

ДЖОН КЕХОУ

УСПЕХЪТ И ПАРИТЕ

Превод от английски: Петя Петрова, 2006

chitanka.info

БЛАГОДАРНОСТИ

На Сора́я Отман, мой бизнес администратор и приятел, който след петнадесет години отново се впуска в нови предизвикателства и приключения. Благодаря за хубавите времена! Пожелавам ти успех и нека приятелството ни да продължи вечно!

На Рик и Дженифър Беаристо за помощта при редактирането; на съпругата ми Силвия — за любовта и подкрепата, и на всички останали, които ми помогнаха за осъществяването на този проект.

Благодаря ви!

ВСИЧКО ЗАПОЧВА С ТЕБ

Тази книга е за парите и успеха, но най-вече е за ВАС. Навсякъде по тези страници ще видите как финансовите постижения и самоусъвършенстването могат и трябва да вървят ръка за ръка. Нещо повече, ако разгледаме въпроса внимателно, става ясно, че качествата, които са ни необходими да станем богати и преуспяващи, са същите като тези, които ни трябва да развием характера, способностите и готовността си за действие. И така, ако всичко е организирано и „оркестрирано“ добре, нашият икономически успех става средството, чрез което ставаме по-добри и решителни хора.

Методът, чрез който можем да постигнем всичко това сами, е изкуството на самоконтрола.

Самоконтролът не е нещо мистериозно. Той означава да осъзнаем какви възможности имаме и след това внимателно да ги организираме и развием. Той е способността да опознаете и разберете себе си в най-голяма дълбочина, да се промените — външно и вътрешно, което е необходима предпоставка за вашето израстване и успех. Самоконтролът е следствие на упорити тренировки, чрез които се променяме, като често тези промени са драматични. Изборите, които правим сега, често определят какво ще ни се случи в бъдеще. Когато си се представяме перфектни и правим всичко, за да дадем най-доброто от себе си, то тогава се проявяват и забележителните промени.

По този начин вземаме участие в собствената си еволюция и я правим едновременно въодушевяваща и възнаграждаваща. В същото време, развивайки нашите способности ще преоткрием себе си на едно дълбоко интимно ниво и ще осъзнаем, както казва немският писател Гьоте, „гения, силата и магията“ в себе си. Най-въълнуващото е, че възможността да направим всичко това и да продължим напред, е наш и само наш избор.

Тази книга съдържа всичко, което е необходимо да знаете, за да поемете по тази пътека. Всяка глава съдържа принципи, които трябва да се овладяват. Някои ще изглеждат странни, други ще бъдат

изумително прости. Следвайте всеки един от тях и се опитвайте да ги усъвършенствате в ежедневието си. Благодарение на това ще настъпят промени, които може да ви се сторят невероятни. Тази книга трябва да се изживее, а не просто да се прочете.

Добре дошли в страната на приключенията!

ЧАСТ I

РАЗУМЪТ

1. ТОВА, КОЕТО ВИЖДАТЕ, Е ОНОВА, КОЕТО ПОЛУЧАВАТЕ

Най-забавното в живота е, че когато отказваш да приемеш нещо друго, освен най-доброто, много често получаваш именно него.

Съмърсет Моъм

Как възприемаме света около нас? Приятелски? Враждебно? Очакват ли ни много приятни моменти или животът ни е тежък, изпълнен предимно с горчиви разочарования? Дали повечето ни усилия се увенчават с финансов успех или просто добрите идеи идват и си отиват? Животът е приятен, хубав, скучен, вълнуващ или жесток? Как виждаме света, в който живеем?

Всеки от нас ще отговори на тези въпроси по начини, които почти не се различават един от друг. Ще отговорим според собствения си уникален личен опит. Понякога ще си противоречим, но най-вероятно всеки от нас ще бъде прав. В каквото и да вярвате, вие сте прави. Две напълно противоречащи си мнения могат да бъдат верни. Но как е възможно това? Не трябва ли едното да е вярно, а другото — грешно, или поне едното да е по-правилно от другото? Е, не е задължително. И за разбирането на този парадокс се налага да погледнем на съществуващата действителност по съвсем различен начин, така че да видим истината отвъд това, което гледаме.

Вие се самоизграждате и *вашиите* вярвания са лещите, през които гледате света; те са и притегателната сила, чрез която безбройните преживявания се приближават към вас. Животът е много по-загадъчен отколкото изобщо подозираме. Той е променлив и динамичен по начин, който никога не бихме могли да си представим. Той е буквално толкова различен и разнообразен, колкото хората, които го изживяват. Но, най-важното е, че основната причина за всичко, което ни се случва, се намира вътре в нас.

КАК ВИЖДАМЕ СВЕТА?

Естествено всеки предполага, че вижда живота си такъв, какъвто е в действителност, мисли, че е обективен. Но нещата въобще не стоят по този начин. Виждаме света не такъв, какъвто е, а каквито сме ние самите. Гледаме го през обектива на своите опит, очаквания и убеждения^[1]. Мозъкът ни преработва информацията, която получава през същия този обектив и това понякога води до неправилната интерпретация на действителността. Да открием какво в действителност се случва в живота ни е много по-трудно, отколкото можем да предположим. Всъщност, почти невъзможно е да погледнем света без лещите (перспективата, оцветена от мненията ни, очакванията ни и миналия ни опит). Най-доброто, което можем да направим, е да бъдем отворени и да пробваме и други лещи (други гледни точки и мнения), и по този начин да решим кое е по-правилно или изгодно за нас. Това е също като да отидем на очен преглед и да намерим най-подходящата леща, която да неутрализира очния проблем. Ако, например, открием, че погледът ни е възпрепятстван от обекти и хора привидно извън фокус, ние не казваме, че животът ни е извън фокус и не обвиняваме целия свят. Опитваме се да поправим зрението си. Пробваме различни лещи — някои правят зрението ни по-добро, а други — по-лошо и на края се спираме на тези, с които виждаме най-добре. Същото се случва и с живота ни. Проблемите и препятствията, с които се сблъскваме в живота, са причинени не от нещата, които ни заобикалят, а от това, което е вътре в нас. Нашите лещи създават нашата реалност. Когато заменим лещите си и реалността ни ще се промени.

ЕТО КАКВО СЕ СЛУЧВА

Цялата физическа реалност се състои от вибрации на енергията. Столът, на който седим, стените, които ни заобикалят, физическото ни тяло — всичко се състои от вибрации на енергията. Мислите ни също са вибрации, състоящи се от същата енергийна субстанция. Мисли, повтарящи се с чувство и емоция, постепенно се запечатват в подсъзнанието ни. Щом това се случи веднъж, мислите ни изкрystalлизират в убеждения и започват да вибрират в нас, привличайки от заобикалящата ни мрежа от реалности хора, обстоятелства и събития, които съответстват на това, което е вътре в нас. Обяснил съм това в по-големи подробности в първата си книга —

„Подсъзнанието може всичко“. Предлагам ви да прочетете тази книга, за да разберете напълно как подсъзнанието ви само създава вашата реалност. Точно сега обаче, е достатъчно да разберете, че мислите ви са реални сили. Вие имате далеч повече възможности да творите живота си и да влияете върху него, отколкото можете да осъзнаете. Всъщност, точно в този момент създавате живота си чрез мислите, които избирате да приемете. Вашите мисли и убеждения са не само вътрешно усещане и отношение, но също и физически енергийни вибрации и са толкова истински, колкото и подът под краката ви. Те са основните жизнени сили, формиращи вашето настояще и определящи това, което ще случи в бъдеще. Казано по-простичко, мислите са единственият и най-важен фактор в живота ви, върху който имате пълен контрол. И все пак повечето от нас им придават минимално или даже никакво значение.

НОВО НИВО НА МИСЛЕНЕ

Гледайки на живота от тази нова перспектива, започваме да разбираме как проблемите и възможностите, които срещаме в живота, имат директна връзка с мисленето ни. Оказва се, че опитите да променим външния свят като работим усилено, сменяме работните места, преместваме се в друг град, обвиняваме други хора, предлагаме нови идеи — ще се окажат безплодни или поне временни, докато не променим начина си на мислене.

Ако вътрешното ви убеждение е, че животът е труден, че никога няма да напреднете, че имате само няколко, ако не и никакви възможности, наистина ли мислите, че усилената работа, смяната на градовете или работните места ще ви помогне? Как биха могли?

За да илюстрираме силата на убежденията нека разгледаме двама души, които имат съвсем противоположни възгледи.

Единият човек вижда света пълен с възможности, чакащи да бъдат открити. Той се възползва от тези възможности. Той вярва, че действията, креативността и находчивостта му ще бъдат богато възнаградени и че притежава всичко, което му е необходимо, за да бъде извънредно успешен. Неговите мисли, решения и действия отразяват тези убеждения.

Последните се превръщат в лещите, през които той вижда света. Събитията в живота му, каквито и да са те, ще бъдат интерпретирани

по този начин. Всички достъпни за него данни ще бъдат пресети, претеглени и взети под внимание чрез тези лещи. Убежденията на този човек ще повлияят не само на схващанията му, но и ще се превърнат във вътрешна вибрация, която, действайки върху външната мрежа от реалности, ще привлича към него като невидим магнит хора, обстоятелства и събития. Тези убеждения имат мощен ефект в определянето на това какво ще му се случи по-нататък.

Вторият човек вярва, че всичко е срещу него. Вярва, че всички добри възможности да постигне благополучие са изчерпани, а тези, които не са, е твърде трудно да бъдат открити. Вярва, че животът е труден и изпълнен с разочарования и, без значение какво прави, той е обречен на провал.

Както и при първия човек, тези убеждения ще се превърнат в лещите, през които той ще вижда света и събитията в неговия живот ще бъдат интерпретирани по този начин.

Той ще преценява и пресява данните в живота си, използвайки собствените си убеждения като лещи. Информация или случки, противоречащи на неговите предубеждения, ще бъдат в голяма степен пренебрегнати или така ще бъдат изкривени, че да съвпадат с това, което неговото съзнание възприема като реалност. Неговите схващания ще станат също вътрешна вибрация, въздействаща върху външната мрежа от реалности, привличаща или отблъскваща съответните обстоятелства и събития.

Не е трудно да си представите какво предполагаемо бъдеще ще имат тези хора. Казвам предполагаемо, защото всичко може да се случи. Но кой, според вас, има по-голям шанс да успее?

Парадоксалното е, че и двамата са прави да вярват в това, което правят. Нито една от двете описани по-горе истини, не се явява повече съответстваща на действителността от другата. Може би очаквате да кажа, че по-позитивно настроеният човек е по-близо до реалността? Ни най-малко! И двете реалности са валидни и действителни. И тук, преди да продължим, трябва да приемем една важна истина. Има няколко различни реалности, възможни за всеки един от нас. Всеки от нас ще привлича хора и обстоятелства, съгласно собствените си убеждения. Всеки ще пожъне това, което е посял.

Щом разберем как ежедневният ни опит се влияе от тези вътрешно заложи програми, по-нататък ще стане наложително и да

преразгледаме убежденията си, и да се подготвим да променим тези от тях, които ни ограничават. За да направим това, трябва разберем какви са „лещите“, през които гледаме света. Да погледнем на него без критика и мнение и по този начин да опознаем себе си на по-дълбоко ниво. Това означава да бъдем решителни и да осъзнаем, че ако го направим, може да открием в себе си ограничения и възгледи в разрез със собствените ни интереси, които ни пречат да постигнем това, което искаме.

Всяко убеждение трябва да бъде добре проучено. Не дали е истина или не — защото за нас „истината“ винаги ще съвпада с лещите, които носим и по този начин ще се потвърждава — а какъв ефект би имало върху живота ни. Истината е, че възприетите от нас ограничаващи убеждения са се вкоренили в подсъзнанието ни и сега рефлектират върху нас като преживян на практика опит.

Помнете, че всички убеждения ще се потвърждават от заобикалящата ви действителност, докато продължавате да ги проектирате във външния свят. И така, вашият подход към промяната на тези възгледи е не да се питате дали са действителни или не, а по-скоро — дали ви служат добре. Дали тези убеждения помагат за постигането на вашите цели или по-скоро ви спъват?

Бих искал сега да изброите по-долу десет ваши убеждения, свързани с парите. Не се безпокойте дали тези убеждения са позитивни или негативни или дали другите хора мислят като вас. Ние търсим *ваши* убеждения. Не е необходимо някой друг да вижда този списък или дори да знае за съществуването му. Но за да бъде ефективен, трябва да бъде направен напълно честно и да отразява вашата вътрешна истина и опит. Когато сте готови, напишете своите убеждения, преди да продължите с четенето.

Прочетете отново списъка. Представете си едно по едно тези убеждения, резониращи във вас, привличащи или отблъскващи обстоятелства в съответствие с тяхната вибрация. Докато правите това, ще осъзнаете, че някои убеждения работят за вас, а други — срещу вас. Сега до тези, които са срещу вас, които ви възпрепятстват, напишете Х.

Разгледайте самостоятелно всяко убеждение, отбелязано с Х. Осъзнайте, че само защото вие вярвате в него и го преживявате, това

по никакъв начин не означава, че това убеждение е реално. То може да е реално във вашия живот и опит, но какво доказва това? Единствено, че изживявате тази реалност. Но дали това убеждение или истина са еднакви за всички? Ето как можем да го тестваме. Задайте си следните въпроси:

- Има ли всеки човек същото убеждение?
- Съвпада ли то с лещите на всички?
- Има ли хора, които нямат подобно убеждение и ако да, какъв е техният житейски опит?

Изследвайки своите убеждения, със сигурност ще откриете, че нито едно убеждение, нито една истина, не могат да бъдат абсолютни. И така, имате възможност да изберете, да се освободите от всяко нежелано убеждение и да приемете което и да е ново. Вие буквално имате възможността сами да избирате своите убеждения.

Промяната на убежденията може да бъде извършена, ако сте склонни да останете непредубедени. Ще трябва дисциплина и в началото това, което правите, няма да се подчинява на вашата логика и чувства, но това е ниска цена за овладяване силата на подсъзнанието и поемането на контрол върху собствената ви съдба.

Преди края на тази глава трябва да изясня, че никой не може да промени убежденията ви вместо вас, както и че те не могат да ви бъдат наложени отвън. Вие и само вие можете да решите в какво да вярвате.

Позволете ми също да ви кажа, че системата, която ви предлагам, не може да се изучава неохотно, равнодушно и без ентузиазъм — тя изисква дълбока обвързаност и настойчивост, за да се реализира. Предлагам ви не философия, а практическа система и тази система изисква усилия. Необходими са около пет до двадесет минути дневно. Готови ли сте за предизвикателства и приключения?

Надявам се, защото е поразителен фактът, че можете да си създадете каквато си изберете реалност, само като работите с мисли и убеждения. Щом веднъж започнете да прилагате тези методи, този факт ще стане очевиден и ще се потвърди от новите реалности, които ще разкривате. Очаква ви прекрасен живот, изпълнен със сила, богатство, здраве и благополучие. Всичко това е заложено вътре във вас.

[\[1\]](#) Убеждение — изграден, формиран вече възглед за живота. —
Б.ред. [↑](#)

2. СМЯНА НА УБЕЖДЕНИЯТА

Едно от най-великите открития, което човекът е направил, една от най-големите му изненади е била да открие, че може да направи онова, което се е страхувал, че няма да може да направи.

Хенри Форд

Убежденията са толкова необходими, както са необходими органите. Не бихме могли да съществуваме без тях. Нуждаем се от тях като параметри за интерпретиране на това, което се случва в живота ни. Човек не може да бъде без убеждения, нито би искал да бъде. Това, което със сигурност иска, обаче, е съзнателно да избира убеждения, които да работят за него. Да избира лещите, през които да гледа света. И тук, неговото право на избор е неограничено.

Вие не сте подвластни на онова, което ви се е случило в миналото, освен ако не вярвате, че сте. С тази нова система можете да се освободите от всякакви минали условности или ограничаващи обстоятелства, като просто смените мислите и убежденията си. Променяйки тях, вие променяте всичко. Бъдещето, пред което ще се изправите, не е предопределено и нищо в него не настъпва случайно. Както прочетохте в предишната глава, вашата действителност винаги бива моделирана и създавана от мислите и убежденията ви. Вашето вероятно бъдеще — а тук има буквално хиляди възможности за бъдеще — се формира от това, за което мислите или, в което вярвате днес. Настоящото е утробата, от която ще се роди бъдещето. Вашето бъдеще точно сега съществува и живее във вас. Вие държите в ръце собствената си съдба. Променете своите мисли и убеждения и ще промените бъдещето си.

След като напълно осъзнаете силата и възможностите на убежденията, които имате за живота си, следващата стъпка ще стане очевидна. Сменете остарелите си убеждения, които ви ограничават и връщат назад и си изградете нови, мощни убеждения, които да ви

издигнат и да ви заведат там, където искате да бъдете. Има три основни метода, чрез които можете да направите това. Можете да започнете да ги използвате самостоятелно или в комбинация. В крайна сметка ще използвате и трите.

1. ПРЕРАЗГЛЕДАЙТЕ МИНАЛОТО СИ

Не изразходвайте време и енергия да се вглеждате в миналото си и да се опитвате да разберете защо убежденията ви са толкова ограничаващи. Защо да се тормозите излишно? В този случай връщането към миналото само ще ви създаде навика да търсите негативни примери, които да потвърждават старите ви убеждения. Миналото ви придобива изкривен вид заради избора на лещи, през които го преосмисляте. Какво друго очаквате да стане, след като претърсвате миналото си със старите лещи, освен отново да се убедите в съществуването на същите ограничаващи убеждения? Това е и причината по-голямата част от психотерапията да е безполезна, защото при нея пациентът просто затъва още по-надълбоко в собственото си благо.

Голяма част от незадоволителните условия в живота ни са резултат от това, че сме станали страхливи и объркани поради неприятния си житейски опит. Започваме така да се съмняваме в себе си и да се концентрираме върху негативните аспекти от живота ни, че в крайна сметка всъщност ги запечатваме вътре в нас.

Например, поради лошия си житейски опит човек започва да се съмнява в способността си да общува с останалите. Той започва да преразглежда миналото си през лещата „*Не мога да създавам добри връзки с хората*“ и към този ужас прибавя намирането на много факти, които потвърждават тази идея. Неговото съзнание започва да се храни с тези спомени. Спомените стават добре подбрани. Дори без да осъзнава, той изгражда своята собствена история и се самоубеждава, че тя го представя точно такъв, какъвто е наистина. Но, ако този човек погледне назад в спомените си през лещите „*Много добре се разбирам с хората*“ и потърси различно доказателство, той несъмнено ще открие доста примери, които показват, че се е разбирал много добре с останалите.

И така, избирате да гледате живота си през такива лещи, каквито самите вие създавате. Съответно, спомените ви се структурират и

филтрират по определен начин, а това от своя страна ще ви кара винаги да оправдавате убежденията си с „доказателства“. Следователно, за да промените убежденията си, трябва да се опитате да промените лещите си. Погледнете към бъдещето по нов начин, търсейки нови, забравени или игнорирани истини. Например, ако ви липсва увереност претърсете миналото за примери, които доказват, че сте били уверени. Ако сте честни в това търсене, ще намерите много ситуации, в които сте се справяли успешно със задачите си. Но трябва да търсите с лещата — „Уверен съм“, а не с „Не съм уверен“. Всяка от лещите ще представи различен набор от примери, които ще са многобройни и за двете. Всичко зависи от това коя точно ще изберете да ползвате.

В почти всички случаи анализът на съществуващото във вас ограничение доказва, че вие сте се самопрограмирали да наблягате на негативните аспекти, касаещи дадена страна от живота ви. Всички го правим. Така че, за да се отървете от тези ограничения, преразгледайте и реконструирайте миналото, като му въздействате от настоящето. Каквито и да са обстоятелствата, използвайте миналото като богат източник на сила, претърсете го за дълго пренебрегваните успехи. Преструктурирайте миналото си. Пресъздайте го. Преоткрийте го. Това е като да откриеш, че притежаваш банкова сметка, пълна с пари, за която не си знаел, че съществува. Независимо от това какъв искате да станете или какво искате да създадете в настоящето, ако се вгледате в миналото си ще откриете предостатъчно доказателства, че това вече се е случвало — достатъчно е само да смените лещите си.

НАСТОЯЩЕТО Е ВАШАТА ОПОРНА ТОЧКА

Спрете за момент и осъзнайте, че настоящето е вашата сила. Когато мислите за миналото или си представяте бъдещето, и двете действия се случват тук и сега. Когато изживявате живота си, това става тук и сега. Всъщност, нищо от това, което бихте могли да направите, не може да се случи извън времето „тук и сега“. За това възможността да направите в настоящето такъв избор, с който да преструктурирате миналото или бъдещето си, е невероятно могъщо действие.

Пример: вземете едно свое положително качество, с което се гордеете и със сигурност притежавате. Може би сте грижовни, любящи

и състрадателни към другите. Сега, използвайки спомените си, прегледайте миналото си за моменти, когато не сте били грижовни, когато сте били егоисти, дребнави, нелюбезни и злобни. Концентрирайте се върху някои от тези примери. Сега си представете как всеки ден продължително се фокусирате върху тях. Ден след ден преднамерено преживявате тези епизоди и това ви кара да се чувствате зле. Скоро ще започнете да си повтаряте, че наистина сте дребнави егоисти.

Ако продължите с тази практика, вие буквално сами ще се хипнотизирате и ще започнете да вярвате, че сте дребнави егоисти и ще започнете бавно да се превръщате в такива хора. Това убеждение ще стане постигната цел.

Аналогично стоят нещата и с негативните ни качества. Ние сме се самопрограмирали, без дори да осъзнаваме как и кога сме го сторили. Чрез повторения и избирателна памет сами сме се хипнотизирали да вярваме, че това „орязано“ наше копие сме самите ние. Но вие можете да промените всичко това. Погледнете в себе си и потърсете доказателствата за наличието на всички онези положителни качества, които желаете да притежавате. Изследвайте миналото си точно с тази цел, като не му позволявате да засилва ограниченията ви, а го използвате, за да подсилите качествата, които искате да имате. Постарайте се в това начинание. Използвайте селективността на съзнанието си в своя полза.

2. ЗАПЕЧАТВАНЕ

Колко прави 6×6 ?, 7×5 ?, 9×9 ? Можете да отговорите мигновено, по-бързо, отколкото можете да го пресметнете на калкулатора. Това е така, защото сте запечатали таблицата за умножение в съзнанието си. Помислете за времето, когато сте ходили на училище. Спомнете си колко много пъти тази таблица е повтаряна, писана и упражнявана, докато най-накрая се е запечатала в съзнанието ви. И сега е здраво запечатана там. Не трябва отново да я упражнявате или да си я припомняте — тя е там за цял живот.

Това, което сте направили с таблицата за умножение, може да бъде направено и с новите убеждения, които искате да вградите в съзнанието си. Процесът е съвсем същият и повторението е еднакво важно.

За пет или десет минути дневно се концентрирайте върху едно просто утвърждение^[1]. Например, ако искате да си внушите убеждение за това, че подсъзнанието ви може да ви помогне да бъдете успешни — използвайте следното: „Моето подсъзнание е моят партньор за постигането на успех“. След като сте избрали подходящото утвърждение, започнете да се концентрирате върху него. Опитайте се да го почувствате по всеки възможен начин. Не позволявайте на съзнанието си да се разсейва с нищо друго. Ако това стане, концентрирайте се обратно върху утвърждението. Почувствайте силата на въвличането ви в думите, които повтаряте. Нека утвърждението, емоционално наситено и почувствано, оживее вътре във вас. Повтаряйте го отново и отново, позволявайки на съзнанието си да го възприеме. Изолирайте се от всички останали истини и реалности, фокусирайте се единствено върху чувството и силата на утвърждението.

Репетицията, независимо дали е вербална или ментална, е важна, защото активира неврологичните пътища. Не се насилвайте. Не се съмнявайте и не задавайте въпроси. Наслаждавайте се на процеса. Увлечете се колкото се може повече от това утвърждение. Позволете му да вибрира вътре във вас, позволете му да стане едно цяло с вас. Почувствайте силата му. Позволете му да ви стимулира.

Когато приключите упражнението, не обгръщайте с внимание утвърждението, не се замисляйте отново за него, не се чудете дали е истина. Изключете го от ума си до следващия ден, когато ще повторите процеса. Осъзнайте, че използвате момента „тук и сега“ като опорна точка, за вграждането на нови убеждения, които в последствие ще бъдат материализирани по естествен начин. Това ще стане автоматично.

Трябва да експериментирате с прецизната формулировка на вашето утвърждение. Отнема около три или четири повторения, докато почувствате утвърждението съвсем точно. Щом като това стане, просто продължете напред. Почти веднага ще можете да наблюдавате невероятни резултати. Ще бъде чудесно, ако това се случи, но не бива да позволявате бързият успех да ви заблуди. Не прекъсвайте упражненията. Много често, когато хората започват тези упражнения, не осъзнават колко бързо може да се наблюдават добри резултати и се превъзбудят. Във възбудата си те забравят да продължат с

упражненията. Но, за да получите постоянни резултати, изразяващи се в промяна на вашите убеждения, трябва напълно да запечатате в съзнанието си новото утвърждение, а за това са необходими минимум от шестдесет до деветдесет дни.

3. ДЕЙСТВИЕ

Колкото по-рано заживеете в съответствие с новите убеждения, които сте създали, толкова по-добре. Противното би означавало, че не им се доверявате и не използвате ефективно възможностите на настоящето. Ако сте бедни и искате да имате повече пари и се опитвате да си създадете убеждение за изобилие, докато все още изпитвате нужди, започнете да демонстрирате изобилие. Направете някакво символично действие, за да докажете на света около вас и на себе си, че се променяте. Може да дадете някакви пари (без значение колко) за благотворителност. Поглезете се с нещо: хубава храна, ново списание за мода, някакъв малък подарък.

Ако ви липсва увереност, първото, което трябва да направите, е да преразгледате миналото си, търсейки и намирайки минали примери за това, че сте били уверени и после започнете ежедневно да се фокусирате върху тях. В това число, трябва да запечатате новите утвърждения, които ще поддържат чувството на увереност и на края започнете да се държите така, сякаш това е истина. Внесете и действие в тази формула. Без значение колко малко или незначително може да изглежда то, това е огромна стъпка. Това ще бъде изявата на вашето ново убеждение във външната действителност, неговата демонстрация. По този начин, в съответствие с вашите нови утвърждения, се изпраща силен сигнал до подсъзнанието ви, че новите реалности започват да заемат мястото си, че имате желание да се промените, че съдействате на процеса.

Инициативата трябва да дойде от вас. Предизвикайте себе си да намерите начини за доказване на променящата се реалност.

[1] Утвърждение — мисъл, която след многократно повтаряне се запечатва в съзнанието и се превръща в убеждение. А убеждението е изграден, формиран вече възглед за живота. — Б.ред. ↑

3. ЖЕЛАНИЕ

*Първо ти се зареждаш с желанието, след това
желанието зарежда теб.*

Наполеон Хил

Да знаете какво искате в живота, не е достатъчно. Нито „искам“, нито „надявам се“ ще ви помогнат да постигнете успех. Трябва да направите една стъпка напред и да прибавите вибрацията на желанието към общата смес. Желанието е това, което действа като катализатор на вашите мисли и убеждения, снабдявайки подсъзнанието с необходимите емоции, за да трансформира мислите ви в реалност.

Всички велики мъже и жени в миналото са знаели това. При всички се забелязва една и съща поразителна прилика — изгарящото желание да постигнат целите си.

Томас Едисон претърпява повече от десет хиляди неуспеха, преди да усъвършенства електрическата крушка. Неговото желание за успех никога не стихва. Уилбър и Орвил Райт са подложени на унижение и осмиване през онези години заради смелостта и вярата им, че могат да направят превозно средство, което да лети във въздуха. Но силата на техните желания им позволила упорито да продължат да следват целта си докато изработят първия сполучлив самолет. Хенри Форд банкрутира два пъти, преди да създаде първият модел Форд Т и поточната монтажна линия, убеден в желанието си да направи масово производството на коли.

Тед Търнър също знаел какво иска. Това, което искал, не било едно просто желание или надежда, а изгарящ стремеж да постигне целите си — да притежава и управлява медиите и империя на комуникационните връзки. Когато тази мисъл първоначално влязла в главата му, той притежава мъничка компания за обяви и афиши. Започнал да гради своята мечта с купуването на малка радиостанция, последвана от една западаща UHF телевизионна станция, която не се приемала дори и от половината приемници в района. Годината била

1968. Още от самото начало започнали проблемите. Телевизионната станция била губеща. От 1970 година се губели по около 700 000 долара на година. „Станцията ще погуби цялата компания.“ казал Ървин Мазо, счетоводителят на Търнър по това време, и незабавно напуснал.

„Много е тежко, когато разбереш, че собственият ти счетоводител напуска, защото те смята за разорен.“, казва Тед. При такава ситуация други щяха да се откажат и да бъдат по-предпазливи, обръщайки повече внимание на съвета на счетоводителя си. Или самите те щяха да се предадат, смятайки мечтата си за недостижима. Но не и Тед Търнър. Какъв е неговият отговор? Той отива и купува друга станция. Неговото обяснение? Тя губела само 30 000 долара на месец! И не само, че я купува, а допуска и да задлъжнее с почти 3 000 000 долара.

И тук на мен ми се иска да кажа на читателя, че силното, истински страстно желание да се достигне поставената цел, може да застави човек да предприеме такива действия, които другите ще възприемат като съвършено безумни. Толкова безумни, че дори счетоводителят ти да реши да напусне. Но за Търнър това нищо не означавало. Някои от най-добрите му хора също го напуснали, убедени, че Тед води фирмата към фалит. Но те просто не били в състояние да видят това, което виждал Тед. В допълнение към светкавичната си мисъл, Търнър притежавал и шесто чувство, което му позволявало да вижда далеч зад хоризонта на общоприетите схващания и да действа адекватно.

И действително, за няколко години той успява да превърне западащата си станция в Атланта в първата американска „супер станция“, излъчваща своите сателитни програми по домовете в цяла Северна Америка. Годишният приход започва да се натрупва. Търнър се прицелва по-високо. През 1979 година той взема на заем 27 милиона долара, за да създаде CNN — една неизпробвана, „изцяло новинарска станция“, за която всички казват, че никой не би я гледал. В началото изглежда, че те са прави. Първите пет години CNN губи 70 милиона долара. По това време Търнър имал една табела върху бюрото си, на която пишело: „Ръководи, дръж се или се разкарай от пътя.“ Той знаел какво иска и нищо не можело да го спре. Това негово изгарящо желание го завладява изцяло. И сега стигаме до една от тайните на

желанието. Силното желание да имаш или да правиш нещо, което искаш, настройва ума така, че да не признава провал и неуспех. Всички разочарования, проблеми и спънки са временни препятствия по пътя към успеха.

През 1984 година CNN преодолява кризата и започва да печели. След това през 1987 година Търнър поема най-големият риск до този момент. Съчетавайки високо рискови облигации с други източници на финансиране, той купува MGM Studios за огромната сума от 1.2 милиарда долара. Така се натоварва с дълг от почти милиард долара. Повечето аналитици по това време коментират, че Търнър е дал на бившите притежатели на MGM цена по-голяма от реалната с над 300 милиона долара. Един ветеран на Холивуд е цитиран в списанието „Fortune“: „Търнър беше измамен по най-лошия начин известен в историята на американския бизнес.“ Но те не знаят това, което Тед Търнър знае. Нито могат да предположат какви ще са приходите, които един ден ще донесе филмовата библиотека на MGM, притежаваща около 3 000 заглавия, след като съдържанието ѝ бъде раздробено и препратено на множество телевизионни станции. Неговото желание да притежава медийна империя, интуицията му, ръководена от мъдрото подсъзнание, му позволяват да види възможности, които никой друг не е виждал. С тази предприемчивост, която някои нарекли безразсъдна, той преследвал своята цел и никога не се поколебал.

