньте их в сторону и вернитесь мысленно туда, где хотите находиться. Всякий раз делая это, вы концентрируетесь глубже и становитесь сильнее, лучше управляете процессом. (Вы заметите, что фокусируясь на положительном конечном результате и испытывая удовлетворение, воодушевление, радость и т. д., ваш мозг менее склонен отвлекаться. Положительные эмоции помогают вам сосредоточиться и сфокусироваться на том, что наиболее важно в данный момент.)

Когда применять «мысленное кино»

Лучшее время для применения «мысленного кино» — это время перед отходом ко сну. Наши сновидения и качество сна зависят от того, что мы думаем перед тем, как уснем. «Мысленное кино» будет служить стимулятором позитивных и творческих сновидений и продуктивного сна. Утром вы можете проснуться с ответом на какой-либо проблемный вопрос, с творческой идеей или сможете с меньшими усилиями принять решение, которое накануне казалось таким трудным.

Лучшим временем для программирования является также время сразу после пробуждения утром. Вы укрепите предыдущее, вечернее программирование, и получите хороший заряд для приятного, продуктивного дня. Проснитесь на несколько минут раньше. Эти минуты, отведенные на программирование, зарядят вас энергией, как несколько дополнительных часов отдыха. Этой добавочной энергии хватает обычно на весь день.

Следует помнить, что после начального программирования любого проекта весь сеанс будет включать только желаемый конечный результат. Чтобы заниматься программированием впоследствии, вам потребуется лишь сфокусироваться на этом положительном конечном результате на полминуты-минуту и затем убрать изображение. Отпустить его. И осознать, что вы посеяли семена, и они работают для вас. За пять минут вы сможете провести программирование пяти-шести задач, так как требуется лишь на 30 — 60 секунд фиксироваться на конечном результате.

Использование «мысленного кино» для финансового успеха

Технику «мысленного кино» можно применить для программирования процветания. Расслабьтесь по освоенной нами методике и прокрутите фильм с ситуацией, которая существует на текущий момент. Побуждайте себя осознать факты и спокойно исследовать ситуацию, пребывая в состоянии расслабленности. Осознайте полученное вами программирование, которое способствовало созданию текущей ситуации. Осознайте и те решения, которые вы принимали, способствуя возникновению этой ситуации.

Рассматривая ситуацию под различными углами, мысленно отмечайте все новое, что будет открываться при рассмотрении проблемы в данной плоскости. Если вторгаются отвлекающие мысли, это совершенно нормально, следует мягко отодвинуть их в сторону и вернуться мысленно туда, где вы хотите находиться. Всякий раз делая

это, вы концентрируетесь глубже, становитесь сильнее и лучше управляете процессом.

Когда вы почувствуете, что посвятили текущей ситуации достаточно времени, уберите эту бобину в стол и переключитесь на часть, содержащую положительный конечный результат (ситуацию, которую хотели бы видеть). Побуждайте себя мысленно перенестись вперед во времени в ту точку, где цель достигнута. Она уже реализуется на ваших глазах. Позвольте почувствовать себя вознагражденным за достижение желаемого конечного результата. Побуждайте себя испытать соответствующие эмоции, сопутствующие положительному результату. Ощутите уверенность, счастье, удовлетворение, чувство исполненного долга. Побуждайте положительные эмоции нарастать и наслаждайтесь ощущениями.

Представьте, что деньги текут к вам легко и естественно. Вообразите, что видите перед собой большие суммы. Вы можете почувствовать деньги руками. Побуждайте себя ощутить полную финансовую независимость и насладиться властью, которую она дает, чтобы изменить этот мир к лучшему. Представьте, как вы используете деньги с большой пользой, помогая себе и другим радоваться жизни и превращая мир в место для более достойного существования. Вы ходите, говорите, стоите, сидите и чувствуете как состоятельный, здоровый, уверенный, преуспевающий человек. Вы избрали себе такой внутренний образ. Все ваши мысли созидательны. Каждая мысль способствует вашей будущей реальности. Разум может достичь всего, что способен постичь и принять.

Зафиксировавшись на положительном конечном результате, уберите изображение, просто расслабьтесь и почувствуйте радость, сознавая, что вы посеяли семена и вскоре пожнете плоды в материальном измерении. Помните, что чем больше положительных эмоций вы побуждаете себя почувствовать, тем меньше будет отклоняться ваш мозг, тем проще вам будет визуально представить желаемый результат и сфокусироваться на нем. Программирование накапливается и, чем больше вы им занимаетесь, тем лучше управляете своим будущим и ощущаете его.

Программирование с целью получения лучшей работы

Многие люди успешно применяли «мысленное кино» для программирования получения лучшей работы. Вот несколько предложений для его использования с этой целью. Если вы ищете трудоустройства в новом учреждении или компании, прежде чем претендовать на должность, было бы разумным выяснить как можно больше о вашем предполагаемом нанимателе. Это поможет

определить, действительно ли это хорошее место работы. Узнайте, какие товары или услуги предлагает данная компания. Часто эту информацию можно получить у приятеля, родственника или знакомого, который работает там; биржевой брокер может прислать вам данные о компании, которые предназначены для потенциальных инвесторов.

После того как вы решили, что хотите занять определенную должность, можно начинать применять мысленные образы и положительные эмоции, чтобы способствовать их превращению в реальность. Начните с успокоивания мозга, тремя глубокими вдохами. Затем прокрутите первую часть фильма и изучите ситуацию, как она есть сейчас. Исследуйте ее всесторонне. Осознайте решения, которые могли способствовать созданию текущей ситуации. Осознайте также программирование, которое могло помочь прийти к ней.

После того как вы почувствуете, что уделите достаточное время анализу ситуации в том виде, в каком она существует (на это может уйти несколько минут), уберите эту бобину и закройте в стол. Включите проекцию части фильма, содержащей положительный конечный результат. Снова побуждайте себя ощутить удовлетворение, воплощение задуманного, уверенность — все соответствующие чувства. Введите себя в фильм, вовлекайте все свои ощущения, глубоко прочувствуйте его. Представьте себя получившим должность, которую желаете. Представляйте работу как можно конкретней. Если вы хотите стать менеджером в управлении, или менеджером по продаже, или мастером, или президентом компании, представьте себя на этой должности. Почувствуйте себя там: ходящим, говорящим, действующим, думающим, ощущающим как тот, кем вы решили стать. Мысленно вы уже получили работу и весьма эффективно выполняете ее.

Прочувствовав с радостью этот положительный конечный результат, уберите изображение и осознайте, что посеяли семена, которые принесут плоды — лучшую работу.

Чем реальнее внутренняя картина, тем скорее она превращается во внешнюю действительность. Все начинается в голове, поэтому вы должны создать реальность внутри себя, и она отразится на всем, что вы делаете. У вас будет больше уверенности в себе. На людей, которые принимают на работу, более благоприятное впечатление производят претенденты, кажущиеся уверенными в себе. Если вы добиваетесь повышения на своей нынешней работе, ответственное лицо почувствует вашу уверенность, признает, что вы созрели для продвижения по службе, и тем скорее вы получите его.

Если вы ведете собственное дело или занимаетесь продажами, люди, с которыми вы занимаетесь бизнесом, пожелают удостовериться в вашей компетентности в товаре или услуге, которые вы предлагаете. Люди предпочитают иметь дело с теми, кто уверен в себе, своем товаре

и услуге. И с этого нужно начинать. Если вы будете фальшивить, то сможете провести людей только до поры. Если вы обладаете подлинной уверенностью, она будет во всем, что вы делаете: в манере говорить, ходить — во всем. У вас будет аура уверенности. Тон вашей речи, улыбка, осанка, все движения тела будут носить отпечаток этой уверенности. Создайте такую реальность в своем мозге, и очень скоро она станет вашей физической реальностью.

Использование «мысленного кино» для собеседования при устройстве на работу

Нередко высококвалифицированные люди не могут получить место, к которому стремятся, из-за того, что не производят должного впечатления при собеседовании при поступлении на работу. Вот как можно мысленно отрепетировать, успех для подобной ситуации. Вначале также делаются три глубоких вдоха и при выдыхании повторяется слово «расслабься». Затем вы визуальное представляете себя во время успешного проведения собеседования. Вы прибыли на место на несколько минут раньше. Вы опрятны и ухожены. Вы припомнили все факты вашей профессиональной деятельности, имеете документы об образовании и послужной список, готовы говорить о ваших интересах, планах, устремлениях. А также о ваших заслугах в качестве сотрудника других организаций и коллективов.

Вы приветствуете ожидающего вас интервьюера твердым рукопожатием и дожидаетесь, пока вам предложат сесть. Вы устанавливаете короткий зрительный контакт с интервьюером и мысленно излучаете: «Я люблю тебя». Хотя слова эти произносятся внутренне, это помогает вам произвести хорошее первое впечатление, потому что позволяет почувствовать себя менее напряженно, более комфортно и уверенно. Это помогает вам быть более естественным и непринужденным, живым и энергичным. Это помогает вам быть самим собой. А когда люди остаются самими собой, они оставляют лучшее впечатление, нежели при искусственном сдерживании или устраивании представления. Когда вы посылаете «я люблю тебя», то можете говорить более приятным тоном, улыбаться более непосредственно, что также способствует хорошему впечатлению.

Люди склонны отражать то, что вы излучаете. Если вы улыбаетесь и посылаете сигналы симпатии и любви, весьма вероятно, что они ответят тем же. Полезно также думать примерно так: «Что-то есть в этом человеке, что мне определенно очень нравится. Мне не совсем ясно в данный момент, что это может быть ... но я знаю, что люблю его. Мне хорошо быть рядом с ним». Почувствуйте себя

излучающим любовь, почувствуйте себя более уверенным и естественным. Вы ощутите себя более свободно, что позволит проявиться с большей очевидностью вашему чувству юмора. Вы даете быстрые, ясные и обоснованные ответы на вопросы и подаете себя как сердечный и умный человек.

Вы делаете акцент на своих ценных качествах, на том, что вы можете предложить компании: честность, преданность, мастерство, знания и опыт, творческий потенциал, желание учиться и отдавать себя, способность плодотворно сотрудничать с другими, лояльность, умение увлеченно работать в команде для выполнения поставленных задач. Вы убедительно поясняете интервьюеру, почему хотите работать именно в этой компании и на этой определенной должности. Вы легко находите слова, чтобы объяснить, почему считаете себя подходящим для этой должности. Продолжайте акцентировать внимание на ценных качествах, которыми обладаете и которые предлагаете компании, продолжайте излучать любовь.

Мысленно считайте, что собеседование-интервью идет точно так, как вы хотите. Побуждайте себя испытать положительные эмоции, которые сопровождают этот конечный результат. Почувствуйте уверенность, радость, энтузиазм, ощущение силы и энергии, внутренний покой — все то, что означало бы, что интервьюер получил благоприятное впечатление относительно вас и вашей аттестации.

Вы спокойно задаете вопросы, интересуясь деталями и ответственностью, связанными с данной должностью, дополнительной подготовкой, которая может потребоваться, возможностями продвижения.

Вы увидите, насколько полезно и приятно трижды в день, по меньшей мере, расслабиться и сосредоточиться на успешном интервью. Это поможет вам оставаться более спокойным и уверенным и произвести самое благоприятное впечатление.

«Регуляторы мыслей»

Порман Винсент Пил (Norman Vincent Peale) написал небольшую книгу, озаглавленную «Регуляторы мыслей» («Thought Conditioners»). В этой маленькой книжке он воспроизводит строки из Библии и дает им свою интерпретацию. Каждый пассаж расположен таким образом, что можно вырвать его из книги и носить с собой в кошельке или бумажнике. Приведу два своих любимых «регулятора мыслей».

Волшебная сила просьбы и веры:

«Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам».

(Матфей, 7:7)

Д-р Пил пишет: «Это очень практичная техника — просить через молитву. Она изумительно работает. Но не получаем мы ответа на наши просьбы потому, что просим, не ожидая получить на самом деле. Эта духовная формула учит попросить и затем немедленно представить себя получающим. Например, чтобы избавиться от страха, попросите Господа освободить вас от него. И немедленно поверьте, что он сделал это. В тот момент, когда вы проявляете веру тем, что просите о благодетии и верите в получение отклика, ваша просьба исполняется».

Люди всех вероисповеданий говорят, что молитва помогает. После знакомства с сотнями священнослужителей, мужчин и женщин, которых я встречал на семинарах, а также тысячами мирян я могу констатировать, что те, кто просит с наилучшим успехом, используют именно такой подход. Манера, в которой я обычно раньше просил, была очень негативной. Попросив, я тут же начинал думать: «Я не заслуживаю этого» или «Вероятно, этого не будет». И что вы думаете? Обычно я оказывался прав.

Несмотря на то что я стал циничным, почти полностью отказавшись от молитвы, я убеждаюсь в том, что мое программирование очень часто оказывается молитвенным обращением — позитивным обращением. Кстати, я заметил, что программирование помогает многим развивать духовность.

Вера является важным элементом программирования. Чем больше вы верите во что-то, тем эффективнее будет программирование. Вильям Джеймс (William James), считающийся отцом американской психологии, утверждал: «Наша вера в начале любого предприятия — это единственное, что гарантирует его успешный исход». И еще один полезный стих из Писания: «...если сколько-нибудь можешь верить, все возможно верующему» (Марк, 9:23).

Свобода от страха

Еще один полезный «регулятор мысли от д-ра Пила относится к победе над страхом. «Ибо ужасное, чего я ужасался, то и постигло меня; и чего я боялся, то и пришло ко мне».

(Иов, 3:25)

Д-р Пил пишет: «Этот «регулятор мысли» содержит очень серьезное предупреждение. Если в течение долгого времени человек привыкает бояться чего-либо, страх этот способен обратиться в реальность. К примеру, если вы боитесь неудачи и постоянно терзаетесь мыслями о ней, вы создаете ментальные предпосылки, способствующие неудаче. Творческие, позитивные, благотворные

факторы отбрасываются вашим мозгом, так как он заполнен пораженческими настроениями. И наоборот, если вы придерживаетесь уверенных, позитивных мыслей, вы создаете вокруг себя атмосферу, благоприятствующую успеху, здоровью и благоденствию.»

Страх определенно влияет на наше поведение. Большинство людей без труда пройдут по доске десятидюймовой ширины, если она находится в десяти дюймах над землей или положена между двумя стульями. Однако если та же доска перекинута между двумя высотными зданиями, страх падения сделает задачу чрезвычайно трудной.

Много лет назад мой страх за состояние кожи «помог» мне заработать кожную болезнь. Страх не нравиться развил застенчивость. Страх показаться нервозным привел к нервозности. Страх промахнуться в игре в гольф приводил к промахам. Страх схватить простуду понизил мою сопротивляемость к ней. Страх перед финансовыми проблемами приводил к финансовым неудачам.

Задумайтесь над этим. Возможно, из-за страха вы создали негативные явления, которые переживаете. Я убедился, что из-за страха вызывал в своей жизни негативные происшествия. Применение «мысленного кино» помогло мне побороть этот страх и выйти на внешний круг спирали к гораздо более позитивной и счастливой реальности.

Творческий потенциал и программирование

Когда, применяя технику «мысленного кино» и достигнув состояния расслабленности, вы фокусируетесь на положительном конечном результате, то подключаетесь к вселенскому источнику творческой энергии. И тогда очень часто к вам приходят идеи относительно практических шагов реализации положительных результатов. Вы, вероятно, и раньше прикладывали немалые усилия в поиске идей, но они ускользали — и вот, внезапно, они пришли. Вы мысленно перенеслись в будущее и пользуетесь преимуществом, которое дает ретроспективный взгляд.

Ретроспективный взгляд позволяет оглянуться назад и увидеть, как все должно было происходить, как если бы в понедельник посоветовать тренеру футбольной команды, что он должен был сделать вчера, в воскресенье. Видеть результат наперед совсем не так просто, если не пользоваться «мысленным кино». Во всей истории творческие люди — изобретатели, первопроходцы — были мечтателями, рисовали в воображении ход вещей. Они мысленно устремлялись к конечному результату, эмоционально переживали его, и тогда приходили идеи.

Вы можете попытаться взглянуть на дело следующим образом.

Представим, что вы знаете о существовании большого сундука с сокровищами — деньгами, золотом, бриллиантами, — находящегося на расстоянии в сто футов от вас. Все это ваше, если доберетесь до сундука в течение 5 минут. Но вы должны найти путь в лабиринте. И не знаете, какую тропу избрать. Страх неверного выбора может настолько сковать вас, что вы останетесь в бездействии и никуда не придете. Или вступите на тропу, но начнете сомневаться в правильности пути, вернетесь и повторите попытку, вновь засомневаетесь. И опять же никуда не попадете. Но при применении программирования по методу «мысленного кино» вы мысленно переноситесь вперед во времени и оказываетесь уже в конце лабиринта. И в месте нахождения сокровища вы уже в преимущественном положении, вы можете оглядеться и увидеть нужную тропу, затем вернуться в начальную точку во времени, зная, какой путь надо избрать.

На одном из занятий, которое я проводил, пример подобного процесса из собственного опыта привел ученый, выдающийся изобретатель, сотрудничающий с крупнейшей мировой корпорацией. Вот что он рассказал: «Я приложил много усилий, конструируя новую машину, но не получал результата, пока, в конце концов, не стал фантазировать. Я представил, что уже изобрел эту машину и очень радуюсь этому. Я играю с ней, как ребенок с игрушкой. Я показываю ее друзьям и демонстрирую коллегам. И именно тогда стали приходиться идеи, как можно ее сконструировать. И я смог сделать это». Ученый обнаружил, насколько важно переноситься мысленно вперед во времени, к желаемому результату, радоваться ему. Этот процесс привел в действие его творческую силу.

Я очень старался стать творческой личностью. Я расстраивался, так как мои творчески одаренные друзья всегда генерировали идеи. Я ощущал себя неполноценным и творчески несостоятельным, так как мои идеи были редки и немногочисленны. Как я ни старался, продвижение было незначительным.

Однажды я очень твердо настроился, решив: «Я сделаю это. Я знаю, что во мне есть хорошие идеи, и я вытащу их на поверхность». Итак, я выждал некоторое время, чтобы иметь идеальные условия, когда ничто не отвлекает, и сказал себе: «Вот теперь идеи придут». Я уселся — карандаш, бумага, магнитофон наготове — стал стараться и потерпел крах. Ничего не получилось и, как следствие, я расстроился еще больше, презирал себя и решил, что лишен творческих способностей.

Некоторое время спустя, когда я освоил программирование, я решил сосредоточиться на положительном конечном результате: притягивании денег. Я не стремился выдать идеи, просто думал, что каким-то чудесным образом мое финансовое положение улучшится, если я буду следовать методике. Радостно переживая положительный

результат — без напряжения, усилия, желания, даже без надежды, — просто воображая, что уже имею деньги, я задумался: а как я подошел к этому результату. И вдруг стало ясно, что можно сделать, чтобы его получить. Ускользавшие ранее идеи вдруг пришли.

Врата к источнику творческой энергии будто распахиваются и идеи текут потоком, когда мы фокусируемся на положительном конечном результате, достигнув состояния расслабленности. Иногда при применении этого метода идеи рождаются столь быстро, что за ними невозможно уследить.

Использование «мысленного кино» для создания мотивации

Помимо стимулирования творческого потенциала техника «мысленного кино» является великолепным средством для создания мотивации. Когда вы побуждаете себя прочувствовать положительный конечный результат в состоянии расслабленности, вы убеждаетесь, что становитесь столь деятельны и уверены в воплощении этой реальности в материальном мире и с нетерпением рветесь начать действовать. Энтузиазм и уверенность повышают вашу энергию, и все, что требуется сделать для физического воплощения этой реальности, совсем не кажется работой. Это удовольствие.

Хотя при движении к избранной реальности могут потребоваться некоторые жертвы, к примеру, посвящение проекту части свободного времени, вряд ли они будут жертвами в полном смысле. Ведь степень мотивации для достижения результата столь высока, и вы хотите заниматься воплощением проекта гораздо сильнее, чем теми вещами, которыми якобы жертвуете.

Программирование и терпение

«Мысленное кино» может помочь нам достичь результатов, которые прежде казались невозможными, однако иногда может показаться, что оно не действует, и мы терпим поражение. При сильной, позитивной самооценке такие запаздывания или задержки в ходе событий не покажутся проблемой. Очень часто вы будете убеждаться, что это кажущееся поражение. Вот один пример. Человек, посетивший один из моих семинаров, сообщил, что собирается провести программирование с целью улучшения условий труда на своей работе. Двумя днями позже его жена, также посетившая семинар, позвонила и сказала, что он уволен. Я сказал ей, что, возможно, это к лучшему — у него появится возможность воспользоваться другими шансами. Три дня спустя она позвонила вновь и сказала, что мужу предложили работу, которую он считает,

по меньшей мере, в два раза лучше прежней. Она добавила, что не было бы даже мысли о новой работе, если бы он не потерял старую.

