

Джек Кэнфилд, Марк Виктор Хансен

Фактор Аладдина

THE ALADDIN FACTOR by Jack Canfield and Mark Victor Hansen. — N. Y. : The Berkley Publishing Group, 1995. Кэнфилд, Дж., Хансен, М. В. Фактор Аладдина / Дж. Кэнфилд, М. В. Хансен ; пер. с англ. Е. Г. Гендель. — Мн. : «Попурри», 2007. — 432 с. : ил. — ISBN 978-985-483-916-5.

Личное счастье, творческая самореализация, профессиональный успех, уверенность и хорошее настроение - достичь всего этого поможет вам фактор Аладдина. Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен познакомят вас с поистине неистощимым источником уверенности, желания, воли - и готовности попросить. Благодаря фактору Аладдина вы сможете с точностью определить, что именно мешает вам просто сказать о своем желании, и научитесь преодолевать подобные препятствия. Вдохновляющие истории о людях, которым умение просить принесло успех, красноречиво подтверждают: изменить обстоятельства вполне реально. Ведь достойная жизнь - это и есть то сокровище, которое мы получаем не с помощью волшебной лампы, а в награду за волшебное сердце.

Широкому кругу читателей рассказано, как умение просить приносит успехи: личное счастье, творческую самореализацию, уверенность в завтрашнем дне, хорошее настроение и др.

Содержание Выражение признательности 2 ЛАБИРИНТА СТРАХА 62 Введение 3 ЧАСТЬ III Как просить, кого просить и что просить ЧАСТЬ I Фактор Аладдина 6 88

1 ПЯТЬ ПРЕПЯТСТВИЙ, МЕШАЮЩИХ НАМ 7 КАК ПРОСИТЬ 88

ПРОСИТЬ 6 8 ПРОСИТЕ СВОИХ ДОМОЧАДЦЕВ 120

2 СОВЕРШЕННО НОВЫЙ МИР Как полезно 9 ПРОСИТЕ В УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ 133

просить 27 10 ПРОСИТЕ НА РАБОТЕ 139

3 МАСТЕРА ВОЛШЕБНОЙ ЛАМПЫ 40 11 ПРОСИТЕ ВЕСЬ МИР 154 ЧАСТЬ II Как выпустить джинна из бутылки 49 12 СПРОСИТЕ САМОГО СЕБЯ 170

4 КАК УЗНАТЬ, ЧЕГО МЫ ХОТИМ НА 13 ПРОСИТЕ ВЫСШУЮ СИЛУ 176

САМОМ ДЕЛЕ 49 14 ЧЕГО ЖЕ ВЫ ЖДЕТЕ? ДЕЙСТВУЙТЕ! 181

5 КАК ЗАЖЕЧЬ ВОЛШЕБНУЮ ЛАМПУ 55 15 У НАС ЕСТЬ ПРОСЬБА 183

6 ПОБЕДОНОСНОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ Персоналии 184

Если в ответ на обращение с просьбой есть возможность что-либо получить и ничего не потерять, то просите, во что бы то ни стало просите!

У. Клемент Стоун

Мы посвящаем свою книгу Патти Хансен, сумевшей помочь нам внести волшебство Аладдина в эту работу и в жизнь каждого из нас, а также нашим детям, Кристоферу, Кайлу, Орану, Элизабет и Мелани, которым, как нам кажется, никогда не было трудно просить о том, чего им хотелось. Спасибо вам за умение служить столь идеальным примером!

Мы также посвящаем эту книгу тому естественному ребенку внутри вас, у которого до сих пор есть великие прозрения, высокие мечты, большие надежды и готовность делать все необходимое, чтобы претворить все свои мечты в реальность.

Выражение признательности

Мы хотели бы выразить признательность многим людям, без которых нам никогда бы не удалось написать данную книгу. В их числе:

Патти Митчелл Обри, которая организовала дружную команду и дирижировала всеми «волшебными» усилиями этого оркестра, требовавшимися для подготовки и выпуска данной книги. Она расшифровывала интервью, переписывала и составляла различные истории, редактировала свои собственные и многие другие сюжеты, а также перепечатывала окончательную рукопись этой ги, причем несколько раз. Ее преданность данному проекту, а также своей административной деятельности в рамках фирмы «Canfield Group» неоднократно означали, что она трудилась до двух часов ночи в будние дни, а при необходимости прихватывала и выходные. Еще раз спасибо тебе, Патти!