„Търнър притежава необичайната способност да заличава от съзнанието си всичко, което се явява несъществено по отношение на неговата непосредствена цел, — пише Портър Биб, бивш кореспондент на Белия дом за вестник Newsweek. — Именно за това, той е и толкова успешен.“

През 1990, само три години по-късно, медийната обстановка започва да се променя много бързо и рейтингът на програмите започва стремително да се покачва, което още веднъж доказва верните търговски инстинкти на Търнър. Неговата компания навлиза в период на растеж и печалби. Сделката с MGM ненадейно е наречена от Организацията на инвеститорите „една от сделките на десетилетието.“

През 1997 година неговата фирма „Turner Broadcasting System“ се слива с концерн „Time Warner“, за да стане една от най-големите комуникационни и медийни компании в света. Медийната империя на Тед Търнър има голям международен успех, а стойността ѝ се

изчислява на милиарди долари. Той извършва революция в областта на телевизионните предавания и превръща идеята на Маршал Мак Клохан за „света като глобално село“ в реалност. Търнър пренаписва дефиницията за новините. Те стават нещо, което се случва, а не нещо, което се е случило. Търнър изгражда най-големия новинарски концерн в света. Също така контролира най-голямата филмотека и притежава най-богатата колекция от анимирани филми. Неговите предавания се излъчват в над 120 държави.

В резултат на сливането на медиите и като награда за своите усилия Търнър получава над 3 милиарда долара в брой и в акции. Той постига най-налудничавите си мечти.

Същата сила на желанието и решителността, която Тед Търнър е овладял, е достъпна за всеки от вас. Следвайте четирите стъпки, описани по-долу и наблюдавайте как желанието ще оживее във вас:

ПЪРВА СЪПКА

Напишете кратко и ясно желанието, което искате да постигнете.

ВТОРА СЪПКА

Какво възнамерявате да направите или да дадете, за да постигнете тази цел? Няма такъв вариант, като „нещо за нищо“. Какви умения, знания, научни дисциплини и дейности сте готови да усвоите и приложите на практика? Бъдете кратки и ясни.

ТРЕТА СЪПКА

Обещайте на себе си, че няма да позволите нищо да ви спре по пътя към постигане на целта. И поемете ангажмента, че ще направите всичко необходимо за това. Бъдете твърди в своята решителност.

ЧЕТВЪРТА СЪПКА

Четете вашето желание по два пъти на ден. Четете го сутрин по време на изгрева и отново, преди да заспите, и започнете незабавно изпълнение на плана. Докато го четете, настройте съзнанието си за реализиране на вашата цел. Вижете се и се почувствайте така, все едно вече притежавате това, което така страстно желаете. Докато дните се

превръщат в седмици и месеци, този ритуал ще бъде източник на огромна сила и вдъхновение за вас.

Силното и изгарящо желание да постигнете целта, която преследвате, е стартовата точка за всички постижения. Това не е неясно желание или просто надежда, това е нещо много по-силно. Изгарящото желание — когато съществува — ви дава сила и живот и само по себе си разкрива стотици възможности.

В Дзенбудизма съществува притча, която илюстрира това, което имам предвид. Монах, изповядващ тази религия се разхождал покрай реката със своите ученици, когато един от тях го попитал: „Как мога да се просветя? Какво трябва да направя?“ Учителят го сграбчил грубо, издърпал го към реката и го натиснал във водата, докато ученикът се потопил напълно.

Учителят продължил да го държи под водата и скоро ученикът започнал да се мятат като обезумял. Но монахът не го освобождавал. Ученикът отчаяно се опитвал да се освободи, но опитите му били напразни. Накрая, точно преди да се удави, учителят го освободил и ученикът изплувал, останал без дъх.

„За какво си мислеше, докато те държах под водата?“ — попитал учителят. „Първо си мислех за много неща — отговорил ученикът. Но след няколко секунди, когато нямаше знак, че ще ме пуснете, всичко, за което можех да мисля, беше: Въздух! Въздух! Дайте ми въздух!“

„Когато желанието ти за просвещение е със същата сила — казал учителят, усмихвайки се — скоро ще го притежаваш“.

Същото важи и за постигането на вашите цели. Трябва да го желаете с цялото си същество. Желанието е горивото, което тласка целите ви напред и въздейства върху мислите и действията ви. То ви помага да преодолеете препятствията и да почерпите вдъхновение от подсъзнанието. Силното желание, комбинирано с успешни утвърждения и неотменното следване на целта ще привлекат към вас онези хора, обстоятелства и ситуации, необходими, за да успеете.

4. СЪЗНАНИЕ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

... Всекиму, който има, ще се даде, а от оногова, който няма, ще се отнеме и това, що има.

Евангелие от Лука 19:26

Ако искате да привлечете успеха и изобилието в своя живот, трябва да програмирате, да заложите в подсъзнанието си утвърждения за успех. Тези утвърждения, веднъж вече усвоени, се превръщат в невероятна притегателна сила за хора, обстоятелства и възможности, необходими ви, за да успеете. Убедеността в успеха създава съзнанието за благополучие.

Мислите за недоимък и оскъдност създават ограничаващи убеждения, които развиват съзнание за недоимък. То вибрира в резонанс със страха, недоимъка, неуспеха и разочарованието. Такова съзнание очаква само най-лошото и точно него получава.

Човек не може да притежава едновременно съзнание за успех и съзнание за недоимък. Те са несъвместими, взаимно изключващи се. Доминира или едното, или другото. Не можете да превключвате един ден на едното, а друг — на другото. То не е дреха, която всеки може да облича и съблича когато поиска. Всяко съзнание е тясно свързано с убежденията и макар тях да може да ги променяте, за това се изисква готовност и отдаденост.

Очевидно е, че съзнанието за благополучие е по-желателно, необходимо и полезно, но то не идва случайно. Трябва да създадете вътре в себе си убеденост за успех. Нека бъда напълно откровен: докато не започнете да препрограмирате своето подсъзнание, като се отдадете изцяло на идеята, емоционално въввлечени и ангажирани, до тогава едва ли ще успеете. Това е причината, поради която мнозина не са успели в живота. Те са искали да бъдат благополучни и преуспяващи, но не са си създали съзнанието, необходимо, за да привлекат успеха. Успехът не се постига с магия, нито само с усилена работа. Може да работите толкова упорито и интензивно, колкото

искате, но ако във вашия разум доминира съзнание за недоимък то ще продължи да ви саботира и да възпрепятства всяка ваша стъпка по пътя към успеха.

Съществуват много утвърждения за благоденствие и всяко едно от тях може да бъде използвано. Следващите четири ще ви дадат една стартова позиция и ако веднъж ги одобрите и приемете, те ще са основата, към която можете да прибавите и други подобни утвърждения. Използвайки по-рано показаните методи, запечатайте в съзнанието тези четири утвърждения, като се наслаждавате на това, което се случва, когато те започнат да вибрират вътре във вас, да привличат хора, обстоятелства и дори събития, които да са в хармония със съзнанието за благополучие, което сте си създали.

ПЪРВО УТВЪРЖДЕНИЕ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ СА НАВСЯКЪДЕ

Има изумителен брой възможности да постигнете успех и да направите много пари. Нашият динамичен, бързо променящ се пазар е изпълнен с нови и вълнуващи възможности, които само чакат някой проникателен човек да ги открие. Много са тези, които са напълно подходящи за собствените ви индивидуални умения и таланти. Но вие няма да ги откриете, докато не започнете да вибрирате в едно с това утвърждение. Прочетете следващата глава, озаглавена **Възможностите са навсякъде**, и ще започнете да разбирате къде можете да срещнете своите възможности.

ВТОРО УТВЪРЖДЕНИЕ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

УСПЕХЪТ И ИЗОБИЛИЕТО СА ЕСТЕСТВЕН ЗАКОН НА ВСЕЛЕНАТА.

Успехът и изобилието се срещат навсякъде в природата. Орелът е създаден да се рее високо над дърветата, като го прави с грациозна лекота. Всеки, който някога е наблюдавал полета на орела, е бил впечатлен от неговата красота и мощ. Очите на орела са така устроени, че да откриват и най-малкото животно или риба на разстояние от около триста метра, и това ги прави изключително съвършени. Орелът е едно

успешно създаване на природата със специфични особености, създадени за неговата уникална цел.

Дърветата успешно израстват и от малки семена се превръщат в гиганти с огромна височина. Цветята успешно разцъфтяват през пролетта. Лъчите на слънцето успешно пътуват в голямо огнено кълбо на разстояние от 150 милиона километра и поддържат живо всяко едно растение, цвете и дърво на планетата и всички тези растения връщат тази енергия, успешно трансформирана чрез чудотворния процес фотосинтеза.

Нашето тяло успешно асимилира храната, която ядем и изхвърля ненужното. Снегът паднал в планината, се топи през пролетта и се стича към океана във вид на потоци, ручей и реки, накрая се изпарява и успешно завършва кръговрата, падайки някъде като дъжд. Планетата Земя успешно се завърта около Слънцето за 365 дни и нашата Вселена успешно разкрива своето собствено разнообразие по уникален и мистериозен начин.

Успехът е естествен закон на Вселената. Изобилието също.

Изобилието е навсякъде около вас и ще го видите, ако спрете и му обърнете внимание. Не можете да преброите стръкчетата трева в своята градина, защото те са в огромно изобилие. Опитайте се да преброите звездите в небето — отново не бихте могли. Разходете се в гората — пребройте дърветата, отново ще се сблъскате с безкрайно изобилие.

Природата е разточителна, пищна и изобилна в своето многообразие. Успехът и изобилието са нещо естествено в развитието на Вселената.

Но все още в дейността на хората виждаме и двете: и бедност, и богатство. Някои са извънредно преуспели, докато други не. Защо това е така? Ако успехът и изобилието съществуват така дръзко и без усилия в природата, защо цялото човечество, включително и ние, да не сме част от този грандиозен план?

Може би отговорът е в това как ние използваме нашето съзнание. Възможно ли е някъде по пътя да сме се отклонили от ритъма на грандиозната симфония на Вселената? И ако е така, как трябва да преустроим самите себе си? Трезвите разсъждения ни показват, че изобилието и успехът са естествено състояние на нещата и привеждайки се в хармония с тях, ние също ще успеем да бъдем част

от това състояние. Ако настроим мислите си за истината и красотата на успеха и изобилието, да ги запечатаме в съзнанието си, ние също можем да изпитаме всичко това и да разпознаем успеха и изобилието, когато и където се появят.

Да се присъединим към всичко онова, което е истинско и благородно и е в хармония с най-великото добро.

Успехът и изобилието са естествени закони на Вселената и всеки един от нас има възможността да прозре тази истина и да я докаже в живота си. Само тогава нашите творчески способности и продуктивност ще бъдат споделени със света.

Когато развием талантите си и ясно демонстрираме плодовете на нашия успех, независимо какви сме — продавачи, специалисти, учители или предприемачи, останалите ни благословят и се възползват от този успех. И това е една от истините за успеха. Нашият успех помага на всички. А неуспехът ни не помага на никого. Ето защо успехът е запечатан в съзнанието на всички създания, големи и малки, във всички форми на живот, било то животни или растения. Успехът е необходим на всички и във всичко живо е програмиран кода за постигането на този успех. Да, съществуват и неуспехи, но те са изключение. Те са срич в системата, аномалия.

Ние, като човешки същества, също съдържаме в себе си неврологичната верига към успеха. Ние също сме програмирани за успех. Необходимо е само да осъзнаем своя истински потенциал и активно да участваме в програмирането на собственото си съзнание.

ТРЕТО УТВЪРЖДЕНИЕ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

АЗ ИМАМ ТАЛАНТА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ДА БЪДА ИЗВЪНРЕДНО УСПЕШЕН.

Никой няма да преуспее, докато не повярва, че има талантите и възможностите, които ще му помогнат да преуспее. Животът дава възможност да изразите този талант и да бъдете възнаградени. Трябва напълно да повярвате в това. Не да се надявате, че това е истина и да желаете това да бъде така, а истински да вярвате — от цялото си сърце и душа. Вярвате ли в това? Отговорете честно, вярвате ли?

Ако наистина вярвате в това, страхотно. Това е крайгълният камък към преуспяващото съзнание. С тази мисъл вие ще сте на правилния път. Ако не вярвате, не се отчайвайте. Трябва само да се

пробудите и осъзнаете удивителната истина за собствения си потенциал и да започнете да прилагате принципите от тази книга на практика. Много скоро сами ще започнете да вярвате във възможностите си за успех. След всичко това ще бъдете и благополучно програмирани за успех. Единственото, което е необходимо, е да вземете решение за действие и да активирате нужните програми.

Принципът на неограничения потенциал, заложен вътре в нас е една вълнуваща идея, която ни въодушевява да вървим напред. Разбирането на това, че ние можем да израстваме, да се променяме и да развиваме всеки талант, от който се нуждаем, е наистина вдъхновяващо. Всеки от нас притежава свободна воля — свободата да избираме своите мисли, убеждения и действия. Свободни сме да преследваме каквато и да е цел във всяка интересуваща ни сфера. Ние, в буквалния смисъл можем да направим всичко, което поискаме или да станем тези, които пожелаем. Не сме ограничени по никакъв начин, но само при условие, че нашият начин на мислене също не е ограничен.

ЧЕТВЪРТО УТВЪРЖДЕНИЕ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

МОЕТО ПОДСЪЗНАНИЕ Е МОЯТ ПАРТНЬОР В ПОСТИГАНЕТО НА УСПЕХА.

Колкото и невероятно да изглежда подсъзнанието съдържа непокътната сложната плетеница на цялата реалност. То има достъп до всички преживявания, до всички знания; няма нещо, което то да не знае. Няма нито границите, нито ограниченията на логическото мислене.

Подсъзнанието действа независимо от петте сетива и същността ви и ако е насочено правилно, то би ви донесло прозрение, планове и идеи в онази сфера от живота ви, в която се нуждаете от упътване.

То ще ви предупреждава за предстоящи опасности, за да ги отстраните навреме и ще ви показва всяко нещо, което трябва да знаете, за да преуспеете. Подсъзнанието е съкровищница на мъдрост, знание и вдъхновение, до която имате непрекъснат достъп.

Подсъзнанието има една от най-поразителните способности за трансформация в природата. То е мястото, където мислите и убежденията, смесени с емоциите, се трансформират и преобразуват във физическа реалност. Тази способност е присъща на всеки от нас.

Знанието за взаимодействието между съзнание и подсъзнание ще ви даде възможност напълно да преобразите живота си.

Жалкото е, че твърде често подсъзнанието се подразбира само на интелектуално ниво, като някакво понятие. Ако искате да го използвате ефективно, имате нужда от едно по-дълбоко разбиране за това какво е то и как действа. Това може да бъде постигнато единствено, ако си напомняте постоянно за неговото съществуване, за неговото могъщество и потенциал. Ако постъпите така, постепенно ще разберете, че вие действително притежавате тази сила и след това ще започнете да я използвате с вълнение и ентусиазъм.

Подсъзнанието функционира постоянно, ден и нощ, без оглед на това дали му въздействате или не. Вашето подсъзнание не може и няма как да остане без работа. Ако не успеете съзнателно да го управлявате, то ще попие мислите, които стигат до него като резултат от вашето пренебрежение, и точно тук се крие причината за толкова много житейски провали. Подсъзнанието не разсъждава върху различните случаи, подобно на съзнанието, то не спори с вас и не отхвърля нищо като нежелано. Подсъзнанието ви приема всичко, което му е втъплено съзнателно. То е податливо на внушение и може да работи с всякакви мисли и утвърждения. Негативните, ограничаващи утвърждения ще попият в подсъзнанието и ще привлекат към вас съответните събития, точно толкова ефективно, колкото биха го направили и позитивните утвърждения.

Положителните и отрицателните емоции не могат да владеят съзнанието ви едновременно. Или едните, или другите ще доминират. Ваша е отговорността да направите така, че положителните утвърждения да са доминиращи във вашето съзнание. Тук законът на навиците ще ви помогне да постигнете целта си. Формирайте навика ежедневно съзнателно да запечатвате в подсъзнанието си утвърждения за успех. Скоро те ще преобладават в подсъзнанието и в него няма да има почва за развитие на нови негативни мисли.

Не се обезсърчавайте, ако не можете да направите това още от първия си опит. Запомнете, че подсъзнанието може съзнателно да се насочва само чрез навика. Бъдете търпеливи! Бъдете упорити!

Вашето подсъзнание е нещо повече от партньор в постигането на успеха, то е партньор с когото трябва да работите в хармония. То ще ви последва, само ако поемете инициативата. Първо трябва да му

внушите какво в действителност искате да направи. Отговорността за първата стъпка е ваша. Не бива да бъдете колебливи и неуверени. Трябва да сте конкретни и ясни, да работите усърдно и упорито със своите мисли и утвърждения. Това е необходимо на подсъзнанието, за да заработи в партньорство с вас. Необходимо е и да му предоставите подробен план за действие. В противен случай то ще действа според огромния брой противоречиви и ограничаващи утвърждения, а животът ви, като огледало, ще отразява този объркан процес.

Щом веднъж приемете подсъзнанието като реално съществуващо и започнете да разбирате неговите възможности в качеството му на посредник при превръщането на вашите желания в техния материален или паричен еквивалент, ще осъзнаете колко е важно да създавате убеждения за успех. И тогава няма да изпитвате никакви затруднения да намирате време ежедневно да запечатвате тези нови и вдъхновяващи убеждения, които ви дават огромни сили и богати възможности.

ИСКАМ ДА ИЗГЛЕЖДАМ КАТО ГЛАГОЛ

„Искам да изглеждам като глагол“. Преди няколко години аз и още хиляди други бяхме слушатели на лекция на брилянтния футурист и изобретател Бъкминстър Фулър, когато той произнесе тези думи. Бях поразен. Все едно говореше точно на мен. „Аз се случвам. Аз съм действие. Аз съм процес.“, продължи той. Неговата теория, представена така красноречиво, се свеждаше до това, че всеки един от нас е „едно безкрайно събитие“ и това имаше силно въздействие върху мен. Той ми даде кураж и прозрение. Научи ме, че нашите решения и действия оказват колосално влияние както върху нашия собствен живот, така и върху живота на много други хора, и този процес е непрекъснат. Ние упорито мислим за себе си като за съществителни, като за вещи, ограничени от виждането за това какви сме и кои сме, а в същност истината е точно обратната. Ние винаги ще се развиваме, променяме, преобразяваме и можем да използваме този процес като предимство, приемайки промените като велик съюзник.

Насочете се напред към това какви искате да станете и загърбете всичко, което вече не ви е от полза. Ако имате слабост — променете я. Липса на сигурност и инициативност — променете ги. Вие непрекъснато се променяте и всички промени съществуват като

потенциал вътре във вас. Колкото повече са мислите ви за увереност, толкова повече увереност ще черпите от извора съхранен във вас. Аналогично, мислите за кураж и действие ще пренастроят живота ви в посока към позитивна промяна. Каквито се възприемате — такива ще станете. Когато се променяте, променя се всичко. Когато се променяте, светът се преобръща отгоре надолу и отвътре навън. Това е толкова драматично. Новият живот е резултат от новото мислене! Събудете се точно сега, точно в този момент и осъзнайте своя потенциал. Съумейте да видите живота си какъвто е наистина и какъвто искате да бъде. Съумейте да видите и действията, промените и убежденията, които са необходими, за да го достигнете. Готови ли сте да тръгнете? Искате ли да започнете приключението си сега? Вие сте програмистите — напишете и активирайте програмата.

5. „БОГАТ“ ПЕТ БУКВЕНА ДУМА ЛИ Е?

*Не че толкова обичам парите, просто смятам, че
успокояват нервите ми.*

Джо Луис

Всяка година вода семинари по цял свят, обучавайки хората в принципите за постигане на успех и богатство. Занимавайки се с това, открих един много интересен феномен: *много хора се страхуват да бъдат богати*. Разбира се, една част от тях искат да бъдат богати, а друга част мислят, че това е грешно или, че трябва да дадат от себе си прекалено много, за да станат богати. Дори чух хора да казват такива неща като: „Ще трябва да работя прекалено много“ или „Ще трябва да използвам измама и да се обърна срещу принципите си“, или „Щастieto не може да се купи с пари“, или „Хората с пари са алчни“, или „Ако аз имам достатъчно, останалите няма да имат“, или „Ще пренебрегна семейството си“. И множество подобни коментари.

Ако вярвате, че ще пренебрегнете семейството си или, че ще станете алчни, ще загубите приятелите си или, че ще трябва да направите твърде много, за да станете богати, тогава няма значение колко много искате да станете богати, защото винаги ще я има онази част от вас, която ще се съпротивлява с всяка възможност да тръгнете по този път.

Дори и само едно от по-горе посочените убеждения да е дълбоко вкоренено в подсъзнанието ви, то е достатъчно да саботира усилията ви да създадете богатство. Ако чувствате някое от тези убеждения твърде близко, то тогава вие се нуждаете от настройване към нови убеждения, към един нов модел за успех, който да разпали въображението ви, модел, който да включва дълбоко скритите ви ценности и да приеме постигането на богатство и успех като част от най-добродетелното за човечеството. Нека да проучим някои от хората, които имат подобни ограничаващи убеждения и често възприемат себе си погрешно. Ще отговоря на всеки един, както следва.

1. ЩАСТИЕТО НЕ МОЖЕ ДА СЕ КУПИ С ПАРИ.

Отговор: Да, но и бедността също не те прави щастлив. Щастието идва отвътре. То идва от това да разбираш себе си и да изградиш живот, който да има стойност и значение. Вие можете да постигнете това както с пари, така и без тях.

2. ХОРАТА С ПАРИ СА АЛЧНИ.

Отговор: Само някои от тях са. Впрочем, такива има и сред хората от средна класа, както и между бедните. Част от богатите хора са безкрайно щедри и състрадателни — това не зависи от парите, а от характера на човека. На всички равнища на социалната стълбица можете да откриете както алчни, така и щедри хора.

3. ЩЕ ТРЯБВА ДА РАБОТЯ МНОГО УСИЛЕНО. ЩЕ ПРЕНЕБРЕГНА СЕМЕЙСТВОТО СИ. ЩЕ ТРЯБВА ДА ЖЕРТВАМ ПРЕКАЛЕНО МНОГО НЕЩА. (ИМА ГОЛЯМ БРОЙ УБЕЖДЕНИЯ, КОИТО СА БИЛИ ПОСТАВЯНИ В ЦЕНТЪРА НА ТАЗИ ТЕМА).

Отговор: Някои хора наистина жертват много неща и пренебрегват семействата си в преследване на успеха и това е жалко. Това показва, че те са с нарушено равновесие и са възприели погрешно убеждението: „Колкото по-упорито работя, толкова по-преуспял ще бъда“. Но, ако някои постигат богатство по този начин, означава ли, че това е единственият път да преуспееш? Какво ще кажете за онези, които го постигат, докато градят и се грижат за семействата си с любов и внимание? Какво ще кажете за онези, които го постигат чрез собствените си правила и по свой собствен начин, комбинирайки забавлението, свободното време и страстта? Има десетки хиляди, които са постигнали успех по този начин. Аз, например, постъпих точно така. И по никакъв начин не съм компрометирал своите ценности или стила си на живот, спечелвайки богатството, което имам. Това и не беше необходимо.

Нека да не пренебрегваме и факта, че съществуват семейства, които страдат, защото нямат достатъчно пари. Има и такива семейства, в които двамата родители работят дълги часове, но парите, които печелят им стигат просто да свържат двата края. Колко много хора пропиляват живота си, работейки професии, които не им харесват? Парите или липсата на пари са в основата на тези проблеми?

4. ПАРИТЕ СА НЕОДУХОТВОРЕНИ.

Отговор: Това идва от библейския цитат: „Коренът на всяко зло е сребролюбието“. Може би тук говорим за онова сребролюбие, което изключва всичко останало. Онази любов към парите, при която целта е просто да ги имаш, без да разбираш как да ги използваш, за да облагодетелстваш себе си и останалите. Но парите са форма на енергия, която има забележителен потенциал за изобилие. Ако парите са толкова лошо нещо в духовен смисъл, то тогава защо Христос е говорил така благосклонно за цар Соломон? Има голям брой пасажии в Библията, където за цар Соломон се говори с голямо уважение. А кой е бил цар Соломон? — най-богатият човек в света по онова време. Става очевидно, че богатството само по себе си не е нещо лошо. Или може би злото се корени някъде другаде?

5. АКО АЗ ИМАМ МНОГО, ОСТАНАЛИТЕ НЯМА ДА ИМАТ.

Отговор: Тук има две възможни гледни точки. Едната от тях е „холографския“ модел, в който се казва, че Вселената има неограничени ресурси и колкото повече пари създавате за себе си, толкова повече ще има и за другите. От друга страна съществува и модела за „парчето от баницата“, който ни внушава, че във Вселената има точно определено количество пари и ако вие получавате повече, то остава по-малко за другите. Иронията е в това, че и двата модела подкрепят тезата, че е важно да печелите повече пари за себе си.

„Холографския“ модел: Всеки един от нас създава и живее живота, който сам е изградил. Съзнанието е неограничено и ние можем да създаваме и развиваме живота си съобразно разбирането на този факт. Парите, които печелим в живота си, се прибавят към съществуващото във Вселената и никога не намаляват. Съществува неограничен запас от пари, който никога няма да се изчерпи. Забележете, че не казвам неограничен запас от ресурси, които очевидно имат граници и трябва да бъдат управлявани, а само, че има неограничен запас от пари. Отбележете, например, колко много пари се правят в сферата на услугите с минимално използване на природните ресурси или въобще без тяхното участие. Има стотици милиарди долари, които чакат да бъдат усвоени, и това е само капка в морето. Наличността е неограничена.

Моделът за „парчето баница“: Има ограничено количество пари във Вселената, казва тази теория. Има точно определено количество пари около мен и ако аз получавам по-голямата част от него, то за останалите ще останат по-малко. Добре, нека да допуснем, че вие сте милионери или че притежавате няколко стотици милиони или дори милиарди. Кой в действителност ще остане без пари, ако вие притежавате милиарди? Ако позволите тези пари да бъдат реинвестирани в икономическата система, дали всички хора няма изведнъж да се окажат по-богати?

Ако има ограничено количество пари на разположение, това е една добра причина да спечелите повече от тях и да им бъдете добри попечители. Да ги използвате разумно за социални дейности. Ако основата на желанието ви да имате пари е за да създадете фондация в обществена полза, тогава е ясно, че ще разпределите средствата така, че да подпомогнете останалите. Не е ли по-добре да има повече пари онзи, който би ги управлявал и използвал добре? Възможностите да правите добро с пари са огромни.

ОБИЧАЙТЕ ДОБРОТО, КОЕТО ПАРИТЕ МОГАТ ДА НАПРАВЯТ

Погледнете по нов начин на възможностите, които дават парите и силата, която притежават. Нека за момент да оставим настрана очевидния факт, че парите са средство за лична облага. Свободата, материалният комфорт, правото на избор и възможността да изразиш сам себе си — всички те са логични и основателни причини да имате пари. Нека да направим една стъпка по-нататък и да проучим потенциала на парите да променят нашия свят и защо, ако сме социално отговорни, е ценно за нас да ги притежаваме.

Повечето, ако не даже всичките добри дела, които се случват на нашата планета, са комбинация от пари и далновидност.

Майка Тереза умира през 1997 година и оставя като наследство идеята за отдаването в саможертва. Тя дава тържествен обет за бедност и работи неуморно през целия си живот, за да помага на бедните и бездомните. Но нейната фондация не е дала обет за бедност. Тя активно събира милиони долари всяка година, за да подпомага болници и приюти. Без това изобилие на пари, което се е изливяло от нейната фондация, ефектът от работата ѝ би бил минимален. Парите са

били и ще продължават да бъдат най-важната част от уравнението, което е позволило нейната работа да продължи напред.

Преди много години правителството на Коста Рика е било на кръстопът. То се готвело да продаде на горската индустрия последните непокътнати тропически лесе за около 100 милиона долара. Природозащитниците били готови да се борят и да търсят законност, но тогава правителството официално заявява: „Ние сме бедна нация и се нуждаем от пари за образование и здравеопазване“. Една малка група от отдадени хора обаче застанали изцяло зад идеята, че тези гори могат да бъдат спасени. Разгледани и отхвърлени били много варианти и тогава се появила ексцентричната идея да купят тропическите гори и да ги запазят като национален парк. Страхотна идея, но откъде да намерят 100 милиона долара? Повечето биха отхвърлили тази идея като абсурдна и неосъществима. За щастие, светът е пълен с личности, които желаят да доведат докрай мисията на живота си и не признават думата невъзможно.

Желанието да спасят тропическата гора кара част от групата да подходи към въпроса по начин, който е в разрез с общоприетото. Това не било толкова лесно. Много пъти ги наричали мечтатели, пълни идеалисти. Понякога те се чудели на самите себе си дали наистина не е така, но продължавали да търсят начини да съберат парите, без да се отчайват от постоянния неуспех.

Те се обърнали към голям брой организации и всички им отказали — освен една. Световната банка най-накрая се съгласила да гарантира проекта и така тропическата гора била спасена. Сега това е гордост за правителството на Коста Рика и е едно природно богатство за всеки, който го е посетил и е видял неговата девствена красота. Това се случило, защото е имало няколко уверени в себе си хора, вярващи в добрия изход. Това се случило заради проицателността и упорството. Но най-вече се случило, защото 100-те милиона долара са сменили собственика си.

Обичайте доброто, което парите могат да направят. Оценете и осъзнайте доброто, което парите могат да направят. Признайте, че във вашия успех е заложена възможността да се помогне на много хора, а вашият провал не би помогнал на никого. Да успеете е ваше задължение и отговорност.

НОВИ РОЛЕВИ МОДЕЛИ

Трябва да изучаваме начина на живот на хората, които са използвали своите успех и богатство, за да облагодетелстват останалите; които са имали вълнуващ живот и са били обществено активни. Трябва да се избавим от остарялото и ограничено виждане за милионерите като алчни и себелюбиви хора, мислещи единствено за себе си. Да, такива наистина съществуват, но има и техни противоположности, и това са личности, които могат да ни служат за модел когато постигнем успех и натрупаме богатство.

Нека се върнем отново към Тед Търнър. Разказах ви за неговата делова проникателност и способността му да печели огромно количество пари. Сега нека видим какво е направил с парите си. Той е невероятен модел за подражание.

„Върху организациите лежи отговорността — казва веднъж Питър Дракър, писател и многоуважаван бизнес консултант — да открият подход към основните социални проблеми, които са от сферата на тяхната компетентност“. „Turner Broadcasting System“, принадлежаща на Търнър безспорно се явява един от прототипите на тази философия. Тед Търнър искал да помогне по някакъв начин светът да стане по-добър. Той бил силно заинтересуван от контрола върху раждаемостта и числеността на населението, проблемите на околната среда и правата на коренното американско население — това са само някои от главните теми, които са го вълнували. Той създава дружеството „Общество за по-добър свят“, чийто лозунг е: „Да използваме силата на телевизията, за да направим света по-добър“.