Никакое программирование не проходит впустую. Оно накапливает и созидает, хотя подчас требуется время, пока результаты проявятся в физической реальности. Предположим, вы занимаетесь программированием с целью улучшить результат в крикете. Вы вызываете визуальное представление и подаете мяч так, как вам бы хотелось. Вы делаете подход, замах, бросок, сопровождающее движение, и мяч катится точно по вашему желанию. Вы попадаете в цель, и все кегли падают. Вы в восторге от удара, испытываете счастье и удовлетворение от воплощения того, что наметили. Мгновение спустя вы берете мяч и пытаетесь в реальности повторить то, что проделали мысленно. Однако что-то идет не так. Вместо призового удара выходит промах. Означает ли это, что программирование было пустой тратой времени? Вовсе нет. Это означает только, что оно еще не проявило себя в вашей физической реальности. Но это произойдет! Не следует обидаться, что однажды наступит пора и вы всегда будете выполнять точные броски, но произведенное программирование несомненно улучшит ваши показатели.

Когда мы высаживаем семена в саду, то не огорчаемся, если они не всходят, как в сказке про Джека и его волшебные бобы. Мы терпеливо ждем. Мы знаем, что силы природы действуют, и скоро мы пожнем плоды наших усилий. Такое же терпение мы должны проявлять в отношении мысленного программирования. «Учитесь ритму у природы: ее секрет в терпении», — сказал Эмерсон (Emerson).

Между внутренней и внешней реальностью часто существует разрыв. Нужно только время, пока наша внутренняя реальность проявится во внешней. В некоторых начинаниях мы получаем немедленный результат, в других же требуется немного подождать.

Можно ли одновременно программировать несколько задач?

Да, в одном сеансе вы можете запрограммировать несколько вещей. После вводного сеанса «мысленного кино» вы используете только часть фильма, содержащую положительный конечный результат. Это занимает всего от 30 до 60 секунд. Затем вы «выключаете» изображение данной цели и можете сосредоточиться на другом конечном результате, прочувствовать его в течение 30 — 60 секунд и переключиться на следующий и т. д. За пять минут вы можете провести программирование полудюжины различных задач. Меньше минуты требуется, чтобы расслабиться с помощью трех глубоких вдохов, и около минуты (или менее) на каждый проект.

Вот пример. Молодой человек из Миннеаполиса проводил

программирование применительно к бейсболу, гольфу, собственному весу и бизнесу одновременно. Вот что получилось,

1. Он улучшил средний результат в подаче с 180 до 195, хотя играл в клубе лишь раз в неделю. Он не упражнялся физически — только мысленно. Он также отыграл на 300 и на 700 в серии.

2. Он проводил программирование с целью выиграть хотя бы один турнир в гольф. Он победил в четырех турнирах.

3. Он хотел сбросить 50 фунтов веса за короткий срок. Через три месяца он весил на 50 фунтов меньше и чувствовал себя хорошо, как никогда раньше. Спустя еще несколько лет, когда я встретил его в последний раз, он весил еще на 10 фунтов меньше.

4. Он программировал повышение творческого потенциала, увеличение дохода, а также открытие собственной архитектурной фирмы в течение 4 лет. Уже через 2 года он владел фирмой и направлял всех своих сотрудников на мои семинары. Он достиг удачи и в нескольких других проектах. Добившись таких успехов, он повторяет все же, что только начинает. Он понимает, что реализовал лишь малую часть своего потенциала и рассчитывает преуспевать все больше и больше.

Еще один пример программирования нескольких задач одновременно содержится в письме от преуспевающего бизнесмена, посетившего мой семинар. Он сообщает, что за 7 месяцев после окончания занятий достиг следующего.

1. Бросил курить.

2. Отказался от употребления алкоголя.

3. Сбросил 50 фунтов и сегодня весит как 17 лет назад, когда увлекался футболом.

4. Отказался от напитков с кофеином — пьет только травяной чай.

5. Стал бегать трусцой семь раз в неделю, уже преодолевает 4 мили за 35 минут.

6. Сменил размер одежды с 54 на 48, и с 46 на 41 по талии

Он сообщил также, что достиг всех целей, которые записал, зарабатывает больше денег, чем когда-либо, и уже записывает новые цели.

Я мог бы издать целую книгу правдивых историй о положительном конечном результате, которые поведали мне люди, занимавшиеся программированием процветания. Даже те, кто был настроен скептически, были вознаграждены, применяя указанную мысленную технику. Благополучный деловой человек, испытывавший скепсис относительно эффективности программирования, спросил меня, верю ли я, что методика сработает и поможет взыскать сумму в 25. 000 долларов, которую другой бизнесмен должен ему уже более двух лет. Я посоветовал ему применять метод «мысленного кино»

как минимум трижды в день и рисовать в воображении встречу с должником и получение денег.

Прошло нескольких дней, и он сообщил, что человек, который должен деньги, позвонил ему и назначил встречу в чикагском аэропорту, чтобы заплатить долг. Встреча состоялась, долг был уплачен, а скептик превратился в приверженца идеи.

Зрительные образы и победы в конкурсах

Немало людей поправили свое финансовое положение, занимаясь программированием с целью побеждать в конкурсах. Одна из них — Элен Хэдселл (Helen Hadsell). Американские журналы писали, что она побеждает во всех конкурсах, где принимает участие. Она выиграла сотни конкурсов и получила призы в виде поездок в курортные места по всей территории Соединенных Штатов, путешествий в Европу, автомобили, мебели, стипендии своим детям, выиграла дом стоимостью около ста пятидесяти тысяч долларов и т.п.

Успех Элен описан в ее книге «Это называется игра» («The Name It and Claim It Game» by Helen Hadsell). Она тоже проводит семинары. Несколько раз я приглашал ее провести занятия в Миннеаполисе, чтобы познакомиться с ее методикой. Везде, где бывает, Элен воодушевляет людей на участие в конкурсах и на победу в них. Хотя я считаю, что у денег есть лучшее применение, чем приобретение лотерейных билетов, я знаю двух человек из Иллинойса, каждому из которых выпал главный выигрыш в лотерее штата, и еще одного, который добыл приз в пятьдесят тысяч долларов. Он применял идеи, пропагандируемые Элен, основная суть которых в управлении энергией, что сходно с техникой «мысленного кино». Когда Элен программирует выигрыш приза, мысленно приз уже у нее. Она уже выиграла его. Он ее собственность. Она наслаждается им. Она создает внутреннюю реальность, которая проявляется в материальной действительности.

Если это машина, она на ней ездит. Она владеет машиной, машина принадлежит ей. Если это плита, она готовит на ней. Как только она вступает в соревнование, мысленно она уже победила. Чтобы проиллюстрировать ее уверенность в достижении победы, достаточно упомянуть, что, начав участвовать в конкурсе, в котором разыгрывался новый дом, она тут же пошла и купила много домашней утвари.

Элен обладает сильной интуицией: через несколько недель после завершения конкурса, в течение которых его спонсоры не давали о себе знать, проснувшись однажды утром, она сказала мужу: «Сегодня нам позвонят и объявят, что мы выиграли дом». Муж ответил: «Хорошо, я постараюсь быть дома, чтобы не пропустить звонок». Детям Элен сказала, что, когда они вернутся из школы, представители

конкурса уже будут здесь, но попросила все же изобразить удивление. Когда дети пришли из школы, представители уже прибыли. Между прочим, они были удивлены, что Элен уже так много купила для дома. Я знаю довольно много людей, которые решили, что, раз Элен смогла проделать все это, им удачи то же самое.

Многим из посещавших мои занятия удалось выиграть ценные призы — путешествие в Европу, автомобиль. Однажды я получил рождественскую открытку со следующим текстом.

Спасибо за приглашение заглянуть к Вам. Буду очень рада.

Я выиграла главный приз в тотализаторе и получила десять тысяч долларов, а также двухместный спортивный автомобиль (не знаете ли Вы кого-нибудь, кто хотел бы купить такой?), норковую шубу, видеосистему Panasonic, включающую цветной телевизор с экраном 19 дюймов по диагонали, пульт, видеомэгафон и цветную видеокамеру, а также поездку на Гавайи для двоих и на Карибское море — тоже для двоих. Фантастично звучит, не так ли? Почти все призы я уже получила, нет вестей только от туристических компаний.

Кроме того, я заканчиваю книгу, которая будет опубликована этим летом, так что дела мои идут в гору, особенно после того, как моя болезнь совершенно меня оставила. До встречи на следующей неделе.

Лоретта Гирзайтис (Loretta Girzaitis)

Лично я не имею склонности к участию в конкурсах, хотя недавно и выиграл турне в Париж, но, может быть, вы решите заняться этим, заняться с успехом. Кто-то ведь должен победить, почему не вы? Вы можете спросить, что происходит, когда много людей программируют выигрыш одного и того же приза. Если случается такое, приз достанется тому, у кого наибольшая потребность, желание, вера и предвкушение. Победа будет также зависеть от частоты программирования. Если вы занимаетесь программированием трижды в день, у вас больше шансов, чем у того, кто делает это только раз в день. Чем больше мы практикуемся, тем сильнее развиваем мысленную мощь.

Как-то днем в своем офисе я встречался с торговым агентом и подрядчиком, оба посещали мои занятия, оба регулярно занимаются программированием целей. Торговый агент стал рассказывать о банкете, на котором недавно присутствовал. Он сказал, что решил выиграть большой приз, который разыгрывался между участниками. Он хотел выиграть и стремился к этому, он начал говорить всем, что собирается победить в розыгрыше приза. Над ним посмеивались, не верили, но он утверждал настойчиво, что выиграл. Когда настало время объявить победителя, он поднялся с места и был уже на полпути к эстраде, когда назвали его имя. Он победил!

Но это еще не вся история. Пока он ее рассказывал, подрядчик с

широкой улыбкой на лице поддакивал: «Да, да, все происходило именно так». В конце концов он объяснил, что с ним произошел точно такой же случай. Он говорил всем, что выиграл, над ним смеялись, и он уже был на полпути к подиуму, когда объявили его имя. Другой банкет, другой приз, но одинаковая вера и предвкушение.

«Мысленное кино» — это бесценное средство для притягивания денег, более полного использования вашего потенциала, достижения успеха в любой сфере жизни, но оно никогда не поможет, если вы не будете практически применять его, — начните прямо сейчас.

1. Подумайте, как бы вы хотели улучшить какую-либо область вашей жизни.

2. Расслабьте мозг, закрыв глаза, сделайте три глубоких вдоха, задерживая каждый на 5—10 секунд, и на выдохе повторяя: «расслабься».

3. Прокрутите первую часть «мысленной киноленты» (она содержит текущую ситуацию) в течение нескольких минут.

4. Прокрутите ленту с желаемым конечным результатом в течение 30—60 секунд. Почувствуйте энергию и положительные эмоции.

5. «Выключите» изображение и расслабьтесь, будьте уверены, что получили пользу на данном этапе, а главный успех еще впереди.

6. Прокручивайте ленту с положительным результатом почаще, желательно не менее трех раз за день.

По мере применения «мысленное кино» будет приносить все лучшие результаты. Когда вы проведете много сеансов, то увидите, что можно достигать состояния полного расслабления с помощью одного вдоха и оставлять глаза открытыми. Вы сможете «крутить» его на ходу, выполняя физические упражнения, занимаясь делами, не требующими больших умственных усилий, — подрезая газон, убирая снег, глядя белье, убирая квартиру пылесосом, купаясь в ванне, бреясь, занимаясь хоровым пением.

Я часто практикую «мысленное кино» в ситуациях, которые раньше являлись испытанием для моего терпения, т. е. стоя в очереди в театре, ресторане или магазине, ожидая транспорт на остановке, перед красным сигналом светофора или переходом на перекрестке. Можно прибегнуть к нему, дожидаясь человека, который опаздывает к назначенному времени. Раньше я смотрел на такие ситуации, как на досадную трату времени, и подобное отношение вызывало негативный настрой и раздражение. Сегодня я рассматриваю их как возможность заняться программированием для себя, для других, для мира. За счет «мысленного кино» время не тратится впустую.

Данная методика, вместе с формулами успеха, ускорит ваш прогресс в движении по спирали наружу, к большему успеху, лучшему здоровью и счастью. Последующие главы книги, посвященные самооценке, целям и ценным коротким советам для преуспевания в жизни, еще вернее обеспечат ваш общий успех.

ГЛАВА 4

Создание здоровой, благоприятной самооценки

Когда человек решит: «Я — личность, я достоин существования в этом мире, я всегда останусь самим собой», — только тогда он сможет перемениться и стать таким.

Карл Р. Роджерс (Carl R. Rogers)

Лучший друг или злейший враг?

В поисках удачи, финансовой или другой, ваша самооценка может быть как лучшим другом, так и злейшим врагом. Позитивная самооценка приведет вас к процветанию и общему успеху в жизни, в то время как негативная может деструктивно воздействовать на дела, личные взаимоотношения, затруднит учебу, ухудшит здоровье, помешает развивать потенциал и добиваться успеха в любой сфере жизни.

Что же такое самооценка и почему она столь могущественна? Самооценка это мысленный образ нас самих, определенный тип человека, который мы себе представляем. Мы можем не сознавать, что имеем мысленное изображение или внутренний образ самих себя, но они есть у каждого. И мы не сделаем ничего, что не совпадало бы с этим внутренним мысленным образом, — даже если он совсем неверен. Самооценка — это оценка самого себя, своих достоинств и недостатков и *вера* в то, что мы именно таковы.

Психологи утверждают, что самооценка является стержнем личности. Она оказывает влияние на все аспекты человеческого поведения: способность учиться, возможность расти и изменяться, умение выбирать друзей и приятелей, а также жизненные пути. Психологи утверждают, что сильная, позитивная самооценка является лучшей возможной гарантией успеха в жизни.

В принципе, можно обладать высокой самооценкой в определенных сферах жизни и вместе с тем не очень высоким самоуважением (любовью и приятием себя). Например, вы представляете себя хорошо выглядящим мужчиной, выдающимся

ученым, великолепным атлетом или преуспевающим бизнесменом, но все-таки не любите себя. Однако самооценка в целом не может считаться позитивной, если человеку недостает самоуважения и чувства собственного достоинства. Поэтому в этой книге при упоминании позитивной самооценки подразумевается наличие чувства высокого самоуважения.

Самооценка определяет ваши ощущения и поведение

То, как вы чувствуете себя в текущий момент, зависит от вашей самооценки. Насколько вы счастливы, удачливы, здоровы, умны, уверены в себе, обаятельны и привлекательны — все это зависит от самооценки. То, какой день или неделю вы провели, определялось вашей самооценкой. То, как у вас складываются отношения с людьми, как вы справляетесь в школе, дома, на работе, как пойдут дела завтра, на следующей неделе, во всей оставшейся жизни, будет зависеть от самооценки.

Ваша самооценка управляет всем, что вы чувствуете и делаете. Она жизненно важный фактор. То, как вы дарите и принимаете любовь, определяется вашим мысленным представлением о себе. Ваша способность извлечь полезный опыт из этой книги и сделать предлагаемую методику частью повседневного существования начинается с вашей самооценки.

Самооценку можно изменить

Вы помните, что в главе 1 я упоминал о том, как много лет назад организовал семинар по самооценке и достижению целей, который позже составил часть более обширной программы развития личности под названием «Продуктивная медитация»®. В эти ранние годы существования семинара д-р Нэнси Крюи (Nancy Crevue), научный консультант по психологии в университете Миннесоты, ввела теннессийскую шкалу оценки самосознания, включавшую предварительное и заключительное тестирование участников семинара для определения его воздействия на индивидуальное самосознание.

Заключительное тестирование проводилось спустя недели после проведения занятий. Вот выводы психолога: «Подведение итогов показало, что после участия в семинаре слушатели почувствовали улучшение в аспектах общего личностного самосознания, поведения, соматического самоощущения, самоидентификации в качестве члена семьи — по всем аспектам самосознания, которые оценивались в процессе тестирования. Итоговые оценки выглядят особенно

впечатляющими, если учесть, что баллы шкалы самокритичности остались без изменения (это означает, что слушатели оставались одинаково честными и расположенными к нормальной, здоровой самокритике во время обоих тестов)»).

Еще одно исследование д-ра Крюи включало использование шкалы Роттера (Rotter's Scale) — высокоэффективного инструмента для измерения личностного саморегулирования — с целью сравнения воздействия внутренних и внешних факторов. Исследование установило, что после семинара участники почувствовали себя более способными управлять своей жизнью и отзывались о себе как о более активных, устремленных, удачливых, сильных, независимых и эффективных личностях.

Данное исследование однозначно продемонстрировало, что самооценка может быть значительно улучшена за короткий промежуток времени. А это весьма важно, так как улучшая самооценку, мы автоматически улучшаем свою жизнь.

Улучшение самооценки с помощью мысленного программирования

Превосходным способом улучшения самооценки является мысленное программирование с помощью позитивных идей, образов и чувств. Прodelывать это можно с применением «мысленного кино», техника которого изложена в главе 3. Формулы утверждения качеств, приведенные в главе 2 и в конце данной главы, послужат полезным средством улучшения самооценки.

Д-р Максвелл Мольц (Maxwell Maltz) объясняет пользу мысленного программирования в своей книге «Психокрибернетика» («Psycho-Cybernetics»). Он сравнивает мозг и нервную систему с компьютером. Конечно, мы не машины и не компьютеры, но мозг наш функционирует, как компьютер. Наш мозг и нервная система, или компьютер — если, хотите, — не может распознать разницу между тем, что мы живо представляем, и тем, что действительно испытываем. Если применить воображение соответствующим образом, оно окажет такое же воздействие на нашу жизнь, как если бы мы пережили и прodelали то, что представили.

В своей книге д-р Мольц рассказывает, как мысленные упражнения улучшили результативность бросков баскетболистов. 75 игроков разделили на три группы по 25 человек в каждой. Первой группе было предписано ежедневно упражняться в бросках по кольцу по 20 минут в течение 20 дней. Вторая группа должна была полностью отказаться от игры на 20 дней — не думать о баскетболе и не прикасаться к мячу. Задание третьей группы состояло в том, чтобы не играть 20 дней, но ежедневно 20 минут живо представлять себя

выполняющими броски из разных точек площадки и выполнять воображаемые броски точно. Если они допускают воображаемый промах, то должны исправлять ошибку.

В конце обозначенного периода группа, которая упражнялась с мячом, показала повышение результативности на 24%; группа, которой было предписано забыть о баскетболе, осталась на прежнем уровне; а третья группа, которая совершала воображаемые броски, улучшила результат на 23% — почти так же, как та, что физически тренировалась с мячом. Если бы эта последняя группа упражнялась и мысленно и физически, результативность была бы еще больше.

Такие игроки в гольф, как Бен Хоган (Ben Hogan) и Джек Никлаус (Jack Nicklaus), также пользовались мысленной техникой. Хоган называл это мышечной памятью. Когда он выполнял мысленные упражнения, он представлял, как мозг посылает сигналы мышцам, и потом, когда он брался за клюшку, его мышцы вспоминали, как выполнять удар. Джек Никлаус пользуется «мысленным кино». Он говорит, что мысленно проецирует каждый удар в том виде, в каком он хотел бы его видеть, — замах, щелчок, полет мяча, место касания — не менее пяти раз, прежде чем взяться за клюшку. Роберто Клементе (Roberto Clemente), удостоенный места в Зале бейсбольной славы, перед игрой как правило сидел в раздевалке, успокаивая мозг и представляя, как будет действовать против подающего команды соперников в предстоящей игре. Мысленно он каждый раз прекрасно справлялся с мячом. И когда он выходил на площадку, он чувствовал себя уверенно, был победителем в мыслях и на поле.

Стив Браун (Steve Braun), бейсбольный тренер «Бостон Ред Соке», с успехом учил технике программирования многих известных игроков клуба. Он часто пользуется кассетами автора этой книги, в частности той, что носит название «Высшие достижения в спорте».

Несколько лет назад тренер по плаванию одной из средних школ попросил меня научить пловцов повышать результат с помощью мысленного тренинга. Я согласился и дал несколько советов относительно опережения и ускорения. На следующих соревнованиях они побили несколько школьных рекордов. (Случилось так, что мой сын Боб был членом команды их соперников, однако позднее в этом сезоне он побил рекорд команды в плавании свободным стилем на 25 метров, а в следующем установил еще несколько рекордов. Он также научился мысленному программированию.)

Тренеры и атлеты, олимпийские звезды, которые выиграли золотые медали сначала мысленно, а потом реально на поле, осознали величайшую важность мысленного упражнения или программирования. Сфера его не ограничивается спортом.