Нэнси Митчелл, наш научный сотрудник, которая зряла факты, отыскивала книги и газетные статьи, сверяла и уточняла цитаты, печатала многие из историй и руководила всем процессом получения многочисленных разрешений, понадобившихся для этой книги, и в то же время успевала великолепно справляться с собиранием фактов, составлением и

редактированием сотен историй для наших и других изданий.

Ким Уил, которая внесла весомый вклад в информационное сопровождение, редактирование и печатание многих из историй, составляющих данную книгу, одновременно занимаясь успешной реализацией самой крупной из программ тренинга. Благодарим тебя, Ким!

Хизер Макнамара, которая активно участвовала во всех видах работ, связанных с созданием этой книги: печатала истории и редактировала их, занималась аналитической деятельностью, не говоря уже о том, как часто она засиживалась по вечерам допоздна, чтобы сделать все необходимое для завершения данного проекта.

Энджи Гувер, Лайза и Джон Уильяме, Линда Макин-тарф, Джулия и Джуди Бернс и Микеле Адамс, которые всячески способствовали тому, что наши офисы продолжали успешно функционировать на протяжении двух полных месяцев — апреля и мая 1995 года, — благодаря чему мы смогли в это время сконцентрироваться исключительно на данной книге.

Ларри Прайс и Ла Верни Ли, которые не только обеспечили успешную и бесперебойную деятельность руководимого Джеком Фонда самоуважения и нашего проекта «Soup Kitchens for the Soul», но и поддерживали все наши усилия по написанию этой книги.

Ванда Пэйт, которая расшифровала для нас более чем пятьдесят часов магнитофонных записей различных интервью. Вполне возможно, что без тебя мы бы вообще никогда не сделали эту книгу!

Труди Клефстад, президент фирмы «Office Works», которая была под рукой всякий раз, когда мы нуждались в ней.

Джеф Герман, наш литературный агент, который свел нас и эту книгу с замечательными людьми в издательстве «Berkley». Спасибо за то, что ты всегда был на высоте!

Сотрудники издательства «The Berkley Publishing Group»: Дэвид Шенкс, президент; Хиллари Сайдж, наш редактор, которая верила в нас с самого начала; Донна Гулд и Лиз Перл, наши два гениальных агента по рекламе; Лесли Желбмен, Луиза Берк и Лу Ароника, которые всегда верили в данный проект и вложили в него все свои организационные таланты и ресурсы.

Ариэль Форд и Ким Вайс, агенты по рекламе, много, старательно и эффективно поработавшие над тем, чтобы внешний мир как можно больше узнал о нашей ра-

боте. Спасибо за то, что вы с такой страстью и профессионализмом разделили с нами мечту об этой книге и помогли ей сбыться!

Питер Вегсо и Гэри Зайдлер — за то, что они всегда верили в нас и вели нас к вершине.

Фирма «Book Star» из Калвер-Сити, штат Калифорния. Нам на протяжении трех месяцев приходилось звонить им как минимум раз в день и обращаться с бесконечными вопросами, на которые они всегда отвечали быстро и доброжелательно.

Сотни людей, которые заполняли наши анкеты и опросные листы, а также дали нам обширные интервью.

И особенно мы хотим поблагодарить Джорджию Нобл и Патти Хансен — наших дорогих жен, которые любили и поддерживали нас в тот период, когда на заключительном этапе работы над данным проектом мы не могли в должной мере ответить им взаимностью. Спасибо за понимание, проявленное вами вновь!

Джек выражает признательность Энни Хаймен, которая открыла все это; Джеку Джиббу, который научил его доверять самому себе и Вселенной; У. Клементу Стоуну, научившему его просить; доктору Роберту Реснику, который научил его просить обо всем напрямую и без стеснения; и Марте Крэмpton, научившей его просить свое собственное высшее «я». Спасибо за науку и умение вдохновлять на стремление ни в коем случае не соглашаться ни на что, кроме самого лучшего и самого истинного в жизни.

Некоторые из имен и фамилий действующих лиц изменены.

Когда я был совсем нищим мальчишкой И жил в подвале, сыром, словно глина, У меня не было ни друга, ни игрушки, Но была волшебная лампа Аладдина...

Джеймс Расселл Лоуэлл

Введение



Однажды в далекой-далекой стране, на желтой, иссохшей земле сидел в пыли ребенок, неряшливый и весь грязный. Зажав между нолей сильно потертую лампу, мальчуган пристально вглядывался в нее и пытался скovyрнуть с металла нарощую коросту грязи. Старая и помятая, эта лампа все еще оставалась красивой и очень приятной на ощупь. Мальчонка провел пальцами по надписи, выгравированной сбоку, но совсем неразборчивой, а потом поплевал на рукав своей рубахи и долго тер им лампу, пока смог наконец прочесть слова:

Попроси — и тебе будет дано.