„Телевизионните предавания имат задължението да предадат по убедителен начин важните събития от живота“ — заявява Търнър. Това се опитва да направи и „Обществото за по-добър свят“. Между 1985 и 1989 години дружеството на Търнър финансира около 50 документални филми с ограничена търговска стойност, но с огромен потенциал да въздействат и образоват. През 1990 година, Тед регистрира наградата Turner Tomorrow Awards с награден фонд от 500 000 долара, за да насърчи писатели и активни обществени дейци от целия свят да търсят „позитивно решение на глобалните проблеми“. По този начин Търнър подпомага голям брой организации, които също имат за цел да направят света по-добро място за живот.

През октомври 1997 година Търнър прави сензационното изявление, че е дарил 1 милиард долара на Обединените нации, които

да бъдат използвани за хуманитарни цели. „Знам какво могат да направят парите — казва той. — Искам да помогна. Искам да бъда модел за подражание. Всички трябва да дадем своя принос. Тези от нас, които имат повече, трябва да дадат повече. Тези, които имат по-малко, ще дадат по-малко, но всички трябва да участваме“.

Когато прочетох какво е направил Тед, се сетих за едно изказване на писателя и философ Маршал Мак Клохан: „Няма пътници на Космическия кораб Земя — всички ние сме екипаж на този кораб“.

Не оставайте с впечатлението, че Тед Търнър е Майка Тереза. Той със сигурност не е дал обет за бедност и с истинско удоволствие се наслаждава на богатството си. Това е възхитително, но още по-възнуващо е как той, последователно верен на принципите си, ги е използвал, за да прави добро. И това не е последното, което ще чуем за Тед. Имам чувството, че това е само началото. Има безброй много като него. Хора като Джордж Сорос, който използва богатството си, за да подпомогне новата демокрация в Източна Европа. Има и много други примери за добро управление на парите. Заблуждавате се, ако мислите по друг начин.

ИЗГРАЖДАЙТЕ ЖЕЛАНИЕТО СИ ЗА ПАРИ НА ОСНОВАТА ЗА ПОРЯДЪЧНОСТ И ДОБРОСЪРДЕЧНОСТ

Ако искате да привлечете пари в огромно количество, преди това трябва да разберете какво наистина могат да правят парите. Осъзнайте потенциала на парите да създават безмерно добро по света, а не само да се наслаждавате на ползите, които вие лично ще извлечете от тяхното натрупване. Обвържете желанието си за богатство с такива убеждения, които ще ви окуражат да преуспеете, поради по-горе изложените причини. Не бъдете боязливи. Приравнете желанието си за постигане на успех и богатство към най-високите ценности и това ще ви вдъхнови да направите всичко възможно, за да привлечете към себе си финансово благосъстояние.

Мохамед Али е бил майстор на това. Всеки път той е излизал на ринга „за малките хора“ — за пристрастения към наркотиците, за благополучието на майката, за момчето без баща. Той отъждествявал своя успех с успеха на хората от чернокожата нация. Той се е борил и е побеждавал за тях. Това му е дало възможност да увеличи своята непоколебимост и е разпалвало желанието му за победа, като е отказвал да приеме дори възможността за поражение, фактът, че

повечето от неговите опоненти също са били чернокожи, по никакъв начин не е повлияло на неговата решителност. Той смятал, че се бори за своя народ и това му помагало в огромна степен.

По пътя към първия си милион, аз използвах точно тази техника. Когато започнах да преподавам на другите методиката за силата на мисълта, подчертах, че демонстрирам използването ѝ в собствения ми живот. Имах усещането, че нямам право да стоя на катедрата и да преподавам тези истини, ако не мога да дам ясни и недвусмислени примери от собствения си живот. По това време фактически бях разорен. Налагаше се да демонстрирам възможностите на преподавания от мен метод като сам стана милионер. В живота си съм имал само две финансови цели. Първата е да стана милионер, което постигнах. Втората е да спечеля един милион долара за една година, което ми се отдаде няколко години по-късно. Така че говоря като достоверен източник и въз основа на опита си споделям с вас всички тези истини за постигане на успех. Но винаги съм посвещавал своя личен успех за добруването на всички.

Ето какъв е и основния принцип: докато се чувствате добре от мисълта само за трупането на пари и още пари, едва ли ще ги получите. Именно ценностите ви и убежденията, които имате за парите, ще предопределят какво количество от тях ще можете да притежавате. Убедете себе си във важността да преуспеете в живота. Не си позволявайте да ви радват мисли за нещо по-малко.

Вдъхновявайте се от онези личности, които са използвали парите като средство за социална промяна, която е направила живота на всички различен.

Чувствайте се добре от мислите за успех, богатство и пари. Не позволявайте на никого да подценява ползата и важността на парите с негативното си мнение. Поддържайте в съзнанието си ясна мисълта за доброто, което те носят със себе си. Да вярвате в нещо различно означава да възпрепятствате самите себе си и може би по този начин ограбвате света, отнемайки му онези блага, които сте могли да дадете, но не сте го направили, защото сте се придържали към погрешни, ограничаващи убеждения. Изгаряйте от желание да направите нещо различно. Единственият начин да го постигнете е чрез вашия успех.

6. ДА ГОВОРИШ САМ НА СЕБЕ СИ

Нещо, скрито в нас ни правеше слаби, докато не признахме, че това нещо сме самите ние.

Робърт Фрост

Всеки един от нас има вътрешен глас, който ни говори през цялото време. И този вътрешен глас не е пасивен. Той има твърде убедително мнение за всеки аспект от нашия живот. Понякога ни ободрява и въодушевява, друг път ни смачква и осъжда. Понякога ни изпълва с мисли за увереност, надежда и вдъхновение, а друг път — с мисли за страх, тревога и обърканост. Изглежда, като че ли за него няма средно положение. Но въпреки това, да знаем какво казва вътрешният ни глас е нещо много важно.

Когато мислено си повтаряте фрази като: „Никога няма да го направя“ или „Това ще бъде още едно разочарование за мен“, или „Нищо, никога не ми се получава“, вие говорите на себе си и се настройвате точно за такава ситуация. Започвате да очаквате най-лошото и в действителност му помагате да се случи. Програмирайте себе си за провал.

Но ако вместо тези фрази си повтаряте техните противоположни, това би имало обратен ефект, фрази като: „Аз мога да го направя“ или „Аз съм шампион“, или „Аз винаги довеждам нещата докрай“ засилват вярата в самите вас. Позитивният разговор със себе си ви дава морална подкрепа. Той е нещо като група ваши почитатели, които ви аплодират и по този начин ви помагат да се извисите и вдъхновите.

ПРОГРАМИРАЙТЕ СЕ ЗА УСПЕХ

Веднъж прекарах няколко дни с един мой приятел, художник. Една сутрин, като се събуди, той ми каза: „Днес е денят, в който могат да бъдат свършени сто неща“. Той беше изоставил редица неприятни за него проекти и реши, че този ден би могъл да бъде извънредно продуктивен. Така че през целия ден повтаряше и на двама ни: „Днес е

денят, в който могат да бъдат свършени сто неща“. Наблюдавах го как поставя условия в съзнанието си, като прилежно преминава от една задача към друга. Някои му отнемаха само няколко минути, други — по половин час или повече, но през цялото това време той повтаряше утвърждението си.

Не знам дали успя да довърши точно сто просрочени и неприятни проекта, но до края на деня беше отметнал огромно количество работа и без съмнение постоянното говорене сам със себе си му помогна много.

Можете да използвате говоренето сам със себе си във всякакви ситуации. Просто трябва да откриете подходящото утвърждение, с помощта на което да формулирате точно какво искате да ви се случи в дадена ситуация и да го повтаряте отново и отново, все едно че е мантра. Може да го правите, докато карате колата си или чакате за предварително уговорена среща, или докато сте в асансьора, и дори когато работите активно.

Един професионален футболист, когото познавам отдавна, винаги, когато получи топката, си казва: „Никой не може да ме спре... Никой не може да ме спре“ или: „Аз съм разярен бик... Аз съм разярен бик“. Той си повтаря тези фрази бързо и многократно, докато тича и твърди, че това му помага. Неговите статистически резултати потвърждават това. Нещо работи за него и това е сигурно.

Сам Бътлър, агент във фирма за финансови услуги, който винаги бил сред първите десет служители с най-висок оборот в компанията, имал навикът да казва сам на себе си, преди да се срещне с клиент: „Ще направя страхотна презентация“. Отнемало му само две минути да си повтори това твърдение и в резултат наистина правел отлична презентация.

Има един невероятен факт и ако разберете неговата значимост, завинаги ще промените начина, по който говорите сами на себе си: *ще започнете да вярвате на това, което повтаряте на себе си, когато си поставите за цел да го повторите толкова пъти, колкото е необходимо*^[1]. Повторете си достатъчно пъти, че сте губещи и наистина ще започнете да го вярвате. Повторете си много, много пъти, че сте предопределени за величие и това е, което ще получите. И най-възбуждащото от всичко е, че вие сами решавате какво да си кажете. Не можем да спрем вътрешния си глас, но можем да изберем какво ще ни

каже. Можем да направим така, че той да е позитивна сила в нашия живот.

Скот Адамс, авторът на много успешните комикси за Дилбърт, е голям привърженик на тържествените утвърждения. Но той предпочитал да ги записва, а не да ги казва на себе си. Когато бил начинаещ карикатурист, започнал да пише по 15 пъти всеки ден утвърждението: „Аз ще стана най-преуспелия художник на комикси в света“. И независимо какво се случвало или колко разочарован бил, Адамс намирал време да записва всеки ден своето желание. И то наистина заработило. Мизерстващ художник преди, днес той наистина е най-преуспелият художник на комикси в цял свят, като през 1998 година има приблизително 150 милиона читатели в 39 държави и неговият най-популярен комикс е отпечатан в повече от 1 500 вестника.

Дали вашето твърдение ще бъде написано или ще си го повтаряте наум е без значение, принципът е един и същ. Вие сами избирате мислите, които ще минат през съзнанието ви.

Подбирайте внимателно това, което казвате на себе си и бъдете бдителни. След временни провали или неприятни преживявания, почти винаги инстинктивно следва негативен разговор със себе си. Дори и да го осъзнаваме, вътрешният глас започва да казва: „Аз съм непоправим“ или „Аз съм губещ“. Знаейки това, можем да бъдем внимателни и да го спрем, когато усетим, че започва да се случва подобно нещо.

Преди дядо ми да почине, никога не пропусках възможността да си поговоря с него за живота. Обичах неговата обикновена, истинска южняшка философия, а един разговор с него помня особено добре. По онова време той беше на 103 години. „Хората обичат да бъдат поощрявани и вдъхновявани — каза ми той — но все още много хора продължават да използват критиката в опита си да променят другия към по-добро. Защо не използват повече насърчението?“. Колко точно, помислих си аз тогава. Нека да помним това, когато имаме работа дори със самите себе си. Принципът е същият. Всички ние се нуждаем от подкрепа.

Не бъдете прекалено строги към себе си. Бъдете добри приятели сами на себе си. Хранете се с големи дози вдъхновение. Попитайте се: „Какво мога да си кажа днес, което да ме насърчи и да ми помогне?“

Колко пъти сте чували хората да използват израза „Такъв ми е късметът“, за да обяснят някаква беда? Чували ли сте някога някой да я използва в нейния положителен смисъл? Ако ли не, то тогава вие никога не сте били в открито море заедно с Джим Бърнс. Джим е търговец на едро на бижута и скъпоценности, а така също и мой партньор в плаването. Започнахме да използваме тази фраза почти на шега, защото плавайки заедно на моята шхуна винаги попадахме на хубаво време. „Такъв ни е късметът“, си казахме един на друг и големи усмивки разцъфваха по лицата ни, докато вятърът ни гонеше бодро по залива. След това аз започнах да я използвам и по други поводи в моя живот. Всеки път, когато ми се случваше нещо хубаво, си казвах „Такъв ми е късметът“ и това се превърна в навик, в ритуал. Обаче, след като няколко месеца повтарях тази формула, се случи нещо твърде забележително. Наистина започнах да мисля за себе си като за късметлия и заживях очарователен живот. Без дори да осъзнавам какво бях направил, станах такъв, какъвто се описвах, въпреки че през повечето време просто се шегувах. И сега, запечатвал няколко хиляди пъти в съзнанието си тази мисъл, наистина смятам, че съм един голям късметлия, а в резултат на това прекрасно убеждение в живота ми продължават да се случват неочаквани и забележителни неща по всяко време.

Използвайте този метод в своя живот и започнете да експериментирате с неговата свръхестествена сила. Мислете за утвърждаващите неща, които можете да казвате на себе си и започнете да ги повтаряте. Проявете творчески подход, забавлявайте се и се наслаждавайте на удоволствието. Направете така, че вътрешният ви глас да работи за вас.

[1] Това може да се тълкува и като българската поговорка: „Една лъжа, повторена сто пъти се превръща в истина.“ — Б.ред. ↑

7. ВИБРАЦИЯ НА УСПЕХА

Нищо не е толкова успешно, колкото успехът.
Неизвестен автор

Успехът не е просто психологическа постановка — той е още и вибрация на енергия и при това много мощна. Тези, които го притежават, излъчват биополе от увереност, което незабавно се усеща от околните. „Вибрацията на успеха“ също естествено и без усилие привлича към себе си още повече успех. На това явление са присъщи движеща сила и мощ, които могат да бъдат използвани отново и отново, за да извлечете полза за себе си. Онези, които разбират това, превръщат в навик процеса на създаване и поддържане на „вибрацията на успех“ в себе си.

За да създадете в себе си вибрация на успеха, е необходимо просто да започнете да се възприемате като преуспял човек. Правете това като редовно се концентрирате върху всички позитивни качества, които притежавате, а също и върху миналите и настоящите си постижения. Отделете време точно сега и напишете най-малко десет свои позитивни качества. Като при това включвате не само очевидните ваши качества, а всички. Посочете неща, като: „Справям се в работата си. Обличам се добре. Аз съм позитивен човек. Аз съм креативен.“ Не се чувствайте глупаво и не си мислете, че това няма значение. Позитивните ви качества са също толкова реални, колкото и негативните. Твърде често наблягаме на нашите отрицателни страни. Нека да променим този навик.

Когато направите списъка, позволете на съзнанието си да се спре за няколко минути върху онези успехи, който вече сте постигнали. Вървете с високо вдигната глава и почувствайте гордостта от постигнатото. Почувствайте се велики. Усетете дъхът на успеха. Правете това пет минути дневно и ще започнете да изграждате вибрация на успех.

Позволете на всеки успех, който някога сте постигнали — както минало, така и настоящ, да бъде потенциален източник на сила за вас. Често приключването с някоя важна задача ни кара да се чувстваме добре за няколко дни, а ако имаме късмет — и за няколко седмици. Но какво се случва когато се изправим пред следващата трудност? Установяваме, че твърде бързо сме изоставили чувството на удовлетвореност от реализирането на целите си и дори забравяме, че сме постигнали нещо. Позволяваме на вибрацията на успеха, породена от постиженията ни, да си отиде и така я губим безвъзвратно. Това не може да бъде определено по друг начин, освен като абсолютно безсмислено разпиляване на могъщата „енергия на успеха“. А можем да използваме тази енергия отново и отново, при това с положителен резултат, но, за съжаление, никога не са ни учили как да го правим.

Фокусирайте се редовно върху всички свои постижения; дори върху нещо, случило се преди пет или десет години. „Но, нали това е минало?“, бихте казали вие. Наистина, минало е, но енергията на успеха, породена в резултат на концентрацията върху това достижение, идва тук и сега, в настоящето, и по този начин ще помогне и за постигането на по-нататъшни успехи. Така че не я отхвърляйте.

Научете се да бъдете доволни от себе си, често дори и напук. Оглеждайте се за всичко, което може да ви накара да се чувствате силни, благополучни, преуспяващи и просто добри. Забелязвайте и осъзнавайте всички позитивни моменти, използвайте ги да създавате вибрация на успеха.

Отделете малко време тази седмица и прегледайте талантите си, положителните си качества, възможностите си за реализация. Направете списък от дванадесет причини, които да обясняват защо мислите, че ще постигнете целите си. Ако успеете да измислите една дузина причини, според които непременно ще успеете и ги държите винаги в готовност в съзнанието си, то никога няма да сте застрашени от временните неуспехи или от опитите на околните да ви обезкуражат. Ежедневно се обръщайте към направения от вас списък. Позволете му да ви вдъхне увереност и сила. Продължавайте да го попълвате, когато откриете нови положителни и полезни качества в себе си. Всеки път, когато се почувствате потиснати или провалени, той ще играе ролята на обезопасяващата мрежа, която ви улавя, ако сте тръгнали да падате.

Успехът идва при онези, които са ориентирани към успех. Провалът идва при тези, които заради пренебрегване на позитивното мислене, започват да се смятат за неудачници. Всички имаме успехи и провали. Всички имаме победи и поражения. Позволете на провалите и пораженията да изчезнат от паметта ви, да се разтворят в небитието. Забравете ги. А собствените си успехи и победи не бива никога да забравяте. Те трябва да се държат наблизо и в готовност на удобно място в паметта ви, за да можете да ги преживявате отново и отново. Носете ги вътре в себе си като знаме на победата и им позволете да ви дават сили. Те винаги ще ви служат добре.

8. НЕ ИЗПАДАЙТЕ В ПАНИКА

Казват, че времето променя нещата, но в действителност ти си този, който ги променя.

Анди Уорхол

1	2	3	4	5	6
1	16	31	46	61	76
2	17	32	47	62	77
3	18	33	48	63	78
4	19	34	49	64	79
5	20	35	50	65	80
6	21	36	51	66	81
7	22	37	52	67	82
8	23	38	53	68	83
9	24	39	54	69	84
10	25	40	55	70	85
11	26	41	56	71	86
12	27	42	57	72	87
13	28	43	58	73	88
14	29	44	59	74	89
15	30	45	60	75	90

В шестте колони по-горе са представени по петнадесет години от един деветдесетгодишен живот. Много хора доживяват тази възраст. Моят дядо почина на 107 години. Той имаше нужда от осем колони, за да направи таблица на живота си. Нека да приемем, че ще живеем един дълъг, приятен и здравословен живот и да се вгледаме в него внимателно.

Къде в таблицата се намирате вие? По средата на третата колона? В края на втората? В началото на четвъртата? Оградете възрастта си с кръгче и погледнете къде е това място в таблицата. Почувствайте живота си в неговата цялост. Не се самозаблуждавайте с мисли за това, че животът ви е приключил, тъй като той вероятно едва сега започва или е едва преполовен. Създадох тази таблица преди много години, за да ми помогне да подредя живота си по време на изключително труден момент. Това ми помогна изключително много да премахна напрежението от трудната ситуация и да осъзная колко много време все още имам на разположение. Оттогава съм я споделял с много хора. Хубаво е от време на време да поглеждаме живота си в перспектива и да не позволяваме да се загубим сред подробностите от ежедневието.

Просто за забавление, нека да направим таблици на някои от хората, които са направили състояние. Стийв Джобс, съучредител на Apple Computer, е направил първия си милион във втората колона. Така е направил и Бил Гейтс с Microsoft. Всъщност, той е направил първият си милиард във втората колона. Но повечето хора, които успяват да натрупат богатство, постигат това в третата и четвъртата колони или дори по-късно.

Малкият магазин за електроника на Юджийн Макдермот, който в крайна сметка станал Texas Instruments, му донесъл първия милион в третата колона. Едуин Ланд години наред упорито се опитвал да разработи самополяризиращия се филм, въпреки че никой не вярвал, че това може да бъде направено. Но, в крайна сметка се оказало, че може и Polaroid Corporation, която той основал, му донесла огромно състояние. Това му се случило в четвъртата колона.

Мери Кай, домакиня, без никакви бизнес познания искала върши нещо, след като децата ѝ напуснали дома и затова основала Mary Kay Cosmetics, чийто оборот в момента е стотици милиони долари. И нейният успех не е започнал преди четвъртата колона.

Полковник Сандърс, създател на веригата Kentucky Fried Chicken не пожънал финансови успехи, докато не влязъл в петата колона.

Така че не изпадайте в паника и не мислете, че животът ви си отива. Отпуснете се и следвайте избраната от вас жизнена стратегия. Има достатъчно много време, за да натрупате солидно състояние.

9. ЕНТУСИАЗЪМ

*Човек може да успее почти във всичко, към което
изпитва неограничен ентузиазъм.*

Чарлз Шваб

Думата ентузиазъм води началото си от гръцката дума enthous, която означава „вдъхновен“, и именно това се случва, когато сте изпълнени с ентузиазъм — вдъхновени сте. Всичко се променя. Цялото ви същество се изпълва със сила по един необясним начин и правите неща, с увереността на човек, който не може да се провали. Очите ви блестят, думите ви са силни, дребните ежедневни проблеми и досадни източници на раздразнение се отхвърлят бързо и без усилие. Още повече — хората, които контактуват с вас също усещат ентузиазма ви. Те са привлечени от него и попадат под неговата власт. Ентузиазмът е заразителен и почти винаги има магическата способност да въздейства на хората, които са около вас.

Щом това е така, защо болшинството от хората не се възползват от тази мощна сила? Може би, това произтича от факта, че повечето хора чакат да почувстват прилив на ентузиазъм, вместо да предприемат конкретни стъпки и да го създадат. Те живеят в съответствие с философията, за която Уди Алън шеговито написа: „Животът е осемдесет процента самоизтъкване“.

Ентузиазмът е твърде ценно качество, за да го оставите на случайността. Ако искате той да работи за вас, трябва активно да го създавате. Когато сте вдъхновени и възбудени от нещата, с които се занимавате, ентузиазмът идва от само себе си по естествен начин. Струва ви се, че сте „в мисия“, за постигане на целта. И колкото повече вдъхновение сте в състояние да изпитвате към целта си, толкова по-вероятно е да се появи ентузиазмът. Това усещане не се постига със сила — то идва отвътре. Ентузиазмът идва от вътрешната ви увереност, че това, което правите, е добро, значимо и важно. За източник на подобен ентузиазъм служат вашите мисли и убеждения.

Позитивните, вдъхновяващи мисли за вашия живот и вашата цел ще бъдат подхранващата почва за зараждането на ентусиазма. Всеки, който последователно и системно практикува дейностите, посочени в следващите три списъка, ще придобие ентусиазма, който ще работи за него, с каквото и да се захване.

СПИСЪК 1: ДЕСЕТ ПРИЧИНИ ЗАЩО Е ДОБРЕ ДА БЪДЕТЕ ЖИВИ.

Истината е, че твърде често сме затрупани от ежедневни задачи. Необходимо е ежедневно да се спираме за няколко минути и да си спомним всички удоволствия и радости, които ни е донесъл животът. Направете съответния списък и отделяйте по няколко минути, напомняйки си колко истина има в това, което сте написали. Приемете богатствата, с които е пълен живота. Приятелство, природа, изкуство, семейство, интелектуално развитие, страст, здраве, свободна воля... И така нататък. Направете този списък и всеки ден си повтаряйте всички точки от него, докато не стане нещо естествено за вас да ги помните и да сте благодарни за тях.

СПИСЪК 2: ДЕСЕТ ПРИЧИНИ ЗАЩО ЗА НЯКОИ Е ПО-ИЗГОДНО ДА ИМАТ ВАШИЯ ПРОДУКТ ИЛИ УСЛУГА.

Придобийте такова въодушевление по въпроса защо хората трябва да притежават вашия продукт (или услуга), че да не можете да направите нищо друго, освен да споделите с тях както усещането си, така и продукта (или услугата). Усетете в себе си мотивация активно да помагате на хората, давайки им възможност да се насладят на вашето изделие (или услуга). У вас трябва да се появи чувството, че ще ги излъжете, ако не постъпите именно по този начин.

Когато в последствие се обръщате към потенциални клиенти и разговаряте с тях, причините, които сте написали в списъка, по естествен начин и без усилие ще се вмъкнат и ще присъстват във вашия разговор. Събеседниците ви ще се убедят в достойнствата на вашия продукт, защото самите вие ще сте убедени. Хората ще вярват на думите ви толкова, колкото самият вие искрено вярвате в тях.

СПИСЪК 3: ДЕСЕТ ПРИЧИНИ ЗАЩО Е ВАЖНО ДА ПРЕУСПЕЕТЕ В ЖИВОТА.

Свържете своя успех с грандиозна цел или мисия. Бъдете мотивирани, за да успеете. Напомняйте си отново и отново защо е важно да сте преуспели. Помнете, че вашият успех помага на много хора, а провалът ви не помага на никого.

Изучавайте тези списъци всеки ден, докато ги запомните. Практикувайте да ги казвате на висок глас. Повярвайте в тях безрезервно. (Ако има точки от вашия списък, в които все още не вярвате, дори след едноседмично повторение, махнете ги от списъка или ги заменете с нещо друго). Целта на този процес е да се запечата всичко от указаните списъци в съзнанието ви.

Освен това ентусиазмът широко отваря вътрешните ни врати по начин, който позволява интуицията свободно да се влее в съзнанието ни. Докато сте в това екзалтирано и възвишено състояние, ще откриете, че редовно ви идват и нови вдъхновяващи идеи, както и поразително интуитивно чувство за това, как да постигнете целите си. С ентусиазъм можете да постигнете почти всичко. Можете да достигнете върхове, за които по-рано сте считали, че са недостижими.

10. ВЪЗМОЖНОСТИТЕ СА НАВСЯКЪДЕ

Животът е това, което ви се случва, докато сте заети да правите планове за него.

Джон Ленън

Възможностите са навсякъде: трябва само широко да отворите очи и да ги видите. Но не просто с физическите си очи. Тук е необходимо вътрешното ви око, интуицията, изострена и подсилена от убедеността ви, че възможностите са навсякъде и чакат да ги откриете. Веднъж приели това убеждение с изумление ще откриете, че възможностите наистина съществуват — на най-неочаквани места и при това — в изобилие.

Деветгодишно южноафриканско момиче намерило най-големия диамант в света. Той бил с размерите на малкото ѝ юмруче и освен това го намерила близо до широка пешеходна алея, по която минавали стотици хора ежедневно. Имало нещо интересно в този камък, което накарало момиченцето да го вземе и даде на баща си, който като работник в мините, заподозрял, че може би е нещо повече от „красиво камъче“. Неговото подозрение се оказало правилно и след като бил срязан, обработен и полиран, камъкът добил стойност повече от 2 милиона долара.

Вероятността да разпознаеш необработен „суров“ диамант е много малка. Естественият вид на диаманта е много по-различен от вида му след обработката. Същото е и с необработените, „сурови“ възможности. Те рядко изглеждат като доведени до блясък печеливши предприятия за правене на пари, в каквито ги превръщат схватливите предприемачи.

Необходимо е да разберете, че възможностите рядко са обозначени с неонові знаци, които примигват: „Възможност. Това е Възможност. Ето ме!“. Би било добре, ако наистина беше така. Но, много по-вероятно е те да се маскирани като проблеми, трудности или да наподобяват несъществени събития, които не водят до нищо хубаво.

Възможностите са на най-необичайните места. Не можем да ги видим, защото не сме се настроили да ги разпознаваме и очакваме.

Нека споделя с вас нещо, който ми се случи преди няколко години, сутринта на Великден. Скрих няколко подаръка в приемната на моята асистентка, докато тя все още спеше. След като се събуди, ѝ казах, че ми се струва, че великденският заек е скрил няколко подаръка за нея. Развълнувана, тя започна да ги търси. За петнадесет минути тя намери три и започна да ме обсипва с благодарности. „Може да има и още! — казах аз, при което моята бъдеща съпруга се впусна в ново търсене. Удаде ѝ се да открие още два, след което с чиста съвест седнахме да закусваме. Докато ядяхме, уж случайно споменах: «Жалко, че не успя да откриеш най-хубавото.» «Нима има още? — попита тя, не вярвайки». «Десет са — отговорих аз.» Това беше достатъчно, за да зареже закуската и да започне да търси отново, но този път систематично и внимателно. Претърсваше места, в които вече беше търсила, само че сега търсеше с очи, които знаеха със сигурност, че има още подаръци. Нищо не бе пропуснато и най-накрая ги намери всичките. Доста се забавлявахме и се смяхме месеци наред. И сега, когато си спомним, все още се смеем, но тук е по-важна поуката, която трябва да се запомни.“

Когато първоначално ѝ казах, че съм скрил няколко подаръка, тя потърси навсякъде и, откривайки три, спря. Когато я осведомих, че има още, тя погледна пак и след намирането на още два се отказа, въпреки че беше открила само половината от всички подаръци. Едва когато ѝ казах, че има десет подаръка, тя стана и щателно претърси навсякъде, докато не ги откри всичките. Ако не бях казал нищо, тя щеше да се задоволи с първите три, които намери.

А с какво се задоволявате вие в живота си? С каквото ви е било казано? В какво вярвате? Ако вярвате, че няма никакви възможности или са останали прекалено малко, то има голяма вероятност да не откриете нито една. Но, ако вярвате, че времето, в което живеем, е буквално извор на възможности, вие винаги внимателно ще се оглеждате и търсите, докато не ги откриете.

На едно благотворително събитие мой партньор имаше късмета да бъде настанен на една и съща маса с петролния магнат Джон Пол Гети. Млад мъж на същата маса се оплаквал, че всички добри възможности са изчерпани. Не е останало, виждате ли, никакво място

за истински голям удар. Ако само бил роден преди около тридесет години...

Джон Пол слушал търпеливо, но след известно време почувствал необходимост да отговори на младия мъж. Неговите думи били внимателно обмислени. „Никога не е имало по-големи възможности за успех, отколкото има сега — казал великият мъж. — Бързото развитие на технологиите и разнообразието от продукти и услуги, които са достъпни днес, ще отрийт пред нас възможности, които сега дори не можем да си представим. Никога не е имало по-подходящ момент за правене на пари. Времената на големите промени носят големи възможности, които пък водят до времена на големи промени.“ Джон Пол Гети починал през 1978 година. Ако той е мислел, че времената са бързо променящи се в края на 70-те, представете си какво би казал за днешната динамична икономическа обстановка.

Да превъртим бързо към 1998 година. Бил Гейтс, съучредителят на Microsoft и най-богатият човек в света, възпроизвежда като ехо това мнение: „Мисля, че това е най-подходящото време да работиш и живееш. Никога не е имало толкова много възможности да направиш неща, които бяха невъзможни преди. Сега е най-подходящото време за инвестиране и откриване на нови компании.“

Във всички епохи съществуват хора, оплакващи се за пропуснатите възможности. Имало ги е и преди сто години. Хората са казвали същото и през 20-те, 30-те, 40-те, 50-те. Това е смешно, разбира се, но изглежда всяко поколение има усещането, че добрите възможности са си отишли. Как мислите, какво биха казали след двадесет, тридесет години за края на 90-те или началото на 2000-та? Никакви възможности? Кого заблуждавате? През 1998 година в Северна Америка има над 3 милиона милионера. Как са направили парите си? Ще се изумите. Ще ви дам пример с трима предприемачи, които са направили милионите си, като са открили възможности и са последвали инстинктите си в области, където другите не виждали никаква перспектива.

Обеци за зърна, лилава боя за коса и черно червило за устни. Вие дори не бихте помислили, че тези неща биха дали възможност за правене на пари, но се оказва, че не е така. Тийнейджърите го искат, а Hot Topic го дават. „Обличам се така, за да ви дразня“ е мотото, изписано върху тениските, продавани от Hot Topic, верига

магазинчета, базирани в Помона, щата Калифорния. Във веригата се продават дреболии — обеци за зърна и език, бои за коси, фланелки с най-неочаквани надписи и стотици други неща, които позволяват на подрастващите да се самоизявяват. Едно от техните най-успешни предложения са „Патологичните железа“ — ювелирна колекция от бижута за тяло.