Наш мозг вовлечен во все, что мы делаем, поэтому мысленное программирование может быть использовано для улучшений в любой области жизни — чем бы мы ни занимались. С помощью мозга можно

улучшить самосознание в целом, или бизнес, или дела в торговле, или взаимоотношения с людьми, или здоровье, или ход учебы и т.д. Вы можете мысленно запрограммировать себя на успех.

В компьютерной практике есть фраза GIGO (garbage in — мусор на входе, garbage out — мусор на выходе). Вы можете иметь компьютер, стоящий многие миллионы долларов, но если в программе ненужная чепуха, пользы от него будет мало. Так, часто мы обнаруживаем, что позволяли раньше программировать свой умственный компьютер ограничениями, опасениями, прочим мусором. Такого рода программы мы могли получать от друзей, родственников, учителей, телепрограмм, кино, массы других источников, включая и себя. Все это негативное программирование, мусор, мешает нам использовать потенциал своего мозга.

Говорят, мы используем наш мозг только на 10%, Эйнштейн (Einstein) сказал, что лишь на 5%, Маргарет Мид (Margaret Mead) считает, что на 4%, а некоторые ученые называют цифру 1 % или даже меньше. А если бы мы могли удвоить или утроить эту цифру? Какой бы была наша жизнь? Каким был бы мир? Как бы мы жили, если бы каждый мыслил более творчески и действовал более эффективно? Мысленное программирование может помочь нам повысить этот процент.

Освободите гения внутри вас

Бакминстер Фуллер (Buckminster Fuller), мой близкий друг и член консультативного совета корпорации «Эффектив лернинг системс», сказал незадолго до своей смерти: «Каждый ребенок рождается гением, но поработается ложными представлениями и сомнениями взрослого мира и тратит большую часть жизни на вынужденное прощание с этой блестящей перспективой». Я верю, что это так, и поэтому посвятил свою деятельность помощи людям в обретении свободы от ложных представлений и сомнений, которыми они опутаны. Эта книга может показать не только, как притягивать деньги, но и как раскрыть и развить свой потенциал — как быть тем, кем предназначено, и тем, кем хочется быть. Чтобы добиться этого, необходимо устранить привнесенные умственные самоограничения.

Пример животных показывает нам, как легко приобрести условное самоограничение. Блоха, слон и щука послужат наглядными примерами.

Блохи очень интересные маленькие создания. Они кусаются и отлично прыгают. Возможно, для своего размера они прыгают лучше любых других существ.

Если поместить блоху в какую-нибудь емкость, она прыгнет через ее край. Немного спустя накроем емкость крышкой и понаблюдаем,

что будет происходить. Блоха будет продолжать прыгать, но ударится и свалится вниз с ушибленной головой. Попробует еще раз — произойдет то же самое. Так будет продолжаться некоторое время, а затем мы уберем крышку. И наблюдаем за поведением блохи. Она прыгает, но не выше уровня, на котором находилась крышка. Хотя физическая преграда удалена, блоха считает, что она на месте. Если заменить блоху кузнечиком, разовьется такое же ограничение.

Слонами тоже можно управлять с помощью воображаемых ограничений. Когда слоны не заняты в цирковом представлении, их привязывают. Маленькие слонята привязаны толстыми веревками к столбам, вкопанным в землю. А большие взрослые слоны привязаны к таким же столбам тоненькими веревочками. Это в самом деле выглядит глупо, так как могучие животные могли бы легко вырвать столбы, но... они не делают этого. Причина в том, что, когда они были маленькими, они тянули и дергали толстые веревки, которыми были привязаны, пытаясь освободиться. Потом однажды сдались и прекратили дергать. И с тех пор они ходят только, насколько позволяет веревка, — и не дальше. Они запомнили ограничение.

Д-р Иден Райл (Eden Ryle) создала учебный фильм, посвященный самоограничениям. Фильм называется «Ты можешь себя превзойти» («You can Surpass Yourself»). В фильме щуку помещают в большой резервуар с водой. В воду бросают мелких рыбешек, излюбленный щучий корм, чтобы продемонстрировать, с каким удовольствием она их пожирает. Щука быстро расправляется с мелочью. Вот щука снова проголодалась, и в резервуар пускают новых рыбок. Но в этот раз они заключены в стеклянную трубу, которая их защищает. Щука пытается добраться до рыбок, но отскакивает от стеклянной стены. Спустя некоторое время она перестает обращать на них внимание и ведет себя так, будто их не существует. Затем трубу удаляют и рыбки остаются в воде вместе со щукой. Знаете, что произошло? Щука умерла от голода. Излюбленная пища была рядом, и все же она умерла от голода.

Конечно, мы с вами не щуки, не слоны, не блохи и не кузнечики. Однако мы можем извлечь урок из описанных опытов, потому что все мы в плену ограничений. Мы сказали: «Не могу сделать это» или «Не могу сделать то» и сказанное превратилось в реальность. Воображаемые ограничения стали столь же реальными, как физические, и столь же труднопреодолимыми. Какая часть того, что мы называем действительностью, не является ею, а обуславливается только нашим восприятием? Как было показано в главе 2, мы сотворили себе реальность, которая страдает ограниченностью, или, пользуясь словами Ричарда Баха (Richard Bach): «Мы сами создали иллюзии».

Как Бетти изменила самооценку

Примерно через два года после занятий на моем семинаре молодая женщина по имени Бетти прислала мне письмо с перечнем радикальных перемен, которые произошли с ней в результате применения методики, усвоенной ею на семинаре.

РАНЬШЕ

Рост 5'2". Вес 152 фунта.

Угнетенная жизнью

З а с т е н ч и в а я ,
необщительная, незаметная.

Чувствовала себя
незначительной, не смотрела на
людей, даже когда разговаривала
с ними. Глаза опущены в пол,
шаркающая походка

Сутулость — осанка,
выражающая «а зачем? все
равно». Я ничего не ждала
впереди

Запутанные, плохие
родственные взаимоотношения,
от которых, казалось, не
избавиться, чтобы жить по
собственному разумению

М у ч и т е л ь н о е
существование, основанное на
старой запрограммированности.
Манипулируемость поступков и
чувств. Приятие ощущения
вины, унижительных заданий как
должного

Мою речь было трудно
понять. Я запиналась, смотрела
в сторону, а не на слушателя, как
будто была недостойна говорить
с ним

Мои дети были
беспокойными и неуверенными
в себе из-за моего постоянного
депрессивного состояния

Я не получала ни радости
от материнства, ни награды, оно
было просто обязанностью.

ТЕПЕРЬ

Рост 5'2". Вес 118 фунтов.

Увлеченная жизнью

О б щ и т е л ь н а я ,
з а и н т е р е с о в а н н а я ,
привлекательная

Уверенная в себе, вступаю в
общение с людьми, чтобы
поделиться мыслями. Визуальный
контакт с собеседниками,
свободная жестикауляция и
выразительность.

Прямая осанка — с
сознанием, что я в порядке и дела
идут лучше с каждым днем

Свободная и счастливая
благодаря способности жить
независимо и полностью
реализовать потенциал своей
личности

Ощущение реальной жизни.
Не движущийся робот, а
настоящий живой человек,
стремящийся к определенным
целям и достигающий их. Я здесь
для того, чтобы сделать жизнь
лучше — для себя и для тех, кто
вокруг

Я разговариваю с людьми
как равная, способна уверенно
высказывать мнение. Чем больше
я свободно общаюсь, тем лучше
чувствую себя

Мои дети спокойны и
уверенны, чувствуют, что у них
счастливая, надежная,
заслуживающая доверия мать

Очень рада тому, что

П а р а н о и д а л ь н а я занимаю важное место в жизни этих прекрасных маленьких людей. подозреваемость, уверенность, что все вокруг в заговоре против меня. Старалась угодить каждому. Это кончилось тем, что никто не понимал, какая я в действительности. Меня считали ненадежной и непоследовательной. Трудности с учебой. Оставила среднюю школу.

Самодостаточна, довольна собой. Способна спокойно при-нять факт, что нравлюсь не каждому; но я есть я и горда этим. Меня уважают за цельность и Учусь в колледже. Успеваю на «хорошо» (уровень В+), одновременно работаю в информационном обеспечении бизнеса

Как стать лучшим другом самому себе

Очень важный шаг в формировании здоровой позитивной самооценки состоит в том, чтобы стать лучшим другом самому себе. Многие люди — злейшие враги самим себе. Как сказал Пого (Pogo): «Мы встретили врага, и он — это мы». Хорошо осознав это, вы исправите положение.

Почему вы должны стремиться стать себе лучшим другом? Что это значит? Означает ли это нарциссизм, что вы будете любить только себя? Будете эгоцентричны? Самодовольны?

Вовсе нет! Быть себе лучшим другом означает признавать и принимать себя безоговорочно и безусловно как дорогого друга. Это означает быть честным, участливым, сердечным, доброжелательным. Считается, что все мы созданы по образу Божию и, как гласит поговорка: «Бог не творит ненужного». Когда мы принижаем себя, мы низводим нашего Творца и замыкаем накоротко канал энергии любви, предназначенной нам. Ог Мандино (Og Mandino) отмечает в своей книге «Величайшее чудо в мире» («The Greatest Miracle in the World»), что великие произведения искусства ценны по двум причинам: они созданы мастерами и их немного. Следовательно, вы представляете собой чрезвычайно ценное сокровище, так как единственны и сотворены величайшим Мастером из всех. Превращение в лучшего друга самому себе позволит вам с большей легкостью стать хорошим другом для других людей, а им быть хорошими друзьями для вас. Чем больше мы осознаем свою ценность и значимость, тем больше мы способны понимать ценность и значимость других, тем больше мы готовы раскрыть, развить и использовать свой потенциал для помощи другим людям, своей семье и друзьям, всему миру. Мы начинаем тогда движение к внешнему кругу нашей спирали в направлении безграничной реальности мира, к большому процветанию и счастью.

Кто вы в действительности?

Стоит затратить время и получше познакомиться с собой подлинным. Взгляните на себя повнимательней. Вы являетесь триединством ума, тела и духа. Вы уникальное живое существо. С учетом всех вероятностных факторов процесса зачатия можно сказать, что мог родиться любой, — один из 300 миллиардов, и каждый отличался бы от других. Но именно вами открылась новая жизнь. Это не было случайностью. Существует причина вашего пребывания здесь. Вы занимаете отдельное место в этом мире и все больше осознаете добро в себе и свой потенциал к величию.

Внутри вас скрыта мощь — добрая и созидательная мощь. Поэтому все самое сильное и важное, что потребуется в жизненной практике, имеется внутри вас. Ваши мысли и поступки могут и реально изменяют жизнь тех, кто вас окружает. Вы можете сделать каждый новый день немного лучше (а часто и значительно лучше) для каждого человека, которого встречаете. Подумайте об этом! Подумайте о воздействии на человеческую жизнь, которое можно оказать улыбкой, мыслью, приятным тоном, искренним комплиментом. Это — сила, и это — ее прекрасное, созидательное применение.

Позитивно или негативно ваше воздействие?

Вы представляете собой фактор мощного воздействия на этой планете. Каким бы незначительным это воздействие вам иногда ни казалось, позвольте заверить, что ваше пребывание здесь существенно меняет мир. Вы затрагиваете жизнь многих людей. Ваше воздействие может быть позитивным или негативным. Выбор за вами.

К примеру, однажды, скажем, по пути на работу или учебу, вы испытываете раздражение или беспокойство из-за того, что кто-нибудь создает помеху в движении или вас задерживает поезд. Когда вы добираетесь до места назначения, вы можете выместить дурное настроение на людях негативным, излишне критичным, неприятным отношением, которое может выразиться в различных формах.

Вы думаете, ваша негативность будет впитана индивидуумами, на которых была направлена, и остановится? Ничего подобного. Они передадут эту негативность другим (возможно, многим) и каждый из этих других в свою очередь распространит ее дальше. Вы включили цепную реакцию, которая может охватить сотни, а в отдельных случаях и тысячи людей и негативно воздействовать на них, людей, которых вы даже никогда не видели. Часто негативность находит путь обратно к вам. И даже если этого не происходит, вы расплавиваетесь

дорогой ценой, так как что бы вы ни проецировали, оригинал остается с вами. Вы передаете только копию.

Теперь рассмотрим дело с другой стороны. Предположим, вы испытали те же транспортные затруднения, но не позволили им воздействовать на себя негативно. Прибыв на работу, вы, скорее всего, будете настроены дружелюбно, сочувственно и способны на искренние комплименты окружающим (комплимент всегда должен быть искренним, даже тогда, когда говорится в шутку). Каждый из этих людей передаст ваше позитивное воздействие другим, и каждый из этих других распространит его еще дальше. В этом случае вы включили цепную реакцию, которая может охватить сотни, а может быть, и тысячи людей, воздействуя позитивно. И в этой ситуации оригинал остается с вами, передается только копия. Кроме того, положительное в ходе цепных реакций позитивного типа может найти путь обратно к вам, и имеется вероятность получения дополнительных преимуществ, даже если вы их и не ждете.

Все это вы давно делаете. Вы воздействуете на большое число людей, иногда позитивно, иногда негативно, без какого-либо усилия или со слабым усилием и осознанием последствий. Обретая большую осознанность, вы сможете более позитивно воздействовать на других и многократно увеличить силу этого воздействия, проецируя энергию любви.

Программирование позитивности

Все, что мы думаем, видим, слышим или испытываем, может рассматриваться как программирование нашего умственного компьютера. В наш «сад» постоянно высаживаются «семена». Предлагаем поупражняться в программировании следующим образом.

Любое упражнение начинается с успокоивания мозга. Это можно сделать с помощью трех глубоких вдохов, задерживая каждый на несколько секунд, и, медленно выдыхая, сказать себе: «расслабься». Успокоивание мозга можно проделывать как с закрытыми, так и с открытыми глазами. Так как вам нужно будет прочитать приводимое ниже упражнение, оставьте глаза открытыми. Как только вы достигнете состояния внутреннего расслабления (беззаботности), скажите себе, что, читая нижеследующие слова, вы будете внутренне «слышать» приятный, сильный, нежный и успокаивающий голос, обращающийся к вам с большой искренностью и заботой, во благо вашего роста и развития. Готовы? Читайте.

Сейчас вы вырабатываете здоровое представление о себе. Вы осознаете и ощущаете добро в себе, поэтому оно осуществится; оно будет продолжать накапливаться, делая жизнь более значимой, более важной. Добро затронет жизни

других людей; оно поможет сделать этот мир лучше. С каждым днем вы становитесь счастливее оттого, что вы — это вы и никто иной не может заполнить ваше место в мире и быть таким, как вы.

Вы начинаете наблюдать позитивное в себе и отказываться от негативных мыслей, хотя осознаете, что вы не идеальны и, вероятно, никогда идеальным не будете; но вы становитесь лучше с каждым днем. Вы будете совершать ошибки (каждый ошибается), но будете извлекать из них уроки и будете стремиться отыскивать полезное во всех временных неудачах, поражениях и несчастьях. Вы будете осознавать и извлекать преимущества из уроков, откровений и возможностей, которые сопутствуют всем переживаемым неприятностям.

Любой опыт, приятный или неприятный, вы заставите приносить пользу. Вы достигнете равновесия в жизни, которое ведет к спокойствию разума. Но главное то, что вы вырабатываете доброе отношение к самому себе. С каждым днем вам все более удобно и спокойно с самим собой, вы становитесь себе самым лучшим другом. Это прекрасное чувство — по-настоящему любить себя и получать от себя удовольствие. По мере развития этого чувства вы будете находить вполне естественным обращать такие же чувства на других людей, и вы начнете ценить, любить и радоваться им все больше и больше.

С каждым днем вы все полнее познаете свои качества, ценность и красоту. Каждый день вы открываете в себе новые потенциальные возможности, используя их для помощи себе и другим. Глубоко внутри себя вы милое дитя, славное, как любой маленький ребенок. Вы любите этого ребенка внутри вас и побуждаете его расти, раскрываться и развиваться. Вы становитесь себе самым лучшим другом. Когда вы являетесь хорошим другом самому себе, то вам легче быть хорошим другом для других, людей, а им проще быть хорошими друзьями для вас. Вы питаете себя добрыми и позитивными, мыслями, образами и чувствами. (Почувствуйте любовь.) Вы окружаете себя людьми, которые лелеют вас. Вы прощаете себя и других. Вы излучаете любовь, где бы вы ни находились. (Почувствуйте любовь.)

Постарайтесь насладиться чувством любви к себе, ощущением счастья оттого, что вы таковы, как вы есть. Произнесите мысленно: «спасибо тебе», и, произнося эти слова, побуждайте себя почувствовать благодарность.

Вы можете испытать трепетное чувство, мысленно повторяя «спасибо тебе», или благостное чувство, или чувство

удовлетворения, сродни тем, которые вы переживали раньше, когда были очень довольны или счастливы. Побуждайте себя испытывать любое приятное чувство, произнося «спасибо тебе», за что бы эта благодарность ни приносилась, хотя бы и просто за то, что вы есть, и за то, что вы — это вы.

Теперь позвольте постепенно замереть голосу, который «звучал». Позитивные слова, которые вы только что прочитали, уже сегодня придадут вашей жизни больше смысла. Вы убедитесь в полезности приведенного отрывка, ежедневно перечитывая его в течение 21 дня. Данное программирующее упражнение является частью текста нашей аудиокассеты «Программирование собственной личности». Подробные данные вы найдете в конце книги.

Мысленное повторение слов «спасибо тебе» высвобождает записи о позитивном, сохраненные в нашем мозге. Эти слова инициируют возрождение положительных эмоций, сопутствующих записям. Автор обнаружил это случайно во время занятий программированием много лет назад. Я наслаждался состоянием расслабленности мозга и тела, и вдруг ко мне пришли эти слова: спасибо тебе. И как только это случилось, я почувствовал себя лучше вдвойне, даже испытал эйфорию, как будто со мной только что произошло нечто совершенно чудесное, что я глубоко ощутил и от чего получил наслаждение. Затем я задумался над тем, смогу ли я использовать эти слова в качестве средства инициации для повторного переживания этого ощущения в любой момент, когда пожелаю. Я обнаружил, что действительно могу изменять свое настроение и испытывать эйфорию, мысленно произнося «спасибо тебе» и побуждая себя почувствовать эту «благодарность». Попробуйте сами и проверьте свои ощущения. Вы также можете убедиться в том, насколько полезно сказать себе «я люблю тебя» и побудить себя почувствовать эту любовь.

Как любить свое тело

Другой важный шаг на пути превращения себя в своего лучшего друга состоит в том, чтобы периодически, в течение короткого промежутка времени ощущать каждую часть своего тела. Осознайте красоту каждой части тела. Убедите себя в том, что каждая часть тела функционирует все более ритмично и исправно, и, независимо оттого, что вы думали прежде, сейчас вы начинаете сознавать, что все части вашего тела являются прекрасными и важными составляющими элементами природы.

Раньше у меня было весьма негативное представление о собственной физической сущности и, чем больше я думал о себе в

таком ключе, тем сильнее это представление воплощалось в реальность. Образ, который я проецировал, был образом непривлекательного субъекта. Когда вы считаете себя непривлекательным, другие люди начинают смотреть на вас точно так же. Если бы раньше кто-нибудь назвал меня противным, я был бы очень подавлен, так как внутренне согласился бы с этим. Если бы такое случилось теперь, я мог бы сказать: «Видел бы ты меня раньше», так как я внутренне убежден, что в данном отношении я в полном порядке.

Каждую секунду миллионы наших клеток умирают и заменяются миллионами новых. Наш мозг имеет программу воспроизводства клеток. Если мы начнем думать о себе в категориях непривлекательности или нездоровья, мы можем негативно воздействовать на процесс воспроизводства. Если же мы мыслим в категориях здоровья и привлекательности, мы можем воздействовать на это воспроизводство позитивным образом. Результаты моей перемены в мышлении относительно своих физических кондиций оказались весьма благодатными, так как и здоровье и внешность улучшились радикально. Чем больше вы побуждаете себя думать о том, как вы привлекательны, тем более привлекательны вы будете в глазах других людей. Вы дадите выход своей внутренней красоте и, поверьте, она только и ждет этого высвобождения.

Утверждение положительных качеств

Как вы уже поняли, еще одним полезным средством позитивного программирования мышления является использование формул успеха. Ниже приводится список формул успеха, относящихся к самооценке личности. Список можно скопировать и использовать несколько раз.

Прочтите список и поставьте себе оценки по пятибалльной шкале (оценка 5 будет самой верной для вас).