Едва он закончил читать, как лампа словно бы сама по себе задрожала в его руках и стала крутиться в разные стороны. От страха у мальчишки по коже поползли мурашки, а волосы на затылке стали дыбом. И вдруг парнишка, которого звали Аладдин, услышал громоподобный глас, который, как ему показалось, исходил изо всех закоулков просторной рыночной

площади

— Кто ты такой и почему звал меня?

Хоть ветра и не было, пыль, плотно покрывавшая землю, вдруг закружилась вихрем у ног Аладдина, а потом взмыла вверх и стала носиться в воздухе, миг окутав всю его маленькую фигурку. Перед глазами у мальчика завертелись радужные круги, а потом ему показалось, будто неведомая сила подняла его и вознесла высоко-высоко в небо.

— Где я и что происходит со мной? — закричал Аладдин. — И кто ты такой?

— Я — всемогущий джинн, и ты теперь со мной, а я с тобой, ибо ты призвал меня, — произнес все тот же трубный бас. — Я здесь, дабы удовлетворять все твои просьбы и помочь тебе получать все, чего ты только пожелаешь.

— Я желаю только одного — пусть меня признают тем, кто я есть на самом деле. Да, я выгляжу сейчас нищим, но все равно прекрасно знаю, что в действительности я самый настоящий принц. Если бы люди смогли увидеть и понять это, тогда все несметные богатства сего царства стали бы моими, — отозвался Аладдин.

— Так ты действительно желаешь, чтоб другие признали твое высочайшее происхождение и титул? — спросил джинн.

— Да, и более того.

— Тогда все твои пожелания, о юноша, - для меня приказ. Сядь у моих ног, дитя мое, пока я буду ткать узорчатый диван* моего повествования об удивительных чудесах и невероятных успехах, которые станут твоим уделом, когда ты научишься просить о том, чего ты хочешь в этой жизни. Я привел с собою многих из числа своих друзей, и эти почтенные люди готовы поделиться с тобой историями собственного успеха. Пристально всматривайся в эту волшебную лампу сын мой, и наблюдай, как разворачивается наш рассказ о чудесных изменениях, которые всенепременно произойдут и в твоей жизни, коль ты тоже научишься просить.

* Диван (перс; первоначальное значение: запись, книга) — в классических литературах Ближнего и Среднего Востока так именуется сборник лирических стихотворений; здесь данный термин толкуется в более широком смысле. — Здесь и далее примечания переводчика.



Пока я не узнал, что могу безбоязненно просить обо всем, чего хочу, моя жизнь текла в покорности и смирении, а сам я как бы заранее вышел в отставку и удалился от дел — разумеется, не официально, но из-за этого ничуть не менее реально. Я молча согласился с тем, что не буду никому причинять неприятностей, не стану никого беспокоить, никогда не

злоупотреблю чьим-либо вниманием, никогда не отниму у кого-то ни минуты времени и уж, конечно, не буду занудой и несносным типом, который проел всем печенку!

Мы с моей женой Джорджией рано связали себя брачными узами и сейчас живем по большей части в своем загородном доме, расположенном практически на самом берегу озера в западной части штата Массачусетс. Поскольку дом этот находится на довольно-таки крутом склоне холма и к нему не подъехать, мы ставим машину немного выше, непосредственно на обочине шоссе, а потом спускаемся по длинной лестнице прямо к кухонной двери. До ближайшего города от нас много миль, так что всякий раз, когда мы отправляемся туда за покупками и вместе ходим по магазинам, у нас в результате собирается никак не меньше десятка пакетов и бумажных мешков с продуктами и прочими припасами. И после того, как нам удастся наконец попасть к себе, я, весь в поту, спешно перетаскиваю все наши многочисленные приобретения из машины на кухню, а Джорджия потихоньку распаковывает все сумки и раскладывает их содержимое по соответствующим полкам.

Подсознательно меня эта ситуация всегда раздражала. Мне приходилось, как проклятому, носить под открытым небом вверх-вниз по лестнице, преодолевая бесконечное число ступенек, в то время как Джорджия занималась совсем легкой, на мой взгляд, работенкой — просто доставала разные вещи из пакетов и располагала их по местам. Особенно сильно я обижался в тех случаях, когда на дворе лил дождь или валил снег. Такая вот традиция сложилась у нас в семье, и моя обида, которую вполне можно назвать даже безмолвным негодованием, тянулась достаточно много лет.