Колкото и странни да ви изглеждат тези изделия, няма нищо странно в доходите, които носи този бизнес. Магазините Hot Topic имат печалба повече от 50 милиона долара за миналата година. Орвал Маден отваря първия си магазин в Лос Анджелис през 1989-та. За по-малко от 10 години той има вече 100 и очаква да станат 500 до 2007 г. Компанията започва да се котира на борсата през 1996-та и сега се оценява на близо 100 милиона долара, а личният дял на Орвал представлява кръглата сума от 10 милиона.

Почти всяко нещо може да донесе печалба. Какво ще кажете да натрупате състояние от лошия дъх, както е направил Антъни Райсен. Лошият му дъх почти провалил брака му. Той опитвал с ментови дражета, дъвки, бонбони, но нищо не успявало в достатъчна степен да подобри дъха му. Опитал и с магданоз, но не могъл да понесе горчивия вкус, който оставал в устата. По време на едно пътуване до родната му Южна Африка Райсен срещнал група химици, които разработили смес от семена на магданоз и слънчогледово олио, действаща отлично. Той откупил правата за производство и се върнал в Америка, за да основе Breath Asure Inc („Гарантиран дъх“ — Б.ред.). Райсен и съпругата му взели радикалното решение да покажат Breath Asure на фестивала на чесъна и това било изключителен удар. Три години след това Breath Asure е оценена на 18 милиона долара. За да отговори на търсенето на потребителите, компанията, наскоро пусна на пазара друг свой продукт, Pure Breath („Чист дъх“ — Б.ред.), версия на Breath Asure, предназначена за кучета и котки. Не се смейте, те вероятно ще натрупат състояние с този продукт. Възможностите просто са навсякъде.

Бившият мениджър на обезпечителни фондове Джеф Безос открива, че възможностите са навсякъде, когато напуска хубавата си добре платена работа, за да създаде един от най-успешните интернет магазини. Той основава Amazon.com — виртуална книжарница с над 2 милиона заглавия. Новаторската търговия и такива особености като чат

с авторите и достъп до всички читателски рецензии се оказват залог за огромен търговски успех. Съчетанието между огромния избор от книги и отчитането на спецификата на „книжната общественост“, помогнали на това частно предприятие да увеличи продажбите си и през 1996 година те достигнали приблизително 20 милиона долара. През следващата година „невидимият“ магазин Amazon.com започва да се котира на борсата, а неговият собственик става мултимилионер.

Това са само три примера за милионите хора, които превръщат новите и необичайни идеи в огромни парични състояния. Защо да не можете и вие?

Една заключителна дума за възможностите, преди да приключа с тази тема (и се надявам това да погребее веднъж завинаги мита, че няма възможности). Всеки път, когато се уловите да мислите, че наоколо няма никакви възможности, си припомнете този неоспорим факт: има хора, които дори още не са се родили, но които един ден ще направят огромни състояния на борсовия пазар, на пазара на недвижимо имущество, които ще се изкачат на самите върхове в онези сфери на икономиката, в които вие в момента работите. Тези дръзки хора ще организират нов бизнес там, където никой преди това не е и помислял за подобна възможност. Те ще са пионерите в свършено нови отрасли на промишлеността, което от само себе си ще създаде още по-голямо количество възможности. И този процес никога няма да спре. Винаги ще има мъже и жени, които ще израстват, за да бъдат лидери и шампиони в бизнеса, спорта и изкуството. Няма да свършат и активистите, които ще продължат да работят в социалната сфера, за да постигнат успехи в борбата с престъпността, бедността и разрушаването на околната среда. И така, щом те ще могат да го направят, при все че още не са родени, защо вие да не можете? Какво е вашето извинение? Всъщност, не сте ли започнали доста по-рано от тях? Помислете над това. Та, те дори още не са родени!

Програмирайте съзнанието си да вярва, че възможностите са навсякъде и при това — в изобилие. Научете очите и инстинктите си да ги разпознават, още щом се появят. Направете го и ще се изумите от онова, което ще откриете.

11. ОТКРИЙТЕ СТРАСТТА СИ

Над всичко е — сам за себе си да бъдеш истина.
Шекспир

Според резултатите на една общонационална анкета повече от 80 % от работещото население в Северна Америка не изпитва удоволствие от работата си. Това е трагична статистика, особено ако вземем под внимание факта, че тези които са постигнали благополучие и успех, са успели да съчетаят своите постижения с удоволствието, което им доставя работата.

Тази статистика ми стана известна, докато пишех книгата и ме засегна по болното място. И тъй като това е книга за парите и успеха, реших да изпратя на всеки един от моите финансово преуспели приятели (онези с над 1 милион долара имаха предимство) по едно копие от ръкописа и да получа обратна информация. Като приключих списъка и прочетох всички имена, внезапно осъзнах, че всеки от тях, взет поотделно, е постигнал успех в сфера, в която му е доставяло удоволствие да работи — единият беше издател, друг — търговец на бижута, трети — адвокат, четвърти правеше ремонти по домовете и така нататък. Те бяха открили своята страст, бяха й се посветили и бяха преуспели. Всеки един от тях правеше това, което обичаше.

Това ме накара да се замисля: дали някога някой е бил щастлив, вършейки нещо, което не харесва? Замислих се за момент над това и знаете ли какво? Не можах да се сетя за никого. За нито един. Това е нещо, за което трябва да помислиш сериозно, ако понастоящем си попаднал на трудно поносима работа.

ПРАВЕТЕ ТОВА, КОЕТО ОБИЧАТЕ — ПАРИТЕ САМИ ЩЕ ВИ ПОСЛЕДВАТ

Ларс-Ерик Линдблад обичал да пътува. Крачейки към някое от най-екзотичните места в света, той си мислел какво ще прави, когато се завърне в дома си. Нищо не му се струвало достатъчно значимо и тогава внезапно го осенила идея: „Вероятно има и други като мен —

мислил си той, — които искат по време на отпуск или ваканция да научат повече за опасностите и приключенията при едно пътешествие. Защо да не започна бизнес, за да угодя на техните желания?“ Речено — сторено. Основавал собствена туристическа агенция, Lindblad Travel, и започнал да предлага на любителите на пътешествията пътувания до твърде нетрадиционни места — например пустинята Гоби, Антарктика, островите Галапагос. Специалистите от туристическия бизнес говорели, че със сигурност ще фалира: „Не можеш да направиш пари, предлагайки единствено рисковани приключения“, пророкували те единодушно. Това било преди екзотичните пътувания да станат модерни. Ларс бил един от първите, който се осмелил да рискува в тази област и успял — при това в крупен мащаб. Дори и след 500 000 клиенти, неговият туристически бизнес е все още преуспяващ. В тази история има урок за всеки, който би поискал да последва мечтата си: истинският ключ към успеха на Линдблад е, че е избрал за себе си работа, от която изпитвал въодушевление, работа, в която истински вярвал.

Питър Мур ненавиждал длъжността си като управител на банка. Макар че обичал да работи с хора, се чувствал като вързан за службата и усещал, че не може да използва таланта си максимално. Той искал нещо повече. Осъзнавайки, че умениято да общува с хората би прилягало повече за продажби, той започнал да мисли за своя собствена кариера в този бизнес. Но какво да продава? И когато един ден четял историята за жена, чийто съпруг скоро бил починал, го осенила идея: Защо да не продава застраховки за живот?

Опитът на Питър като банков управител го научил как да работи със семейства, които са оставени без необходимата финансова подкрепа. Той безусловно повярвал в необходимостта от такава услуга и с въодушевление започнал да изучава всички застрахователни компании, за да види коя от тях, според него, притежава най-добрата политика. Когато взел решението си, той се обърнал към управителя по продажбите и му казал какво е работил преди и защо иска да продава точно тези застраховки, и защо точно в тяхната компания. Получил работата веднага.

За по-малко от една година той станал един от най-добрите застрахователни агенти и в крайна сметка станал регионален мениджър по продажбите за цялото Западно крайбрежие. Той успял,

защото намерил работа, която вършел с удоволствие. Нещо, което чувствал, че е правилно. Той открил обекта на своята страст.

Стефан Сандлър смятал, че горчицата на баба му е най-добрата в света. Никога не бил опитвал нещо подобно, дори приблизително същото. И всеки, който имал удоволствието да я опита, казвал същото. Така един ден го осенила безумната идея: „Защо да не я бутилирам и продам?“ Но веднага дошли и съмненията: „Има толкова много марки най-различна горчица. Аз нямам никакъв опит в този бизнес. Има жестока конкуренция за места в магазинната мрежа. Защо да дават шанс на някакъв непознат продукт?“ Имало и стотици други причини, за да не го прави. Но Стефан истински вярвал, че горчицата на баба му е по-добра от всяка друга, която се предлага и тази негова мисъл продължавала да го тормози. В края на краищата решил да опита — да пробва себе си и горчицата.

Той приготвил и опаковал 12 буркана, залепил някакви етикети и посетил няколко местни магазинчета за деликатеси. Казвал им, че вече има компания, която произвежда горчицата и им предлага няколко буркана за проба. За негова най-голяма изненада, Стефан получил поръчка за 120 буркана само от един магазин.

„По шест буркан на час — смеел се той. — Не съм си и помислял, че ще се справя дори и с първата заявка“. Започнал да ги прави в собствената си кухня и с тази дейност се ангажирали всички в къщата. Скоро се наложило да се премести в по-голямо помещение. Днес Sandler Mustard се продава в деликатесните магазини из цялата страна и неговата малка компания е излязла от своя ранен стадий, а стойността ѝ се изчислява на около 2 милиона долара. Стефан Сандлър намира своята страст — горчицата — и я прави свое средство за успех.

„Хората, чиято основна цел е само да направят пари, обикновено не ги получават“, казва Джери Уайт, професор по предприемачество в Университета в Торонто, Канада. И точно той би трябвало най-добре да го знае. Неговата работа се състояла в това да изследва добрите предприемачи и да научи другите как да тръгнат по същия успешен път. Чрез тези изследвания стигнал и до съвършено недвусмисления извод: „Намерете продукт или услуга, в които да повярвате страстно, защото без това няма да успеете“.

Какво е вашето призвание? В коя сфера сте най-добри? Как да откриете своето средство за препитание, което не само да ви обогатява

материално, но и да ви позволява да се самореализирате?

Започнете с най-простото: повярвайте в себе си. Преценете ценните си качества, силните си позиции и тогава вижте как можете да ги използвате по най-добрия за вас начин. Много често липсата на самоувереност ни задържа на длъжност или във фирма, която не харесваме. Ако при вас случаят е такъв, то тогава си направете ежедневна програма, чрез която да изградите, а в следствие и да затвърдите, своята самоувереност. Направете тази програма ваш главен приоритет и щом целта бъде постигната, вашите перспективи веднага иде се променят.

КОЙ СЪМ АЗ? КАКВИ СА МОИТЕ ВЪЗМОЖНОСТИ?

Можете да мислите за себе си като за родител, семеен партньор или като за специалист в определена професионална сфера, но това е само част от това, което сте всъщност. Извън това остава въпроса какви са вашите възможности. Навярно имате някакви таланти и силни страни. Притежавате вродени наклонности към определени теми, а други не представляват никакъв интерес за вас. Има занимания, които ви носят удоволствие и други, които презирате. Всъщност, вие сте уникални като личност и тази неповторимост може да бъде вашият компас. Доверете му се и го оставете да ви води в живота.

Напомняйте си, че притежавате мощно подсъзнание, което ще ви ръководи и направлява. Обръщайте се към него ежедневно и изисквайте отговорите на важните за вас въпроси.

Направете си няколко списъка:

- Напишете всички занимания, които ви доставят удоволствие.
- Напишете си всички предимства и силни страни, своите минали и сегашни постижения.
- Напишете този избор, който бихте направили за себе си, ако парите не представляваха проблем за вас и тези направления в професията, които ви се струват интересни, независимо от мнението ви, относно това, дали имате талант или възможност да им се посветите.

Отворете съзнанието си за различните варианти за избор и възможности. Имайте смелостта да мечтаете. Няма други граници, освен тези, които съществуват в съзнанието ви. Както казва медийният магнат Рупърт Мърдок: „Богатството предпочита смелите.“

Изборът на дейност, с която ще се занимаваме през живота си е едно от най-важните ни решения, но като че ли ние се отнасяме към него с голяма доза небрежност. Понякога усещаме, че сме длъжни да се захванем с дадена работа от чисто финансови съображения, друг път се хвърляме към дадена професия, защото имала „превъзходни перспективи“, докато в действителност тя изобщо не ни е по сърце. Такива решения са отчайващи и не са задължителни, ако само помислите и разберете, че съществуват огромно количество варианти за избор. Разбира се, може да има някакъв по-продължителен период — няколко месеца или година, в който да се окажете пред необходимостта да вършите нещо — каквото и да е, което не ви доставя удоволствие, за да свържете двата края, да си изплатите дълговете или да започнете нещо ново, но пред вас винаги ще изникват нови възможности, ако вие сте отворени и готови да ги приемете. Никога не се продавайте евтино. Вие заслужавате много повече от някаква банална работа. Няма сума, която да компенсира стоеенето ви на длъжност, която за вас е затвор и ви лишава от вдъхновение, или пък на такава, която не ви позволява да постигнете мечтите си. Както се казва в такива случаи: „Забързани да осигурим живота си, да не забравяме да живеем“. Бъдете смели: търсете направления, към които ви влече вашето желание и страст.

Точно така е постъпил и Доминик Чанг. Страстен поклонник на голфа, той често чувствал вина, за това, че поставя играта над интересите на семейството си и подозирал наличието на подобни чувства при милиони други любители на този спорт. В резултат, през 1992 г. Доминик напуска работата си в знаменитата Bank of New York, където бил старши вицепрезидент и последвал зова на инстинктите си. Събрал пари и основал компанията Family Golf Centers Inc. Основната теза в неговия бизнес план била такава: да накара играчите на голф да водят в създадените за тях центрове своите жени и деца. Наличието на помещения за отдих, места за срещи, заведения за хранене, зали за миниголф в тези центрове, биха привлекли и млади и стари, мъже и жени. Първият център на господин Чанг имал огромен успех и скоро той открил и други. Сега фирмата му се котира на борсата, а първоначалните 3 милиона, вложени от Доминик под формата на акции, сега струват почти 100 милиона. Никак не е лошо за шест години работа, или по-точно казано — за шест години страст.

Всеки в живота си има призвание или мисия. Не можете да я замените с нищо друго, а и никой не може да я осъществи вместо вас. Задачата на всеки човек е да открие своята уникалност и възможността да я реализира. Животът е пълен с различни варианти за избор и възможности, така че следвайте сърцето и инстинктите си. Намерете нещо, което ви вдъхновява и му се посветете. Именно в това е възможността да се самореализирате, като едновременно сътворите нещо за света.

Джоузеф Кемпбъл е изразил това добре: „Цялото ви същество разбира, че това (да следваш сърцето си — б.ред.) е единствения начин да бъдеш, работиш и живееш в този свят, както и да му дадеш най-доброто, на което си способен. Съществува жизнен път, очакващ всеки от нас и ако веднъж стъпим на него, пред нас ще започнат да се отварят такива врати, които преди са били затворени, и които никой друг, не би могъл да отвори“.

„Всяко призвание е грандиозно, ако полагаш грандиозни усилия да го достигнеш.“ — е казал Оливър Холмс. Независимо дали продавате застраховки „живот“, проектирате сгради и съоръжения, управлявате компании, пишете книга, правите проучвания или подстригвате косите на хората — намерете в тази работа страст и въодушевление. Ако успеете да го направите, ще преуспеете, както никога преди това. Доверете се на инстинктите си. Намерете нещо, в което вярвате и му се отдайте изцяло. Правете това, което обичате — парите сами ще ви последват.

ЧАСТ II

РАЗУМЪТ

12. ПРОБУЖДАНЕ В ЕРАТА НА ИНФОРМАЦИЯТА

*Тото, имам усещането, че изобщо не сме в Канзас.
Дороти („Магьосникът от Оз“)*

Живеем в един от най-вълнуващите периоди, които цивилизацията някога е познавала. Както футуристът Лауренц Франк заявява, „Изживяваме събития, които в течение на предстоящото столетие ще бъдат подробно изследвани от учените и безспорно тези дни ще бъдат описани от тях, като възможно най-вълнуващите и градивните в историята на човечеството“. Ние дадохме име на това поразително време — нарекохме го ерата на информацията и това е нещо повече от една прикачена фраза. Сегашното време включва милиони едновременно случващи се събития, които определят и коригират начина ни на работа и живот. Период на поразителни и радикални промени. Зашеметяващо е колко бързо се случва всичко. Можеш да летиш от Ню Йорк до Лондон с „Конкорд“, прекосявайки Атлантическия океан само за три часа, като при това изпращаш съобщение в офиса си с указания и инструкции по електронната поща, разговаряйки с жена си по мобилния. Имам предвид, че през това време пътуваш със скорост, по-голяма от скоростта на звука. Невероятното е, че всичко това го приемаме за даденост.

Технологията променя животът ни и при това с нарастваща скорост. Наблюдаваният безпрецедентен възход на информационните технологии, а също и на технологиите, базирани на знания нараства лавинообразно. Промените стават за части от секундата и това се случва повсеместно.

Корпорация АТ&Т например обработва приблизително 3 милиарда различни делови и комуникационни операции (транзакции — б.ред.) на час. Всеки ден на Световния борсов пазар чрез Интернет се извършват над 100 милиона сделки. Действат около 250 телевизионни канала.

Микропроцесорите работят с честоти милиарди херца в секунда. Микрочипът е с размери колкото нокът на палец и съдържа информация, колкото за една библиотека. Забравете набора на текстове, компютрите сега се активират с глас, следвайки устни инструкции, усъвършенствани до такава степен, че да разпознават само вашия глас и да отказват команди от гласове, които са им непознати.

Глобалните системи за ориентация — Global Positioning Systems (GPS), използват сателитни приемници, за да установят местоположението на обекти. Първоначално използвани само от Министерството на отбраната на САЩ, за да проследяват движенията на войските, сега можете да ги откриете дори и в частните плавателни съдове. Набелязани са конкретни срокове за внедряването на електронните карти на местности като стандартно оборудване за автомобили. Скоро те ще се окажат малки, колкото ръчен часовник.

Биолозите разшифроваха генетичния код и сега разбират езика на гените. С тази нова технология и познания те могат да съединяват гените, да клонират видове, да създават нови антители и предизвикват целенасочени мутации, и всичко това е само началото. Идва ред на „задържаните“ вируси, клетъчната трансплантация, изкуствените жлези и органи.

Някъде през първото десетилетие на 21-ви век, ние се озовахме в бъдещето. Неговото идване е вълнуващо и изумително. Вълнуващо — заради огромните възможности, които ни се предоставят и изумително, защото непрекъснато преоткриваме кои сме ние и накъде отиваме. Старите правила вече не работят.

Например, правилото за една професия през целия живот е толкова остаряла, колкото телефон с дисков номератор (помните ли ги?). Всеки, който иска да не изостава и върви в крак с тези промени, като се възползва от преимуществата, които предлагат новите възможности, трябва да преосмисли цялостно понятието „работа“. Да оцелееш и да просперираш в новото хилядолетие означава да се променяш, учиш и постоянно да преоткриваш себе си. Авторът Алвин Тофлър казва безцеремонно: „Неграмотният човек на 21-ви век ще бъде не този, който не умее да чете и пише, а този, който не може да се обучава непрестанно.“

Теорията на Чарлз Дарвин — „оцеляват най-приспособените“, или естествения подбор, е толкова актуална сега, колкото е била винаги. Но нека първо изясним често срещаното недоразумение или неразбиране на онова, което е имал предвид великият учен под термина „оцеляват най-приспособените“. Дарвин не е имал предвид под „най-приспособени“ онези индивиди, които са били най-силни или най-доминиращи, както често се възприема. Той имал предвид, че най-доброто възможно приспособяване на организма към околната среда, е това приспособяване, при което той (организмът) успява да оцелее и преуспее. И организмът, който се е приспособил най-добре е онзи, който най-лесно се адаптира към промените и използвайки своите силни страни, успява да отговори на предизвикателствата, поднесени му от околната среда.

Така, че ако искаме да оцелеем в днешната бързо променяща се пазарна обстановка трябва да преосмислим настоящата ситуация и да започнем развиването на нови таланти и умения. В 21-ви век ще оцелеят тези от нас, които са готови да се адаптират и променят, тези, които ще съумяват да си набавят необходимата информация и ще усвояват толкова бързо новите умения и навици, колкото го изисква живота.

Знанието действително е сила, а в днешните времена — дори в още по-голяма степен. Психологът Томас Спенсър, специализиращ в проблематиката на поведението казва: „На обикновения работник днес навярно му се налага да усъвършенства своя професионализъм поне пет пъти повече отколкото в миналото“. И е напълно възможно той да не е дооценил дадения показател. Маршал Мак Клохан казва същото по друг начин: „Бъдещето на професията сега е да се учиш цял живот, а не само да преживяваш.“

Аналогични фрази се чуват все по-често във всяка сфера — изводът е кратък и ясен: „Усвояването на нови умения и навици е ключът, който ще отвори вратите към възможностите на бъдещето.“

Ако случаят е такъв и всичко води в тази посока, тогава най-важният въпрос, който можете въобще да си зададете днес, при това без да отлагате и минута, е: „Какво трябва да науча?“ Ако го направите и действате разумно, ще бъдете готови за огромния брой възможности, които пък водят след себе си и грандиозни промени. В резултат, не само ще оцелеете, но ще се радвате на колосален успех.

13. ИЗБОРИ

Виденият избор, а не сляпата случайност определят съдбата.

Неизвестен автор

Напълно ли осъзнавате многобройните избори, които ви се налага да правите ежедневно? Вероятно не. Малко от нас спират суетния си бяг в живота, за да се замислят над многото възможности за избор. Твърде често се оставяме на течението, където се чувстваме потиснати и ограничени от съществуващите около нас обстоятелства. За нещастие в основата на този проблем стои не начинът ни на живот, а това как го възприемаме. Мога да ви уверя, без дори да ви познавам, че имате много възможности за избор, които радикално биха променили начина ви на живот, правейки подходящия избор. Знам това, защото всеки живот съдържа във всяка отделна единица време безброй варианти и възможности. Точно в този момент разполагате с такива възможности за избор, че ако ги последвате, то непременно биха ви отвели по пътя към успеха и щастието. Подобрете усета си към тези възможности и автоматично ще се насладите на едно ново усещане за свобода в живота си. Можете да осъзнаете, че изборът сам по себе си е един от основополагащите стълбове на живота.

Спрете за момент и помислите за някои от изборите, които вече сте направили. Избрали сте къде да живеете. Избрали сте професията и местоработата си. Избрали сте приятелите си. Избрали сте дрехите и аксесоарите, които носите днес. Избрали сте да прочетете тази книга и сте избрали да го направите сега. Дори не можете да си представите колко избори има във вашия живот. Целият ви живот е изпълнен с избори. Някои от тях са направени след продължително обмисляне, но много от тях правим несъзнателно — дори не разбираме, че ги правим. Тайната е в това да започнем да осъзнаваме всеки свой избор. Способността да избираме и така да направляваме живота си, не трябва да се приема като даденост, нито пък да се пренебрегва. И все

пак заслушайте се в начина, по който хората си говорят. Звучат така, сякаш нямат никаква свобода или право на избор:

„Трябва да отида на една среща този уикенд.“

„Трябва да остана в къщи и да се грижа за децата.“

„Трябва да върша работа, която не харесвам.“

„Трябва да отида до магазина и да купя хляб.“

„Трябва всеки месец да изплащам ипотеката.“

„Трябва Трябва Трябва.“

Колко често чувате тези думи или изречения? Колко пъти на ден вие самите говорите така? И макар в основата си това да е несъзнателно, все пак носи съответен ефект. Вие програмирате съзнанието си да вярва, че нямате избор, че сте притиснати да вършите неща, които не желаете. Програмирате съзнанието си да вярва, че нямате никакъв избор или трябва да правите нещо, което не харесвате. Това е опасно внушение, още повече, че е и невярно. В действителност, всичко, което правите е по ваш собствен избор.

„Трябва да отида на една среща този уикенд“, наистина означава, че избирате да отидете на тази среща. „Не“, — можете да отговорите — „това е последното нещо, което искам да направя, но е задължително за всички. Трябва да отида“.

Нищо подобно — вие избирате да отидете. Можете да изберете и да не отидете. Да, вероятно това би означавало да се обадите на шефа си и да обясните, защо няма да бъдете там, като се обосновате с наистина сериозна причина. Можете да кажете, че сте болни. А можете дори да напуснете работа. Винаги има избор.

В действителност, би трябвало да кажете: „Предпочитам да отида на срещата, отколкото да обяснявам, защо не съм се появил.“ или „Предпочитам да отида на срещата, отколкото да понеса последствията, от това, че не съм го направил“. И в двата случая всъщност избирате да отидете, независимо от това защо сте решили да постъпите точно така. С една дума — това е избор и сте го направили вие.

Нека споделя с вас разговор, който водих наскоро с една студентка по време на семинарите ми.

„Трябва да остана в къщи и да се грижа за децата.“ — каза тя.

„Трябва ли?“

„Да, те и двете все още не ходят на училище. Едното е на четири, а другото е на две години. Трябва да стоя в къщи с тях.“

„Нима няма кого да помолите да ги гледа за един ден?“

„И двамата със съпруга ми мислим, че в тази възраст децата имат нужда от постоянен родителски контрол и за това трябва да остана в къщи — с тях.“

„Уважавам решението ви, но това е вашият избор. Избрали сте да останете в къщи с тях.“

„Да, това казах и аз.“

В действителност тя съвсем не каза това и нейното подсъзнание получи от нея съвсем друг сигнал.

Начинът, по който възприемате една ситуация и я оформяте в съзнанието си е много важен. Тук не става дума за това кой какво е казал — става дума за онова, което запечатвате в подсъзнанието си. Да осъзнаете избора си и да го направите с пълното разбиране за съпътстващите го събития, е далеч по-различно от това да се оставите на течението, мислейки, че нямате възможност за никакъв избор в живота си. Първият подход вълнува, въодушевява и ви изпълва със сила и възможности. Вторият ви ограничава и ви кара да се чувствате безпомощни и обвързани с проблеми. За съжаление повечето от нас изпадат в зависимостта на навика и дори прибягват към последния подход. Но можете да направите избор — да се откажете от определени навици или да ги промените. Ние не трябва да се оставяме оплетени в едно и също. Можем да изберем нови навици за възприемане на случващото се около нас.

Всеки път, когато усетите, че мислите или казвате, „Аз трябва...“, спрете за момент и съзнателно направете малко, едноминутно упражнение. Изследвайте възможните варианти за избор. Колко съществуват? Използвайте въображението си. Опитайте се да измислите колкото се може повече възможности за една минута. Бъдете изобретателни. Забавлявайте се. Наблюдавайте как появата на тези нови възможности ви стимулира и ви дава енергия, буквално за секунди. Внезапно се оказва, че вие изобщо не „трябва...“ — вие избирате да изберете.

Например, улавяте се да казвате: „Трябва да отида до магазина и да купя хляб.“ Сега проверете възможностите си. Бихте могли да отидете до хладилника и да проверите какво има вътре и да решите да

си направите нещо друго освен сандвичи. Можете да съобщите на семейството, че тази вечер ще сте на диета. Можете да си поръчате храна. Можете да отидете на ресторант. Можете да се обадите на приятел, да го поканите на гости и да го помолите по пътя да купи един хляб. Има много варианти за избор. След това можете да премислите всички тези варианти и ако все още искате да отидете до магазина да купите хляб, перифразирайте изявлението си. „Реших да отида до магазина и да купя хляб.“ Как ще се промени живота ви, ако практикувате този метод? Първо, изпреварвайки всяко свое действие с думите: „Аз реших...“, ще почувствате живота си изпълнен с възможности за избор, което е така и в действителност. Второ, това ще отвори очите ви и ще ви позволи да видите и много други възможности, за които преди това сте били слепи. Ще откриете, че сте станали по-креативни, смели и предприемчиви, готови да поемате рискове. Ако правите това упражнение всеки ден, то буквално ще промени живота ви.

14. ЦЕЛИ

Животът е или дръзко приключение, или нищо.

Хелън Келър

Обичам плаването. Имам красива 10-метрова дървена шхуна, която е направена собственоръчно от един мой приятел, който е най-добрият майстор в този занаят за цялото Западно Крайбрежие. Излизам да плавам с шхуната толкова често, колкото е възможно. Понякога излизам денем и плавам около пристанището, напред — назад, наслаждавайки се на слънцето и вятъра. Нямам никаква крайна цел, просто плавам заради самото удоволствие от плаването.

Понякога отплавам за седмица или повече. От време на време дори за месец или два. Тогава вече имам точно определен курс. Всеки ден преди да поема някакъв курс, изучавам морските карти и показанията на приборите внимателно. Занимавам се с навигация и сам управлявам шхуната. Вдигам и свалям платната според посоката на вятъра, следя данните на радара и когато се налага внасям необходимите промени в своите планове и действия. Следя за маршрута и разпознаването на различните ориентири по пътя си: да видя риф тук, остров там и т.н.; във всяка точка от маршрута се старая да определя къде се намирам и накъде ще плавам. Не мога да си представя, че би могло да бъде другояче. Да, невъзможно е да се направи по друг начин. Представете си да плавате без карта и посока, само с надежда за някаква цел, до която искате да достигнете. Колко абсурдно и все пак, това е, което правим, когато сме се оставили на течението, надявайки се на най-доброто и желаейки го, без да сме поставили някаква цел или ориентир, за да постигнем желаното. Нима е учудващо, че не попадаме там, където искаме?

„Причината поради, която повечето хора не постигат целта в живота си“, отбелязва сухо лектора и публицист Денис Уайтли, „се състои в това, че те нямат никаква първостепенна цел.“ Всеки има желание да бъде здрав, щастлив, преуспял и хиляди други неща, но не

всеки има конкретни цели и ориентири, които бележат пътя, по който да се достигнат тези желания.

ХАРЕСВА ЛИ ВИ „АЛИСА В СТРАНАТА НА ЧУДЕСАТА“?

В класическото произведение на Луис Карол, има една сцена в *Огледалният свят*, където Алиса напълно се е изгубила, незнаеща кой е обратният път, затова помолила котарака с широката замръзнала усмивка, разположил се удобно на върха на едно дърво, да ѝ помогне.

— Бихте ли ми казали, моля, накъде да тръгна? — попитала Алиса.

— Зависи къде искаш да отидеш — отговорил котарака.

— Все ми е едно... — казала Алиса.

— Тогава е все едно накъде ще тръгнеш — дошъл отговор.

— ... само да стигна някъде — добавила Алиса.

— Някъде със сигурност ще стигнеш — хихикайки казал котарака. — Нужно е само достатъчно дълго да вървиш.

Обожавам този текст. Напълно абсурден и в същото време е толкова сходен с нещата, които правим в живота си. Извършваме трагичната грешка, когато бъркаме усърдната работа с труд за постигане на целта. Възприемаме, че ако работим усилено ще имаме голям напредък. Но да работите усилено и да се опитвате да вървите напред без точна, ясно определена цел, която да покаже как да постигнете всичко това, е все едно да живеете в рая на глупаците. И колкото по-скоро разберете това, толкова по-добре.

КАКВО ИСКАТЕ ОТ ЖИВОТА?

Какво искате от живота? Знаете ли? Ако не сте сигурни, вероятно е време за сериозен самоанализ. Всеки от нас в един определен момент от своя живот има нужда да спре и да направи инвентаризация: къде е

в момента, накъде иска да отиде, да се увери, че посоката, която е решил да поеме, е тази, която желае.