Я:

Славный	12345	Талантливый	12345
Милый	12345	Умелый	12345
Умный	12345	Удачливый	12345
Продуктивный	12345	Настойчивый	12345
Целеустремленный	12345	Терпимый	12345
Знающий	12345	Восприимчивый	12345
Честный	12345	Благодарный	12345
Дружелюбный	12345	Честнолюбивый	12345
Сердечный	12345	Смелый	12345
Динамичный	12345	Чуткий	12345
Увлеченный	12345	Толерантный	12345
Выносливый	12345	Верный	12345
Остроумный	12345	Отзывчивый	12345
Решительный	12345	Добрый	12345
Привлекательный	12345	Энергичный	12345

Надежный	12345	Компанейский	12345
Умеющий			
выслушать	12345	Положительный	12345
Нежный	12345	Деликатный	12345
Творческий	12345	Здоровый	12345
Терпеливый	12345	Счастливый	12345
Надежный	12345	Преуспевающий	12345
Оптимистичный	12345	Естественный	12345

Вы в избытке обладаете всеми перечисленными положительными качествами, а также многими другими. Вы можете не всегда быть нежным, милым, знающим, умелым и т. д. Вряд ли кому-либо это удастся. И неудивительно, учитывая все то негативное программирование, которому мы подвергались. Часто скромность, которой нас учили, слишком передозирована. Освободите себя от пут негативного программирования, освоите новые программы позитивных мыслей, образов, чувств, которые изменят вашу самооценку в лучшую сторону.

Начните с анализа баллов. Вы можете улучшить любые низкие показатели. Начните с оценок 1, 2 или 3. Введите свое имя и в первом, втором и третьем лице напишите по 10 раз, например, так: «Я, Боб, удачлив», «Ты, Боб, удачлив», «Он, Боб, удачлив». Использовать первое, второе и третье лицо полезно потому, что негативному программированию мы подвергались во всех трех лицах. После обращения к формулам успеха в течение 3 недель проведите повторную оценку в баллах. После этого перейдите к утверждению качеств, которые вы оценили в 4 балла и ниже, в течение 3 или более недель. Так как формулы лаконичны, вы можете за один короткий сеанс отработать несколько различных формул.

Вы можете усилить утверждение качеств, записав некоторые из них на карточке, которую положите в бумажник или кошелек. Вы сможете взглянуть на запись в любое удобное время в течение дня. Повторяйте их для себя и побуждайте себя испытывать соответствующие эмоции. Вообразите, как вы будете выглядеть, действовать и чувствовать себя в соответствии с утверждаемым качеством. Представьте также, как другие люди будут действовать, выглядеть и чувствовать себя в ответ. Используйте свое воображение так, чтобы его образы становились для вас очень реальными и так же реально ощущались. Подключите все ваши чувства и испытайте подлинное удовольствие от состояния, которое избрали.

Так как музыка активизирует правое полушарие мозга и ускоряет процесс обучения, может оказаться полезным утверждать качества в сопровождении музыки. Слушая песню, постарайтесь внедрить в нее утверждаемое. Замените слова песни обозначениями утверждаемых качеств. Это поможет воздействовать на ваш умственный компьютер

на более глубоком уровне.

Чем сильнее мы будем осознавать хорошие качества в себе, тем отчетливее будем видеть их в других людях. Мозг не может фокусироваться и на негативном, и на позитивном в одно и то же время. Когда мы думаем о позитивных качествах в себе и других людях, мы не мыслим негативно. В этот момент мы свободны от страха, беспокойства, ненависти и других негативных ощущений. В этот момент мы созидаем во имя будущего — производим позитивную воображаемую запись, которая улучшит наше представление о себе и обогатит жизнь. Процедуру утверждения качеств вы можете также использовать для того, чтобы помочь сформироваться личности человека, которого вы любите.

Например, когда мой младший сын Джефф был ребенком, я по определенным причинам проявлял больше заботы о его здоровье, чем обычно предполагается. Я хотел видеть его сильным и здоровым, и поэтому несколько раз в день, наряду с другими позитивными формулами, повторял ему: «Ты сильный», «Я тебя люблю» — и он стал сильным. Он поверил в то, что он сильный, и воплотил это в реальность, которая сохраняется и сегодня, как существовала тогда. Мне никогда раньше не приходилось убеждаться в том, что мое утверждение «ты сильный» оказывает на него столь мощное воздействие, до одного дня во время каникул во Флориде, когда мы ехали в Буш Гарденс — зоопарк с аттракционами. Все члены семьи были возбуждены в связи с предстоящим новым зрелищем и с нетерпением ждали встречи со львами и другими животными. Когда мы подъехали к входу, трехлетний Джефф, сидевший сзади, привстал, просунул голову между мной и женой и, с глазами, расширившимися от восторга и любопытства, выпалил:

«Буш Гарденс сильный!». Для Джеффа слово «сильный» означало не только физическую силу, но было почти синонимом всего хорошего.

Поскольку я использовал слово сильный, когда проявлял и выражал любовь к нему, «доброе», «прекрасное», «замечательное» и «сильное» оказались гармонично взаимосвязанными.

Сейчас Джефф — молодой человек и обладает всеми указанными качествами, а также многими другими. Когда он был маленьким, я часто говорил: «Когда я вырасту, хочу быть, как Джефф». Суть здесь в том, на мой взгляд, что ему помогли позитивные формулы. То, что вы говорите, может помочь сформироваться другому человеку.

Каждый день уделяйте время, чтобы удивляться чуду своего существования, тела, разума, духа, всего бытия и ценить это. Вы действительно прекрасны. Знайте, что вы представляете собой ценность для этого мира и можете оказать глубокое позитивное воздействие на человечество. Знайте, что время вашего пребывания на этой планете не будет потрачено впустую, а принесет пользу,

благодаря развитию и применению ваших природных задатков, вашей признательности и любви ко всему человечеству, которая начинается с признательности и любви к себе. Станьте лучшим другом самому себе, повторяйте по много раз каждый день: «Ты мне нравишься; я люблю тебя, и буду всегда любить, что бы ни случилось; я рад видеть, как ты становишься лучше каждый день, все больше наполняешь свою жизнь смыслом».

Повышение самооценки не только поможет вам переписать заново сценарий вашей жизни, но и более легко притягивать деньги, поддерживать уровень благосостояния, наслаждаться счастливой жизнью и исполнением желаний.

Дополнительные формулы успеха:

- *Я действительно привлекателен.*
- *Я понимаю теперь, кто я на самом деле.*
- *Я осознаю теперь мои добрые качества.*
- *Я доволен собой.*
- *Я счастлив, что я такой.*
- *Я доволен своим большим уважением к себе.*

ГЛАВА 5

Как ставить цели и достигать их

Самое важное в мире заключается не столько в том, где мы находимся, сколько в том, в каком направлении мы движемся.

*Оливер Уэнделл Холмс
(Oliver Wendell Holmes)*

Наилучший путь обеспечить процветание и многого добиться в жизни — это путь к обозначенной цели. Наличие целей возбуждает и наполняет нас энтузиазмом. Цели помогают мобилизовать наш творческий потенциал и энергию, направить их по пути, ведущему к удовлетворению, уверенности, самореализации и финансовой независимости.

Цели важны, но сами вы важней

Хотя двигаться к намеченной цели очень полезно, важно при этом не связывать свою самооценку с достижением цели. Вы остаетесь в норме, независимо от того, достигнута ли цель. Независимо от результата ваших усилий, вы являетесь единственным в своем роде, достойным, привлекательным человеком. Постоянно помня об этом и применяя методы, изложенные в предыдущих главах, вы меньше будете подвержены стрессу, чаще будете веселы и добьетесь лучшего результата.

Большинство известных мне удачливых людей время от времени не справлялись с намеченными задачами. Но, не позволяя этим «неудачам» подрывать свою самооценку, они смотрели на них как на полезный жизненный опыт и, продолжая двигаться вперед, в конечном итоге добивались даже большего успеха, чем предполагали первоначальные цели. Всегда следует помнить, что цели — это хорошие инструменты, которые мы можем применить для достижения требуемого результата, но они никогда не могут значить больше, чем мы сами.

Стремление к цели естественно, оно продлевает молодость, а также предполагает гибкость

Обозначать цели естественно. Мы представляем собой целеустремленные механизмы. Мы созданы для решения проблем. Еще в раннем детстве мы наблюдали, как люди ходят, говорят, читают, ездят на велосипедах и т. п., и намечали, что тоже будем проделывать все это. Не сознавая того, мы ставили перед собой цели. Не всегда было легко достигать их, но мы продолжали стремиться к успеху. Нам нравилось принимать вызов, нравился процесс обучения, охватывал восторг достижения и воплощения. Так мы научились ходить и говорить, делать множество других вещей, которые сегодня кажутся простыми и естественными.

Наличие цели может даже помочь продлить молодость и сохранить здоровье. Один из самых печальных статистических показателей в стране свидетельствует, что мужчины умирают в среднем через 2 года после выхода на пенсию. Когда мы занимаемся чем-то в течение многих лет, это заполняет нашу жизнь, и внезапная утрата этого лишает нас главного смысла существования и воли к жизни. Вследствие этого понижается наша сопротивляемость болезням, способность к выживанию.

Этим, возможно, объясняется и то, почему большинство творческих, целеустремленных людей живут долгой и продуктивной жизнью. Президент Соединенных Штатов не уходит в отставку в 62 или 65, или взять, к примеру, таких людей, как Эйнштейн, или Швейцер, или мать Тереза, или Пикассо, или Фуллер, или Эдисон, или Маргарет Мид. Лучшие их достижения пришлись на возраст старше. 65 лет. Бабушка Мозес и не начинала заниматься живописью, пока не стала старейшей горожанкой. Мастера комедийного жанра Джордж Берне (George Burns), Джек Бенни (Jack Benny), Боб Хоуп (Bob Hope), Гручо Маркс (Groucho Marx), Рэд Скелтон (Red Skelton), Эд Уинн Ed Wynne), Люсиль Болл (Lucille Ball) и Хэнни Янгмен (Henny Youngman) часто достигали и достигают гораздо большего в своем ремесле после 65, чем до этого возраста. Поиск смешного в жизни и стремление поделиться смехом с людьми помогли им оставаться молодыми, активными и работоспособными.

На многих моих семинарах присутствуют люди, которым за 60, 70 или 80, их волнует будущее, они ставят перед собой долгосрочные цели. Они знают, что их разум может помочь сохранить молодость, здоровье, активность и работоспособность. И они понимают, что ключом к этому служит любовь и осознание направления или цели.

В конце семинара, который я проводил для 150 монахинь

монастыря Св. Павла, одна из них сказала мне: «Мне 96 лет, и я согласна со всем, что Вы говорите. Я именно так и жила, как Вы проповедуете». И это было очевидно. Она выглядела примерно на сорок лет моложе. Она ставила перед собой цели, в мыслях и молитвах посылала любовь другим людям, придавала значение любви к себе. Она знала, что без любви к себе ей будет нечего отдавать другим. У нее долгая жизнь, потому что она верит в пользу, которую может приносить.

Любой врач скажет вам, что воля к жизни имеет первостепенную важность. Знаете ли вы, что смертность среди вдов и вдовцов в течение года после потери спутника жизни гораздо выше, чем у других людей того же возраста? По данным д-ра Пола Росча (Dr. Paul Rosch), директора Американского института стресса, Йонкерс, штат Нью-Йорк, опубликованным в журнале «Тайм» («Time») 6 июня 1983 г., «смертность у вдов в 3—13 раз выше, чем у замужних женщин по всем основным известным причинам, приводящим к летальному исходу». Вполне возможно, что другой человек является главным смыслом нашего существования. И когда он умирает, с ним вместе умирает наша воля к жизни.

Представим себе езду на велосипеде. Легко сохранять равновесие, пока движешься вперед, но очень трудно, даже невозможно, сохранить его, оставаясь на месте. Цели поддерживают в нас молодость и здоровье. Это тем более верно, если мы любим жизнь и намерены прожить ее с пользой.

Применительно к целям гибкость никогда не бывает избыточной. Вы можете менять свои цели всегда, когда пожелаете. Потребуется не более 10 минут, чтобы записать новую цель. фактически меньше свободы у вас тогда, когда целей нет. Когда не установлен курс, ветры (или люди) смогут увлечь вас в любых направлениях по своей прихоти. При отсутствии целей вы теряете управление. Не имея целей, вы по-настоящему не являетесь хозяином своей жизни.

Список ваших желаний

Первым шагом в определении целей должно стать составление полного перечня, включающего: кем вы хотите стать, чего добиться, чем обладать, что совершить во всех сферах жизни. Ограничений не существует. Не имеет значения, сколько вам лет, достаточно ли денег, какое вы имеете образование. Отбросьте на минуту все ограничения и запишите все, что придет на ум. Вы не принимаете обязательств исполнять записанное. Вы просто проясняете ваши желания. Однако по мере осознания благоприятности перспектив многие, если не все, ваши желания становятся более легко исполнимыми.

Приведенные здесь примеры желаний были записаны людьми,

посещавшими мои семинары. Вы можете включить их в ваш перечень:

1. *Получить ученую степень в колледже.*
2. *Сбросить сто фунтов веса.*
3. *Узнать все о какой-либо стране.*
4. *Посетить Европу.*
5. *Заклучить счастливый брак.*
6. *Стать мастером, заведующим, менеджером, президентом своей фирмы.*
7. *Покорить Эверест.*
8. *Приобрести яхту.*
9. *Написать книгу.*
10. *Опубликовать свои стихи.*
11. *Иметь пользующиеся популярностью пылесос и тостер.*
12. *Добиться успеха в бейсбольном турнире.*
13. *Хорошо играть на фортепьяно.*
14. *Выполнять ответственную работу в государственном, общественном или религиозном учреждении.*
15. *Бросить курить.*
16. *Помогать детям в учебе.*
17. *Добиться финансовой независимости.*
18. *Свободно говорить на нескольких иностранных языках.*
19. *Совершить кругосветное путешествие.*
20. *Открыть собственное дело.*
21. *Научиться сдержанности.*
22. *Переплыть Ла-Мани.*
23. *Сочинить песню.*
24. *Стать знаменитым.*
25. *Хорошо одеваться.*
26. *Улучшить результат в гольфе на 10 очков.*
27. *Пожертвовать большие суммы определенным благотворительным учреждениям.*
28. *Отказаться от употребления спиртного.*
29. *Стать хорошим художником.*
30. *Иметь возможность оказывать финансовую помощь друзьям и семье.*

Составьте полный перечень, включающий, кем вы хотите быть, чего добиться, что иметь, что совершить во всех сферах жизни. Запишите все это на отведенном здесь месте или на отдельном листе бумаги.

Список может быть достаточно длинным. У некоторых людей он включал сто или более пунктов. Помните, что это — не цели, но перечисление желаний может подать вам идеи для постановки целей, которыми мы позже сможем воспользоваться.

Как превратить работу в удовольствие

Ричард Бах (Richard Bach) часто дает такой совет: «Определите, что вам нравится больше всего, и делайте это». А если вы столкнетесь с препятствиями, мешающими делать то, что нравится, найдите что-либо, что вам нравится в том, что вы уже делаете. Работа должна быть удовольствием, и вы можете превратить работу в удовольствие, просто выполняя ее соответствующим образом и находя удовольствие во всем, что вы делаете. Удовольствие рядом и только ждет, что вы его обнаружите.

Возможно, вы не захотите заниматься вашим сегодняшним делом до конца жизни, но вы извлечете много пользы, получая от него удовольствие, пока не смените на что-то лучшее. Жизнь приобретает полноту, когда вы любите то, что делаете.

Вот некоторые преимущества, которые вы получаете, если находите удовольствие в работе и любите ее:

- *Время за работой идет гораздо быстрее.*
- *В конце дня вы сохраняете больше энергии.*
- *Улучшаются ваши взаимоотношения с людьми на работе и в целом.*
- *Вы испытываете меньше отрицательных эмоций.*
- *Повышается производительность труда.*
- *Выявляется то, что действительно важно для вас, — и вы оказываетесь лучше подготовлены выполнять ответственную работу хорошо и с радостью.*

У меня были должности, которые я вначале ненавидел. Позже я решил извлечь из них все лучшее; в результате они стали не только более приятными, но принесли огромные практические знания. Они послужили ступеньками для большего успеха и удовольствия.

Еще один путь к тому, как начать делать то, что любишь, это составить три следующих списка:

1. *Десять вещей, которые я люблю делать.*
2. *Десять способов, с помощью которых я могу зарабатывать деньги, делая то, что люблю, принося пользу другим.*
3. *Десять способов, с помощью которых я могу приносить пользу большому числу людей, делая то, что люблю, с прибылью для себя.*

Уделите несколько минут прямо сейчас и составьте три указанных списка.

Составление подобных списков помогло многим людям увидеть возможность делать то, что им нравится, с выгодой, и обрести

уверенность в преуспевании. Недавно я получил письмо от женщины, у которого шел бракоразводный процесс в то время, когда он посещал мой семинар «Продуктивная медитация»®. Он пишет, что за два года, прошедших после того, как он освоил мою методику обозначения целей, он достиг следующего:

- *Пережил бракоразводный процесс, сохранив достоинство и высокое самоуважение.*
- *Перестал злоупотреблять спиртным.*
- *Сбросил 30 фунтов избыточного веса и сохраняет этот уровень.*
- *Достиг цели, которую ставил: открыть собственное дело за 5 лет (менее чем за 2 года).*
- *Увеличил свой годовой доход с 22 000 долларов до более чем 100 000.*
- *Приобрел автомобиль «корвет», о котором мечтал, и собирается вскоре обзавестись «феррари».*

В конце письма он настойчиво просит меня продолжать убеждать слушателей в пользу программирования, потому что и их цели достижимы, стоит только захотеть.

Восемь важнейших принципов успешного достижения целей

Восемь советов, как поступать, чтобы помочь себе достичь целей:

1. *Запишите цели.*
2. *Будьте конкретны.*
3. *Удостоверьтесь в том, что это действительно ваши цели.*
4. *Делитесь своими планами (целями) только с теми людьми, которые будут реагировать положительно.*
5. *Применяйте рисунки и символы.*
6. *Примите обязательство.*
7. *Будьте настойчивы.*
8. *Программируйте ваши цели по меньшей мере трижды в день.*

1. *Записать цели.* Это наиболее важный этап в назначении целей. Запись целей — первый шаг в превращении их в физическую реальность. Многочисленные исследования показывают, что люди, которые записывают цели, имеют в 10 раз более высокую вероятность достичь их, чем те, у которых есть ясные цели, но они не записываются. Запись целей также поможет вам оформлять свои

мысли и не отклоняться от курса. Полезно носить список целей с собой, чтобы иметь возможность обращаться к нему по несколько раз в день. Запись целей поможет вам в большей степени осознать их, а также сознательно искать возможности для их достижения. В повседневной жизни вы будете совершать поступки, приближающие к достижению целей, снизится вероятность контрпродуктивных действий. Записанные цели также служат мерилем вашего прогресса. Успех, которого вы добьетесь, будет приходиться очень естественно, он будет последовательно соответствовать вашим новым убеждениям и реальностям. На практике некоторые люди едва замечают, какие большие успехи сделали, пока, уже после достижения целей, не натываются на записи, и восклицают: «А здорово, я действительно сделал немало!».

2. *Быть конкретным.* Чем конкретнее вы запишите цель, тем выше вероятность ее достижения. «Хотелось бы иметь больше денег» — это не есть цель. Это желание, а не цель. Будьте конкретны. Сколько денег? И за какой период времени? Точно так же «Я хочу лучшую работу» — не цель, а желание. Конкретней! Какую именно работу вы хотите? Когда именно хотите ее получить?

3. *Удостоверьтесь в том, что это действительно ваши цели.* Я знаком с докторами, юристами, — людьми других профессий, которые выглядят преуспевающими, но не чувствуют себя таковыми, потому что занимаются не тем, чем действительно хотели бы заниматься. Они желали по-иному распорядиться своей жизнью. Вместо этого они поступали по воле родителей, кого-то еще. Перед вами ваша жизнь, убедитесь, что это действительно ваши цели. Отражают ли они ваши ценности и ваши желания? Совпадают ли они с тем, что вам по душе?

4. *Делиться своими планами (целями) только с теми людьми, которые будут реагировать положительно.* Это не означает, что следует игнорировать тех, кто предлагает конструктивную критику. Иногда это может оказаться полезным. Но следует избегать людей, которые обычно склонны к негативным оценкам. Люди, которые не в состоянии представить, что вы можете сделать нечто, если до сих пор этого не делали, — такие люди могут заставить вас усомниться в себе. Вы можете даже отступить от проекта, который могли бы реализовать вполне успешно. Окружите себя позитивно настроенными, сочувствующими людьми. Их вера в вас укрепит веру в себя. Они помогут реализовать ваш потенциал.