Целите, които поставяте пред себе си, определят тези обстоятелства и ситуации, с които ще се сблъскате в живота. Помнейки това, избирайте разумно и преследвайте онези цели, които са близки до сърцето ви. Ще напомня поговорката, „Човек се изкачва по стълбата на успеха само, за да открие, че тя е подпряна на друга стена.“ Избягвайте неправилните избори в живота си. Вашите цели трябва да са отражение на вашите страсти, на вашите инстинкти, на вашите възгледи.

Един поет е написал:

*Един кораб се движи на изток,
друг на запад пътува.
И макар да е един тоз вятърен поток,
различна е посоката за изход —
посока, определена не от бурята една,
а от посоката на корабни платна.
Дано укажат път натам
платната, които ти поставяш сам.*

Вашите цели, в процеса на неотстъпното им преследване, ще ви покажат как да насочите платната си и ще определят посоката, в която искате да се движите.

Ако откриете, че не сте изяснили собствените си цели, то отделете време за себе — по половин час на ден, най-малко за месец. Задължително си дайте това време. Не го изоставяйте или захвърляйте заради дреболии. Всеки ден си правете списък на пет от най-важните неща, които искате да постигнете. Правете това всеки ден. Причината, поради която казвам всеки ден е, че от ден на ден този списък ще се променя. Някои точки от списъка ще изглеждат важни днес и не толкова важни утре. Други ще се повтарят отново и отново. Ако правите това в продължение на месец, ще можете да отделите временните и незначителни желания от тези, които са наистина важни за вас.

Ето още един метод, който ще ви помогне. Представете си, че сте на 90 години и погледнете живота си назад. Какво бихте искали да видите, че ви се е случило? За какво от онова, което не сте направили, бихте съжалявали повече от всичко? Това упражнение може да ви помогне да си изясните картината за това, какво наистина искате да постигнете в живота си.

ПОСТАВЕТЕ СИ ГОЛЕМИ ЦЕЛИ

Разбрах за силата на големите цели, както се казва, от първа ръка, когато преди много години се готвех да предприема своето първо лекционно турне из Австралия. Бях в Тайланд, когато звъннах на организаторката на обиколката. Договорихме се тя да получи 20 % от общите приходи за свършената от нея работа. Небрежно споменах, че смятам, че тя ще заработи около 10 000 долара за един месец плюс разноските. Помислих, че ще бъде много доволна. Не можете да си представите изненадата ми, когато тя каза, че това е недостатъчно за нея, че има нужда поне от 20 000 долара на месец, и че на точно такава сума е разчитала.

Не знаех какво да кажа. Беше ми известна реалната ситуацията и вероятната сума, която бихме могли да спечелим. Занимавах се с това от години и разбирах, че за да спечели тя 20 000 долара за месец, аз трябва да заработя два пъти повече от това, което съм изкарвал до момента. Знаех, че това беше просто невъзможно.

Борих се с тези мисли няколко дни. Имах ли възможност за избор? Или трябваше да ѝ платя повече, а за себе си да оставя по-малък процент печалба, или тя трябваше да се съгласи на 10 000 долара. В края на краищата, това бяха доста пари, много прилична месечна заплата. Отчитайки нейната настройка, и двата варианта не изглеждаха блестящи, докато не осъзнах, че може би, но само може би, не е толкова невъзможно да се направят повече пари в Австралия, отколкото прогнозирах.

Завинаги ще запомня точния момент, в който ме осени тази мисъл, защото това отбеляза повратната точка в моя живот. Разхождах се по плажа срещу залязващото слънце, когато изведнъж помислих: „А защо да не се направят двойно повече пари, това би разрешило проблема?“ До този момент мислех, че това е невъзможно, но сега някакъв вътрешен глас ми нашепваше, че това все пак е осъществимо.

И когато мисълта за получаването на два пъти повече пари стана реална възможност в моето съзнание, изпитах такъв прилив на енергия, каквото никога преди не съм усещал. Почувствах се силен като залязващото слънце. Неочаквано усетих живота, пулсиращ в мен по съвършено нов начин.

Докато се разхождах по плажа през следващите две седмици, в главата ми се появяваха нови идеи, нови пътища, нови методи за собственото ми развитие. Всичко, което изглеждаше напълно невъзможно преди две седмици, сега бе станало не само възможно, а и напълно осъществимо — стига просто да следвам плановете си. Не можех да повярвам на промяната.

Пристигнахме в Австралия и имах най-големия успех във воденето на лекции в цялата ми кариера. Организаторката получи нейните 20 000 долара за един месец, колкото беше времетраенето на обиколката, а аз спечелих повече пари, отколкото съм правил преди, че дори и след това.

Аз, обаче, получих нещо много по-ценно от парите. Научих, че многобройните възможности стават достъпни, ако човек е готов да отвори мислите и съзнанието си за тях. Разбрах, че това не е някаква абстрактна идея, а реалната действителност. Видях на практика как това работи при мен по един забележителен начин. Огромните цели притежават стремителност и мощ, които ви дават и средствата, за да ги постигнете. Не губете времето си да се питате: „Как ще го направя? По какъв начин ще стане?“ — просто вземете решението да го направите и тогава наблюдавайте как идеите и плановете сами ще ви последват.

Патанджали, автор на сутрите „Йога“ и един от основателите на йога в древна Индия, формулирал всичко това по следния начин: „Когато си вдъхновен от някаква голяма цел, някакъв завладяващ проект, мислите ти разчупват всички окови; духът ти не знае граници, съзнанието ти полита във всички посоки и ти се озоваваш в нов, велик и чуден свят. Спящите сили, способности и таланти оживяват и ти откриваш, че си далеч по-велика личност, отколкото някога си мечтал.“

15. РАБОТЕТЕ РАЗУМНО, НЕ УПОРИТО

*Ако правехме всичко, на което сме способни, то
буквално бихме удивили самите себе си.*

Томас Едисон

Съществува много често срещано заблуждение относно работата, което се явява причина за голямо объркване и много затруднения, а именно: „Колкото повече работиш, толкова повече ще успееш“.

Ако вярвате в това, тогава, за да преуспеете ще трябва да работите по-усилено. Точно това правят повечето хора през живота си. Захващат се с много проекти наведнъж и прекарват в работа все повече часове, пренебрегвайки своите семейства и здраве, а така си заработват и стрес. Всъщност те работят толкова много и упорито, че нямат шанс да успеят. И как да го постигнат? Тяхната първоначална нагласа е абсолютно погрешна.

Спрете за минута и помислете. Ако е истина твърдението, че колкото по-усилено работиш, толкова повече ще успееш, то това би означавало, че най-усилено работещите хора са най-преуспели. Огледайте се наоколо — често най-упорито работещите в нашето общество са най-ниско платени. Как може това да е така? Дали писателят, който е написал двадесет книги задължително ще вземе повече пари от този, който е написал две? Ами, ако нито една от двадесетте не бъде публикувана? Ами, ако и двете книги на втория автор се превърнат в бестселъри? Дали издателят, читателят или редакторът се интересуват колко усилено работи писателят? Дали хвърлените труд и усилия се явяват фактор или мерило? Нима книга, писана десет години винаги е по-добра от тази, която е написана само за три месеца в резултат на вдъхновение? Дали, ако работя по-усилено от Бил Гейтс ще бъда по-преуспял от него? Ами, ако вие работите по-усилено и упорито от мен, дали ще бъдете по-преуспелият от нас

двамата? Действително ли усилената и упорита работа е магическата формула на успеха?

Време е да се събудите и да се отърсите от оковите на това изключително вредно убеждение. Време е да разберете, че не е важно колко труд, а колко ум влагате в това, с което се занимавате.

Никога не преценявайте работата си по това, колко е трудоемка. Това е безсмислено. Ако го правите, това може да притъпи преценката ви за вашата ефективност. Трябва да я преценявате според това, колко интелигентно работите. Попитайте себе си: „Използвам ли ресурсите и времето си по възможно най-добрия начин?“, „Работя ли умно или просто само работя много?“. И трябва да осъзнаете, че има разлика между двата подхода. Никога не ги бъркайте.

Ето още една история от Дзенбудизма — ученик се обърнал към учителя си и го попитал: „Какво е Дзен?“. Учителят отговорил: „Когато работим, наистина работим. Когато ядем, наистина ядем. Когато сядаме, наистина сядаме. Когато спим, наистина спим. Ето това е Дзен.“

„Но това го прави всеки?“ — попитал ученикът.

„Не, — отговорил учителят. — Трябва практика, за да можеш да го правиш.“

За да можеш да работиш умно също е нужна практика. Никога не бъркайте спазването на сроковете с ефективната работа. Ако прекарваме по 12 часа в офиса, тогава си мислим, че сме работили 12 часа. Чувстваме се или задоволени, или изтощени в зависимост от гледната точка, но дали сме работили умно? Може би, ако бяхме отпочинали, организирани и вдъхновени, щяхме да свършим същата работа за шест часа. Това е напълно възможно. Дали търговският агент, който осъществява най-много обаждания до клиенти по телефона е най-добрият? Нима има значение броят на обажданията, които е направил? Дали двадесет предложения по телефона са винаги по-резултатни от петнадесет? А, какво ще кажете за качеството при правене на предложение? Колко време прекарвате с клиентка, за да изслушате нейните нужди и да ѝ обясните, какви са предимствата на продукта или услугата, която предлагате? Дали сте спокойни, уверени и вдъхновени или просто повтаряте заучените действия и фрази механично? До колко сте си изяснили нуждите на хората и до колко сте подготвен? Може би сте били прекалено заети с нещо лично и не сте

могли да вникнете в същността на работата си? Може би просто сте работили усилено, но не и разумно?

Когато приключи работната седмица, никога не си задавайте въпроса, колко интензивно и упорито сте работили. Това е неуместно и от него няма полза. Замислете се колко разумно сте работили. Използвали ли сте времето си по най-добрия начин? Били ли сте креативни? Или продуктивни? Това са въпросите, на които трябва да си отговорите.

ВСЯКА РАБОТА ОТНЕМА ТОЛКОВА ВРЕМЕ, КОЛКОТО СТЕ РЕШИЛИ ДА Й ОТДЕЛИТЕ

Артур Кларк, един плодотворен автор, известен преди всичко с романа си „Една одисея в Космоса през 2001-ва“, превърнал се по-късно в изключително успешен филм, осъзнал това когато неговият лекар му казал, че му остава по-малко от една година живот. Докато вървял по оживените Лондонски улици след излизането от лекарския кабинет, пред него се изправили няколко важни задачи за решаване. Не се притеснявал толкова за собствения си живот, колкото за този на съпругата и малките му деца. Как биха се справили финансово, когато той си отиде? С какво ги оставя той? Парите, които печелел от писане щели да бъдат достатъчни, само ако продължава да пише, но сега имал на разположение по-малко от година и не разполагал с достатъчно време, за да им остави нещо.

Обикновено му отнемало около година и половина да напише книга. След това ограничение на времето, което животът му поднесъл, не би успял да напише дори една книга. Независимо от това, той взел решение. Да напише шест книги за една година. По два месеца за всяка книга, а авторските хонорари от продадените екземпляри, биха били достатъчна финансова опора за семейството му. Не знаел как би могъл да напише книга само за два месеца, като това нормално му отнемало осемнадесет, но така или иначе трябвало да успее. Да го направи, защото трябвало да го направи. Това било решение, което променило живота му.

Тук историята взема неочакван обрат, много сходен на сюжетите в собствените му романи. Както казва една мъдра мисъл, истината често е по-странна от измислицата. Кларк наистина написал шест нови романа и през това време се случило нещо удивително. По някакъв начин той успял напълно да се излекува. Година по-късно нямало и

следа от болестта, а междувременно той си създал навика да пише по една книга за два месеца. Дали би си позволил вече да пропилява по 18 месеца за книга, както правел преди? А вие бихте ли постъпили така? „Харесвам новата си продуктивност.“ — казал той. „И, знаете ли какво? Мисля, че така пиша по-добре.“

Вече отбелязах, че успешите хора — мъже и жени — имат свръхестествена способност да изпълняват задачите си бързо и ефикасно. При това не само от време на време или когато крайният срок наближава, а системно и редовно. Те знаят как да работят разумно. Това е една от причините да бъдат толкова успешни.

Има още една стара поговорка: „Ако искате нещо да бъде направено, възложете го на зает човек.“ — и тя е много вярна. Заетият човек знае как да се организира така, че да се справи с много неща. Тя или той знаят как да подредят приоритетите си. Как да работят ефективно. Как да преодоляват препятствията и не се отвличат. Те работят разумно. И не само това — те обикновено се справят със задачите си за половината или за четвърт от времето, което е необходимо за други. Вие също можете да откриете този ритъм и да го накарате да работи за вас. Така че не се отчайвайте, ако ви очакват сто задачи. Подредете ги по приоритет. Дайте си краен срок и открийте този стил и ритъм, който ще ви позволи да се справите с всичко. Ще бъдете по-ефективни и ще се уморите по-малко, ако изпълните всички задачи. Не си повтаряйте „Аз работя усилено“, а „Аз работя разумно“. Вторият подход ви носи успех, а другият просто ви уморява.

16. ТРИ ПЕЧЕЛИВШИ СТРАТЕГИИ

Да ръководиш — това е умението да вършиш нещата правилно; Да си ръководител — това е умението да вършиш правилните неща.

Петер Дрюкер

ПЪРВА СТРАТЕГИЯ

ЗАПОЧНЕТЕ ДА МИСЛИТЕ ОТЗАД НАПРЕД

Всеки ден вашият живот трябва да изпълва със съдържание представата, която имате за живота си като цяло. Да започнете да мислите от отзад напред, означава: винаги да имате ясна представа за крайната си цел. Какво искате да ви се случи през следващите десет години? А през следващите двадесет и пет? Трябва ясно да осъзнаете какви са вашите финансови, духовни, бизнес цели, или целите, свързани със здравето ви. Трябва абсолютно точно да прецените целите си, да ги подредите и по този начин да изградите стратегия за постигането им.

Да започнете да мислите от отзад напред, означава да накарате въображението си да работи, като проследява всички стъпки, които трябва да направите, за да постигнете целите си, но превъртайки лентата от края към началото. Когато знаете къде и как отивате, то на всеки етап от пътуването ви към успеха ще се появят много отчетливи и ясни пътни указатели. Когато знаете какви са тези знаци, можете точно да прецените къде се намирате и как се справяте. Именно тук вашето въображение може да ви помогне. Да превъртите лентата отзад напред, да започнете от там, където искате да бъдете и да разгледате стъпките, които ще направите — това ще ви даде подробно описание, карта, към която да се придържате. Тогава в това, което трябва да направите, ще има по-малко загадки и изненади.

Запазете тази карта в съзнанието си. Това едновременно ще ви вдъхновява и ще ви напомня, защо вършите определени неща. С една дума — тази карта ще позволи да вървите по правилния път.

ВТОРА СТРАТЕГИЯ

ПОДРЕДЕТЕ ПРИОРИТЕТИТЕ СИ И ГИ СПАЗВАЙТЕ

Как мога да бъда по-ефективен за времето, с което разполагам? Това е въпросът, който всеки от нас трябва да си задава всеки ден. Времето и енергията ви са ограничени. Не можете да направите хиляда неща за един ден, въпреки че вероятно има хиляди неща, които е достойно да бъдат направени и могат да се окажат полезни. Трябва да вземете решение кои действия са по-важни от други и в какъв ред ще трябва да ги извършите.

Това означава да се организирате и разумно да използвате времето си. „Да организирам времето“ е погрешно употребяван израз. Вие не управлявате времето. То е постоянно; вие ръководите и организирате себе си, като при това инициирате и извършвате действия, които водят до резултати. Смисълът на работата се състои в това да получим изпълнението на определени неща чрез подреждане на приоритетите и спазването им. Подредете по важност нещата, които трябва да свършите. Раздробете предстоящата работа на по-малки части. Вижте ясно цялата картина. В макро и микро мащаб. Общият вид и всеки отделен детайл. Но не позволявайте на детайлите да ви погълнат. Ако изразходвате една или две седмици да проектирате една брошура, когато са ви отпуснати само няколко дни, можете да създадете страхотна брошура, но от гледна точка на макро мащаба, ще оползотворите ли времето си правилно? Друг начин да погледнете на това е да се запитате какво не сте направили, какво сте пропуснали, само защото сте използвали цялото си време за тази брошура? Уверете се, че отговорите ще ви допаднат.

Не бъдете евтини на брашното и скъпи на триците. Тази поговорка е много мъдра. Пропилявате три следобеда в обикаляне, за да намерите най-евтиния цветен ксерокс и да спестите 200 долара. Това е страхотно, но ако американското работно време струва повече от 15 долара на час, не смятате ли, че бихте могли да употребите тези три дена много по-добре? Използвайте времето си там, където ще

получите най-добрите за вас резултати. Решението за това къде и как ще изразходвате времето си, трябва да се вземе, като си зададете въпроса — не за това, какво най-много ви харесва да вършите, а за това как най-ефективно ще използвате времето си. Как бихте могли да сте най-продуктивни днес? Тази седмица? Този месец? Задайте си тези въпроси и след това започнете съответните действия.

ТРЕТА СТРАТЕГИЯ

ПЛАНИРАЙТЕ РАБОТАТА, РАБОТЕТЕ ПО ПЛАН

Колко пъти сте чували треньор на професионален отбор да обяснява пред медиите загубите си по следния начин: „Не следвахме основният план на играта.“

Добре, но защо не са следвали плана си след като са искали да го направят? Защото е лесно да излезеш от пътя и да се отклониш от курса. От възбуждане и напрежение по време на играта, при възникнали неочаквани обстоятелства, често се налага да вземате бързи, импулсивни решения. Така се увличате от действията, случващи се пред очите ви, че забравяте за първоначалния план и реагирате според събитията.

Същото е и в работата. Често самата тя се превръща в „стопиращото ви нещо, изправило се точно пред вас и точно сега“. Телефонни обаждания, крайни срокове, променящи се приоритети, аварийни ситуации, спешни случаи, нови възможности — всички те притежават свойството да ви отклонят встрани от първоначалния план.

Знаейки това, е важно винаги да имате обща представа за това, какво искате да свършите всяка седмица, всеки месец, всяка година, да планирате работата си и да работите по плана, стремейки се на практика да достигнете замисленото.

Със сигурност и като преди ще имате телефонни обаждания, крайни срокове и неочаквани събития, настойчиво стремящи се да привлечат вниманието ви, но ако следвате четирите стъпки по-долу, ще откриете, че лесно можете да се коригирате, когато са ви отклонили встрани и така да се придвижите бързо и успешно към целите си.

ПЪРВА СЪПКА

НАПРАВЕТЕ СПИСЪК

Напишете какво трябва да свършите тази седмица, какви телефонни обаждания, писма и действия ще ви придвижат напред към целите ви. С кого е необходимо да се срещнете? Какво трябва да направите? Каква нова информация бихте могли да получите, която да ви помогне? Какво можете да направите, за да създадете повече възможности? Какви стъпки биха направили тази работна седмица по-продуктивна и успешна? Правете всяка седмица такъв списък и това устремно ще ви приближава към целта.

ВТОРА СЪПКА

ИЗПЪЛНЯВАЙТЕ НАБЕЛЯЗАНОТО

Ако нещо може да бъде направено веднага — направете го! Какво още можете да направите днес? Направете го! И в този дух започнете едно след друго да изпълнявате това, което е в списъка. Както мъдро съветва руският мистик Гурджиев: „Не мислете за резултата, а действайте“. Нека действието бъде вашето средство за успех. Осъществете всичко, което е в списъка ви. Нека той бъде вашият най-голям приоритет.

Може да стане така, че възникналите през седмицата събития да ви накарат да прибавите нови задачи към списъка. Това е добре, прибавете ги, но никога — повтарям — никога, при никакви обстоятелства, не премахвайте която и да е точка от списъка (освен, ако не е завършена). Единственото време, когато можете да изтриете незавършена задача, е в края на седмицата, по време на проверката и анализа на нещата. Това е важно правило, което трябва да следвате безусловно, защото то създава във вас навика да следвате набелязания план.

ТРЕТА СЪПКА

АНАЛИЗИРАЙТЕ ДЕЙСТВИЯТА СИ

Това, за съжаление е онази стъпка, която повечето хора пропускат в плановите си и така допускат груба грешка. Анализът на предходната седмицата е почти толкова важен, колкото и планирането на следващата. Всъщност, би трябвало да отделяте два пъти повече

време за преглед на седмицата, отколкото за планирането ѝ, защото по този начин изяснявате как в действителност се движи вашата работа. Плановите и добрите намерения са безполезни, освен ако не са последвани от ефективни действия.

При анализа на състоянието на нещата ще трябва да си зададете доста въпроси:

- Какво е изпълнено?
- Какво не е? Защо?
- Какъв напредък се наблюдава?
- Какво научих?
- Какво е необходимо да направя нататък?
- Какво не направих достатъчно добре? Защо?
- Как да бъда по-ефективен?

Преди да планирате работата за следващата седмица, прегледайте и анализирайте внимателно действията си през предишната. Помнете, анализът в много аспекти е по-важен дори от планирането. Отделете време и преди да продължите напред, разберете какво е свършено, какво не е и защо.

ЧЕТВЪРТА СЪПКА

НАПРАВЕТЕ НОВ СПИСЪК

На основата на анализа и осмислянето на ситуацията, достигнати в процеса на трета стъпка, направете нов списък за следващата седмица.

Ако периодично се придържате към тези четири стъпки, ще се случат няколко неща. Първо, голяма част от работата ще е приключена, а това в повечето случаи е много важно. Второ, също толкова важно, ще откриете в себе си модели на поведение, за които дори не сте знаели, че съществуват. Ако анализирате списъка си седмица след седмица, внимателно и редовно, ще откриете, че систематично избягвате определени типове задачи. Осъзнаването на този факт ще ви разкрие доста неща. Оpozнаването като цяло на собственото ви поведение ще ви помогне да внесете онези вътрешни корекции, необходими, за да станете по-ефективен.

Помнете — да знаете какво да правите и действително да го правите са две различни неща. Няма нищо ново в това, което ви предлагам тук. Вие, може би, вече знаете голяма част от тази система. Но знаенето — това е само първата стъпка. Втората и по-важна стъпка, е наистина да го направите. Делата, а не думите, са тези, които предизвикват промените в нашия живот. Ако можете да приложите тези стратегии като конкретни действия — седмица след седмица, месец след месец — ще се придвижите доста напред по вашия път към достигането на големите успехи в живота.

17. НАУЧЕТЕ СЕ ДА ОБИЧАТЕ ДУМАТА „НЕ“

След окончателното „Не“, идва „Да“.

Уолъс Стивънс

В класическия филм на режисьора Франсис Форд Копола — „Апокалипсис сега“, който представлява брилянтно описание на войната във Виетнам, има една знаменита сцена. Команден офицер (в ролята Робърт Дювал) се намира по средата на джунгла, гол до кръста, докато американски изстребители прелитат над него. Сутрин е, но се усеща потрепването на въздуха от жегата. „Обичам миризмата на напалм рано сутрин — казва той, вдишвайки дълбоко — Той мирише на победа!“

Аз усещам по същия начин думата „Не“. Обичам самото звучене на думата „Не“. За мен тя означава действие: нещо се случва. „Не“-то полага пътя, по който в крайна сметка да стигнем до думата „Да“.

Почти всички ненавиждат думата „Не“. Продавачи, предприемачи, деца, любовници, откриватели, мечтатели — всички мразят думата „Не“. И все пак неоспорим факт в бизнеса е: ако не чувате думата „Не“, вероятно няма да чуете и думата „Да“. Да се занимавате с бизнес означава да чувате много по-често „Не“, отколкото „Да“. Има много малко организации, за които този принцип не важи. И причината за това е очевидна. Колкото повече „Не“-та чуете, толкова повече „Да“-та ще получите в последствие.

Ако се занимавате с продажби, чувайки хиляди „Не“-та, то сигурно ще чуете и сто „Да“-та, а може би двеста или дори триста. Но, ако не чувате изобщо никакви „Не“-та, няма как да имате възможността дори и за няколко „Да“.

Много от търговските агенти избягват да правят продажби лично или по телефона, защото се страхуват от думата „Не“. Ами ако човекът каже „Не“? — си мислят те. Но помнете, че когато чуете „Не“, зад ъгъла чака едно „Да“. Когато чуете следващото „Не“, „Да“-то е вече много по-близо. След третото се приближава още повече. Обичайте

думата „Не“ — това е звукът на приближаващия се успех. Когато не го чувате, значи действително имате големи неприятности и сте в дълбока яма.

Наградата „Ци Янг“ се дава всяка година на най-добрия бейзболен питчър, както в Американската, така и в Националната лига. Това е най-престижната награда. Нейни носители са светилата от най-добрите бейзболни питчъри — от Санди Коуфакс и Нолан Райян до Роджър Клемънс. Списъкът при това още не е завършен.

Както и да е, малко хора знаят, че тази награда е на името на един човек, който държи световните рекорди за най-големи провали в кариерата си. Да, провали, а не победи. Ци Янг загубва 313 мача — повече от който и да е питчър в историята на бейзбола. Защо да кръщават награда на човек, който държи рекорда за най-много провали, бихте попитали вие? Не би ли било по-подходящо да носи името на човек, който има най-много победи? Е, добре — вие сте прави — точно това е направено. Просто става дума за един и същи човек.

Знаете ли, че кралят на хоумръна Бейб Рут някога държал рекорда за най-много страйкаути, изпреварвайки в своята кариера всеки играчи от Главната лига?

Един мой приятел, който продава застраховки за живот и безспорно е най-добрият продавач в своята компания, веднъж ми каза: „Аз най-вероятно чувам думата «Не» два или три пъти повече, отколкото моите колеги.“

Никой не брои „Не“-тата. Никой не го е грижа за провалите. Единственото нещо, което се гледа са победите, успехите — те са това, което има значение.

Следващият път, когато се почувствате обезсърчени, защото някой е казал „Не“, си спомнете, че всички „Не“-та са стъпалата, които ще ви отведат до многочислените „Да“.

18. УПОРИТОСТ

Винаги съм изпитвал симпатия към хора, които имат в запас две-три идеи и не приемат „Не“ за отговор.

Майкъл Блумбърг

Винаги съм мислил, че за бизнеса също трябва да има зала на славата. Място, където можеш да почетеш великите бизнес принципи, а също и мъжете и жените, овладели ги успешно, така че всички да се възхищаваме на техните победи и постижения. Ако имаше такова място, следващата история със сигурност щеше да бъде включена в експозицията, под заглавие „Упоритост“. Джери Паренцо е предприемчив агент, занимаващ се с организиране на спортни и други масови мероприятия, който правилно преценил, че ако се даде публичност на боксовия мач Мохамед Али — Джо Фрейзър чрез мощна рекламна кампания, това би донесло огромни приходи.

Сега е нужно малко встъпление. Шампионската титла в тежка категория на Мохамед Али му била отнета, защото се възпротивил на войната във Виетнам. Въпреки, че до тогава бил непобедим, в следващите три години и половина му е отказван лиценз за участие. По това време има серия предварителни двубои за излъчване на нов шампион. Джо Фрейзър, един брилянтен млад боксьор с унищожителен ляв удар, спечелва титлата и успешно я защитава няколко пъти, докато Али водил битки предимно в съдебните зали. Най-накрая на Али му разрешават да се бие отново. Тежката категория се оказала с двама шампиони, като всеки от тях твърдял, че короната е именно негова. И двамата имали това право. И двамата оставали непобедими. Да се организира мач между тях двамата било мечта на всеки спортен агент и Джери Паренцо лежал нощем с отворени очи, мислейки за това как ще проведе рекламна кампания, насочена към публиката в залата, как ще започнат да се интересуват кабелните телевизии, а също така и как ще продаде правата за излъчване извън пределите на страната. Той знаел, че може да направи всичко това. От

подобно нещо можело да се направи състояние. Но имало един малък проблем — трябвали му 10 милиона долара, за да купи изключителните права. Откъде да вземе толкова пари? Една вечер, мислейки за пореден път за всичко това, изведнъж осъзнал, че трябва да отиде и да продаде идеята за мача на човек, който може да си позволи да вложи такава огромна сума. На кого? Той направил списък на онези 100 богати хора, които биха могли да заделят средствата за този проект, и започнал да ги обикаля един по един.

Разбира се, не е толкова лесно да успееш да се добереш до силни и влиятелни хора, за да се срещнеш с тях. Обикновено са добре охранявани от сътрудници и секретари, но упоритостта дава сила, и Джери успял да се срещне с първия човек в списъка. Била една много кратка среща, на която човекът казал „Не“. Вторият човек, към когото се обърнал, също казал „Не“. Третото лице казало същото. Всички, до които се бил добрал с огромен труд, отказали. Колко обезкуражаващо! Колко пъти щяхте да помислите да се откажете при тези обстоятелства? Неведнъж и на Джери Паренцо идвали подобни идеи. Но той бил изпълнен с решителност да стане организатор на този двубой и продължил да работи върху списъка си точка по точка.

Двадесет и шестият човек, към когото се обръща, е Джак Кент Кук, собственик на два баскетболни тима — „Лос Анджелис Кингс“ и „Лейкърс“. Седейки в офиса на господин Кук, Джери представил плана си със същия ентузиазъм, какъвто имал и когато идеята му дошла за първи път. Той възторжено говорил за възможността да се спечелят огромни суми, за това, как той би могъл да осъществи плана си и как всички биха спечелили, ако му отпуснат кредита от 10 милиона долара.

Джак Кент Кук изслушал внимателно младия мъж. Изучавал лицето на Паренцо, докато той разпалено излагал плана си и в крайна сметка взел своето решение. Отговорът бил „Да“.

Останалото принадлежи на историята. Двубоят Али — Фрейзър се рекламира като мача на века и благодарение на маркетинговата стратегия на Джери Паренцо — по-късно копирана и от други организатори — се оказва най-доходният мач за всички времена. Всеки получава заработените милиони — Али, Фрейзър, Джери Паренцо и Джак Кент Кук. А публиката е възнаградена с вероятно най-великия мач, представян някога, в който Али претърпява една от малкото си загуби в професионалната си кариера.

Няколко месеца след събитието един журналист попитал Джери Паренцо какво би направил, ако Кук му беше отказал парите. Младият организатор отговорил без колебание: „Щях да отида при номер двадесет и седем“.

Джон Фрам, опитен администратор с голям талант при преговорите с хора, който по външен вид и маниери наподобява Гручо Маркс, също добре познава силата на упоритостта. През 1991 година той работил във Financial News Network (FNN), когато съвсем импулсивно позвънил на Майкъл Блумбърг, основател и президент на СЕО — една от най-големите информационно-аналитични компании, работещи в интернет пространството и споделя една радикална идея. Защо Блумбърг да не закупи FNN и да позволи на Фрам да я управлява? „Каква тъпа идея“, отговорил Блумбърг, отказвайки на Джон.

„Вижте, отделете ми само пет минути във вашия офис — настоял Фрам. Мога да Ви представя страхотните възможности на идеята.“

Фрам получил своите пет минути, но това не помогнало. След „вежливото изслушване“ му показали вратата. „Пълна загуба на времето ми“, коментирал по-късно Блумбърг.

Но това не спряло Джон. На следващия ден се обадил отново: „Вместо да купите медията, вие можете да разработите кабелна мрежа за радио и телевизионни програми по домовете“, предложил той на Блумбърг, променяйки в известна степен предложението си. Блумбърг още веднъж му отказал, затваряйки телефона.

Може би си мислите, че Фрам разбрал намека. Очевидно било, че Блумбърг не е заинтересован. Но желанието, мечтата и упоритостта могат да направят всеки отказ да изглежда само като временно препятствие, което трябва да се преодолее. Няколко дни по-късно Джон се обадил отново. Този път той споделил цял куп нови причини защо икономическите пазари са подходящи за телевизията. Той бил красноречив, ентусиазиран и изпълнен с въображение, докато споделял плана си.

Блумбърг отново го изслушал мълчаливо, но нещо вътре в него се променило. Думите на този настоятелен мъж, който не приемал думата „Не“ за отговор изведнъж му се сторили разумни. Блумбърг го назначил и така започнало деловото сътрудничество между тях, което щяло да направи и двамата богати. Обърнете внимание на

упоритостта, която била необходима, за да бъде убеден Майкъл Блумбърг в достойнствата на проекта. Повечето хора биха се отказали още след първия отказ. Но не и Джон Фрам, който ясно знаел какво иска и не бил готов да приеме като отговор „Не“. Той следвал старата максима: „Реалното предлагане започва тогава, когато клиентът каже «Не».“

Упоритостта е едно от условията, които са абсолютно задължителни, за да успеете. Каква магия и мистерия има в упорството, което го прави толкова ефективно? Трудно е да се каже, но със сигурност се знае, че тези, които притежават това качество почти винаги успяват.

19. КОГАТО НЯКОЙ ВИ ИЗМАМИ

Нека не поглеждаме назад с гняв, нито напред със страх, а да гледаме наоколо с внимание.

Джеймс Търбър

Какво правите, когато някой ви измами? Нищо. Точно така. Абсолютно нищо. Просто забравете за случилото се и продължете напред. Не можете да позволите това да ви отклони от пътя. Според теорията на вероятностите ще се случва понякога да бъдете измамени. Магазините за търговия на дребно губят около 3 % от своята печалба годишно заради хора, които ги ограбват. Собствениците на магазини третират тази загуба като част от разходите за извършване на тяхната дейност. Те вземат предохранителни мерки и когато могат, съдят тези, които хванат, но въпреки това губят по 3 %. Важното е, обаче, че те не се товарят емоционално от всеки един инцидент. Към такива загуби се отнасят спокойно и хладнокръвно.

Колко пъти сте виждали, как напълно се самоунищожават някои с мисли за мъст и отмъщение? Въобще, виждали ли сте някога омразата и отмъщението да работят в позитивен план? Защо тогава да позволите да ви се случи това?

Понякога може да ви изиграе някой, който ви е много близък, и това боли. Понякога това се оказва човек, когото едва познавате. В този свят не всеки е честен и порядъчен. Може да е жалко, но такива са фактите. Правете онова, което можете да предприемете в рамките на закона, но ако все пак ви измамят, постарайте се да премахнете случилото се от главата и сърцето си.

Знам, че е трудно да се направи, особено когато вие сте измамен и сте се излъгал в хората, но повярвайте ми, най-добрия, най-разумния и практичен ход, който можете да направите, е да забравите случилото се и да продължите напред. Колкото по-скоро го направите, толкова по-бързо ще се върнете към нормалното си движение напред — без

тежкия емоционален багаж, които да забави вашия ход. Помнете, че от това зависят щастието и успехът ви.

20. ЗА ИМЕНАТА

Трябва да уловите магията, съдържаща се в едно име.
Дейл Карнеги

Повечето хора не помнят имена и фамилии поради простата причина, че не отделят необходимото време и енергия, за да ги запаметят. Обикновено те се оправдават с твърдението, че са много заети и затова не могат да ги запомнят. Или заобикалят този въпрос, като казват: „Аз не помня имена“. Не помнят? Добре, може и така да е. Може би тези хора не осъзнават, че като не помнят името на човека отсреща, му изпращат определено послание, без значение колко неуловимо е то, което едва ли биха искали да изпратят.

И обратно, всеки път когато без усилие си спомните името на човека, вие един вид му казвате: „Ти си важна личност за мен.“ Нима това не е ценно?

Франклин Д. Рузвелт знаел, че един от най-лесните и ясни начини за спечелване уважението на хората, е да помниш имената им и по този начин да ги караш да се чувстват специални. Съществуват легенди за това как някогашният президент на САЩ не само, че помнел имената на хора, които е срещал само веднъж, но също така и имената на техните съпруги, а понякога дори и на техните деца. Сигурно му е отнемало доста време, за да постигне това, но той разбирал колко е важно да го направи. Освен това, като президент, ориентиран към обществеността, умен и тактичен политик, той познавал всички трикове и уловки, които да накарат хората да се почувстват значими. Неслучайно, Рузвелт е единственият президент на САЩ, който има три последователни мандата. И щял да изкара успешно и четвърти, ако не съществувал закон, забраняващ това.

Способността да се помнят имена е толкова необходима в деловите и социалните взаимоотношения, колкото и в политиката, като ефекта е еднакво силен.

След като веднъж разберете, че нещата стоят точно така за вас загубата на време за запомнянето на имена ще стане напълно оправдана. Всеки ден, преди да пристъпите към деловите си срещи, си представете всички, с които имате намерение да се срещнете. Представете си лицата им. След това свържете лицата с имена. За няколкото минути, които ще загубите, за да направите това, ще бъдете многократно възнаградени от признателността, която ще получите от тези, които поздравявате.

Разбира се, аз също полагам усилия, за да запомня имената на хората. Трябва да работя върху това и го правя. Всеки път, когато знам, че ми предстои да отида на делово или обществено мероприятие, на което ще има много хора, отделям пет или десет минути да си представя срещите с хората, които скоро ще видя, обръщайки се към тях по име или представяйки ги на други хора. Мислено упражнявам свързването на имена с лица. Това изисква толкова малко усилие, а ми помага да запомня имената на всеки един участник.

Ето един полезен съвет: Ако имате контакти с повече от един клиент или купувач, направете си картотека — картон за всеки с имената и титлите му, а също и всяка друга ценна информация, отнасяща се за него. Прибавете също и имената на техните секретари и администратори, и изобщо на всеки, с който бихте могли да имате контакт във връзка със съответния човек. След това, преди да отидете на среща с тях можете да направите справка с вашата картотека, за да освежите паметта си.

Познавам един много продуктивен и ефективен администратор, който използва тази система. Той намира за разумно да включва в тези картон и хобитата на своите делови партньори, а също и какво харесват или не. Нещо от рода на: „синът играе в училищния отбор по футбол“, „съпругата харесва антични мебели“, „поддръжник на Chicago Cubs (Чикагските вълчета)“ и т.н. И когато отново му се наложи да разговаря с тези клиенти, след шест или повече месеца, той ги смайва с познанията си за тях. Как мислите — дали това им прави впечатление?

Подобна стратегия за „запомняне“ е уважение към приятели и бизнес сътрудници — една от тайните за изумителния успех на Андрю Карнеги: това отношение му помага да създаде в края на миналия век огромен стоманен консорциум, като натрупва повече от 400 милиона

долара. По това време той бил най-богатият мъж в Америка. Да запомня имена било търпеливо изграждано от него умение, за което отделял от своето ценно време и енергия. Защото Карнеги знаел и разбирал силата, с която разполагат онези, които владеят тази обикновена учтивост и я използвал щедро и разточително.

Друг Карнеги, Дейл (нямащ нищо общо с предишния), в класическото си произведение *„Как да печелим приятели и да влияем на другите“*, е обърнал внимание на това, каква сила притежава името: „Ние сме длъжни да почувстваме магията, съдържаща се в името и да осъзнаем, че това е единствения знак, изцяло и напълно принадлежащ на човека, с който контактуваме... и на никой друг. Името отделя човека, придава му уникалност. Информацията, която предаваме или искането, която отправяме, притежава специална окраска на важност, когато са опитваме да влияем на ситуацията, използвайки името на индивида. Към когото и са се обърнем — сервитьорка или висше длъжностно лице, името винаги ще играе роля на вълшебен ключ.“

21. НОВИ КОНТАКТИ

Всеки, който мисли, че клиентите не са важни, трябва да опита да работи деветдесет дни без тях.

Бил Байрън

Трябва да се признае разумността на стратегията, разчитаща на поддръжката на контакти с възможно по-голям кръг от хора. „Но аз нямам време, много съм зает“, оплакват се хората. Единственото, което мога да кажа по този въпрос е: ако истински искате да преуспеете, ще намерите време.

Позволете да ви запозная с две личности, които имат свои собствени специфични методи за поддържане на контакти — методи, работещи за тях и изцяло в тяхна полза. Използвайте каквото можете от тези методи, като прибавите или изключите някои неща съобразно своите предпочитания и създайте своя индивидуална система за поддържане на контакти.

ДВУМИНУТЕН ТЕЛЕФОНЕН РАЗГОВОР

Дарил Картър работи като консултант за продажби на едро на хардуерни продукти. Това е конкурентен бизнес с голям брой фирми, като всеки се опитва да привлече вниманието на търговците на дребно. Но Дарил открил уникална система, с помощта на която изпреварил останалите. Той нарича тази система „двуминутен телефонен разговор“. Всеки работен ден между 9.30 и 10.30 сутринта „окупира телефона“ — така той нежно се изразява за процедурата, която му дава възможност да контактува с възможно най-много хора. „Никога не продавам по това време — казва той, — ако хората искат да купят нещо или започнат да говорят по-дълго време, аз им казвам, че ще им се обадя пак към 11.00, 14.00 или нещо в този дух. Имам ежедневен списък, който стои пред мен през цялото време. Върху него си водя записки за всичко, което говоря. Всичко, което искам да направя е да осъществя контакт и да им покажа, че мисля за тях.“

Бях заинтригуван от този метод, така че попитах Дарил мога ли да го наблюдавам докато работи някоя сутрин. Той се съгласи. През следващата седмица в уречения ден, ние се срещнахме в кабинета му, покани ме да се настаня на бюро, разположено срещу него и снабдено с допълнителен телефон, за да мога да чувам разговорите. Беше страхотно. Всеки разговор започваше по един и същ начин — той се представяше и обявяваше, че може да отдели само няколко минути за разговор.

Понякога задаваше въпроси: „Вие получихте ли този документ?“, „Всичко наред ли е?“, „Има ли още нещо, което мога да направя за Вас?“. Понякога ги информираше за предстоящи събития: „Ще имаме няколко нови продукти, които са наистина добри. Ще ви осведомя за тях следващия месец“. Друг път просто водеше непринуден разговор: „Как са децата?“, „Как се представя бейзболният отбор, който подкрепяш?“, „Приключи ли с ремонта на сутерена?“, „Как мина срещата в Ротарианския клуб?“. Понякога звънеше, за да се представи на нови делови партньори: „Знам, че сте доволен от оборудването, с което работите в момента, но аз Ви се обаждам просто да Ви кажа, че ще бъда щастлив, ако мога да помогна на фирмата ви и искам да ви уверя, че ще ви обслужим много добре, ако решите да смените доставчика си.“

В действителност някои от разговорите продължаваха три или четири минути. Други приключваха за по-малко от минута. Но средно се падаше по две минути на разговор и разбира се, всеки от тях беше напълно персонален. Всеки разговор беше кратък и по същество. Никой не се оплакваше. Никой не се засягаше, че обаждането е кратко. И почти всеки един от тях (общо — между 28 и 30 човека) казваше: „Благодаря за обаждането“. Те високо оценяваха този контакт. „Хората в днешно време са заети, — каза Дарил. — Те са наистина щастливи, когато уважаваш тяхното време. Достатъчно им е да знаят, че проявяваш грижа и заинтересованост към тях“.

Той бърши това всеки работен ден, което прави 150 лични контакта на седмица. Другата седмица отново 150 — общо 600 на месец. Всеки месец, месец след месец.

Дарил Картър продава четири пъти повече от агента, който е след него по брой на продажби в компанията. Можете ли да предположите защо?

Джо Жирард е наречен най-добрият световен предприемач. Заради успехите му в продажбите дори е вписан в *Книгата за Рекордите на Гинес*. Удивителен човек. За петнадесетте години, през които бил представител на General Motors той е продал повече автомобили отколкото всеки друг в света. Той продава за един ден повече автомобили, отколкото повечето от добрите дилъри продават средно за седмица. Има дни, в които продава повече коли за ден, отколкото други агенти биха продали дори за месец.

Как прави това? Джо притежава страхотен усет при общуването си с хората. Той е наясно, че не може да продаде нищо, докато пред него не застане клиент, и точно тогава е звездният миг за Джо. Той знаел, че рекламата „от уста на уста“ е най-добрият начин да изградиш ефективен бизнес и затова създал специална компютърна програма за подготовка на писма, за да не позволи на клиентите да го забравят. Всеки месец неговите клиенти получават картичка от Джо. През януари те са: „Честита Нова година от Джо Жирард“, през февруари: „Най-добри пожелания за щастие в деня на всички влюбени — Свети Валентин“, през март: „Честит ден на Свети Патрик“, и така нататък, чак до Деня на благодарността и Коледа.

„Те обичат тези картички, — казва Джо с голяма усмивка на лицето си, — дванадесет пъти в годината моето име се появява в домовете на клиентите и то по много приятен начин. Към края на своята кариера аз изпращах около 14 000 картички на месец. Отделях на месец за пощенски марки повече, отколкото един продавач на коли отделя средно за година“. Но дали е имало смисъл всичко това? И още как! Докато работил Джо продавал повече от шест коли на ден, докато като цяло в този отрасъл средно са се продавали между една и две на седмица.

Веднъж някой беше казал: „Ако сте си купили кола от Джо Жирард, ще ви се наложи да напуснете страната, за да се отървете от този човек“. Джо приел тези думи за комплимент. И то си е така.

Ще си позволя да споделя и собствения си опит. Преди много години бях съдружник в агенция за развлечения, която се занимаваше с организиране на групови екскурзии по хотели и клубове в цялата страна. Моят партньор и аз смятахме, че всичко върви много добре, без

да обръщаме внимание на това, че на всеки от нас се налагаше да пътува по една седмица в месеца за да договаря новите места, като осъществява и нови контакти.

Имахме обаче един проблем: никой от нас не обичаше да напуска дома си. Затова по непрекъснато се мотаехме, измисляхме оправдания, пробвахме различни методи, игнорирайки очевидния факт, че докато седим по къщите си, пренебрегваме най-важния елемент за успех в бизнеса. Сигурно, ако бяхме продължили в същия дух, щеше да се наложи да изграждаме бизнеса си наново, тъй като беше почнал да запада и то, само защото не ходехме редовно на срещи.

Най-накрая осъзнахме сериозността на положението, в който сами сме бяхме поставили, помислихме и решихме проблема, като наехме човек, който практически прекарваше цялото си работно време, пътувайки. Така бизнесът ни започна да процъфтява.

Да се грижите за бизнеса си означава да осъществявате постоянно нови контакти, като поддържате старите. Уверете се, че се отнасяте към тази идея абсолютно сериозно, без да се самозаблуждавате. Изградете си система, която да ви подсигурава нови клиенти и доставчици, без да забравяте тези, които вече имате, като предоставите възможността на всеки един от тях да почувства, че го цените и ви е грижа за него. Само когато компания или отделен човек отделят повече от 10 % от работното си време, за да следват тази философия, те ще имат здрава основа за непрекъснат растеж.

22. ДА НАКАРАТЕ ХОРАТА ДА СЕ ЧУВСТВАТ ВАЖНИ

Всеки човек, който срещам, ме превъзхожда в някакъв смисъл.

И по този начин се уча от него и го уважавам.

Емерсън

Джон Дюи, един от най-задълбочените философи в Америка, казва, че желанието да бъдем значими е един от най-важните стремежи, присъщи на човешката натура. Уилям Джеймс изказва подобно твърдение, като казва: „Основният принцип, дълбоко заложен в човешката натура, е непреодолимата нужда да бъдем оценени.“ Огледайте се наоколо и се убедете, че е точно така. Всички имаме нужда да бъдем оценени и признати, за да сме сигурни, че приносът ни, колкото е малък да е, е важен. Нуждаем се от това така, както от въздуха и водата. Този, който разбере това и позволява на хората да се чувстват значими и важни, не само ще бъде заобиколен от приятели и признателни колеги, но буквално ще има пропуск за всички врати, на които ще почука. А това не е маловажно.

За първи път осъзнах верността на този принцип едно лято, работейки между училищните семестри. Станах куриер към една фармацевтична компания и имах около 50 постоянни клиенти. Един ден отпечатах листовка, която гласеше: „Вие сте прекрасен и забележителен човек.“ Текстът започваше така: „Ти си специален, ти си уникален, ти можеш да направиш всичко.“ И в подобен стил до края. Целта на краткото, вдъхновяващо послание беше проста — да накара хората да изпитат сами към себе си добри чувства. Отпечатах листовката за моя сметка и я разпространих сред всичките си клиенти. В този момент не осъзнавах ефекта, който текста щеше да предизвика.

Посланието бе вдъхновило всички, които го бяха прочели. Беше ги накарало да се усмихват и много от клиентите ми веднага го бяха закачили на стените си, за да могат да го виждат, както те самите, така и техните клиенти. Но това не бе всичко. Два дни по-късно бях

повикан в отдел „Личен състав“. Шефът на отдела беше широко усмихнат. „Какво направихте? — ме попита той. — Непрестанно ни се обаждат да ни благодарят за брошурата.“ Той поиска да я види и поклати глава от учудване как един куриер може да поеме риска да направи нещо такова.

Една седмица по-късно бях заведен при президента на компанията и представен като „човекът, който написа брошурата“. Президентът стана, стисна ми ръката и пред очите на преките ми началници ме обсипа с похвали. Държеше се така все едно бях открил инсулина. Попита ме дали може да я разпечата и разпрати на останалите клиенти. С удоволствие се съгласих. Изведнъж станах „звездата“ в компанията. Всички се спираха да ми кажат по някоя топла дума и да ми стиснат ръката. Агенти, които даже не познавах, ме срещаха с думите: „Приятно е да видиш човека, написал брошурата, нали?“ и всеки споделяше по някоя история за това какво въздействие е оказала върху един или няколко от клиентите му. Несъзнателно бях напипал златна жилка и когато напуснах тази работа, ми организираха прощално парти, на което всички присъстваха — дори и президента. И всичко това се случи на един куриер само за три месеца, за едно лято, при това на половин работен ден. Това ме научи на един ценен урок, който никога не забравих: „Накарай хората да се почувстват важни и всички врати ще бъдат отворени за теб“.

„Ценностите и достойнството на отделния човек са много важни за развитието на нашата фирма.“ — казва Бил Хюлет, съучредител на компанията Hewlett Packard. Важни само за развитието на HP? Точно тази ориентирана към човека философия направи от Hewlett Packard една от най-успешните компании в Америка. „Убеден съм, че мъжете и жените се стремят да работят добре, — продължава Хюлет — да работят творчески и те ще го правят, ако им се предоставят подходящите условия, които да ги подпомагат в този им стремеж. Ние се отнасяме към всеки работник, без оглед на длъжността му, с уважение и признаваме личните постижения навсякъде, където ги открием.“ И те действително се опитват да ги открият.

Техните корпоративни цели, изписани в бюлетина за корпоративната философия на фирмата, започват със следните думи: „Постиганията на организацията са резултат от обединените усилия на всички нейни членове.“

В интелигентните компании знаят и разбират това, че е добре да накараш хората да се чувстват значими. Служителите са „членове на групата“ в McDonald's, „домакини“ в телевизионните студия на Disney Productions и „партньори“ във веригата универсални магазини J.C.Penney. Това позволява на работещите в подобни компании да се чувстват важни, като незаменима част от едно общо цяло, а не просто безсмислени винтчета в гигантски механизъм. Всички ние трябва да разберем това.

На компанията „Боинг“ — най-известният производител на самолети в света, безспорен лидер на пазара, с обем на продажби за 1997 г. надвишаващи 34 милиарда долара — е известна мъдростта на тази философия. Всеки път, когато фирмата произведе нов самолет, се организира голямо празненство с участието на всички. Самолетът се изкарва на пистата и там се събират буквално всички — администратори, секретари, хора по поддръжката, инженери, чистачи, вицепрезиденти. Има сандвичи и награди и по този начин всички усещат, че са допринесли за съществуването на самолета. И това наистина е така. Но по-важното е, че от „Боинг“ отделят време и средства, за да затвърдят това чувство. Компанията иска служителите да се чувстват значими, необходими и ценени. Затова намират начините да го постигнат.

Изпробвайте сами подобен подход. Като експеримент, посветете една седмица на това да позволите на всеки, с когото се срещате, да се почувства важен и значим. Вашите клиенти, доставчици, колеги, жени или мъже, шофьори на такси — търсете възможности да накарате хората да се почувстват специални, необходими и важни. От начало може да се чувствате неловко, но постепенно ще свикнете да правите това и ще започнете да му се наслаждавате. Наблюдавайте как реагират хората. Поддържайте този режим в течение на една пълна седмица и вижте какво ще се случи както с вас, така и с тези, които са около вас. Това ще бъде удивително откритие. То навярно завинаги ще промени начина ви на общуване с хората.

Когато карате хората да се чувстват важни, често те разкриват свои таланти, за които дори не са подозирали. Прекрасен пример за това е Стив Морис. Той бил затворено, вгълбено в себе си момче, което нямало никаква увереност, фактът, че бил сляп, допълнително

усложнявал нещата. Стив преодолял физическият си недостатък, благодарение на един случай, който завинаги променил живота му.

Веднъж в училище учителка го помолила да се справи с един проблем. В класната стая имало мишка, която не успявали да открият, независимо, че направил много опити за това. Осъзнавайки, че за сметка на зрението, Стив е развил забележителен слух, тя го помолила за помощ. В началото момчето се притеснявало, но скоро се съгласило и с негова помощ бързо хванали мишката. Това бил първия случай, когато Стив разбрал, че увреденото му зрение може да бъде предимство. Всички съученици го поздравявали и хвалили. За първи път в живота си Стив се почувствал важен.

Сега, години след това, той казва, че този акт на признание и висока оценка, му послужил като начало за нов живот. От този момент Стив взел решение да разбие това свое умение и да го използва. И без съмнение успял да го направи. Станал един от най-великите поети и композитори за своето време. Името му е Стиви Уондър.

Оценявайте високо хората. Поощрявайте ги. Признавайте техните достойнства. Възхищавайте им се за качествата и талантите, които притежават. Дали в това има смисъл и дава ли ни нещо в живота? И още как!

Нищо не притежава такава мощ, както положителната човешка подкрепа. Никога не съм виждал хора, независимо какво положение заемат в обществото, които да не работят много по-добре и да не влагат много повече усилия, когато усещат атмосферата на одобрение наоколо.

Как да накараме хората да се почувстват значими и важни? Започнете с това просто да ги считате за важни. Научете се да ги разглеждате като част от жизненоважна система. Всеки е важен — от водещия ви специалист по продажбите чак до офис администраторите. Дайте им възможност да разберат това. С няколко думи, действия, подаръци, картички — съществуват хиляди начини, даващи възможност на хората да разберат, че са оценени, че имат важна роля.

В това отношение Дон Кинг има свой собствен опит. Често разпознаваме по стърчащата, сякаш наелектризирана коса, този ползващ се със скандална слава импресарио, занимаващ се с организиране битките на Майк Тайсън и много други водещи в тежката категория за последните 20 години. Той знае как да накара

хората да се чувстват важни. Всеки, който го е срещал и е имал допир с него в обществото, го е изпитал върху себе си.

„Никой не може да ви накара да се чувствате толкова дълго очакван, като Дон Кинг“ — споменава писателя Норман Мейлър, спомняйки си за първата им среща в Заир. — Бях слушал за неговата репутация, знаех за него всякакви истории, но когато той те приветства, се изпълваш с радост. Той предизвиква в теб прекрасно усещане. Дали това не е само актьорска игра от страна на Дон Кинг? „Не мисля — казва Мейлър — Той наистина харесва хората. Това е една от най-харизматичните личности, които някога съм срещал.“

Никога не изпускайте шанса да вдъхновите хората. Извлечените от това ползи ще са за голям период от време, а достигнатият ефект може да продължи с години, дори и цял живот. За всичко това са необходими съвсем малко усилия — просто трябва да разберете, че усещането за собствената ни значимост е жизнено необходимо на всеки от нас, необходимост, която до голяма степен остава неудовлетворена. Задоволете тази необходимост и не само ще се чувствате добре, но ще извлечете от това поведение и полза, защото където и да отидете, вас ще ви посрещат с разтворени обятия.

23. НАПРАВЕНОТО ВПЕЧАТЛЕНИЕ Е ВАЖНО

Имаш само една Възможност да направиш първо впечатление.

Неизвестен автор

Хората съдят за вас по това, което знаят и виждат. И ако не ви познават, ви преценяват само по това, което виждат. Можете ли да ги вините? Винаги се представяйте в най-добрата светлина и се старайте да постъпвате по възможно най-добрия начин.

Понякога хората си мислят, че да се изтъквате, за да направите впечатление, е грешно. Ни най-малко. Ако се гордеете с това, с което се занимавате, то вие сте длъжни по отношение на себе си и вашата компания, да представите самия себе си и своя продукт или услуга в най-добрата светлина. Разбира се, всички сме чували истории за хора, които са постигнали успех, като са се обличали небрежно, държали са се неприлично, нарушавали са всички правила и да, това понякога се случва. Но колко други са се провалили поради тези причини, въпреки че са могли да предложат нещо много ценно. Уверявам ви, че са много.

Веднъж попитали Аристотел Онасис каква е тайната на успеха му. „Намерих подходящия адрес — отговорил той и разказал как като започнал да прави бизнеса си в Америка, офисът му бил на Пето авеню. — Беше само един ветровит килер — засмял се той, — пък и почти никой не идваше там, затова пък на фирмения формуляр пишеше — Пето авеню, Нью Йорк, а това звучеше добре и беше ценно, в крайна сметка“.

Медийният магнат Майкъл Блумбърг има същото мнение по въпроса: „Ние винаги сме се опитвали да притежаваме най-добрия офис в най-престижната част на града — казва той, разполагайки се в разкошния щаб на своята корпорация, намираща се на «Парк Авеню». — Когато влезеш в офисите ни, ще бъдеш посрещнат от картини по

стените, плюшени килими и скъпо обзавеждане. Естетиката е важно нещо.“

Не е казано, че това трябва да е стилът на всеки. Можете да успеете и без да прахосвате купища пари за аксесоари, но не можете да успеете, без да направите добро впечатление на хората.

Колко договора са спечелени посредством брилянтна презентация, която е успяла да смае участниците? Много повече от тези, които са спечелени чрез посредствена такава. Когато се опитвате да продадете продукт, да убедите някого в своята гледна точка или да получите повишение, не се страхувайте да премахнете задръжките си и да дадете най-доброто от себе си. Страхувайте се, ако не го направите.

Офисът, кабинетът, визитката, дрехите и поведението ви, психическата ви стабилност, вашият стил — всичко това е важно и за всичко се държи сметка. Така че, не правете глупавата грешка да мислите, че вашето изделие или услуга сами ще сключат сделката.

Направеното впечатление е важно, така че, дали ви харесва или не, започнете да правите добро впечатление.

24. ПОЕМАНЕ НА УДАРИ

Шампионът е длъжен да издържи на добър удар.

Мохамед Али

Мохамед Али бе мой герой, когато бях малък. Веднъж, когато беше в Торонто, за да се бие с Джордж Чувало (канадския шампион в тежка категория), аз и няколко мои приятели избягахме от училище, за да го видим как тренира в салона си. Беше невероятно да гледаме Али в действие, докато разработваше техники със своите спаринг-партньори.

Вероятно е усетил с какво благоговение го наблюдаваме или просто е изпитал бащински чувства, но реши да ни каже няколко мъдри думи: „Шампионът трябва да се научи да поема добрия удар — каза той, сочейки към брадичката си. — Много от боксьорите могат да отправят добри удари, но шампионът трябва да може поема такива, независимо колко са и въпреки това да продължава напред.“

По пътя към успеха и богатството ще се сблъскате със стотици, ако не и хиляди препятствия, разочарования и трудности. Някои ще бъдат дребни, незначителни и без последствия. Други ще се окажат големи кризи, за които ще е необходимо да съберете цялото си мъжество, проницателност и решимост, които притежавате. В такива моменти запазете самообладание и се дистанцирайте от ситуацията. Помнете, че мачът в тежката категория продължава петнадесет рунда. Дори да загубите няколко рунда или даже да ви нокаутират, това няма значение, докато имате сили и увереност за победа.

Познавам една шивачка, която работеше усилено, за да създаде собствен бизнес. След почти пет години борба, при нея настъпи голям прелом, когато един търговец на дребно започна редовно да изкупува продукцията ѝ. Магазинът, който притежаваше той стана най-добрият ѝ клиент и осигуряваше на моята приятелка повече от 50 процента от постъпленията. Всичко беше добре докато един ден, без всякакво предварително предупреждение, този търговец обяви банкрут.

Познатата ми остана с много дългове и с доставчици, очакващи разплащане, а за нея бе невъзможно да събере собствените си вземания от клиентите.

Какво направи тя? „Плаках, изпадах в ярост — разказа тя, мислено връщайки се към инцидента. — Всичко изглеждаше така, сякаш ме е погълнала черна дупка. И тогава си казах: «Стига толкова» и започнах да се измъквам. Обадох се на доставчиците, обясних им какво се е случило и успях да договоря отсрочка за плащанията. Направих втора ипотека на дома си. С други думи, събрах сили и въпреки че не беше лесно, оцелях.“ Тя направи повече от това да оцелее. Сега притежава предприятие, което печели милиони и е на почит в индустрията, продължавайки да се разраства с всяка изминала година.

Нокаутиращите удари се стоварват бързо, жестоко и в момент, когато най-малко от всичко ги очаквате. Професионалният боксьор никога не очаква удари, които биха го повалили. Той се отбранява по всички възможни начини, стараяйки се да избегне подобна ситуация, но понякога ударът пробива и най-добрата защита. Аналогично е и в бизнеса, и в живота — вие все едно ще получите своя дял удари, така че по-добре се научете да се справяте с тях.

КАКВО ДА ПРАВИТЕ, КОГАТО ПОЛУЧИТЕ НОКАУТИРАЩ УДАР?

1. НЕ ИЗПАДАЙТЕ В ПАНИКА

Това е кардинално правило при всякакви кризи. Ако сте преживели пожар или заболяване, уволнение или бизнес неуспех — не губете самообладание! Не се хвърляйте безумно да правите първото нещо, което ви хрумне. Спокойно обмислете всичко, което се случва; преди да започнете да действате, преценете вариантите за избор.

2. ОСТАНЕТЕ НА КОРАБА

Изумително е как корабът продължава да плава, дори когато е сериозно повреден или преобърнат. Това важи за всички мореплавателни съдове. Не напускайте кораба преждевременно само защото, че има теч и се пълни с вода. Често вашият съд продължава да се държи върху водата независимо от повредата. Не считайте

ситуацията за безнадеждна още при първата спънка. Възможно е да спасите кораба, а възможно е и да не успеете, но останете в него достатъчно дълго, за да прецените случващото се. Само когато сте 100 процента уверени, че потъвате, тогава напуснете плавателния съд.

3. ОВЛАДЕЙТЕ ПОРАЖЕНИЯТА

Вижте какви са алтернативите ви и спокойно ги подредете. Карайте стъпка по стъпка. Не сте длъжни да измислите отговор, който ще разреши в пълнота всичките ви проблеми, но трябва незабавно да спрете „кървенето“ и така да спечелите време.