5. *Применять рисунки и символы.* Несомненно, очень полезно вырезать картинки или символы, которые будут напоминать о ваших целях, и положить их в бумажник, кошелек или прикрепить к зеркалу. Несколько лет назад я встретил женщину, которая была торговым агентом и имела некоторое представление о методике постановки целей. Одной из целей, к которым она стремилась, было обладание

дорогой спортивной машиной зарубежного производства. Она хотела купить эту машину за наличные в течение 5 — 6 месяцев. При тогдашнем уровне доходов у нее не было шансов на такую покупку, однако, зная методику, она не только записала свою цель, но и вырезала из рекламной брошюры картинку автомобиля, который хотела приобрести. Рядом с автомобилем на снимке была манекенщица. Вместо ее изображения моя знакомая приклеила свое фото.

Взглянув на картинку, каждый раз она видела себя рядом с машиной. Она вложила картинку в рабочий блокнот, который часто раскрывала в течение дня, чтобы она служила постоянным напоминанием о цели. Позже она показала эту картинку мне и сказала: «Вот моя машина». Затем перевернула страницу: там была почти идентичная картинка — та же машина, тот же цвет — но это было уже подлинное фото, изображавшее ее рядом с машиной. «Вот моя машина», — сказала она. Это была действительно ее машина! Она приобрела ее через 5 месяцев после того, как поставила это целью, заплатив наличными. Моя знакомая была убеждена, что это ей удалось с помощью картинки. Ежедневное напоминание и позитивный настрой мыслей повышали энтузиазм и вдохновляли на большую активность и изобретательность в работе с клиентурой. Соответственно вырос и доход. Между прочим, манекенщица на картинке была очень стройной, и моя знакомая, устремленная к известной нам цели, попутно сбросила десять фунтов веса, даже не прикладывая усилий, что еще больше демонстрирует силу образного воздействия.

6. *Принять обязательство.* Происходит что-то чудесное, когда вы принимаете обязательство в отношении вашей цели. В тот момент, когда вы однозначно обязываете себя, нечто приходит на помощь — Бог, вселенная, силы природы. Приходит поддержка. Принимая обязательство, вы вызываете эту поддержку, наращиваете свою энергию и способность добиваться успеха. Решимость, сама по себе, включает цепную реакцию событий, помогает вам и ведет к цели. Люди, ресурсы, материальные возможности возникают и появляются, казалось бы, чудесным образом, чтобы поддержать ваши усилия. Как сказал Гёте:

*Любая цель тебе по силам, без сомнений,
Дерзни, ведь в смелости сокрыт могучий гений.*

Смелость, сила, волшебная власть — все готово служить вам. От вас требуется лишь принять обязательство и начать.

Ниже следующие формулы успеха помогут вам в вашем начинании:

- *Со всей решимостью я обязуюсь достичь желаемого.*
- *Абсолютная решимость усиливает мою энергию.*
- *Принимая обязательство, я чувствую уверенность и силу.*
- *Мне нравится чувство абсолютной решимости.*

- Решимость делает достижение любой цели более легким.

7. *Быть настойчивым.* В сущности, настойчивость появится автоматически, если вы искренне приняли твердое обязательство, но несколько слов на эту тему могут все же помочь вам стойко его придерживаться. Настойчивость — одно из важнейших наших качеств. Мы обладаем им с рождения. Когда мы были маленькими и учились ходить, мы проявляли настойчивость. Мы падали, но поднимались снова и снова, пока не добились успеха — научились ходить. То же происходило, когда мы учились говорить. И то же повторялось, когда осваивали велосипед. Многими достижениями в жизни мы обязаны нашей настойчивости.

С годами мы приобретаем склонность все реже использовать это качество. Приходят другие ценности. Мы начинаем придавать большее значение тому, что о нас думают и говорят другие. В самооценке мы больше прислушиваемся к тому, что сказано со стороны, чем к внутреннему голосу. Мнению о нас других людей мы придаем больше значения, чем собственному. Мы становимся зависимыми от их одобрения.

На наше мнение о себе влияют даже мысли других людей о нас — и до такой степени, что у нас развивается негативное представление о себе. Когда мы были детьми и падали, это не останавливало нас. Если мы будем проявлять такое же упорство в зрелом возрасте, то никогда не проиграем.

Много лет назад в Иллинойсе жил молодой человек, потерпевший неудачу в бизнесе. Он баллотировался в законодательное собрание, но безуспешно. Он снова занялся бизнесом. И в очередной раз потерпел крах, после чего в течение 17 лет выплачивал долги своего партнера. Его возлюбленная умерла, и он заболел нервным расстройством. Он вновь вернулся в политику, выдвинул свою кандидатуру в Конгресс, но опять потерпел сокрушительное поражение. Затем неудачей закончилась его попытка получить назначение в земельный департамент Соединенных Штатов. После этого он принял участие в выборах в сенат США, но также неудачно. Через два года он повторил попытку и вновь проиграл. Поражение следовало за поражением. Он мог бы легко сдаться и имел бы убедительное оправдание, не добиваясь больше ничего в жизни, — ведь он оказался таким неудачливым. Но он проявил настойчивость и стал одним из величайших в истории людей. Его имя Авраам Линкольн. Он примирился с самим собой, хотя многие считали его глупцом, уродом и полным неудачником. Он знал, что несовершенен, но был уверен в своем потенциале и продолжал идти сквозь преграды к самореализации. Он признавал достоинства других людей. Он заботился о людях и посвятил им свою жизнь. Он был целеустремленным и настойчивым и добивался успеха, даже когда

казалось, что он потерпел неудачу. Каждое препятствие давало возможность учиться, расти, развивать положительные качества. Неудачников не существует — есть люди, которые слишком быстро сдаются.

Вот что сказал об упорстве Кэлвин Кулидж (Calvin Coolidge): «Ничто в мире не заменит упорства. Не заменит талант — ничего нет обыкновенной талантливой неудачника. Не заменит гений — непризнанная гениальность почти вошла в поговорку. Не заменит образование — мир полон образованных голодранцев. Всесильны лишь упорство и решимость. Девиз «стоять на своем» всегда разрешал и будет разрешать проблемы рода человеческого».

Вот несколько формул успеха, которые помогут укрепить ваше упорство:

- *Мне нравится процесс осуществления моего плана от начала до конца.*
- *Я очень настойчив.*
- *Я обладаю врожденным упорством.*
- *Я настроен решительно и твердо.*
- *Я доведу дело до конца.*
- *Я завершу то, что начал.*
- *Я сконцентрирую все способности на своей цели, пока не достигну ее.*

8. *Программировать цели по меньшей мере трижды в день.* Занимаясь программированием, побуждайте себя чувствовать так, как будто желаемый конечный результат уже получен. Будьте благодарны. Понятно, что в данном случае мы применяем второй элемент методики «мысленного кино» (вы помните, конечно, что первая часть (элемент) этого «кино» прокручивается только один раз).

Для напоминания о необходимости повторения этой процедуры приклейте маленькую записку к часам или возле них: «Уделить несколько минут программированию цели — сейчас!»

Если, к примеру, ваша цель состоит в том, чтобы произнести хорошую речь, расслабьте мозг и тело, пользуясь уже освоенной нами техникой, и, прокручивая вторую часть вашего «кино», перенеситесь мысленно вперед во времени, вообразите, что вы уже сейчас излагаете материал — с хорошим эффектом и впечатлением, прочувствуйте происходящее с удовольствием и радостью. Вы фокусируете свои усилия на том, чтобы донести сообщение до аудитории в понятном, приемлемом виде, но не концентрируетесь на себе, стараясь произвести впечатление или беспокоясь о реакции зала. Вы успешно выполняете намеченное, достигаете цели, получая удовольствие от процесса. Ваше выступление хорошо организовано и подготовлено. Оно содержит вступление, основную часть и заключение. Вы хорошо поддерживаете визуальный контакт с аудиторией и мысленно

направляете «я люблю тебя» всем и каждому, будь то тысяча человек или один слушатель. Излучая любовь и сосредоточиваясь на своей цели, вы автоматически освобождаетесь от неловкости и застенчивости, становитесь естественным и непринужденным, что делает выступление более впечатляющим.

Кратко-, средне- и долгосрочные цели

Некоторые из ваших целей потребуют больше времени, чем другие. Поэтому у вас будут:

Краткосрочные цели	Цели, которые, по вашему мнению, могут быть достигнуты за время от нескольких дней до нескольких недель.
Среднесрочные цели	Цели, которые, по вашему мнению, потребуют от нескольких недель до года.
Долгосрочные цели	Цели, достижение которых, по вашему разумению, продлится год и более.

Иногда краткосрочные цели будут служить шагами на пути к средне- и долгосрочным. Если вы хотите миллион долларов, то легко понять, что планировать достижение такой цели за несколько недель нереально, когда ваш актив в текущий момент составляет, скажем, 1,85 доллара. Однако краткосрочная цель, ориентированная на меньшую сумму, будет вполне реальной так же, как и миллион в качестве цели долгосрочной. Очень важно верить. Если вы не верите, что добьетесь цели, скорее всего так и будет. Как сказал Ричард Бах (Richard Bach, «Illusions») в своей книге «Иллюзии», «желания никогда не приходят к вам без одновременного появления возможностей их осуществления...» Однако, вероятно, вам придется потрудиться (о том, как превратить работу в удовольствие, рассказывается в главе 6). Ваши цели могут казаться нереальными другим людям, но сами вы должны верить в их реальность.

Как записывать цели

Следующие восемь принципов записи целей подтвердили свою эффективность в тысячах случаев. Если вы будете делать запись на стандартном листе бумаги, то убедитесь, что для фиксации всех восьми потребуются не более двух страниц (ниже вы найдете пример цели, записанной по этим восьми принципам).

1. *Изложение цели.*
2. *Начальная дата.*

3. *Конечная дата.*
4. *Преимущества.*
5. *Исходная точка.*
6. *План.*
7. *Препятствия.*
8. *Способы преодоления препятствий.*

1. *Изложение цели.* Проанализировав перечень, включающий, кем бы вы хотели стать, что получить, чем обладать, что совершить, выберите что-то одно, что вы хотите осуществить больше всего — в ближайшие несколько дней или недель, если цель краткосрочная, в срок от нескольких недель до года, если цель среднесрочная, в следующем году или позже — при долгосрочной цели. Анализируя перечень желаний, вы вполне вероятно можете обнаружить, что реально все записанное потребует времени больше года. Как же выделить из перечня кратко- или среднесрочную цель? Например, у вас записано, что хотелось бы сбросить 100 фунтов веса, но вы вряд ли допускаете, что это можно сделать менее чем за год. Если так, ваша цель может представлять собой этап на пути к конечному результату. Скажем, 50 фунтов. А 100 фунтов вы наметите в качестве долгосрочной цели. Другой пример. Если вы записали, что хотите получить ученую степень, но в данный момент имеете только свидетельство об окончании средней школы, вашей среднесрочной целью будет учебная четверть или семестр в колледже.

2. *Начальная дата.* _____ Чем раньше начнешь, тем скорее достигнешь цели. А поэтому — почему бы не начать прямо сейчас?

3. *Конечная дата.* Вы достигнете цели к _____. Может, это удастся вам немного раньше или чуть позже указанной даты, но вы убедитесь в том, что нацеленность на заданный срок будет стимулировать биохимические процессы и активность организма, поможет избежать медлительности, повысит эффективность ваших действий.

4. *Преимущества.* Перечислите преимущества, которые вы получите, достигнув цели. Вообразите, представьте, прочувствуйте и насладитесь плодами этих преимуществ — по меньшей мере трижды в день. Это один из самых приятных компонентов в системе постановки целей. Получение ученой степени может показаться не столь уж захватывающим, если думать о нем просто как о получении клочка бумаги. Однако, если вы сосредоточитесь на преимуществах, которые эта степень принесет, может получиться весьма захватывающая картина.

Вот примеры преимуществ, которых можно ожидать в результате достижения цели в виде ученой степени: возможность занять должность, которая была недоступна без ученой степени; увеличение дохода, которое было невозможно без ученой степени; восхищение и

уважение членов семьи и друзей в связи с достижением цели, потребовавшей стольких усилий, времени, затрат; чувство исполненного долга, удовлетворения, совершенного поступка, которое вы испытаете в результате достигнутого. Именно здесь начинает работать программирование. Расслабьте мозг по усвоенной нами методике и в подробностях представьте положительный конечный результат, осуществление цели. Побуждайте себя почувствовать так, как будто это уже происходит. Вы испытываете прекрасные ощущения при программировании, сосредоточиваясь на получаемых преимуществах, и одновременно мысленно выстраиваете модели, которые послужат для будущего успеха.

5. Исходная точка. Начнем с даты вашего почина, дня, когда вы записываете цель. Где вы находитесь относительно рубежа, на который хотите выйти? Этот этап важен по двум причинам. Во-первых, он фиксирует вашу исходную точку. Это поможет вам оценивать прогресс. Часто, когда мы оглядываемся на прошедшее, возвращаясь к цели, которую записали год или два назад, то изумляемся тому, как далеко ушли и сколь многого достигли. Прогресс показался таким естественным, что мы позабыли, с чего начинали. Перечитывая цель, записанную год или два назад, мы осознаем, насколько продвинулись. И сегодняшний наш успех — это то, что мы выбрали и создали.

Реализация замыслов помогает нам. Мы воодушевляемся для новых целей. Этот этап важен также потому, что помогает с большей ясностью увидеть текущую ситуацию. Помогает определить проблему.

А формулирование проблемы, как часто считают, заключает в себе 90% процесса ее разрешения.

6. План. Запишите шаги, которые вы предпримете для достижения цели. На этом этапе полезно устроить индивидуальный мозговой штурм. Запишите все возможные шаги, которые могли бы вести к достижению цели. Не подходите к этим шагам критически на данном этапе. Запишите все, что придет на ум. Позже, когда вы их проанализируете, от некоторых, возможно, решите отказаться. Но у вас будет материал для анализа и решения, что достаточно ценно само по себе.

Образ действий будет также проясняться во время программирования цели, которым вы ежедневно занимаетесь. Вы увидите, что, когда, расслабившись, вы сосредоточиваетесь на положительном конечном результате, приходят идеи относительно шагов, которые можно предпринять для получения конечного результата. Вы убедитесь в том, что идеи эти помогают обосновать поступки, необходимые для достижения цели. Когда такие идеи будут приходить к вам, включайте их в свой письменный план вместе с теми, что вы записали раньше.

7. Препятствия. Составьте список возможных препятствий, с которыми придется столкнуться. Включите в список все, что может

помешать вам в достижении цели. Упоминание помех может показаться негативным моментом, но наличие препятствий вовсе не обязательно представляет собой отрицательный фактор. Все зависит от того, как мы поступаем с ними. Если мы запишем препятствия и внимательно их рассмотрим, может обнаружиться, что их вовсе не существует.

К примеру, вы говорите: «Я хотел бы обрести лучшую физическую форму. Но сейчас у меня на это просто нет времени». Когда вы запишите такую цель и по-настоящему обдумаете ее, вы поймете, что достижение лучшей физической формы занимает каждый день не так уж много времени. Если вы действительно хотите, то найдете время. И очень скоро вы убедитесь, что улучшившемуся физическому состоянию сопутствует хорошее самочувствие. Вы мыслите более четко, у вас больше энергии для большего числа дел. Следовательно, физические упражнения фактически экономят ваше время за счет повышения вашей работоспособности и эффективности, помогая, таким образом, добиваться и поддерживать более высокий уровень благосостояния.

Конечно, однажды вы можете столкнуться с действительно грозным препятствием. Такой случай надо приветствовать. Исследования показывают, что люди, которые ставят цели, записывают их, вырабатывают планы, но не встречают препятствий, достигают целей в том виде, в каком они были изначально сформулированы. Все правильно, не так ли? Если мы записали цель, разработали план и не встретили препятствий, то, конечно, достигнем цели. Однако те люди, которые сталкиваются с препятствиями на своем пути и проявляют упорство, преодолевая их, не только добиваются намеченной цели, но достигают гораздо большего, чем изначально планировали.

Препятствия часто представляют собой выгодные преимущества или благоприятные возможности, даже замаскированные благодеяния. Кстати, слово, в китайском языке обозначающее «кризис», состоит из двух знаков — и один из них значит «благоприятная возможность». Ричард Бах пишет в «Иллюзиях»: «Не существует такой трудности, которая не принесла бы нечто в подарок».

Однако и я не всегда так думал. Раньше я очень легко сдавался, когда сталкивался с препятствием. Меня можно было легко уложить на лопатки. С тех пор я усвоил, что препятствия могут стимулировать творческую активность и лучшее использование собственного потенциала, — очень важный урок.

Некоторые мои слушатели говорили мне, что настолько изменили свое отношение к этим вещам, что теперь, когда встречаются препятствие или получают «плохую» новость в связи с поставленной целью, то автоматически восклицают: «Отлично!» И тотчас же начинают искать положительное в сложившейся ситуации. Они

говорят, что, поступая так, они каждый раз обязательно обнаруживают, что «плохая» новость оборачивается преимуществом или благоприятной возможностью. То, что на первый взгляд казалось худшим из того, что могло произойти, в действительности оказывалось лучшим. Я проверял это, когда сталкивался с «катастрофическими» известиями, и у меня выходил такой же результат.

8. *Способы преодоления препятствий.* Составьте перечень способов преодоления вероятных препятствий. К каждому препятствию подходите так, как будто у вас уже есть хорошее решение. Хочу повторить еще раз, что очень часто, если не всегда, великолепные возможности открываются тогда, когда мы сталкиваемся с препятствиями. Эти возможности и решения лучше выявляются, если вы сохраняете позитивный настрой и уделяете время анализу ситуации или препятствия в состоянии расслабленности.

Возможно, вы согласитесь с утверждением Букера Т.Вашингтона (Booker T. Washington) относительно преодоления препятствий: «Успех следует измерять не столько тем положением, которого человек достиг в жизни, сколько теми преградами, которые он преодолел на пути к успеху».

Вы убедитесь, что потребуется всего около 10 минут, чтобы записать цель, используя приведенную здесь формулу. С записью каждой новой цели процесс становится более простым и приятным. Постоянно помните, что мы представляем собой целеустремленные механизмы. Мы функционируем наилучшим образом, когда боремся за достижение цели.

Пример записи цели

1. Изложение цели: *удвоить свой доход за 12 месяцев.* _____
2. Начальная дата: *1 января.* _____
3. Конечная дата: *31 декабря.* _____
4. Преимущества:
Я смогу расплатиться с долгами. _____
Я смогу купить новый автомобиль. _____
Я смогу провести отпуск так, как давно мечтаю. _____
5. Исходная точка:
Сегодня мой доход составляет _____
6. План:
Я немедленно отброшу негативные мысли, представления, чувства. _____
Я немедленно заменю их соответствующими позитивными утверждениями. _____
Я буду использовать технику «мысленного кино» по меньшей мере трижды в день, представляя, что уже достиг своей цели. Я буду счастлив, наслаждаясь перечисленными

преимуществами и выгодами. _____

Я реализую свой творческий потенциал и энергию с помощью позитивных утверждений, мысленных образов и ощущения успеха. _____

Я превращу работу в удовольствие и сделаю все необходимое, чтобы трудиться с наслаждением. Это придаст мне энергии и энтузиазма для повышения производительности и улучшения взаимопонимания и сотрудничества с коллегами и заказчиками. _____

7. Анализ препятствий (если они есть):

1. *Сомнения и страх неудачи.* _____

2. *Ощущение, что я этого не заслуживаю.* _____

3. *Нехватка времени, чтобы сделать все необходимое для удвоения дохода.* _____

8. Возможные способы преодоления препятствий и преимущества, которые можно из них извлечь:

1. *Сомнения и страхи будут на начальном этапе преодолеваются позитивными утверждениями и образами, и уже вскоре — успешным продвижением к цели, что приведет меня к моему новому, подлинному состоянию преуспевающего человека, человека, который этого заслуживает и будет преуспевать все больше и больше.* _____

2. *Я повышу уровень мотивации, используя методику программирования целей с помощью позитивных утверждений и мысленных представлений, и таким образом а) я буду иметь больше энергии для необходимых действий, работа при этом будет в большой степени казаться удовольствием; б) я исключу из своего делового распорядка все, что окажется ненужным или неприятным применительно к моей цели; в) я буду действовать более эффективно и продуктивно и смогу успевать сделать больше за меньшее время; г) я всегда найду время сделать то, что необходимо!* _____

Формы записи

Последующие страницы вы можете использовать для записи кратко-, средне- или долгосрочной цели. Вы можете сделать то же самое на отдельных листах бумаги, не забывая включить все восемь шагов.