Научих този ценен урок преди много години, когато бях шофьор на линейка в Торонто. Бяхме ясно инструктирани: „Не се опитвайте да излекувате пациентите — всичко, което искаме е да ги доведете в не по-лошо състояние от това, в което сте ги намерили. Спрете кървенето, превържете фрактурата, уверете се, че дишат и ги докарайте в болницата бързо.“

Ето, това е овладяване на пораженията. Не е необходимо непременно да измислите решение на проблема — понякога е нужно само да се погрижите да не се влоши ситуацията. Предприемете всички положителни действия, на които сте способни, докато не се появят нови варианти. А те винаги се появяват.

4. ОСТАНЕТЕ ПОЗИТИВНИ

Лесно е да се каже, но когато около теб всичко пропада — каква е алтернативата? Отчаяние? Безпомощност? Точно в такива моменти, повече от всякога се нуждаете умът ви да работи за вас и то ефективно. Духът на човек е изключително издръжлив.

Без значение колко ужасяващо изглежда личното или бизнес поражението ви — когато мъглата се разсее, възможностите се появяват. Бизнесът функционира независимо от форсмажорните обстоятелства. Хората оздравяват след сериозни болести. Животът продължава дори когато дете получи неотстраними травми. Ако сте загубили работата си, то бъдете сигурни, че има още редица възможности да работите, само трябва да ги откриете. Оставете позитивни. Позволете на съзнанието си да работи за вас и ще се оправите.

5. НЕ СЕ САМООБВИНЯВАЙТЕ

Само ако имах...? Само ако можех...? Бихте могли да мислите така за всички неща, които е можело да направите. Които е трябвало да направите. Но това е закъсняла преценка. Факт е, че не сте го направили и сега няма как да върнете времето назад и да промените нещата. Можело е нещата да се развият по друг начин, но какъв е смисъла да мислите за това? Блъскането на главата и съжаленията само ще изстискат силите ви. Никой не е идеален и дори когато правите нещо с най-добри намерения, грешки винаги могат да се получат. Пренастройте се и започнете да използвате енергията си, като я насочите в позитивна посока.

6. СЪВЕТВАЙТЕ СЕ

С кого можете да поговорите? Кой може да е преживял подобна ситуация? Съберете колкото се може повече информация и съвети. Понякога само да бъдете с някого, който е имал подобен проблем, е полезно. Какво е направил той? Как се е справил? Не е необходимо да правите всичко, което чуете, но колкото повече информация имате, толкова по-ефективни ще бъдат решенията ви.

7. ОСЪЗНАЙТЕ, ЧЕ ВРЕМЕТО Е НА ВАША СТРАНА

Времето лекува всички рани. Колко дълго могат да продължат последствията от щетите, нанесени от даден инцидент?

- един месец от дадения момент?
- една година от дадения момент?
- десет години от дадения момент?
- двадесет и пет години?

Вижте нещата в перспектива. Погледнете ситуацията отстрани. Навярно в момента ви се струва безнадеждна, но колко значима е тя, ако я погледнете от позицията на целия си живот?

Умението да се запази самообладание след неуспех и разочарование е характерна черта на победителите. Ако развиете в себе си подобно качество, то със сигурност ще оцелеете при всяка ситуация, с която се сблъсквате. Всички получаваме нокаутиращи удари — разликата между хората е в това как се справят с тях.

25. АКО НЕЩО НЕ ЗНАЕТЕ

Аз използвам не само собствения си ум, но и всеки, от когото мога да заема.

Удроу Уилсън

Нуждаете се от повече информация за даден проект, услуга или пазар и не знаете откъде да я получите? Защо не вдигнете телефона и не попитате някого, който може да знае? Може да позвъните на напълно непознат. Това ще ви помогне много за получаване на необходимата информация.

За първи път видях използването на тази техника на практика докато седях в луксозния офис на един преуспял търговец на недвижими имоти. Той планираше строежа на комплекс от къщи за възрастни хора. Дискутирахме възможностите — за и против, когато той внезапно каза: „Мисля, че имаме нужда от повече информация“.

Без да говори повече, моят приятел взе телефонния указател и се обади на една от водещите застрахователни компании и поиска да говори с един от техните агенти. От човек, с когото никога преди не беше контактувал, той поиска да разбере колко хора надживяват 55-годишна възраст, какъв процент доживяват до 65, 75, какъв процент са мъже или жени, и доста други ценни неща. Това му отне по-малко от пет минути и не му струваше нито цент. Бях впечатлен.

Как го направи? Той приведе в действие принципа, който всеки от нас трябва да запомни: хората трябва да са приятелски настроени и готови да помогнат. Толкова е просто.

Не намираме нищо странно в това да спрем непознат и да го попитаме за посоката, когато сме се загубили. Защо да не го използваме и в работата си? Принципът е един и същ. Направете го като игра със самия себе си и се забавлявайте, като се правите на детектив. Ще видите колко бързо ще успеете да откриете нужната ви информация.

Джон Гън, преуспяващ телевизионен продуцент, имал нужда да получи бърза акредитация за един филмов екип, който бил изпратил в Стоунхендж, Англия. Обичайните начини за получаване на необходимия документ не били достатъчно бързи. „Как да я получа?“, размишлявал той.

Действайки интуитивно, вдигнал телефона и се обадил на United Press International и помолил да говори с главния редактор — човек, с когото никога преди не бил разговарял. Обяснил му ситуацията. Редакторът не бил съвсем убеден, но му дал няколко телефонни номера на хора, които могли да му помогнат. След два телефонни разговора Джон имал необходимата информация.

Вие също можете да използвате този принцип. Когато имате нужда от информация, си задайте въпроса: „Кой би могъл да знае?“. Тогава вдигнете телефона, представете се и обяснете каква е ситуацията и от какво се нуждаете. Изумително е колко информация можете да получите, когато се свързвате с непознати. Успокоителното е, че хората са готови да помагат. Не винаги разбира се, но поне в девет от десет случая те или ще ви дадат необходимата информация, или ще ви насочат къде можете да я намерите.

Помислете за това: какво бихте направили, ако ви се обади някой, който има нужда от информация, която без усилия можете да му дадете и по този начин да му помогнете много? Ще му дадете ли тази информация и след като затворите телефона няма ли да се почувствате по-добре? Ние обичаме да бъдем полезни. Това ни кара да се чувстваме добре.

В епохата на информационните технологии вие може да си набавите огромно количество информация чрез компютрите и Интернет. Но понякога един обикновен телефонен разговор и един телефонен указател са нещата, от които имате нужда.

26. ПРИВЛЕКАТЕЛНАТА ИНДИВИДУАЛНОСТ

Не знам за друг по-окуражаващ факт от несъмнената способност на човека да възвиси живота си, със съзнателни, енергични усилия.

Торо

Хората предпочитат да правят бизнес с някой, който харесват, отколкото с някой, който не харесват. Това е толкова очевидно, че едва ли е необходимо да му обръщам внимание, но въпреки това много от нас изграждат отношенията си с деловите партньори, клиентите и доставчиците, без да се замислят. Вършим го почти механично, без всякакъв ентусиазъм, топлота или взаимност. Това е неуместно и разрушително.

Вие може би сте в състояние да се разграничите от своя продукт или услуга, но почти всички, с които контактувате, не могат да направят това. От гледната точка на другия човек, вие и вашето изделие сте едно цяло. Дали ви харесва, или не — факт е, че това, което сте вие самия е предимство или пречка по пътя към вашия успех.

Вземайки под внимание казаното по-горе, не е ли по-добре да развивате своята индивидуалност, превръщайки я в нещо приятно и привлекателно за другите хора? Чувам ви как протестирате: „Аз съм такъв, какъвто съм.“ „Хората или ме приемат, или не.“ „Не мога да се променя.“ „Не искам да бъда такъв, какъвто не съм.“

Каква глупост! Вземете се в ръце! Защо да не се промените? Вашата индивидуалност не е даденост, а е създадена от вас самите. Затова можете да промените всичко, което не харесвате в себе си. Вземете за пример Бенджамин Франклин. Един от основатели на Американската конфедерация, той бил човек с блестящ ум. Никой не се съмнявал в това. И въпреки това той чувствал, че е необходимо да поработи още върху своята индивидуалност, внасяйки промени в нея. В автобиографията си той споделя методите, с помощта на които постигнал това.

Франклин съставил списък от 13 качества, които желаел да притежава. След продължителен самоанализ той разбрал от какво имал нужда, за да израсне. „Аз направих малка книжка, в която отделих по няколко страници за всяко от изброените качества. Планирах развитието си така, че да превърна в навик всяко едно от тези качества.“

Осъзнавайки, че не може да придобие всички наведнъж, той отделял по една седмица за всяко качество. И така всяка седмица до тринадесетото качество. После започнал отново. В резултат на това за една година повторил целия процес четири пъти. Тази практика се оказала толкова успешна, че неговите приятели и партньори били поразени от промените в него.

Бенджамин Франклин станал един от най-влиятелните хора на своето време. Творец, блестящ държавен деец, той бил много уважаван и почитан от съвременниците си. Би ли постигнал всичко това, ако не работел върху индивидуалността си? Никога няма да разберем това със сигурност, но аз лично силно се съмнявам.

Вашата личност или ще привлича, или ще отблъсква хората. Когато напълно осъзнаете това, ще разберете колко е важно да създадете индивидуалност, която привлича хората и възможностите към вас. Скорошно проучване гласи, че десет от най-привлекателните качества на човека са:

1. Чувство за хумор
2. Искреност
3. Честност
4. Откритост и възприемчивост
5. Положителни нагласи
6. Състрадание
7. Търпение
8. Умение за слушане
9. Увереност
10. Учтивост

Колко от изброените качества притежавате? Изследвайте себе си. Или още по-добре, помолете някой, който ви познава добре, да ви изследва. Помолете го да бъде искрен и се подгответе за всякакъв резултат. Често откритието, че не сме толкова идеални, колкото би ни се искало да бъдем, действа отрезвяващо.

Ако притежавате и десетте качества, вие работите със сто процентова ефикасност. Но малко хора са на това ниво. Ако откриете, че имате пет или по-малко от тези качества, то тогава имате работа за вършене. Нека да приемем за момент, че имате пет от тези качества. Ако придобиете още едно, ще увеличите вашата ефикасност с 20 %. Прибавете две качества и ще я повишите с 40 %. Това е огромно израстване. Всеки, който направи това може да бъде сигурен, че ще отбележи поразителни промени в живота си.

Като дете мирогледът ви е бил формиран в резултат на вашето възпитание и заобикалящата ви среда. Но като възрастен вашата личност и характер са под собствения ви контрол и са изцяло във ваша отговорност; не можете да държите никой друг отговорен за това какви сте. Ако имате качества, които не харесвате, защо ги приемате? Решете се на промяна. Ако другите хора притежават качества, на които се възхищавате, направете ги свои.

Вашата индивидуалност е еволюция на собствените ви мисли и навици. Като се променят мислите и навиците ви, се променя и личността ви. Това как се държите днес, ще предопредели това, в което ще се превърнете утре.

Да осъзнаете факта, че не е от значение какви сте днес и че е необходимо просто да решите какви искате да бъдете и след това да се превърнете в такива личности, е великолепно усещане. Не се страхувайте от промените. Промените са част от живота. Този, който сте днес, не е този, който сте били в миналото, нито онзи, който ще бъдете в бъдеще. Ако разбирате това, защо тогава не пристъпите към промяна на своята индивидуалност и не придобиете качества, от които винаги сте се възхищавали в другите?

27. ЧЕСТНОСТ

Няма такова нещо, като дребно отстъпление от порядъчността и честността.

Том Питърс

Бъдете абсолютно порядъчни и честни във всички свои делови взаимоотношения. Дори спазването на даден принцип да ви струва скъпо, в един определен момент това ще ви се върне. Ако имате възможност да излъжете или да измамите някого — дори при положение, че за това никога няма да се узнае, все едно — не постъпвайте по този начин. Дръжте на думата си. Изпълнявайте това, което сте обещали. Спазвайте ангажиментите си. Това е начинът за поддържане на делови взаимоотношения и именно по този начин един клиент би се превърнал във ваш постоянен партньор.

Няма никаква гордост или вътрешно удовлетворение в лъжата, измамата или даването на по-малко от обещаното, независимо каква е наградата — реална или въображаема. Краткосрочната изгода често води до дългосрочен срам, а на всичкото отгоре ще се наложи да живеете със своите решения. Изгубената репутация никога не може да бъде възстановена, а в същото време репутация, изградена благодарение на порядъчност и честност, се отплаща многократно.

Зная, че съм различен от тези, които изповядват философията „печалба на всяка цена“. Истинският успех, обаче, означава много повече от трупането на пари. Достойнството и честта, които вървят ръка за ръка с честността са печалба, безценна сама по себе си. Работете, придържайки се към най-високите етични и морални стандарти — и хората ще отвърнат на това; ще започнат да ви уважават за тази принципност. Става дума не толкова за добри обноси, а за интелигентен бизнес!

Добрите хора последователно и системно стават първенци — не позволявайте на никого да ви убеди в обратното. И не само, че винаги

са първи — те имат по-пълноценен, по-щастлив и по-богат във всяко отношение живот.

Помнете, че ни е дадено да преминем по този път само веднъж. Наслаждавайте се на богатствата и радостите, които животът ви предлага, но помнете най-важното — направете своето пътешествие достойно и благородно. Тогава няма да има никакви съмнения, че в края на пътя вие ще сте доволни от всичко направено.

28. УМЕНИЕТО ДА СЛУШАМЕ

Когато двама души се разбират един друг до най-съкровените дълбочини на сърцата си, то техните думи са приятни и силни, като словесно благоухание на орхидея.

Идзин

Всъщност, повечето от нас са съвсем посредствени слушатели. Това учудва ли ви? Вероятно е така, защото повечето хора се мислят за открити, възприемчиви и отзивчиви към другите. И наистина, защо да не изслушваме хората, когато в е наш интерес да разберем в пълнота какви са мислите и чувствата на заобикалящите ни? Ние не го правим умишлено, просто действаме несъзнателно. Не умеем да слушаме, защото не разбираме как работят нашите вътрешни сензори и как подбират информацията.

Държим се така, сякаш сме възприемчиви хора, но често се оказваме препълнени със собствени мнения, изводи и знания, така че за нищо ново просто не остава място. Когато вие наистина вие отваряте пространство в съзнанието си, което позволява да се научите на нещо ново, като приемате мнението на другите. Това е толкова полезно и така се възнаграждава. Нещо повече — хората ще разберат, че ги слушате, високо ще оценят това и ще ви отговорят със същото.

Първата стъпка за развиване уменията да слушаме е да разберем как нашето съзнание интерпретира определени сигнали и защо игнорира част от тях. Работата е в това, че ние възприемаме реалността, филтрирайки всичко през собствената си „леща“. Опитваме се „да оценим“ хората, да обясним техните мотиви и поведение, изхождайки от нашите собствени ценности и личен опит. Каква грешка! В крайна сметка ние чуваме съвсем не това, което ни говорят, а онова, което сме пречупили през споменатата леща. Оказва се, че налагаме собствената си действителност върху реалността на другите и даже не осъзнаваме, че вършим това.

Колега идва при вас да сподели личен проблем. Вие започвате да го слушате, но много скоро не само чувате какво ви говори, а се опитвате и да разрешите представения проблем. Чувствате необходимост да сте полезни, като търсите приемливи решения още докато той говори. Мислено скачате между слушането, оценката, анализа и намирането на решения, и колкото по-голяма част от вашия аналитичен ум работи над различните варианти, толкова по-малко чувате. Всички ние постъпваме именно така.

Оказваме се заети главно със собствените си мисли, а съвсем не с мислите на другия човек. Вместо да възприемем чутото като истина — свежа, оригинална, завършена, изпълнена с ценностите, страховете, знанията и колебанията на дадения човек — ние правим бърз и съвършено погрешен скок в интерпретацията, изопачена от собствената ни леща. Не само, че чуваме недостатъчно, но и нашият разум започва да действа като сито, което осъществява предварителен подбор на информация, решавайки какво в нея е ценно и какво не.

Резултатът от тази умствена дейност е, че се намалява до минимум възможността за среща между двете индивидуалности, остава малко пространство за появата на нова истина и става невъзможно да разкрием истинските факти. Ние не разбираме това, което другият се опитва да сподели.

Умението да слушате добре и да възприемате ясно информацията, която ви се предава от другите, е важна, ако имате желание да общувате задълбочено и ефективно. Ако сте мениджър, родител, брачен партньор или продавач, способността ви да усещате какво се случва с другия и да го разбирате по правилния начин, се определя от умението ви да слушате и да чувате вярно онова, което ви говорят.

КАК ДА СТАНЕМ ДОБРИ СЛУШАТЕЛИ

1. СЛУШАЙТЕ С НАМЕРЕНИЕТО ДА РАЗБЕРЕТЕ В ДЪЛБОЧИНА.

Упражнявайте умението си да слушате внимателно, съсредоточено, не пропускайте нищо. Стивън Кови, автор на книгата „Седем навика на високоефективните хора“, акцентира на следното: „Стремете се първо да разберете и след това да бъдете разбрани. Слушайте с намерението да разберете в дълбочина“. Повечето хора

слушат не с намерението да разберат, а с намерението да отговорят. Търговските агенти и другите специалисти по продажбите често вършат споменатата грешка в безкрайното си усърдие да приключат дадена сделка.

Позволете ми, да ви представя суперслушателя и суперпродавача Джо Гандолфо. Джо продава повече полици за застраховки живот, отколкото който и да е друг в света. Не си мислете, че става въпрос за печалба от милион долара годишно — имало е време когато Джо е продавал застраховки на обща стойност милиард долара. Да, именно милиард. С такава препоръка той заслужава да бъде изслушан: „Най-големият проблем на специалистите по продажби се състои в това, че твърде много говорят и недостатъчно слушат — казва той. — Считам, че за търговските агенти и всички продавачи има едно основно правило, което трябва да се спазва — когато потенциалният клиент спре да говори, е необходимо преди да произнесете дори и дума, мислено да преброите до пет! Така ще бъдете сигурни, че той не желае да съобщи нищо повече. А това е много важно“.

Когато ваш клиент или доставчик говори, той всъщност споделя с вас какво желае, какво не желае и как изобщо се чувства. Той излага своята гледна точка. Нима това не е ценно? Твърде често всичко това се пропуска в стремежа да се приключи сделката. Понякога вашето становище и представяне са подготвени преди да влезете през вратата. И когато клиентът говори, вие давате вид, че внимателно слушате неговото мнение, а през цялото време чака де се отвори и най-малката възможност, за да изложите предварително подготвената си стратегия за продажбата. И в това е проблема. Ние мислим, че знаем предварително какво ще ни кажат другите. Мислим, че знаем какво наистина желаят.

Вземете пример от Джон Е. Макдонъл, бивш президент на McDonnell Douglas, който научил този принцип по твърде болезнен начин. „Ние не чуваме какво имат да ни кажат клиентите, а още преди това им казваме какво точно търсят.“

Всичко това се променила бързо, когато в McDonnell Douglas забелязали, че пазарния дял на компанията намалял драстично. Инженери и представители на компанията започнали редовно да работят със своите клиенти по места, изучавайки всичко, което се

отнася до техните потребности. „Учихме се как по-добре да слушаме“ казва Макдонъл.

2. „СЛУШАЙТЕ“ СЪС СЪРЦЕТО, А НЕ САМО С УМА.

В същност, истинското изслушване не е в това, да се съгласявате с някого или да предлагате блестящи решения — то се изразява в пълното разбиране на проблемите на другия човек както в емоционален, така и в интелектуален план. Вие съпреживявате заедно с него, гледате през неговите очи и през призмата на неговите ценности. Чувате не само това, което казва, но и онова, което премълчава. Слушате, търсейки чувства, емоции. Усещате, интуитивно долавяте, напипвате смисъла скрит зад думите. Слушате и с петте си сетива. Само малка част от това, което ви съобщават се съдържа в думите. Бъдете възприемчиви към всички сигнали и послания, произлизащи както от съзнанието, така и от подсъзнанието. Доверете се на инстинктите си и на това, което чувствате. Слушайте с всичките си сетива!

Грег Сингер управлява преуспяваща компания за търговия на едро. Той ми разказа как веднъж един от най-крупните му клиенти се възпротивил срещу увеличението на цената на един от продуктите, доставяни от Грез. „Знаех, че този клиент беше под напрежение, защото трябваше да намали разходите, — сподели с мен господин Сингер, — но за този конкретен продукт печалбата и без това беше нищожна и вече доста се бяхме забавили с увеличението на цената, така че аз отказах да отстъпя. Не промених позицията си и бях прав. Но защо не погледнах ситуацията от неговата гледна точка, за да разбера неговите нужди и желания? Държах на своето заради принципа. Вместо да отстъпя малко и да загубя от този продукт, аз не давах ни педя територия, държейки на своите аргументи и логика за това, че съм длъжен да увелича цената. Клиентът ми се съгласи неохотно, но аз инстинктивно усетих, че остана обиден. Няколко месеца след това клиента се отказа изцяло от нашите услуги и съм уверен, че причината за това е същия този инцидент. От тогава винаги се поставям на мястото на клиента и внимателно разглеждам дадената ситуация от всички страни, преди да съм казал или направил каквото и да е. Не искам никога повече да загубя дори един клиент.“

3. ТРЕНИРАЙТЕ СЕ В ТОВА, ДА НЕ ПОЗВОЛЯВАТЕ НА РАЗУМА СИ ДА ОЦЕНЯВА И ПЛАНИРА

Наблюдавайте се. Наблюдавайте как се изключвате от разговора, как започвате да планирате, измисляйки решения още докато събеседникът ви продължава да говори. Хванете се, че го правите. Осъзнаването, че постъпвате така е първата крачка към елиминирането на този навик. Не е възможно едновременно истински да изслушвате някого и в същото време да обмисляте, така че се упражнявайте да вършите само едното — да слушате. Поставете се на мястото на другия изцяло — на сто процента — не мислете за решения и отговори — те ще дойдат по естествен път. Просто чувайте и слушайте с всичките си сетива.

Когато усещаме нещата в тяхната цялост и съзнанието ни остава спокойно и ясно, тогава в гледната ни точка се появява дълбочина. При истинското изслушване ние придобиваме такава чистота на мислите, че имаме възможност да видим и чуем както всичко, което наистина се е случило, така и всичко онова, което остава неизказано. Нашият разум улавя много детайли, вниманието ни се изостря и започваме да чувстваме в дълбочина. В моменти като тези усещаме тясна взаимна връзка със събеседника си и разбираме как можем да си помогнем един на друг. Разкриват ни се решения и прозрения. Не е необходимо да ги „оценяваме“. Те идват сами по себе си и притежават повече мъдрост, отколкото бихме могли да си представим.

Необходимо е да чуваме и да разбираме това, което другите се стремят да споделят с нас, а също и да бъдем готови да променим начина си на слушане. Необходимо е да включим в общуването и други важни аспекти, които по-рано може би сме игнорирали. Първата крачка към това е да разберем, колко много пропускаме заради старите, отдавна формирани навици.

Позволете ми да ви разкажа една история. Тя се случи с мой колега след като проведохме една стимулираща вечер, обсъждайки основните принципи на умението да се слуша и това, колко често наистина не чуваме какво ни говорят хората. Решихме отново да се срещнем на следващата сутрин и да продължим разговора. Колегата ми станал в 6.30 ч. сутринта и закусвал, когато в кухнята влязла малката му дъщеря и се присъединила към него. Съпругата му още спяла. Изминали около две минути, момиченцето го погледнало и казало:

„Тате, обичам те“. Той се почувствал за миг озадачен, но справяйки се с емоцията попитал малката: „А защо ми казваш това?“ — „Татенце! — отговорила тя, — та аз всяка сутрин ти го казвам“.

„Никога до сега не бях чул какво ми чурулика тя!“ — сподели той с мен. Двамата просто продължихме да мълчим, седейки в кабинета ми и озадачено да се гледаме един друг. Всъщност колко ли време отсъстваме докато общуваме?

29. МОДЕЛИ ЗА ПОДРАЖАНИЕ

Нещото, което най-много искаме да получим е — човек, който да ни накара да вършим това, което можем.

Емерсон

Почитта към героите не бива да си отива с детството. Героите могат и е необходимо да бъдат за нас източник на вдъхновение и мотивация в продължение на целия ни живот. Много от най-известните и влиятелни хора, за които непрекъснато слушаме, са изградили живота си по образа на също толкова велики мъже и жени, живели преди тях. Подражавайки на великите, те самите са станали такива — вие също може да постъпите така.

Дълго преди да стане един от „Бийтълс“, Джон Ленън боготворил голям брой от старите колоси на стила Ритъм-енд-блус, като Чък Бери и Мъди Уотърс. На стената в къщата му висели техни фотографии, които били извор на вдъхновение, когато за пръв път сам взел китарата в ръце. Така можел да си представя, че е един от тях. Този процес не е просто празно мечтание — той позволява от подсъзнанието ни да се освободят нови творчески идеи. Дава ни възможност да скъсаме рамките на ограничаващите ни предубеждения. Това е превъзходен метод за развитие на вдъхновението и реализация на творческия ни потенциал.

Уди Алън гледал филмите на братя Маркс стотици пъти и мечтаел да стане точно толкова забавен и талантлив като тях. Не е тайна, че на талантливия създател на филми съществено влияние е оказал именно Гручо Маркс.

Милиардерът Тед Търнър изучавал в университета древногръцките класици. Неговият баща — много практичен бизнесмен — не разбирал, защо синът му си губи времето с подобни занимания. Той не осъзнавал, че с помощта на легендарните гръцки герои, успяващи да превърнат всяко поражение в победа и преодоляващи неизброимите препятствия по пътя към осъществяване

на целите си, Тед развивал способността си да мисли като тях. И именно така постъпвал почти през целия си живот.

Певицата Уитни Хюстън наблюдавала как по-голяма ѝ братовчедка Дион Уоруик пускала хит след хит и не преставала да мечтае, че някога и тя ще стане точно като нея. Тя имала късмета, че човека, който бил за нея пример и образец, когато си проправяла път към успеха, бил неин роднина. Уитни имала възможност да наблюдава как в звукозаписното студио Дион пее и се справя в различни ситуации. Всичко това оказало огромно въздействие върху г-ца Хюстън, но на вас съвсем не ви е необходимо лично да познавате човека, за да моделирате себе си по негово подобие. Не е необходимо дори да сте се срещали с него. Малцина от нас имат този шанс, но това не би трябвало да ви пречи да използвате вдъхновяващите ви личности като модели за подражание.

Една милионерка, собственичка на фабрика за облекла, веднъж сподели с мен, как в първите години на своята дейност, борейки се за успех, черпела вдъхновение от примера на други преуспели жени. По стените в къщата ѝ висели портретите на видни жени, които вече били спечелили състояние. Те именно станали нейни наставници. Всеки път когато погледнела тези фотографии се окуражавала за нови дела. Моята позната не спирала да си повтаря: ако тези жени са могли да направят това, защо и тя също да не може. И наистина успяла.

Всички крупни компании, гордеещи се със своите блестящи постижения, си имат така наречените „бойни истории“. IBM, Microsoft, 3М и Hewlett Packard — при всички съществуват отдавнашни истории за бивши служители, които при трудни обстоятелства са извършили истински трудови — а понякога и не само трудови — подвизи. Това били хора, постигнали поразителни резултати, мъже и жени, които направили невъзможното, за да преодолеят всички прегради и да успеят. Станали част от историите на тези компании, подобно на легенди, те и днес продължават да вдъхновяват служителите, призовавайки ги да продължат и развият тази традиция.

За всички нас е необходимо да знаем, че целта, към която се стремим е действително постижима. Възможно е за това да са нужни свръхчовешки усилия, но сме длъжни да вярваме, че ако впрегнем до край всичките си ресурси и решителност, ще можем да го направим. И

точно това е, което могат да направят нашите герои за нас — те могат да ни покажат, че целите ни не са непостижими!

Също така могат да ни подсказват как да постъпим във всяка ситуация, особено ако е трудна. В книгата със заглавие „Подсъзнанието може всичко“, аз споменавам за Наполеон Хил, милионер и автор на бестселъра „Мисли и забогатявай“, който редовно провеждал въображаеми беседи със своите „невидими консултанти“. Избрал девет човека, чийто живот и дейност имали особено силно влияние върху него. Вечер преди да заспи Хил затварял очи и си представял тази група хора, седнали заедно с него около заседателна маса. Обсъждал с тях проектите, над които работел в момента и ги молел за помощ и съдействие. Самият Хил настоятелно подчертава, че всички тези дискусии се провеждали изключително в неговото въображение, но бил уверен, че идеите, родени благодарение на този процес, го превели през „славните пътища на приключенията и богатството“. Постигнатите резултати толкова го впечатлили, че той превърнал мислените заседания в ежедневен навик.

Такива наши съвременници като бившата първа дама на САЩ Хилари Клинтън и гостоприемният ТВ-водител Лари Кинг, също използвали подобни методи на въображаеми беседи и се обръщали за съвет към тези, които уважавали и им се възхищавали. Повечето хора предполагат, че всички тези диалози се случват само във въображението, но дали е само там? Има хора, които смятат, че миналото, настоящето и бъдещето съществуват едновременно в момента „тук и сега“. Нобеловият лауреат, Дейвид Бом, протеже на Айнщайн и един от най-уважаваните квантови физици в света, вижда света като холограма^[1] и постоянно съществуващ в настоящето. Ако такъв модел на действителността е истински, то проведените „реални“ разговори или връзката с други обитатели на миналото или бъдещето, теоретично може да са напълно възможни.

Само защото подобна хипотеза хвърля предизвикателство към нашата логика, не следва, че това е невъзможно. Деветнадесетгодишният Греъм Кеарни е твърдо убеден, че може. Художник, притежаващ забележителен талант, започнал да рисува на пет години. Първата му изложба се състояла през 1994 година, когато момчето било само на четиринадесет години и била посрещната с шумно одобрение. Скоро след това Греъм започнал да получава

поръчки, а картините му сега красят преддверията на крупни хотели и домовете на състоятелни меценати по целия свят. Докато работел за изглаждане на стила си, Греъм си представял как събеседва с великите художници от миналото. „Всичко се случваше така, все едно, че те действително бяха с мен, — казва той. — Това беше нещо повече от въображение. Действително усещах тяхното присъствие и това ме вдъхновяваше“. Наистина ли този надарен млад човек получавал указания от великите майстори? Можем ли и ние да направим същото? Или в дадения случай има налице подсъзнателна реакция на нужда, предявена към самия себе си? Има ли някакво значение? Навярно никога няма да научим със сигурност, но е очевидно, че този метод притежава мощ и е достъпен за всеки.

Когато се докосваме до образите на тези, които са станали велики, ние черпим от техния характер, тяхната сила и решителност. И много скоро техният успех ще ни отведе до нашия успех, а в този процес ние ще усъвършенстваме себе си.

Подражанието е ефективна и мощна крачка в постигането на успеха, защото вдъхновението в нас се увеличава и ни придвижва отвъд временните неудачи. То, също така, стимулира творческото ни въображение и изважда от подсъзнанието мисли и прозрения, които не биха ни осенили без вдъхновение.

И нека не забравяме най-важния принцип, стоящ зад всичко това. Ако мислите задълбочено върху някакъв въпрос, фокусирането върху него ще го запечата в подсъзнанието ви. По този начин можете да запечатате точно тези качества, от които се възхищавате у своите наставници. А това е и истинският голям подарък, който те могат да ви дадат. Така че избирайте своите герои и модели за подражание мъдро и им позволете да ви издигнат до такива висоти, които даже не бихте се надявали да достигнете без тяхна помощ.