Краткосрочная цель № 1

1. Изложение цели: _____

2. Начальная дата: _____

3. Конечная дата: _____

4. Получаемые преимущества: _____
5. Исходная точка: _____
6. План: _____
7. Анализ препятствий (если они есть): _____
8. Возможные способы преодоления препятствий и преимущества, которые можно из них извлечь: _____

Среднесрочная цель № 1

1. Изложение цели: _____
2. Начальная дата: _____
3. Конечная дата: _____
4. Получаемые преимущества: _____
5. Исходная точка: _____
6. План: _____
7. Анализ препятствий (если они есть): _____
8. Возможные способы преодоления препятствий и преимущества, которые можно из них извлечь: _____

Долгосрочная цель № 1

1. Изложение цели: _____
2. Начальная дата: _____
3. Конечная дата: _____
4. Получаемые преимущества: _____
5. Исходная точка: _____
6. План: _____
7. Анализ препятствий (если они есть): _____
8. Возможные способы преодоления препятствий и преимущества, которые можно из них извлечь: _____

ГЛАВА 6

Сбережение и помещение денег

Почти каждый знает, как зарабатывать деньги, но и один на миллион не знает, как их тратить.

*Генри Дэвид Торо
(Henry David Togo)*

Теперь, когда вы знаете, насколько важно и вместе с тем просто обозначать цели, я бы настойчиво рекомендовал записать несколько целей, направленных на сбережение денег и разумное их помещение. Информация, содержащаяся в этой главе, поможет вам в этом.

Сбережение денег

Почти все книги и статьи на тему денежных вкладов рекомендуют откладывать не менее 10% вашего заработка. Автор этой книги также с этим согласен. Но читатель может спросить, как мне сберечь эти 10%, когда до сих пор моего дохода едва хватало, чтобы расплачиваться по счетам?

Хороший вопрос. И на него есть много хороших ответов.

Прежде всего, если вы будете постоянно применять стратегию и методику, представленную в этой книге, то скоро ощутите существенную прибавку в доходе, скорее всего в размере больше, чем 10%. Реально доход может увеличиться в два, три или четыре раза за несколько лет. Я знаком с людьми, которые достигли гораздо большего и еще быстрее путем практического применения всего того, что предложено вам на этих страницах. «Применение» — ключевое слово. Стратегии и методики будут помогать только в том случае, если вы будете их применять.

Далее, вы можете сэкономить огромные суммы денег, тратя более разумно. Как это сделать? Осознайте то, что, когда вам платят за работу, вы отдаете часть своей жизненной энергии в обмен на зарабатываемые деньги. Таким образом, когда вы платите деньги за что-либо, вы тратите часть своей жизни. Когда вы будете представлять себе это именно так, почти наверняка вы будете распоряжаться деньгами более разумно. Заведите привычку подумать об этом перед тем, как потратиться. Вы, несомненно, обнаружите, что часть вещей, которые вы покупаете, определенно стоят затрат вашей жизненной

энергии. Несомненно также, решите, что некоторые вещи, которые вы покупали, не стоят части вашей жизни, которая была (или будет) востребована, чтобы воплотиться в деньги для оплаты этих вещей.

Вы избежите от покупок, которые совершаются по привычке. Вы не будете получать адекватного и вообще какого бы то ни было удовлетворения от такой траты денег. Приведу пример. Когда я учился в колледже, гардероб у меня практически отсутствовал. На одежду у меня не было денег. Окончив учебу, я стал зарабатывать, купил пару костюмов, спортивную одежду, несколько сорочек, обувь. Каждый предмет гардероба вознаграждал меня полной мерой. Это было прекрасно — иметь хорошие вещи. Для меня эти покупки стоили той жизненной энергии, которой я оплачивал их.

Однако в последние годы я стал ловить себя на том, что покупаю предметы одежды, без которых можно обойтись, либо вовсе ненужные и получаю весьма малое удовлетворение от каждого такого приобретения. Теперь перед покупкой я спрашиваю себя, действительно ли товар или услуга стоят той части моей жизненной энергии, которую я должен за них заплатить? Если ответ положительный, я плачу деньги с чувством удовлетворения. Но нередко ответ отрицательный. Следовательно, я вполне способен избежать покупок, которые несут малое удовлетворение или не несут вовсе.

Следует отметить, что, поступая таким образом, я вовсе не лишаю себя чего-то. Я предоставляю себе больше свободы, употребляя свои деньги на нечто такое, что принесет больше удовлетворения.

Попробуйте сами. Вы будете поражены, убедившись, как много денег можно сэкономить, задавая себе вопрос: «Стоит ли эта вещь части моей жизненной энергии, которую я даю взамен?» Когда вы решите, что товар не соответствует стоимости частицы вашей жизни, вы вольны употребить эти деньги так, как сочтете более целесообразным. Вы можете заплатить долги, купить что-то действительно необходимое или желаемое или вложить их, чтобы получить больше для удовлетворения ваших потребностей и желаний в будущем.

Помещение денег

Ценность вложений состоит в том, что они заставляют деньги работать на вас. Чем больше денег работает на вас, тем меньше вашей жизненной энергии расходуется на добывание денег. Наряду с другими описанными здесь способами притягивания денег, сбережение и разумное их помещение ведут вас в конечном итоге к финансовой независимости. Вы сможете жить на прибыль с оборота, не сокращая основного капитала. То есть, если вы рассчитали, что вам требуется на жизнь двадцать тысяч долларов в год, и вложили капитал двести

тысяч долларов, приносящий 10% (что равняется двадцати тысячам долларов), значит, в настоящее время вы финансово независимы. Однако вы должны учитывать инфляцию. Если она составляет 5%, то при неизменных остальных условиях ваши расходы на жизнь также увеличатся на 5% в год. Следовательно, вам потребуется вложить больший капитал либо иметь более высокую прибыль с оборота.

Когда вы достигаете финансовой независимости, вам не нужно больше работать для денег. Вы можете заниматься, чем пожелаете. Вы можете захотеть работать, но это будет не потому, что вы нуждаетесь в деньгах.

Поскольку стабильность вашей финансовой независимости будет зависеть от разумного помещения денег, давайте поговорим о технологии этого дела. Прежде всего, очень важно вложить деньги так, чтобы они приносили максимально высокую прибыль без неоправданного риска для вашего капитала. Перед тем как предложить вам несколько советов по помещению денег, я хотел бы еще раз подчеркнуть, насколько важно практически применять все почерпнутое из этой книги, и постоянно помнить, что вы заслуживаете устойчивого процветания за счет своих вложений.

Когда-то, до того как я изучил методы и принципы, которыми поделился с вами в этой книге, мне удалось путем весьма напряженного труда собрать довольно значительную сумму денег. Однако моя самооценка в то время была столь негативной, что, когда я на бирже вкладывал деньги в акции, каким-то образом это оказывались акции, начинавшие немедленно падать в цене на 20% и более. Некоторые компании полностью прекращали деловую активность в течение нескольких месяцев после того, как я приобретал их акции. Это выглядело сверхъестественным! Самые злорадные из моих приятелей наслаждались ситуацией и просили подсказать, какие акции я покупаю, чтобы поскорее избавиться от таковых.

Что же происходило? Почему мой выбор всякий раз оказывался столь неудачным, даже тогда, когда я следовал советам профессиональных биржевых «прорицателей»? Ведь мои шансы в сравнении с теми, кто играет просто наудачу, должны были быть гораздо предпочтительнее.

Думаю, причины неудачного выбора были все-таки психологического свойства. На определенном уровне сознания у меня отсутствовало ощущение, что я заслуживаю чего-то большего, чем тот низкий уровень финансового успеха, на котором я находился. И при попытке превысить этот уровень, во мне срабатывал саботаж против самого себя, отбрасывавший назад, на уровень, которого я «заслуживал».

К счастью, я развил свое «сознание преуспевания» до должного уровня и сегодня, вкладывая деньги, имею превосходные результаты.

Даже после того как вы переборете в себе «сознание бедняка»,

необходимо уделять самое пристальное внимание проблеме использования своих сбережений. При таком подходе вы до конца жизни будете иметь возможность заниматься тем, что считаете наиболее стоящим и приятным для вас, не беспокоясь о деньгах.

В процессе изучения различных форм инвестирования, таких как вклады в недвижимость, акции, облигации, золото, депозитные сертификаты, фонды денежного рынка и другие взаимные фонды, я подписывался на многие финансовые бюллетени консультативно-рекомендательного характера. Большинство из них утверждает (и я вполне с этим согласен), что лучший путь для многих людей — это вкладывать деньги в акции через открытые взаимные фонды паевого типа. Однако эти рекомендательные источники дают противоречивые советы относительно того, акции каких фондов покупать, а каких — продавать, и в то время как одни оптимистически советуют покупать, другие рекомендуют продать и поместить деньги в фонды денежного рынка либо в краткосрочные ценные бумаги казначейства США. Мне потребовалось несколько лет, чтобы отсортировать те источники, чьи извещения о выплатах оказывались гораздо скромнее, чем восторженные предложения, в которые вы должны были поверить. Подвергать такие источники проверке путем проб и ошибок может оказаться весьма затратным предприятием.

Гораздо лучшим способом будет подписка на справочное издание типа «Финансовый дайджест Хадберта» (Hulbert Financial Digest), который представит вам объективный рейтинг более чем 130 изданий инвестиционных консультантов. ФДХ (HFD) сообщает текущий результат и сравнивает результаты предыдущих 36 месяцев использования всех инвестиционных портфелей, рекомендованных указанными изданиями, по индексу суммарного годового дохода Уилшир-5000 (Wilshire 5, 000's). Как явствует из названия, этот индекс прослеживает цены 5000 различных акций и облигаций и является куда более представительным, чем индекс Доу-Джонса, включающий только 30 первоклассных ценных бумаг.

Данный дайджест оценивает также степень рискованности каждого издания. Это важно, так как некоторые из них вполне могли показать хороший результат, но рекомендуемые ими вложения могут быть для вас слишком рискованными. Например, если вы вышли на пенсию или приближаетесь к этому рубежу, то, вероятно, будете более заинтересованы в безопасных, умеренных вложениях, которые защитят ваш капитал и обеспечат надежный доход, чем в тех, которые потенциально могут обеспечить больший доход, но при высоком риске.

Ежегодно в январе и июле в выпуске «Финансового дайджеста Халберта» публикуются текущие данные и многолетний результат по годам для изданий, начиная с 1980 г.

После того как вы выберете одно или несколько изданий

инвестиционных консультантов по вашему вкусу, у вас в руках будут хорошие исходные данные для принятия разумных решений по помещению ваших денег. Даже в случае, когда вы предпочтете привлечь менеджера-профессионала для управления вашим инвестиционным портфелем, а не заниматься этим самостоятельно, вы убедитесь, что полученная из изданий информация поможет разъяснить менеджеру ваши идеи и взгляды на инвестиционную практику, а также разовьет способность оценивать качество работы, которую он для вас выполняет.

Если у вас нет времени или желания управлять своим инвестиционным портфелем самостоятельно, значение хорошего менеджера поистине трудно переоценить. Многие из них обладают достаточной компетентностью и добросовестностью, чтобы помочь вам получить гораздо больший доход с вашего капитала, чем тот, на который вы могли бы рассчитывать сами. И все же лучше, по моему мнению, постоянно контролировать свои вложения, получая отчет каждый месяц или ежеквартально. Будет надежнее, если вы настаите на том, чтобы ни одна покупка или продажа не производилась без вашего письменного разрешения. Я знаком с людьми, которые потеряли все свои сбережения, полностью перепоручив управление менеджеру и не вмешиваясь в его действия вплоть до ситуаций, когда что-либо изменить было уже поздно.

Традиционно лучшим помещением денег считалось 1) собственное дело (при условии, что вы достаточно подготовлены, чтобы заниматься собственным бизнесом), 2) дом и другая недвижимость (хотя в последние годы дома и недвижимость были не так высоки в цене, как раньше, особенно в 60-е и 70-е годы), 3) взаимные фонды и 4) ценные бумаги.

На мой взгляд, для тех, у кого нет собственного дела либо же есть, но имеются также свободные деньги для инвестиционных вложений, лучшей формой являются взаимные фонды. Преимущество взаимных фондов над акциями или ценными бумагами определенного типа заключается в диверсификации, т. е. в распределении инвестиционного портфеля между различными финансовыми инструментами. Успех вашего вложения не зависит от результатов деятельности одной компании или отдельной отрасли, если только вы не вкладываете деньги в секторные фонды. Секторный инвестиционный фонд специализируется на ценных бумагах одной отрасли, например золотодобывающей или электронной, такой фонд гораздо менее диверсифицирован и в целом является рискованым в большей степени, чем фонды, включающие пакеты нескольких отраслей.

Вы можете вложить деньги во взаимный фонд, который берет комиссионный сбор, называемый «нагрузкой», либо купить акции у фонда, продающего без первоначальной комиссии, и не платить сбор.

Исследования показывают, что фонды без «нагрузки» не уступают фондам с «нагрузкой», поэтому имеет смысл вести дела с фондом, не взимающим комиссионных. Фонд должен удовлетворять вашим целям и иметь хорошие результаты не только за предшествующий год, но и за период в 3, 5 или 10 лет. Другое преимущество взаимных фондов заключается в управлении профессиональными менеджерами, анализирующими конъюнктуру и определяющими, какие бумаги выгоднее купить и продать.

Если вы вложили деньги в фонд, который является членом «семьи» фондов, включающей фонды денежного рынка, такие как «Авангард» (Vanguard), «Т. Роу Прайс» (T. Rowe Price), «Скаддер» (Scudder), и в какой-то момент вам показалось, что перспективы вашего фонда не очень хороши, простым телефонным звонком вы можете продать свои акции и вложить деньги в более надежный фонд денежного рынка, где они будут приносить доход, пока ситуация с акциями не изменится к лучшему. Когда это произойдет, по телефону вы можете отдать распоряжение перевести деньги в тот фонд, входящий в «семью», который покажется вам наиболее привлекательным. Вы можете также ликвидировать свой пай в фондах одной «семьи» и купить акции в фондах другой, либо употребить деньги на иное вложение.

Но как узнать, когда лучше держать деньги в акциях или ценных бумагах, а когда в облигациях фондов денежного рынка? Я не знаком с человеком, который бы наверняка знал, что произойдет на рынке в тот или иной день, но для себя я усвоил простое правило, которое помогает определить, где держать деньги. Надеюсь, оно окажется полезным для вас.

Правило это заключается в следующем. Когда Федеральная резервная система (ФРС), возглавляемая ныне Аланом Гринспэном, устанавливает курс на снижение процентных ставок, фондовые акции и облигации (большинство, если не все) будут расти в цене. Когда Федеральная резервная система устанавливает курс на повышение ставок, акции и облигации пойдут вниз. Я считаю тенденцию установившейся, когда процентные ставки повышаются дважды кряду, и не считаю, что курс сменился на новый, пока они не снижены также два раза подряд.

Если вы удачно выбрали фонд и вложили деньги в акции или облигации, то получите максимальный доход, сохраняя свое вложение, пока процентные ставки находятся на низком уровне, и перебрасывая деньги на денежный рынок, когда ставки проявят тенденцию к повышению.

Главное состоит в том, чтобы заставить ваши деньги работать наилучшим образом, и вы будете лучше подготовлены к этому, если хорошо информированы и чувствуете, что заслуживаете этого.

ГЛАВА 7

Короткие советы для достижения успеха в ЖИЗНИ

Не боль извне причиняет вам страдание, а ваше признание боли; и в вашей власти избавиться от него.

*Марк Аврелий
(Marcus Aurelius)*

В течение многих лет я отыскивал в истории человечества мудрые изречения людей, чьи судьбы принято считать удачливыми. В этой главе вам предлагаются некоторые наиболее ценные идеи, методы и просто советы для достижения успеха в жизни из тех, что мне удалось собрать. Они подкрепят и дополнят способы и приемы, представленные в предыдущих главах, чтобы помочь вам обрести финансовое благосостояние и спокойствие духа.

Эти заимствованные жемчужины мудрости предлагаются вам в сочетании с моими собственными открытиями и размышлениями на ту или иную тему, основанными на опыте моей жизни и наблюдениях за успехом других людей, которые жизненной практикой проверили заложенные в них идеи. Хотя каждой теме можно было бы уделить больше внимания, иногда практичнее и эффективнее иметь информацию в сжатой форме. Исходя из этого расчета, я и предлагаю вам короткие советы для успеха в жизни, затрагивающие следующие аспекты:

- *Как преодолеть беспокойство*
- *Как стать здоровым и счастливым — сейчас*
- *Отношение к критике*
- *Победа над медлительностью*
- *Больше удачи и везения*
- *Как добиваться желаемого*
- *Как развивать естественный энтузиазм*
- *Благосостояние — предпочтительный выбор, но не пристрастие*
- *Как важно уметь отдавать с радостью и любовью*

Как преодолеть беспокойство

Волнение губит больше людей, чем работа, по той причине, что волнуется большее число людей, чем трудится.

*Роберт Фрост
(Robert Frost)*

У каждого человека есть причины беспокоиться, но далеко не каждый представляет себе процесс, который происходит с нами, когда мы испытываем это чувство. А происходит вот что. Мы представляем себе отрицательный конечный результат чего-либо, при этом от нас не требуется усилия или приложения воли. На этом мы останавливаемся, и через некоторое время этот ожидаемый отрицательный результат кажется нам очень реальным, при этом возникают соответствующие ему сопутствующие эмоции, такие как страх, тревога, упадок духа. Как следствие, мы чувствуем себя плохо уже сейчас, в текущий момент, и страдаем от чего-то, что является просто мыслью, засевшей в мозгу. Вдобавок мы мысленно формируем модели, рассчитанные на будущий отрицательный результат. Даже если ничего в действительности не происходит, беспокойство взывает свою дань, немедленно вызывая ощущение дискомфорта, оставляя вредные последствия избыточного напряжения. Говорят, что тревога — это выплата авансом процентов с суммы, которую вы, возможно, никогда не возьмете взаймы. А Марк Твен (Mark Twain) сказал так: «В моей жизни было очень много неприятностей, ... большинство из которых так и не произошло». Кэлвин Кулидж (Calvin Coolidge) высказался следующим образом: «Когда по дороге вам навстречу катятся десять бед, будьте уверены, до встречи с вами девять из них слетят в кювет».

Предположим теперь, что мы сменили представление об ожидаемом результате на позитивное. Мысленно мы теперь рисуем положительный конечный результат. Это также не потребует большого усилия или приложения воли, особенно если вы попрактиковались в течение некоторого времени. И уже очень скоро мы будем генерировать соответствующие эмоции, сопутствующие положительному результату, и чувствовать себя хорошо уже сейчас, в текущий момент, от того, что является просто мыслью, утвердившейся в нашем сознании. Мы почувствуем счастье и радость и вдобавок будем мысленно формировать модели, рассчитанные на будущий успех.

Все, что мы проделали в данном случае, — это изъяли переживание беспокойства, ощущения, которое все мы испытывали многократно, и заменили ожидаемый результат на положительный. Немного попрактиковавшись, вы убедитесь, что фокусироваться на

положительном ожидаемом результате несколько не труднее, чем поддаваться беспокойству. Чтобы испытать беспокойство, нам не нужно принуждать себя. Никто не говорит: «Ах, уже поздно. Кажется, я опаздываю побеспокоиться», или «Надо бы мне еще попереживать». Мы не планируем наши тревоги, хотя, возможно, это было бы неплохой идеей. Отличавшийся большой изобретательностью и творчески подходивший к вопросам мотивации Наполеон Хилл (Napoleon Hill), который работал с Томасом Эдисоном (Thomas Edison), имел обыкновение «назначать» встречу с «беспокойствами» после полудня в пятницу. Если он замечал, что испытывает беспокойство в понедельник или во вторник, он включал его в расписание дня пятницы, на вторую половину дня. Когда это время наступало, оказывалось, что беспокоиться уже не о чем. Проблемы, вызывавшие беспокойство, сами о себе «позаботились».

Можно также применять принцип обратного действия, суть которого состоит в получении противоположного результата, когда мы уж очень стараемся сделать что-то. Например, когда мы очень стараемся что-нибудь запомнить, то оказывается, что оно ускользает, делается очень трудным для запоминания. Когда мы изо всех сил пытаемся не нервничать, то становимся еще более нервными. Когда мы прикладываем большие усилия, чтобы отчетливо представить что-то, мы часто терпим неудачу, и, наконец, если мы усиленно постараемся встревожиться, то может обнаружиться, что тревожиться-то не о чем.

У нас такой большой опыт по части волнений, что, наверное, нас можно считать экспертами в этой области. Тем не менее если мы очень постараемся разволноваться, то может оказаться, что волноваться-то не о чем. И нам просто не удастся это сделать.