[1] Има се предвид, че частта съдържа цялото, т.е. цялото минало, настояще и бъдеще се съдържат в един миг. — Б.ред. ↑

ЧАСТ III

БАЛАНС

30. СВОБОДНО ВРЕМЕ

*По-добре да вървиш без посока и да се загубиш,
отколкото въобще никога да не си вървял.*

Джери Гилис

Когато изнасям лекция пред ръководителите и служителите на някоя корпорация, често изненадвам аудиторията с изказването си, че ключът към успеха е да работят по-малко, а не повече. И, ето какво разбирам под това.

Свободното време е толкова необходимо за успеха, колкото и работата. Точният баланс между двете ви позволява да работите ефективно и последователно. Никога не забравяйте това.

Днес, най-често срещаната грешка в типичните работни навици е не, че хората не работят достатъчно (те със сигурност работят), а това, че не си дават достатъчно време за почивка. В резултат на това страдат и те, и работата им.

Свободното време не е възнаграждение за добре свършената работа — свободното време е част от тази работа. Това е една важна разлика. Не можете да гресирате и налеете масло в автомобила в края на дълго пътуване — грес и масло са необходими по време на пътуването, за да се движи автомобила ви без проблеми.

Свободното време ви дава възможност да си отпочинете, да се отпуснете, да дадете почивка на мозъка си. Когато сте отпуснати, когато мозъкът ви е далеч от сметки и крайни срокове, вие давате възможност на творческите си идеи да излязат на повърхността и да напомнят за себе си.

Университетите от години използват този принцип. Наричат го творчески отпуск; професорският и преподавателски състав на всеки шест или седем години има право на платен творчески отпуск в рамките на един семестър. Те често продължават този отпуск и през следващия семестър, но вече без заплата. Насърчени са да използват свободното си време за научни занимания и пътешествия, но най-

важното е да се откъснат от всекидневните си преподавателски задължения. Теоретично би трябвало след такъв отпуск преподавателят да се върне с възстановено здраве, пълен с енергия, бодър, а също и изпълнен с нови, градивни идеи, които биха обогатили университета и студентите. Трябва да кажа, че тази теория се потвърждава и от фактите.

Бърк Стинтсън, главен директор на отдела за реклама и информация към „АТ&Т“, твърдо вярва в подобна практика. От 1992 година насам около 1 500 служители от „АТ&Т“ са се възползвали от творчески отпуск. „Разбираме, че това е начин хората да се възстановят и да приложат нови навици, умения и идеи, връщайки се на работното си място.“

В Segal Company, консултантска фирма, намираща се в Манхатън, служителите си вземат платен едномесечен отпуск, ако са работили там десет години. Те получават два месеца след петнадесет години и четири след двадесет и пет години. Segal е една от първите компании, която предлага творчески отпуск на свои служители, лансирайки програмата още в началото на 1960-та година. Свободното време можело да се използва по различен начин: хоби — занимания, боядисване на къщата, образование, пътуване. „Програма на Segal Company започна поради две основни причини — казва Робърт Крински, председател и администратор на програмата за творчески отпуск във фирма Segal Company. Първо, да помогне на човек да придобие нов перспективен поглед върху своята работа и живот, което е много ценно. Второ, на сътрудници на фирмата да се предостави възможност да поемат нови за тях задължения.“

В Genentech, биотехнологична компания в южната част на Сан Франциско, служителите са на пълно работно време и като допълнение към техния регламентиран годишен отпуск имат право да получат и творчески отпуск с продължителност шест седмици, при пълно заплащане. „Програмата за творчески отпуск е една от няколко награди, предоставени на нашите служители в знак на благодарност за постигнато високо ниво на интензивна работа и за отговорността, която се изисква в Genentech — казва Джуди Хайбор, председател на отдел «Човешки ресурси».“

„Високо ниво на интензивна работа.“ Звучи познато, нали? Изглежда, че това е нормално за днешната работна среда, но къде е

баланса?

„Част от дейността на всяка компания е приемането на факта, че балансът е важен за живота на всеки човек — казва Франк Филипс, ръководител на пенсионния отдел и финансовото управление на фирма във Вашингтон. — Тук не поощряваме осемдесет часовата работна седмица. Всъщност дори мислим, че човек, който работи толкова много, не е много умен.“

Приели сме по принцип за истина, че упоритата работа е път към успеха. Упоритата работа без баланса на почивката почти винаги води до неуспех. Именно времето за почивка, редуващо се с работа ви позволява да се връщате към своите проекти отново и отново — освежени, енергични, бодри и ентусиазирани.

Сега, болшинството от работещите не се възползват от годишния си отпуск, а всъщност трябва усърдно да използват не само целия отпуск и уикендите, но дори и случайно появилите се тук-там свободни дни. Другото е небрежност и безразсъдство.

Интересно е да обърнем внимание на следното: много знаменити хора, постигнали успех, признават, че са направили своите големи пробиви и велики открития след като са намерили време за размисъл и преоценка на възгледите си. Не е трудно да се съгласим с това, защото когато сте в състояние на бездействие вашето подсъзнание /творчески ум/ работи интензивно. Много често в период на отпускане и бездействие ненадейно в главата ви идват блестящи и свежи идеи. Пол Бойър, Нобелов лауреат за 1997 година споделя, любувайки се на Лос Анджелис от своя дом: „Да се откъснеш от всичко — това много повече помага за раждане на новаторството, отколкото непрекъснатата съсредоточеност върху определен проект.“

Запомнете, че именно балансът между работата и почивката е единствено верният и пряк път, който ще ви доведе до успех. Отделете време тази вечер и помислете за десет начина за прекарване на уикенда. Какво обичате да правите? Какво ви доставя удоволствие? Възпитайте себе си да включвате дейностите, които ви допадат във вашата дневна програма.

А на онези, които мислят, че не могат да си позволят лукса да си дадат повече свободно време, мога само да кажа — вие не може да си позволите нищо. Ако искате да вършите една работа качествено и последователно, ден след ден, и всеки ден, трябва да си дадете и

качествена почивка. Всичко друго би било глупаво за вас самите. А като резултат от това ще пострада работата ви.

Всички сме изпитвали върху себе си пълно изтощение в резултат на усилена работа. А има една мъдрост от Дзенбудизма, която гласи: „Лък, който винаги е изпънат, се чупи“. Това е факт, който често игнорираме, излагайки се на опасност. Дайте си достатъчно време за отдих и се наслаждавайте на почивката и любимите развлечения, не защото сте мързеливи, а защото желаете да постигнете успех.

31. НАКАРАЙТЕ НЕЩАТА ДА СЕ ПРОМЕНЯТ

*Ти самият трябва да бъдеш тази промяна, която
желаш да видиш в света.*

Ганди

Как карате нещата да се променят? Ироничното е, че можете да направите това почти чрез всяко действие, което предприемате. Правите го, когато избърсвате лицето на детето си, когато утешавате някого, който е потиснат, когато посещавате родителите си или баба си и дядо си, когато поздравявате някого за добре свършената работа. Не е необходимо да промените света, за да накарате нещата да се променят. Просто трябва да станете по-чувствителни и по-загрижени.

Фей Стокхил кара нещата да се променят. Тя има програма за самопомощ, която прилага в затворите, за да учи затворниците на самоуважение и позитивно мислене. „Това, което тези хора имат в изобилие — казва тя — е време да мислят.“ Тя разбира също, че нещата, за които затворниците си мислят, несъмнено ще предопределят това, което ще им се случи, след като излязат на свобода. Затова им помага. Става дума за всестранна, полезна, обогатяваща, добре обмислена програма, създадена от жена, загрижена за хората — и резултатите са поразителни. Придружавал съм няколко пъти Фей в затвора, за да наблюдавам работата ѝ. Фей е дребна и малко стеснителна жена — последният човек, за когото бихте си помислили, че може да върши тази работа, но тя страстно вярва в това, което прави. Когато говори за човешкия потенциал, очите ѝ искрят. Затворниците я обожават и уважението към нея се изписва на лицата им всеки път, когато тя отива при тях.

Да слушате как тези мъже — някои груби, други зловни — споделят най-интимните си преживявания, да ги видите как се разкриват и понякога дори да плачат е тежко изпитание. Там, в затвора, Фей през цялото време ги подкрепя, окуражава и въодушевява, зарежда ги с позитивност и ги кара да повярват в себе си, защото тя

самата вярва в тях. Може би си мислите, че затворническата управа я посреща с отворени обятия? Съвсем не е така. На всеки сантиметър от пътя ѝ се налага да се бори с бюрокрацията. Бюджетът, който ѝ се отпуска, е достатъчен само за няколко месеца. Това е обезсърчително. Но Фей се справя с лекота. Продължава, въпреки всичко, защото вярва, че кара нещата да се променят.

Анна Авилес е учителка по музика в 161-во общообразователно училище в Бруклин, Ню Йорк. Учениците ѝ в по-голямата си част са бедни деца, които невинаги вярват в себе си. Кой би могъл да ги обвинява? Средата, в която живеят не им дава много поводи за надежда. Но Анна вярва в намеренията си и целта ѝ е да ги накара да уважават себе си. „Ако те поне за малко могат да се почувстват доволни от себе си, то тогава ще бъдат доволни от живота си като цяло — с убедителност заявява Анна. Всичко, което трябва да направят, е да успеят един път и това ще породи в тях вяра, че са в състояние да го правят отново и отново.“

Под нейно ръководство децата поставят спектакли. Десетгодишни, дванадесетгодишни, четиринадесетгодишни деца и подрастващи репетират и играят на училищната сцена Бродуейски хитове. И когато приключат, пиесата им става обществено събитие. За да поставят тези представления, учениците на Анна започват в 7:30 ч. — един час преди училище, като също така остават и след училище. Докато се забавляват, те се научават на сътрудничество, дисциплина, как да започнат и завършат един проект, как да превърнат една идея в реалност. Когато всичко приключи, те остават с усещането, че са постигнали нещо и са уверени в себе си. Знаят, че са успели в една сфера от живота си и започват да мислят за бъдещето по различен начин. Може би, само може би, мислят си те, ще можем да го направим отново. Анна Авилес кара нещата да се променят.

Глен Еванс е партньор в Stonehenge Filmworks, филмово студио в Торонто, Канада. Срещнах го, когато неговата компания направи една промоция за нас преди няколко години. Глен е член на асоциацията „Големите братя“, международна асоциация, която помага на момчета без бащи. Веднъж седмично той взима малките си „братя“ и отиват на бейзболен мач, на кино или просто някъде, където могат да прекарат времето си заедно. Доста са се привързали едни към други. Глен работи дълги часове. Често е много зает, но все някак успява да намери

време за заниманията си с децата. Виждаше го да излиза от важно съвещание, за да спазва уговорката със своите малки братя. Това е обвързване и той се отдава изцяло. Глен Еванс кара нещата да се променят.

Възрастта на човек не е препятствие за това да правиш промени в света. Всеки от нас може да даде своя принос. Дейвид Левит започнал да променя нещата на 6 години. Направило му впечатление колко много храна се изхвърля всеки ден от училищния стол и си задал въпроса: „Дали е възможно да се даде на бездомните?“. Убедил администрацията и учениците на своето училище, разположено в Тампа Бей, Флорида, да постъпят именно така. Било 1994 г. Четири години по-късно, през 1998 година е създадена цяла програма за набиране на дарения и помощи. 144 училища от цяла Флорида вземат участие в това дело, което някога е било само „идея на едно малко момче“. Дейвид Левит е накарал нещата да се променят.

Преди 10 години компанията ни реши да дарява 10 % от приходите си на създадения от нас фонд, посветен на хора, които карат нещата да се променят. Парите биваха разделяни на групи — хора и организации, които се отдават на това начинание, които помагат този свят да стане по-добро място за живеене. Странното е, че тогава това изглеждаше толкова революционно и радикално. Не осъзнавах каква радост, удоволствие и удовлетвореност ще донесе това решение. Решихме в началото да се фокусираме върху по-малки неправителствени организации, които не се забелязваха много и които наистина се нуждаеха от парите ни.

През изминалите десет години организирахме забавления за деца в неравностойно социално положение, спонсорирахме Фей Стокхил за работата ѝ в затвора; помогнахме на центъра за безработни, платихме наема на приюта за бездомни жени, подарихме награди на спортистите-инвалиди, спонсорирахме Грийнпийс, различни младежки организации и безброй други. Това е най-прекрасното чувство и аз съм уверен, че по този начин сме променили нещата.

И това е само началото.

Неотдавна гледах телевизия — президентът на една интернационална компания защитава репутацията си пред един репортер. „Ние сме добри граждани“ — защити се той в отговор на твърдението, че това което правят, не е достатъчно. Това ме накара да

се замисля — „добри граждани“, какво всъщност означава това? Да си плащаме данъците? Да даваме пари за благотворителност? Да подпомагаме изкуството? Или има и нещо друго? Какви са задълженията на корпорациите, а в този смисъл и на хората? Можем ли и трябва ли да направим нещо повече за интересите на населението и света, в който живеем? Анита Родик има по този въпрос категорично мнение.

Анита е основателят на The Body Shop International. Във Великобритания нейната история е вече легенда. На една тридесет и три годишна домакиня с две малки дъщери ѝ хрумва идеята за магазин, който да предлага естествени продукти за кожа, коса и тяло. Тя и съпругът ѝ успяват да открият магазина, като вземат заем от банката в размер на 7 000 долара. Сега The Body Shop International има представителства в над 40 страни и компанията е оценена за над 1 милиард долара. Но не толкова успехът им е необичаен, колкото поведението им. Магазинът е почти световноизвестен заради екологично чистите козметични продукти. Родик обединява възгледите си за опазването на околната среда с бизнеса си, предлагайки само естествени природни продукти, които са с многократно използвани опаковки. В нейната фирма има дори отдел, който се занимава с проекти за опазването на околната среда. Тя използва магазините си като база за провеждане на серия от кампании за защита на китовите и за предотвратяване на изсичането на тропическите гори, както и за много други каузи.

Анита вярва, че бизнесът трябва да е нещо повече от правенето на пари, разкриването на работни места и продажбата на качествени продукти. „Компаниите трябва наистина да помагат за решаването на важните социални проблеми — не само да дават част от доходите си за благотворителност, но и да използват възможностите си за намирането на решения на глобалните проблеми. Бизнесът е едно човешко начинание, така че защо от него да очакваме по-малко, отколкото очакваме от себе си?“ — твърди убедително тя. И Анита има една голяма, перспективна мечта: „Вярвам страстно, че има и по-добър начин. Мисля, че можем да пренапишем всички учебници за бизнес. Убедена съм, че е възможно да се търгува в съответствие със законите на етиката, да се проявява преданост към обществените идеали и в същото време да се поощряват служителите.“

Убеден съм, че ще дойде време, когато корпорациите ще признаят, че носят отговорност за това, което се случва в света; когато бъдат вдъхновени от хвърленото им предизвикателство и ще го приемат, в началото бавно, а после със страстно желание; когато започнат да възприемат печалбата само като една от мерките за успех. Но най-важното е, обществените отговорности и глобалните решения да бъдат в началото на списъците им с приоритетни задачи.

За това ще трябва хора, които да заемат важни позиции, както в правителството, така и в икономиката; хора, които са готови да взимат смели решения и да поемат ангажменти. За това ще са необходими повече хора като Фей Стокхил, Анна Авилес, Дейвид Левит и Глен Еванс, които, въпреки заетостта си, намират време да променят нещата. Това може да се случи, ако наистина го искаме.

Гледам на казаното до сега с оптимизъм и надежда и имам сериозно основание за това. Вярвам, че представата, която имаме за бъдещето, помага то да стане реалност. Потенциалната мощ на обществото ни ще бъде създадена чрез наситеността и изразителността на представите ни за бъдещето. Бъдещето не е предопределеното не настъпва само по себе си. Изборът дали да тръгнем в определена посока, в голяма степен зависи от самите нас. Именно нашите решения и действия са тези, които в крайна сметка карат нещата да се променят. Всеки от нас е изправен пред необходимостта да направи своя житейски избор. Можем да изберем да опитаме да променим света.

За начало, нека бъдем оптимисти. „Оптимизмът е стратегия за създаване на по-добро бъдеще — казва писателят и активен общественик Ноам Чомски — защото, ако вие не вярвате, че бъдещето може да бъде по-добро, то е малко вероятно да направите крачка напред и да поемете отговорността за неговото създаване именно по този начин. Ако приемете, че надежда няма, то това ви гарантира, че такава няма и да има. Но ако считате, че има възможност нещата да се променят, има вероятност да допринесете светът да стане по-добър. Изборът е ваш.“

Активният общественик и министър на здравеопазването и образованието на САЩ, Джон Гарднър казва: „Хората работят упорито над това, в което вярват. В основата си те са добри, любящи и работливи, но се получава така, че болшинството от нас не знаят от

къде да започнат“. „Как бих могъл сам да променя света?“ — обикновено казваме ние. Отговорът е прост: започнете с тази част от Вселената, която се намира точно пред вас.

Една моя приятелка сподели с мен, че винаги на връщане от плаж, събира не само своите отпадъци, а и други. „Това не е проблем за мен — казва тя — Не се опитвам да почистя целия плаж! Но всеки път, когато се прибирам, взимам повече отпадъци, нещо, което не съм донесла аз. Така усещам, че плажът е спечелил от това, че съм била там.“ Това е прекрасно. Можем да правим това за всички сфери от живота си. Ние всички можем да променим нещата.

32. ЗАБАВЛЕНИЕ

Забързан в живота, не забравяй да живееш.

Неизвестен автор

Забавлявайте се минимум три пъти на ден. Звучи прекалено лекомислено, нали? Мислите, че ви предлагам да не приемате работата си сериозно? Нищо подобно. Умът се нуждае от разнообразие и процъфтява в многообразието. Ако включите в работния си ден и забавлението и това ви стане навик, то вашата работата ще бъде много по-ефективна.

Колко време ви отнема да се посмеете? Понякога само няколко минути. Можете да се забавлявате в почти всяка ситуация. Когато шофирате към работата и се наслаждавате на някоя хубава песен по радиото — това е забавно. Някоя смешка, споделена с колега, някой пасаж, прочетен в хубав роман, дори една бърза разходка на слънце или малко физически упражнения биха ви доставили удоволствие.

Споделих тези свои мисли с един мой колега, който винаги изглеждаше много сериозен. Той внимателно ме изслуша и реши да опита. Позволих му сам да разкаже какво се случи:

„Имах няколко срещи извън офиса на следващия ден, след като Джон ми разказа за принципа да се забавляваш по три пъти на ден. Бях скептичен, но как бих могъл да оборя това твърдение, ако не го изпробвам? Трябва да си призная, че дори нямах представа откъде ще дойде това забавление.

Докато шофирах и слушах радиото, минах покрай един музикален магазин. Спомних си, че имаше един компактдиск, който исках да си купя. Спрях, купих си диска и така можех да слушам музика в колата. Помислих си, че приятната музика действа много по-успокояващо, отколкото непрестанното бърборене по радиото. Добре, това беше първото забавление, помислих си аз, ентусиазирайки се от предизвикателството, което ми отправи Джон.

Обикновено, когато отивам да преговарям с клиенти си купувам сандвич и се храня на крак. Днес реших да спра и да обядвам в заведение. Това щеше да е моята втора порция забавление. Намерих един италиански ресторант, поръчах си спагети и даже изпих чаша вино, бях много радостен, че си позволих тази непредвидена почивка — ето получи се и второто забавление.

Третото забавление беше най-добро. Докато се придвижвах към офиса, в мен се появи радикална идея. Вместо да оставя колата на обичайното място, защо да не паркирам по-далече от офиса и да се разходя пеш? Обожавам да ходя пеш, но не го правя често и се чувствам виновен, че почти не спортувам. Без проблем намерих място за паркиране през десет улици от офиса и дълго вървах пеш. Почувствах се самоуверен, изключителен, странен — изобщо хареса ми. Енергичната разходка на разстояние през десет улици ми отне петнадесет минути. Денят се оказа слънчев и се насладих на хубавото време. И така — успях да се забавлявам и трите пъти. Неприятно ми е да си призная, но Джон беше прав. Реших да пробвам това отново и знаете ли какво? В главата ми се появи мисълта, че от утре ще сменя мястото си за паркиране“.

Моят приятел се пробуди за смеха и удоволствието, въпреки че това беше твърде революционно за него. Вие можете да направите същото и да внесете смеха в живота си. В един наш следващ разговор наблюдавах как той е въвел този принцип и в отношенията със съпругата и децата си. Като цяло неговият живот е станал много по-забавен.

Ние сме длъжни да направим така, че всеки ден да носи със себе си малко забавление. Направете списък на всички действия и събития, които могат да ви донесат радост и вижте колко от тях бихте могли да включите в своето дневно разписание. Упражнявайте се в това да си доставяте забавления. Търсете възможности да ги получите. Проявявайте творчество и си признайте правото да действате по този начин. А всеки път когато това се случи, не забравяйте да си напомняте, че в този момент се забавлявате. Вие самите увеличавате изпитаното удоволствие и го правите още по-непосредствено и значимо. Понякога сме заети толкова много с работата, която вършим и сме така съсредоточени в нея, че даже не разпознаваме забавлението,

когато се появи. Не си позволявайте да пропускате момента, в който има възможност за забавление.

Забавлението ви зарежда с енергия, която увеличава силата ви, освежава ви и ви помага да работите по-добре. Така че, не се лишавайте от тези блага. Направете забавлението важна част от всеки свой ден. Това е разумно, оздравително, увеличава енергията, повишава продуктивността, носи полза и, да не забравя най-важното — носи удоволствие.

33. ИЗГЛЕД

Ние живеем на границата на чудото.

Хенри Милър

Преди няколко години, по време на един семинар в Сидни, Австралия, един от курсистите ме попита дали бих посетил баща му, на когото наскоро му била поставена диагноза рак. Болестта се била разпространила в над 60 % от организма на възрастния господин и нямало практически никакъв шанс да оздравее. Лекарят казал на пациента си, че му остават около 3 месеца живот. Семейството било обхванато от отчаяние, а бащата изпаднал в истински шок.

Съгласих се и уговорихме времето за посещение. Пристигнах с такси до дома на болния, а той ме посрещна на вратата и ми благодари, че съм дошъл. Роднините предварително се бяха уговорили и направиха така, че ние да останем сами за час. Ще помня винаги този един час.

В продължение на петнадесет или двадесет минути разговаряхме за живота, за неговата краткотрайност и непостоянство. След това той ме покани да излезем в задния двор на къщата — оттук се откриваше зашеметяващ изглед към малък морски залив и сградата на операта. Можех да видя платноходки и яхти, пързалящи се по цялото пристанище. Беше величествено. И тук той произнесе думи, които ме потресоха до дъното на душата ми: „Джон, аз съм много практичен човек с много практични възгледи. Вярвам в упорития труд, имащ за цел да обезпечи семейството ми и да му осигури комфортен живот. Предполагам, че вие бихте могли да ме наречете работохолик... или, по-точно бивш работохолик, — поправи се той с лека усмивка. — Живял съм в тази къща двадесет години. Ще се навършат този септември. Преди четири дена, узнавайки от лекаря, че ми остават само три месеца живот, бях съсипан. Излязох тук, седнах точно на мястото където сме сега и погледнах всичко това — морето, яхтите. Гледах колко е красиво и спокойно. И внезапно разбрах, че никога

преди не бях забелязвал тази великолепна картина. Не я бях виждал истински. Разбира се, излизал съм тук и съм гледал всичко това стотици пъти, но винаги мислех за своята работа. Съзнанието ми винаги беше заето с нещо. Никога не можах просто да спра, да направя пауза и да се насладя на този пейзаж. А е толкова красиво..." Тук неговият глас прекъсна и той тихо заплака. Продължихме да стоим. Двама възрастни мъже, споделящи мъката на този тежък момент.

Много бих желал да кажа, че тази история има щастлив край, но това не е така. Бащата почина няколко месеца след това. От нея обаче може да се извлече важен урок. Ще го формулирам съвсем просто: „Не забравяйте изгледа.“ Имам предвид този изглед, който се открива пред вас през всеки ден от живот ви. Всеки има своя изглед в живота си. Не го пропускайте. Не му позволявайте да премине незабелязано край вас. Джон Ленън го е казал великолепно: „Животът е това, което ни се случва, докато правим планове за него.“ И именно това се случва. Оказваме се вечно заети. Оказваме се прекалено заети, за да го видим и оценим! Попадаме в капана на класифицирането на всяко събитие като добро или лошо, позитивно или негативно. Неща, които ни карат да се чувстваме добре или зле. Но няма всичко, което преживяваме не е част от живота и защо той трябва винаги да е приятен?

Да очакваме, че животът ще ни кара винаги да се чувстваме добре, че вечно ще ни радва, носейки ни само приятното и желаното, означава да живеем с илюзии. Колко жалко. Параноично би било да имаме непрекъсната нужда да бъдем щастливи, удовлетворени и жизнерадостни. Станали сме такива скъперници. Не сме оставили в себе си и в своя живот никакво място за болка, смут или даже просто скука. Игнорираме и отхвърляме всичко, което считаме за неприятно. Но, отбягвайки подобни изпитания и преживявания, вместо да ги приемем като част от нашия живот, ние подсъзнателно отхвърляме самия живот. Започваме да страдаме напразно и сърцето ни се облива в кръв за най-несъществените дреболии. Отказваме да разберем, както обича да казва един мой приятел, че „животът е многостранен.“ Не трябва да сме придирчиви. Не трябва да казваме — „Харесвам това, а онова не ми харесва.“ Това е комплексно споразумение. Може да се вземе само изцяло. Дори нещастията, болката и тежкият удар на съдбата играят своята роля във великата картина на развиващия се живот.

Приемането на живота в неговата цялост и отделянето на време да се оцени неговото разнообразие и великолепие ще ни отвори очите за много неща, които сме приемали за даденост. Настоящият момент, например, винаги включва в себе си целия живот изпълнен с безкрайни богатства. Той съдържа много повече, отколкото сме в състояние да възприемем. Погледнете облаците, дърветата, птиците, играещите деца, пъстротата на всичко наоколо, пъпките, които разцъфват, жуженето на насекомите, пълзенето на мравките, как денят следва нощта — вижте луната и звездите. Всеки Божи ден носи в себе си повече красота и радост, отколкото изобщо можем да приемем и докрай да оценим.

Въпреки това ние продължаваме да живеем нашия единствен и неповторим живот, оставайки съсредоточени в срокове и задачи: кога трябва да погася поредната вноска за нещо, кога съм длъжен да изпълня своите отговорности, кога ще забогатея, кога ще дойде някое особено събитие, кога ситуацията ще се промени. Да, всичко това е прекрасно, но какво става днес? Какво става точно в настоящия момент?

В Дзенбудизма съществува практика, която някои наричат „голяма глътка“ и означава пробив през всички ограничения на вечно заетото съзнание, с цел да се оцени всичко такова, каквото е. Когато се храните, сте длъжни в пълнота да възприемате храната — вкуса, цвета, състава ѝ. Когато сте в градината, всичко става специално: цветята, небето, въздухът, жуженето на насекомите, усещането на земята под краката ви. Не е необходимо нищо друго. Всичко е налице. И вие сте там, наблюдаващи, ценящи, разбиращи. За това трябва практика, но ние също можем да се научим да го правим по свой начин, в семейства си, в работата си, в забързания си живот. Можем да отделим време специално, за да се научим да правим това.

Понякога човек трябва да преобърне нещата с краката нагоре, за да почувства смисъла на заобикалящото го. И какво, ако има момент когато чувствате полъха на вятъра в лицата си, прегръщате своето дете, забавлявате се заедно с приятели, събирате цялото си семейство на пикник, когато помагате на нуждаещ, когато се любувате на залеза, изхвърляйки боклука, отивате на разходка, каните приятели на вечеря... какво, ако това е така и го има? За какво да правим всичко това? Защо в настоящия момент това е толкова важно? Защото трябва

да спрем за момент тази ежедневна надпревара с живота, в която сме постоянни участници и да се замислим в какво трябва да се вгледаме.

Нека започнем да виждаме красотата, която съществува в сърцата на заобикалящите ни хора. Твърде често забравяме за това. Добре би било да си напомним, че в света, в човешкото сърце има много доброта и благодет. Да признаем факта, че на всяка кражба, убийство, мошеничество, за което слушаме или четем, противостоят хиляди актове на милосърдие, извършени от съвсем обикновени хора. Всъщност живеем в свят, в който хората постоянно си помагат един на друг.

Не вярвате ли в това? Не го ли виждате? Оставете вестника си. Изключете телевизора. Излезте и се разходете в собствения си квартал. Отворете очите и душите си. Почувствайте сърцата на обикновените хора. Наоколо е толкова красиво! Доброта, великодушие, щедрост, любов, приятелски чувства — те са навсякъде. Вижте жената, която обучава колега в нови за него неща. Другата, която отива в болницата, за да посети своя приятелка или колежка. Или още една, изпекла торта, за да я отнесе на възрастната си леля и да нахрани самотната старица. И този мъж, който успокоява и ободрява приятел в труден за него час. Вижте младият човек, който тренира малките деца и ги обучава в тънкостите на футбола, а след тренировката купува на тези момчета сок и кифли с пари от собствения си джоб. Също и този, който помага на приятел да поправи автомобила си, разбира се, без никакво възнаграждение. Или човекът, който заедно със съседите организира някакво местно мероприятие. И също тази жена, която помага в храненето на бездомните. Удивени ли сте? Не знаехте, че светът е прекрасно място, където е приятно да се живее? Не виждахте, че човешките сърца са пълни с доброта? Вгледайте се в собственото си сърце — нима там няма доброта? Знайте, че има безброй други такива като вас. Не се оставяйте да ви заблудят и не се самозаблуждавайте.

Анди Уорхол казва, че животът е изкуство и е бил прав повече, отколкото сам е мислел. Всеки от нас е художник, а нашият живот е нашата картина. Ние сме длъжни сами да нарисуваме тази картина с различни бои и образи по собствен избор и виждане. Никой не може и няма да рисува вместо нас. Никой не е в състояние да изживее нашия живот, освен нас самите и само ние можем да го сътворим в съответствие с решителността си, възгледите и разбиранията си.

Животът на всеки човек е уникален. И най-великият шедьовър, който може да се създаде — това е добре изживяния живот.

Забавлявайте се, преуспявайте, печелете много пари, бъдете този, който променя света, но преди всичко — не забравяйте онзи изглед!

СВЪРЖЕТЕ СЕ С ДЖОН ВИРТУАЛНО

Като автор, за когото връзката с читателите е изключително важна, Джон Кехоу лично ви кани да се свържете с него по интернет, за да споделите наблюденията и въпросите си относно силата на мисълта. Всеки месец от дома си Джон ще отговаря на подбрани писма, които засягат въпроси, интересни за постоянно нарастващия брой от негови читатели и ученици, посещаващи лекциите и курсовете му. Също така ще можете да разгледате интересен сайт, пълен с важни новини и актуализираща се информация, графици за лекционните му пътувания, интересни линкове и съвети за това, как да извлечете възможно най-много от живота! Свържете се с Джон, насочвайки брауъра си към:

<http://www.learnmindpower.com>

За онези, които имат желание да зададат въпроси или да споделят собствените си наблюдения за възможностите на силата на мисълта, издателите ви канят да посетите форума в българската интернет страница:

<http://www.e-mindpower.com>

Позовавайки се на собствения си опит, те ще се опитат да отговарят на всички въпроси, както и на хората, които нямат възможност да посещават организирани от тях лекции и семинари.

ЗАСЛУГИ

Имате удоволствието да четете тази книга благодарение на *Моята библиотека* и нейните всеотдайни помощници.

МОЯТА БИБЛИОТЕКА



<http://chitanka.info>

Вие също можете да помогнете за обогатяването на *Моята библиотека*. Посетете **работното ателие**, за да научите повече.