Можно даже рассмотреть вариант организации своего рода соревнований по «волнительности». Вы приглашаете друзей и предлагаете им перешеголять друг друга в обмене мрачными замечаниями. Такая затея может легко закончиться искренним, очищающим и расслабляющим смехом и при этом улучшением взгляда на перспективу. Если друзья откажутся участвовать в соревновании, устройте показательное выступление своей тревоги, например, скажите: «Видели вы когда-нибудь чемпиона по опасениям? Он перед вами, полюбуйте!»

Еще одним способом преодоления беспокойства является превращение негативного в позитивное. Как только вы почувствуете, что испытываете тревогу по какому-то поводу, пусть она послужит начальным импульсом для проецирования позитивных образов, написанием о необходимости сосредоточиться на положительном конечном результате. Постоянно применяя такие приемы, вы убедитесь, что беспокоиться станете все меньше и меньше.

Еще несколько мыслей о природе беспокойства:

• *Бертран Рассел (Bertrand Russel) сказал: «Тревога — это одна из форм страха, а все его формы вызывают утомление. Тот, кто научится побеждать страх, избавится в повседневной жизни от огромной тяжести».*

• *Доктор Чарльз Мэйо (Dr. Charles Mayo) сказал: «Тревога влияет на кровообращение, сердце, железы, на нервную систему в целом, серьезно воздействует на здоровье».*

• *Шекспир (Shakespeare) сказал: «Нет ничего, что изначально было хорошим или плохим, это наше мнение заставило его стать тем или другим».*

• *Альфред Адлер (Alfred Adler) сказал: «Не «факты» воздействуют на нас, а наша интерпретация фактов».*

• *Ричард Мэтисон (Richard Mathison) в своей книге «Какие сны придут» («What Dreams May Come») сказал: «Ваше тело оснащено аварийной системой для опасных, критических ситуаций. Эта система вырабатывает сверхэнергию, которая действует и сгорает в таких ситуациях. Когда встречается реальная опасность, вы используете эту энергию».*

Но тревога представляет собой воображаемую опасность в будущем. Ваше тело не всегда может точно отличить реальную опасную ситуацию от воображаемой, оно переходит в аварийное состояние и начинает вырабатывать сверхэнергию. Но так как опасность не наступила, эту энергию нельзя потратить — мишень отсутствует. Управлять этой сверхэнергией тяжелый труд, он вызывает износ организма, оставляя нас в состоянии разбитости. Таким образом, то, о чем вы настойчиво думаете, становится вашей реальностью».

Рекомендуемые формулы успеха:

- Я заменяю негативные мысли позитивными.
- Я уже сейчас позитивен и оптимистичен.
- Я думаю, все будет хорошо.
- Я сохраняю спокойствие духа.
- Я избавляюсь от тревоги.
- Я могу чувствовать себя беззаботно.
- У меня позитивный настрой.

Как стать здоровым и счастливым — сейчас

Если каждый новый день вы встречаете с мыслью: «Что есть у меня, чтобы отдать миру», проблема, как найти себя и быть счастливым, никогда не встанет перед вами. Как только вы посмотрите на мир с любовью, он неузнаваемо переменится.

*Бернард Сигл, доктор медицины
(Bernard Siegel, M. D.)*

Мы все привыкли откладывать счастье. Мы говорим: «Я буду счастлив, когда произойдет то-то» или «Я буду счастлив, если произойдет то-то». К примеру: «Я буду счастлив, если выдержу этот экзамен»; «Я буду счастлив, если получу высший балл по предмету»; «Я буду счастлив, когда получу ученую степень»; «Я буду счастлив, если найду работу»; «Я буду счастлив, если получу эту должность»; «Я буду счастлив, когда женюсь»; «Я буду счастлив, когда добьюсь развода».

Что-то должно произойти, говорим мы, и тогда мы сможем быть счастливыми. Следовательно, мы никогда не испытываем полного счастья, независимо от финансовых обстоятельств. Цель настоящей книги, как я уже подчеркивал, не только в том, чтобы научить вас притягивать деньги, но и радоваться жизни в полной мере.

Единственный путь к гарантированному счастью в будущем, который мне известен, — быть счастливым сейчас. Кто-то скажет: «Но в моей жизни столько вещей, которыми я недоволен, и хотелось бы, чтоб они переменились». Это правильно, вероятно, для всех нас, и так будет всегда, но мы склонны фокусироваться на мелких неприятностях нашей жизни и не замечать положительного.

Когда, к примеру, мы по-настоящему ценим здоровье? Когда больны. Когда мы заболеваем, вот тогда здоровье становится главным фактором. Деньги ничего не значат в сравнении со здоровьем, когда вам по-настоящему больно. Но когда мы здоровы, разве думаем мы об этом? Радуемся тому, что здоровы?

Сегодня, после того как я осознал все это, каждый день я выделяю немного времени для оценки своего здоровья. Когда я чувствую себя хорошо, я осознаю это в полной мере и говорю себе: «Я здоров, я хорошо себя чувствую, и впредь буду чувствовать себя так же, и еще лучше». Таким образом, я с большей полнотой радуюсь настоящему, а также программирую хорошее здоровье на будущее. Я утверждаю эталон хорошего здоровья, и это должно помочь моему прекрасному самочувствию в будущем.

Когда мы по-настоящему начинаем ценить тех, кого любим? Когда они далеко или навсегда покинули нас. Почему же мы не ценили их в полной мере, когда они были рядом? Сегодня я с большей

полнотой радуюсь тем, кого люблю, когда они рядом, так как знаю, что именно эти минуты никогда не повторятся. Я откладываю в памяти счастливые картины, которые смогу потом оживить, если мне этого захочется.

Однажды — с тех пор прошло уже много лет — мои маленькие сыновья Боб и Джефф только что вышли через центральную дверь нашего дома. Окно моего кабинета выходит на лужайку перед дверью, и я видел, как они шли, обнявшись и переговариваясь. Два маленьких мальчика, одному 8, второму 7, хорошие друзья. Для меня это были прекрасные, трогательные мгновения, и я подумал: «Однажды мне захочется вернуться в прошлое и снова пережить эти мгновения». И я решил запечатлеть их с максимально возможной полнотой. Я прочувствовал момент глубоко и радостно, и он оставил такое сильное впечатление, что и сейчас, когда я делюсь этим воспоминанием с вами, вновь переживаю его ярко и отчетливо.

А свобода? Ценим ли мы по-настоящему свою свободу? Многие люди на разных континентах лишены свободы. Они отдали бы все за свободу, которой мы пользуемся, но о которой очень редко задумываемся. Недавно я читал курс в государственной тюрьме штата Миннесота в местечке Сейнт-Клауд (Что можно понимать и как «святой Клауд». Хотелось бы знать, существовал ли действительно святой с таким именем?), и главное, что занимало помыслы людей, находящихся там, была свобода.

Когда в последний раз вы размышляли о своей свободе? Мы живем, вероятно, в самой свободной стране в мире, стране величайших возможностей, где хватает и пищи и крова. У нас есть все основания быть счастливыми, и все же мы склонны чувствовать себя несчастными, заикливаться на отрицательных аспектах, даже если они незначительны в сравнении с положительными.

Почему бы не настроить себя на счастье прямо сейчас? Радоваться каждому мгновению, каждому событию, каждому человеку; быть благодарным за то, что имеешь, чем являешься. Это переключит мысли на изобилие и богатство, поможет получить счастье и процветание в будущем.

Ключ к счастью в том, чтобы пристрастия заменить предпочтениями. Пока мы в плену пристрастий, нам хочется иметь все больше, и, пока мы будем хотеть все больше, мы никогда не будем иметь достаточно. Это нормально, если мы предпочитаем, чтобы определенное событие произошло, но мы вполне можем оставаться счастливыми и без него. Это событие не является неперенным условием нашего счастья: оно произошло — прекрасно, нет — мы все равно останемся счастливыми.

Рекомендуемые формулы успеха:

- Я предпочитаю быть счастливым сейчас!
- Я легко улыбаюсь и смеюсь.
- В любой ситуации я вижу положительные аспекты.
- Жизнь мне в радость, и я наслаждаюсь ею.
- Каждый миг я проживу сполна.
- Я чувствую себя счастливым и беззаботным.
- Я благодарен своей судьбе.

Отношение к критике

Никто не может, заставить вас испытать чувство неполноценности без вашего позволения.

*Элеонора Рузвельт
(Eleanor Roosevelt)*

Боязнь критической оценки мешает многим людям задавать вопросы, пускаться в начинания, свободно выражать себя. Она также вызывает избыточный стресс и мешает развитию потенциальных способностей. Страх перед критикой сковывает нашу способность обретать благосостояние и пользоваться его плодами. Он может заставить нас отказаться или вообще не начинать проектов, которые могли бы стать выгодными и плодотворными.

Если вы тяжело переносите критику, попробуйте относиться к ней следующим образом. Когда критические замечания обоснованы, вы можете извлечь из них урок. Вывести и произвести положительные изменения. Вы узнали нечто новое о себе или о своем поведении, что можно исправить. До этого вы не знали о существовании какого-то недостатка и могли оставаться с ним неопределенно долгое время. Значит, вы в выигрыше и должны быть благодарны. В сущности, вы могли бы сказать спасибо человеку, который высказал критическое замечание.

Однако если, объективно проанализировав критику, вы решили, что она не обоснована, нет причин для расстройства, так как это проблема другого человека, а вовсе не ваша. Если вы позволите себе расстроиться, вот тогда она становится вашей. И вы, таким образом, позволяете этому человеку управлять вами. Чем больше вы будете формировать сильную, позитивную самооценку, тем устойчивее вы будете к критике. Вы убедитесь, что она не сможет ранить вас, а часто оказывается полезной.

Очень важно, применяя технику «мысленного кино», позитивные утверждения и другие приемы самопрограммирования, описанные в этой книге, сделать себя сильным настолько, чтобы критика не

представляла никакой угрозы для вашей самооценности. Ваше преимущество будет в том, что собственное положительное мнение о себе будет перевешивать отрицательные оценки, высказанные другими.

Для здорового отношения к критике важно также осознать, что вы не нуждаетесь в чьем-либо одобрении. За всю историю ни один человек не избежал критики. Никогда никто не получал единодушного одобрения.

Хотя вполне осведомленные люди всегда будут относить Баха и Бетховена к числу величайших в истории композиторов, миллионы других просто не станут слушать их музыку. Они считают ее ужасной. Миллионы людей называют пьесы Шекспира скучными. Вероятно, немало людей скажут, услышав запись Карузо или другого великого (как я считаю) певца: «Прошу выключить этот шум».

Кто ваш любимый певец? Фрэнк Синатра (Frank Sinatra), Бинг Кросби (Bing Crosby), Лучано Паваротти (Luciano Pavarotti), Барбра Стрейзанд (Barbra Streisand), Уитни Хьюстон (Whitney Houston), Элвис Пресли (Elvis Presley)? Но миллионы не согласятся с вами. Кто ваш любимый комедийный актер? Боб Хоуп (Bob Hope), Кэрол Бернетт (Carol Burnett), Гручо Маркс (Groucho Marx), Вуди Аллен (Woody Allen), Джоан Риверс (Joan Rivers), Ричард Прайор (Richard Pryor), Билли Кристал (Billy Crystal), Гал-лахер (Gallagher), Стив Мартин (Steve Martin)? Вам, вероятно, не придется далеко ходить, чтобы встретить человека, который считает кого-то из них или даже всех совсем не смешными. У Мухаммеда Али (Muhammad Ali) и Тэда Вильямса (Ted Williams) миллионы поклонников, но миллионам других людей они совсем не нравятся. Как ни велик был успех «Битлз», многие миллионы людей не испытывали от них никакого восторга. Когда кандидат в президенты Соединенных Штатов одерживает внушительную победу на выборах, остается около 40% избирателей, которые проголосовали против. А миллионы других остались настолько равнодушными к кандидатам, что просто не пошли к избирательным урнам. Пожалуй, самым ярким примером, представляющим противоречивую смесь одобрения и осуждения, может служить жизнь и распятие Иисуса Христа. Кто из нас выскажет полное одобрение? Действительно ли это было необходимо?

Суть сказанного заключается в том, что, хотя все люди имеют право на собственные мнения, *вы вовсе не обязаны с ними соглашаться*. Это неплохо — иметь одобрение, но вы в нем не нуждаетесь (за исключением своего собственного).

В заключение разговора об отношении к критике

...Однажды на улице некий человек стал бранить его грязными, несправедливыми словами. Будда слушал спокойно и

внимательно, пока говоривший не истощил запас оскорблений и не остановился перевести дух.

Тогда Будда спросил: «Когда один человек предлагает что-то другому, а тот отказывается взять, кому принадлежит эта вещь?»

«Конечно, она принадлежит тому, кто предлагал ее», — отвечал хулитель.

Тогда Будда сказал: «Брань и оскорбления твои, я отказываюсь их принять».

Клеветник повернулся и пошел прочь.

Рекомендуемые формулы успеха:

- Я освободился от страха перед критикой.
- Мне нечего бояться.
- Я обладаю чувством собственного достоинства.
- Я позитивно настроен и уверен в себе.
- У меня здоровое отношение к критике.
- Мне важна собственная самооценка.

Победа над медлительностью

Эта книга, есть победа над моей манерой откладывать дела в долгий ящик.

*Боб Грисволд
(Bob Griswold)*

Многие из нас говорят о себе, что слишком медлительны. Мы откладываем дела, хотя знаем, что их нужно делать. Часто это происходит из-за нашего представления, что все должно делаться идеально и безупречно. Мы можем задать такой высокий уровень стандарта какому-то проекту, что окажется невозможным выполнить его соответствующим образом. Из-за страха перед неудачей мы находим предлоги и откладываем работу. Это может привести к чувству вины и обостренной самокритике, что только усилит ощущение неспособности выполнить задачу, и процесс откладывания затянется.

Хороший способ преодолеть медлительность — это обозначить мини-цель. Скажем, поставьте цель поработать над задачей 15 минут. А после того как вы потрудились в течение 15 минут, цель достигнута и вы можете позволить себе ощутить удовлетворение от того, что так продвинулись. Очень часто, однако, вам захочется продолжать делать то, что начали, и вы уйдете гораздо дальше первоначальной цели.

Может даже случиться, что вы выполните задачу целиком,

В данном случае мы инициируем эффект инерции, суть которого

в том, что, пока мы стоим на месте, стронуться трудно, но когда движение началось, то проще продолжать двигаться. Может статься, что по истечении 15 минут вы прервете работу, займетесь чем-то другим, но это не оставит у вас неприятного чувства. Вы даже можете позволить немного похвалить себя, так как достигли поставленной мини-цели. Вы выполнили то, что обещали. И когда вы будете возвращаться к своей задаче, вы увидите, что она уже не кажется тягостной работой, которую обязаны делать. Она стала чем-то, что вы хотите делать. Вы закончите ее с хорошим чувством. Как говорится, «медленно, но верно».

Рекомендуемые формулы успеха:

- *Я не откладываю дел в долгий ящик.*
- *Я сразу приступаю к делу.*
- *Я полон энергии для продолжения начатой работы.*
- *Я делаю важную работу в первую очередь.*
- *Я энергичен, у меня есть цель и хорошая мотивация.*
- *Я готов к действию.*
- *Я люблю начинать дело и доводить его до конца.*

Больше удачи и везения

Удача выбирает того, кто готов к ней.

*Луи Пастер
(Louis Pasteur)*

Чем больше вы будете осваивать нашу методику и применять ее на практике, находить и делать то, что вы любите, тем удачливей вы будете. Уделите особое внимание своему отношению к везению.

Пользуетесь ли вы фразами типа «Мне не везет», или «Такое уж мое счастье», или «С моей-то удачливостью, конечно, будет дождь», или «Я невезуч, мы, верно, проиграем»? Следует избавиться от такого негативного программирования. Значительным шагом к большей удачливости будет ваше решение стать более везучим. Говорите себе каждый день несколько раз: «Мне везет» и побуждайте себя почувствовать свою удачливость. Одним несомненным преимуществом такого программирования будет то, что вы в большей степени осознаете случаи, которые можно рассматривать как удачу, хотя они, вполне вероятно, произошли бы так или иначе. А обладая таким сознанием, вы будете иметь все больше подобных случаев. Другое преимущество указанного программирования в той, что вы будете в большей степени осознавать благоприятные возможности. Когда вы продолжаете повторять «Я везучий», внутренний голос может спросить: «Если ты везучий, где же удача?». И вы начинаете

оглядываться вокруг в поисках этой удачи и открываете возможности, которых в ином случае, вероятно, не заметили бы. Так вы сумеете воспользоваться новыми открывшимися возможностями.

Еще одно преимущество в том, что вы начнете созидать свою удачу, это возможность влиять на события. Вы создадите вокруг себя ауру, благоприятствующую удаче и счастью, потому что мы способны обращать в реальность мысли, которые носим в себе.

Вы заслуживаете удачи, как любой другой, выбирайте удачу и она будет с вами!

Рекомендуемые формулы успеха:

- *С каждым днем мне везет все больше.*
- *Я сам создаю свою удачу.*
- *Я удачлив в любом деле.*
- *Я заслуживаю счастья и удачи.*
- *Я все лучше осознаю благоприятные возможности.*
- *Все больше удач на моем пути.*
- *Я счастливчик.*

Как добиваться желаемого

Хотя нет двух людей, в которых были бы заложены совершенно одинаковые программы действий, существует по крайней мере одна вещь, которая заложена во всех нас. Понимание этой вещи и умение правильно пользоваться ею поможет добиваться того, чего вы желаете.

Итак, программа какого действия заложена во всех нас? Каждый из нас запрограммирован соглашаться, когда задается вопрос. Еще с того времени, когда мы были маленькими, нас начали бомбардировать вопросами и научили давать благоприятные ответы на эти вопросы. Это приобретенная, или условная, реакция. Процесс можно наблюдать каждый день на примере маленьких детей. Их спрашивают:

- *Как тебя зовут?*
- *Где папа?*
- *Кто это?*
- *Ты можешь улыбнуться?*
- *Что это?*
- *Чего ты хочешь?*
- *Какой это цвет?*
- *Что говорит собачка?*
- *Хочешь это?*
- *Ты голоден?*

Программирование реакции отвечать на вопросы усиливается, когда мы идем в школу, оно продолжается день за днем, неделя за

неделей, год за годом. Предполагается, что мы будем отвечать, если вопрос задан и не является слишком личным или оскорбительным.

Когда мы оканчиваем школу и поступаем на службу, программирование благоприятных реакций при ответах на вопросы продолжается. Когда босс просит нас сделать что-нибудь, приобретенная реакция соглашаться еще более закрепляется. К этому времени, а то и раньше мы выработали бессознательную привычку почти автоматически давать благоприятный ответ на любой здравый вопрос.

Понимая это, вы можете извлекать пользу и получать желаемое, правильно обращаясь с просьбой. Это не означает, что каждый, к кому вы обратитесь с просьбой, даст или сделает все, о чем вы просите. Однако вы будете получать желаемый результат достаточно часто, чтобы стать значительно более преуспевающим и процветающим, чем были бы, если бы не прибегали к этой простой, но эффективной методике.

Вот некоторые примеры:

- *Попросите скидку или назовите устраивающую вас цену. Скорее всего, вам уступят.*

- *Попросите об одолжении. Люди (особенно преуспевающие) любят делать одолжения тем, кто просит в должной и уважительной манере.*

- *Попросите еще одно, второе или третье заключение, если дело связано с лечением, возможно, вы избежите ненужного хирургического вмешательства, терапии и соответственно расходов.*

- *Прибегайте к просьбам, если вы занимаетесь продажами. Здесь можно просить о трех вещах.*

1. *О встрече.*

2. *Об информации, касающейся потребностей и пожеланий потенциального клиента, с тем чтобы вы могли обеспечить более качественное обслуживание.*

3. *О заказе. Не поддается подсчету число продаж, проваленных людьми, которые забыли попросить о заказе.*

- *Просите учителей отвечать на ваши вопросы. У них обычно создается хорошее впечатление о тех, кто задает вопросы, и они охотно помогут вам расширить ваши познания. Во время учебы в колледже, когда я плохо проходил предварительные зачеты, я спрашивал, почему и в нем я ошибался, просил подсказать правильный ответ. Я учился на ошибках с помощью вопросов; что помогло мне получить высший балл на заключительных экзаменах.*

- *Просите о повышении жалования и продвижении. Хотя*

вы можете не получить этого немедленно, вероятность получить желаемое со временем значительно повысится после вашей просьбы. Вы дадите понять боссу, что считаете вашу работу более ценной, чем та оплата и должность, которые вы сегодня имеете. Он (или она) также после этого будет думать о вас в соответствующих категориях. Конечно же, если вы просите о прибавке или повышении, необходимо быть готовым обосновать, почему вы считаете, что заслуживаете этого.

- *Запрашивайте предложения и цены. Я обнаружил, что некоторые фирмы берут в два-три раза больше за такие же или сопоставимые товары и услуги, чем другие. Запросы сэкономили мне не одну тысячу долларов.*

- *Просите, когда вы хотите мобилизовать средства. Церковь и благотворительные организации собирали гораздо меньше, если бы не просили.*

- *Просите о свидании. Возможно, тот человек, к которому вы обращаетесь, надеется, что вы сделаете это. По мере укрепления самооценки страх получить отказ будет пропадать.*

- *Задавайте себе вопросы в состоянии расслабленности и слушайте... Вы обнаружите, что имеете ответы на многие, если не на все, свои вопросы.*

- *Просите в молитве и непременно верьте, что молитва ваша находит отклик, и вы убедитесь — это так.*

Для более полного изучения той силы, которая заложена в просьбе, обратитесь к книге М. Р. Копмейера (M. R. Kormeyer) «Как достичь желаемого» (How to Get Whatever You Want).

Подумайте о способах, с помощью которых вы можете применить силу, заложенную в просьбе, в своей сегодняшней жизни. Это одна из самых важных методик, которые можно освоить, но от нее нет проку, пока вы не начнете пользоваться ею.

Рекомендуемые формулы успеха:

- *Теперь мне легко просить о том, чего я хочу.*
- *Мне легко задавать вопросы.*
- *Мне нравится спрашивать.*
- *Спрашивая, я учусь.*
- *Спрашивая, я извлекаю пользу.*
- *Людям нравится отвечать на мои вопросы.*
- *Просьбы помогают мне получить то, чего я заслуживаю.*

Как развивать естественный энтузиазм

Энтузиасты всегда борцы. Они отличаются стойкостью. Они обладают выдержкой и выносливостью. Энтузиазм лежит в основе любого прогресса! Где энтузиазм — там свершения; где его нет — одни лишь отговорки.

Генри Форд
(Henry Ford)

Английское слово *enthusiasm* (энтузиазм) происходит от греческого *enthous*, которое значит «имеющий бога в себе». Иметь бога в себе — бога с магической силой — вот на чем стоит *энтузиазм*.

Ральф Уолдо Эмерсон (Ralph Waldo Emerson) так сказал об энтузиазме: «Все великие и высокие минуты в истории мира есть примеры торжества энтузиазма». Он также сказал: «Энтузиазм — это локомотив успеха».

Одним из наших важнейших *естественных* ресурсов является *энтузиазм*. Я подчеркиваю слово *естественный*, потому что все мы обладаем им от природы. Мы рождаемся с ним. Он ярко проявляется в детях: они трепещут от волнения, энтузиазм сквозит во всех движениях тела, они играют, кричат, скачут, прыгают, бегают, улыбаются, хихикают, смеются, они *живут*.

Когда мы даем выход своему естественному энтузиазму, мы проявляем *больше жизни*. Мы интереснее, веселее и работоспособнее.

Почему мы более работоспособны? Когда мы отбрасываем сдерживающие факторы, мы можем направить энергию на желаемый конечный результат, энергия эта кажется неисчерпаемой, если мы наполнены энтузиазмом. Будь то на работе или в общественной жизни, людям комфортнее с нами, а нам комфортнее с людьми. Как следствие мы получаем более плодотворное сотрудничество, дух совместной работы в команде, что повышает индивидуальную и коллективную производительность.

В каждом из нас сидит ребенок, исполненный естественного энтузиазма, и мы можем выпустить (освободить) его, вступая с ним в контакт на основном уровне программирования и возрождая ощущение наполненности энергией, которое когда-то было обычным.

Чем чаще мы будем повторно вызывать это ощущение прошлого энтузиазма, тем прочнее будут устанавливаться мысленные модели энтузиазма на будущее и тем увереннее мы будем преодолевать привычку излишней подавленности. Кроме того, можно программировать энтузиазм, представляя себя в повседневных делах действующим с энтузиазмом. Занимаясь программированием для предстоящего дня утром, представьте, как вы с энтузиазмом приветствуете людей, и почувствуйте энтузиазм, когда будете делать это. Старайтесь ощущать себя «живым» и «включенным» во все, что

вы делаете, побуждайте себя почувствовать успех, осознать, что вы победитель, и тогда — благодаря вашему энтузиазму, интересу к другим людям, заботливой поддержке — каждый, с кем вы будете иметь дело, также будет победителем.

Развивайте успех дальше, *практически* прикладывая энтузиазм к физической реальности. Обратите внимание на реакцию людей, когда вы приветствуете их широкой улыбкой и бодрым звонким голосом, будто вы действительно счастливы только оттого, что вы живете на свете. (А разве не так?) Жизнь становится гораздо более радостной, когда вы *хотите* быть счастливым оттого, что просто живете.

Заставьте работать бога, который внутри вас. Практикуйтесь в энтузиазме, и вскоре он станет для вас таким же естественным и приносящим радость, каким был в детстве.

Рекомендуемые формулы успеха:

- *Я испытываю энтузиазм.*
- *Я полон живой энергии и энтузиазма.*
- *Я позитивно настроен, уверен в себе и раскрепощен.*
- *Я наполнен естественным энтузиазмом.*
- *Я несу положительные эмоции.*
- *Мне нравится проявлять свой естественный энтузиазм.*
- *Мой энтузиазм помогает мне процветать.*

Благосостояние — предпочтительный выбор, но не пристрастие

Вы, конечно, помните, что цель этой книги не только в том, чтобы помочь вам просто научиться притягивать деньги, но и в том, чтобы помочь жить более счастливой и наполненной жизнью. Однако если вы считаете, что для того чтобы чувствовать себя счастливым, уверенным и значительным, нужно быть богатым, значит, у вас пристрастие к богатству. Важный ключ к счастью в том, чтобы заменить это пристрастие на предпочтение.

Неоднократно было уже доказано, что, если вы хотите благосостояния, решили его достичь и будете применять изложенные здесь принципы, вскоре оно у вас будет. Ваше благосостояние также будет гармонично сочетаться с другими сферами жизни и обеспечит большее удовлетворение, радость и полноту, чем если бы стремление к богатству носило характер пристрастия.

Проблема, заключенная в пристрастиях, в том, что мы никогда не достигаем удовлетворения — никогда не обретаем спокойствия. Нам всегда хочется больше, и мы обеспокоены, как бы не потерять то, что имеем. Когда процветание является предпочтительным выбором, а не пагубным пристрастием, мы сохраняем свою

самоценность. Это помогает нам действовать более естественно, без напряжения, непринужденно и творчески, что, в свою очередь, способствует достижению цели.

Джек Бенни (Jack Benny) создал комический образ человека, который имел пристрастие к деньгам. Он всегда хотел всего побольше и очень неохотно делился тем, что имел. В одном из своих классических скетчей Бенни сталкивает этого человека с грабителем, который приставляет ему пистолет к спине и требует: «Выбирай, деньги или жизнь!» Герой, которого представляет Бенни, стоит и молчит. Грабитель грозно повторяет громким голосом: «Деньги или жизнь, я сказал!» И Бенни отвечает: «Я думаю». Хотя сценка была очень комичной, такое пристрастие оборачивается скорее драмой, чем комедией.

Много лет назад я работал вместе с человеком, который был очень богат. К сожалению, он никогда по-настоящему не наслаждался своим богатством. Он имел пристрастие к деньгам. Ему всегда казалось, что их недостаточно. Он настолько боялся опасностей, что жил фактически как нищий, в мансарде, заваленной разным хламом. По этой его квартире было *очень трудно* ходить. Он мог бы спрятать пачку тысячедолларовых билетов где-нибудь посередине своей гостиной, и это было бы надежным укрытием от взломщиков. Даже если бы они знали, где искать, то, скорее всего, не нашли бы. Они бы устали и отказались от поисков.

Когда мы ездили куда-нибудь по делам, в порядке вещей для него было просить остановить машину, чтобы можно было осмотреть старую шину или другой мусор, который он заметил на обочине. Часто он тащил такие предметы домой.

Его пристрастие можно было бы проиллюстрировать многими другими примерами, но я расскажу только еще об одном. Однажды днем мы сидели в маленьком кафе, обсуждая какую-то сделку. В какой-то момент разговора он захотел показать что-то на бумаге и потянулся к блокноту, который лежал на столе. Уже собираясь написать что-то, он внезапно остановился, посмотрел на прилавок в другом углу комнаты и заметил на нем салфетки. Он быстро поднялся и принес салфетку, сказав мне с какой-то овечьей улыбкой, что не может так впустую испортить лист из блокнота.

Когда я описываю поведение этого человека, я далек от намерения высмеивать его или осуждать. Он действовал, исходя из того состояния сознания, которое сформировалось в результате самопрограммирования и выбора модели поведения за много лет. Вы или я могли бы поступать таким же образом, если бы побывали в его шкуре. Хотя меня далеко не восхищали некоторые его поступки, это не было основанием не любить его только из-за этого. В сущности, мне многое нравилось в этом человеке. Тем не менее однажды я решил прекратить с ним деловые отношения.

Суть в данном случае заключается в том, что, имея подобное пристрастие, человек лишается одной из величайших радостей жизни. Добывание денег — волнующий процесс, но возможность тратить

деньги на приобретение вещей, нужных и желаемых, делиться с другими — гораздо более захватывающее и благодарное занятие. Надеюсь, к этому времени мой герой сменил свое пристрастие на предпочтение и радуется сегодня хорошим взаимоотношениям с другими людьми, укрепившемуся спокойствию духа, получает удовольствие оттого, что тратит и отдает.

Как важно уметь отдавать с радостью и любовью

Один из основных законов жизни в том, что мы должны давать, чтобы получать. Одна из главных причин столь распространенного характера бедности состоит в том, что многие люди надеются получить, ничего не давая.

Кэтрин Пондер (Katherine Ponder) говорит, что, если бы она «имела возможность послать всему миру только один совет о секретах жизни, он бы звучал так: никто не может ничего получить, ничего при этом не отдавая, но лучшее, что можно получить в мире, — это воздавать полной мерой за содеянное тебе добро». Когда люди на протяжении своей жизни не дают в той или иной форме, им не удается вступить в контакт с энергией любви и величайшим изобилием, которые разлиты во вселенной. В итоге они лишены того канала, через который безбрежное богатство вселенной может излить свои неисчислимые блага.

Чтобы начать давать, вам не нужно дожидаться, пока вы станете богаты. Чем скорее вы начнете это делать, тем раньше начнете притягивать деньги. Каждый имеет, что дать. Если это не деньги или что-то материальное, это может быть услуга. Это может быть одобрение или сочувствие. Это может быть любовь. Услуга, оказанная без расчета получить что-либо взамен, может обернуться преимуществами, многократно превосходящими ценность самой услуги. Когда вы улыбаетесь, раздаете искренние комплименты, излучаете любовь к людям — вы сеете, создаете связующий канал с безбрежным морем вселенской любви.

В книге Гленна Кларка (Glenn Clark) «Человек, раскрывший секреты вселенной» («The Man Who Tapped the Secrets of the Universe»), посвященной Уолтеру Расселлу (Walter Russell), автор рассказывает о том, как Уолтер в подростковом возрасте работал посыльным в гостинице. Ему платили всего 8 долларов в месяц. Но он слышал, что за сезон заработает около 100 долларов на чаевых. Однако, когда Уолтеру предложили первые чаевые, какое-то внутреннее чувство не позволило ему принять их. «Нет, спасибо, сэр», — сказал он и быстро ушел. Уолтер убежал в укромное место в подвале гостиницы и пытался понять, почему внутренний голос подсказал ему отказать от чаевых. Внезапно он почувствовал сильное воодушевление и сказал себе: «Я буду единственным посыльным на свете, который не берет чаевых! И я стану самым лучшим посыльным в мире. Я клянусь выполнять

работу весело и приветливо, как ни один посыльный!»

С этого момента Уолтер всегда очень проворно исполнял любое поручение. Он был быстрым, почтительным и исполнительным. Каждый день в 5 часов утра он поднимался и доставлял молоко для ребенка, который нуждался в особом уходе, и после этого мог снова лечь в постель. Когда Уолтера спрашивали, почему он не берет чаевых, он отвечал: «Я получаю жалованье, и я люблю свою работу». Постояльцы никогда не встречали ничего подобного. Они так высоко ценили его поведение, что стали приглашать на прогулки на яхтах и праздничные вечера. Когда руководство гостиницы пыталось объяснить, что правила запрещают персоналу вступать в личный контакт с гостями, влиятельные постояльцы отвечали, что никогда больше не останутся в гостинице, если для Уолтера не будет сделано исключение. Он провел интересное, полное впечатлений, лето.

Вскоре внимание гостей привлекли наброски и рисунки, которые Уолтер делал в свободное время. К концу сезона вместо 100 долларов чаевых он получил 850 долларов за живописные работы и пять предложений на усыновление от состоятельных фамилий. Многие из людей того периода стали его друзьями на всю жизнь, через них и их знакомых он получил много заказов на свои работы, когда стал известным художником. Кстати, Уолтеру довелось побывать на свадьбе того ребенка, которому он доставлял молоко, вставая в 5 утра.

Известно, что Уолтер Рассел неоднократно повторял: «Я имею абсолютное убеждение, что всего может добиться тот, кто вернется безграничной мощи Вселенского разума, трудится, не нарушая закона, и всегда дает другим больше, чем они ожидают, делая это любезно и с радостью». Сказанное является не только важным принципом финансового успеха, но и формулой удачной жизни, предполагающей высокую гуманность.

Принцип давать людям больше, чем они ожидают, также поможет почувствовать правомерность вашего процветания. Чем выше цена того, что вы отдаете, тем подлиннее будет ваше ощущение, что вы заслужили все деньги, которые притягиваете. Вы более чем заработали их. А чувство, что вы заслуживаете денег, поможет гораздо более легко притягивать их, хорошо распоряжаться и в полной мере наслаждаться ими.

Рекомендуемые формулы успеха:

- Мне нравится «выкладываться» независимо от вознаграждения.
- Добрая услуга дает мне чувство исполненного долга.
- Мне нравится давать.
- Давать — большее счастье, чем получать.
- Я пожинаю плоды того, что сеял.
- Я люблю давать другим больше, чем они ожидают.
- Отдавая, я заслуживаю вознаграждения.

ГЛАВА 8

Сценарий вашей новой жизни

Вероятно, каждый слышал выражение «Сегодня — первый день твоей оставшейся жизни». На большинство людей такая формулировка скорее всего подействует ободряюще, так как подразумевает, что, осознав этот факт, мы можем проститься с прошлым и начать жить по-новому. К сожалению, без хорошего конкретного плана и полезных приемов, помогающих заменить негативную программу позитивными мыслями, образами и чувствами, мы обречены двигаться внутрь спирали ко все более сжимающейся реальности с ее финансовыми и иными ограничениями.

Возможно, вы еще не осознали этого, но, читая эту книгу, вы уже мысленно начали переписывать сценарий оставшейся жизни. Вы научились справляться с негативным настроением, повышать самооценку, заниматься самопрограммированием для достижения записанных целей,

Осталось сделать последний шаг и на деле записать сценарий вашей новой жизни в том виде, в каком он представляется вам в настоящий момент.

С течением времени вы, вероятно, захотите скорректировать его, так как будете учиться и развиваться, но в данный момент все, что вам требуется, — это сделать запись, основанную на знаниях и желаниях сегодняшнего дня. Помните, что сценарий предназначен только для вас. Никто не прочтает его, если вы этого не захотите.

Запись сценария может быть общей и достаточно краткой, как, например, следующая.

Моя новая жизнь начинается, сегодня: _____ (дата).

С этого дня я буду наращивать благосостояние и добьюсь финансовой независимости к _____ (дата). Я буду укреплять финансовую независимость и достигну еще большего процветания в течение всей жизни, последовательно осуществляя желания и цели.

Я буду разумно распоряжаться своим достоянием, стремиться помочь себе и другим, нести позитивное в этот мир.

Я буду всегда сохранять то, что считаю самым важным в жизни: семью, друзей, свои моральные и духовные ценности.

Я достигну процветания честным путем, предлагая людям

качественные товары и нужные услуги. Советы, содержащиеся в этой книге, я буду постоянно использовать для развития творческих способностей и полного раскрытия всех своих потенциальных возможностей.

Мои труды будут приносить удовлетворение и радость, работа превратится в удовольствие. В первый день новой жизни я запишу свои первоначальные цели (если не сделал этого раньше): как минимум, одну кратко-, одну средне- и одну долгосрочную.

Я буду успокаивать мозг и мысленно программировать себя для достижения этих целей по меньшей мере дважды в день (в начале и в конце каждого дня). Я буду всегда иметь записанные цели при себе и обращаться к ним по несколько раз в день.

Я рассеиваю и отбрасываю все негативное, на смену ему приходят мои любимые позитивные утверждения.

Вы можете отдать предпочтение более полному и подробному сценарию, включив в него: планы достижения всех целей; конкретный доход и/или прибыль на разных этапах; как расходовать или вкладывать деньги; как поступать с домом (домами), другой недвижимостью, имеющейся или приобретаемой собственностью; как поправить здоровье, улучшить взаимоотношения с людьми, повысить результат в гольфе и т. д. Вы также можете записать способы развития ваших скрытых талантов, планы финансовой помощи отдельным людям и благотворительным организациям и многое другое.

Уделите немного времени прямо сейчас и запишите начальный сценарий на отведенных здесь страницах или в своем блокноте. Запись, даже самая короткая, но позитивная, положит начало процессу притягивания денег, сделает вашу новую жизнь более стоящей, более радостной и плодотворной.

Источники

«Кассеты Боба» (Кассеты-пособия Роберта Грисволда, известные также под названием «С любовью» (The Love Tapes®))

Блестящий шанс	Как раскрыть и развить свой талант
Как добиться любви окружающих	Сила мечты
Как побороть раздражительность	Как преодолеть пристрастие к наркотикам и спиртному
Умение владеть собой	Как научиться говорить
Будьте настойчивы	Энергия
Счастливым родителем	Развитие мотивации
Ваши «золотые годы»	Освободиться от зависимости
Кровяное давление	Как получить хорошую работу
Деловой успех	Как достичь цели
Решительность и упорство	Как избавиться от комплекса вины
Сосредоточенность	Здоровье
Побеждать страхи	Как притягивать деньги
Отношение к смерти	Как быть счастливым
Общение с тяжелыми, недоброжелательными людьми	Позитивный настрой
Полное расслабление	Восприимчивость и долголетие
Принятие решений	Как улучшить свою судьбу
Как повысить энтузиазм	Хорошие взаимоотношения
Развитие творческих качеств	Самооценка и дети
Развитие сверхчувственного восприятия	Чувство юмора
Поиграем в торговлю	Непривлекательный образ
Радость любви	II
Счастливая умеренность	Духовное исцеление
Постижение силы	Как сохранить стройность
Что прошло, то прошло	Оставайтесь молодыми
Как любить свое тело	Как бросить курить (принцип суперсилы)
Как управлять стрессом	
Возможности памяти (принцип суперсилы)	

Самопрограммирование по утрам и вечерам	Счастливым подростковый возраст
Мотивация как движущая сила	Удачный брак
Победа над медлительностью	Исключительные умет-венные способности
Как преодолеть беспокойство и тревогу	Принцип суперсилы в обретении самоуважения и чувства собственного достоинства
Как снимать боль	Принцип суперсилы в борьбе с избыточным весом
Спокойствие духа	Как выдержать разлуку
Спортивные вершины	Как управлять своей жизнью
Личное обаяние	Как преодолеть депрессию
Производительность и организованность	Сила зрительных образов
Спокойный, живительный сон	Наука побеждать
Уверенность в себе	
Самооценка	

Хотя корпорация «Эффектив лернинг системс» (Системы эффективного обучения) не выпускает кассеты, использующие прямое внушение на подсознательном уровне, перечисленные кассеты поставляются в следующих исполнениях: сторона А содержит простой аудиовариант, сторона В — тот же текст, с несколько сниженным уровнем громкости, на фоне приятной музыки или шума океанских волн (по выбору) для создания эффекта внушения.

Содержание

ГЛАВА 1	
Мощная вещь!	5
ГЛАВА 2	
Создание реальности благосостояния	12
ГЛАВА 3	
Визуализация как средство достижения успеха	33
ГЛАВА 4	
Создание здоровой, благоприятной самооценки	51
ГЛАВА 5	
Как ставить цели и достигать их	67
ГЛАВА 6	
Сбережение и помещение денег	84
ГЛАВА 7	
Короткие советы для достижения успеха в жизни	90
ГЛАВА 8	108
Сценарий вашей новой жизни	108
Источники	110