Однажды, когда мы с женой посещали семинар, посвященный способам укрепления брачного союза, каждую из участвовавших в нем супружеских пар попросили изложить на бумаге и поделиться друг с другом устно любыми взаимными обидами и претензиями, которые у нас накопились. Я рассказал Джорджии о своем давнишнем раздражении,

вызванном тем, что в наших отношениях мне всегда доставалась роль эдакого ишака или как минимум вьючной лошади — особенно когда дело доходило до поездок по магазинам с моей последующей беготней по лестнице. Ответ жены навсегда изменил мою жизнь. Она сказала: «Боже праведный, я же никогда не имела ни малейшего понятия о том, что тебя такое разделение труда делает несчастным. Почему ты никогда не проронил ни словечка, почему не дал мне знать об этом хотя бы намеком? Я была бы даже рада помочь тебе таскать эти сумки. Единственное, что ты должен был для этого сделать, — попросить меня».

Стало быть, единственное, что я должен был сделать, — это попросить? Насколько элементарно? Но почему же я сам не додумался до столь простого выхода? Мне такое даже не приходило в голову. Но почему, почему? Внезапно у меня перед глазами пронеслась

целая вереница ретроспективных кадров с теми ситуациями, которые не раз случались в моей жизни, когда я нуждался в помощи, но боялся даже заикнуться об этом.

Очень часто мне хотелось попросить своих школьных учителей излагать материал

помедленнее и снова возвращаться к каким-то не совсем ясным мне темам, но я боялся, что они сочтут меня тупым.

В старших классах школы я не раз хотел попросить ребят во время летней практики, чтобы те помогли мне поднять большущую кипу торфяного мха, который я перетаскивал в другое место, но опасался, как бы они не назвали меня слабаком.

Опять же, в школьные годы мне хотелось попросить одного из своих одноклассников, чтобы он показал мне, как берет кое-какие хитрые аккорды на гитаре, но я боялся, что не смогу разучить их достаточно быстро, а он рассердится на меня за то, что я отнимаю у него кучу времени.

Я всегда соглашался на меньшее — например, на не бог весть какие места в театрах или, скажем, на ерундовые столики в ресторанах. Ни единого раза я не отсылал там назад, на кухню, невкусные, остывшие или скверно приготовленные блюда. Отправляясь в командировки, я не смел возражать против дрянных, дешевеньких номеров в гостиницах, лишенных стандартных удобств, и летал на авиалайнерах вторым классом, тогда как по своему служебному статусу вполне мог рассчитывать на первый. Я принимал у самых разных смежников и соисполнителей плохо выполненную работу. Носил одежду, далеко не идеально сидевшую на мне, а иногда покупал обувь, которая явно была мне тесна («Не волнуйтесь, пожалуйста, кожа потом обязательно растянется»). Боялся возвращать или обменивать неподошедшие покупки и очень редко просил продавцов помочь мне найти какую-нибудь вещь — если вообще когда-либо находил в себе силы обращаться к ним с подобными просьбами.

В день моего отъезда из дому в колледж отчим вручил мне двадцатидолларовую купюру и сказал: «Если у тебя когда-нибудь возникнет нужда в том, чтобы кто-то протянул тебе руку помощи, протяни вперед свою собственную руку и посмотри на пальцы — именно оттуда тебе и должна прийти помощь». Основополагающая идея этой фразы была ясна как божий день: «Отныне ты человек самостоятельный. Рассчитывай только на себя. Нас ни о чем не проси». Впрочем, и на протяжении предшествующих восемнадцати лет я слышал от своих матери и отца, а потом от отчима исключительно следующие фразы:

— Если ты когда-нибудь влипнешь в неприятности, то не вздумай, сломя голову, бежать за помощью ко мне.

— О чем это ты? Ничего не знаю и знать не хочу!

— Ты думаешь, деньги растут на деревьях?

— За кого ты меня держишь? Может, тебе мерещится, будто я Рокфеллер?

— Хватит меня дергать, а уж тем более — просить. Больше на эту тему я не хочу ничего слышать!

— Не задавай так много глупых вопросов!

— Мой ответ — раз и навсегда «нет», так что прекрати меня доставать!

— Оставь мать в покое. У нее сегодня и без тебя был трудный день.

— Я сказал «нет» — и это конец!

Я зарабатывал намного меньше денег, чем стоил мой труд, я смеялся над шутками, которых не понимал, и никогда не тянул в классе руку. Я принимал как должное слишком многое, не подвергая сомнению авторитеты, и чуть не откусывал себе язык, когда хотел попросить кого-нибудь о чем-то из ряда вон выходящем. Я с безнадежной тоской смотрел на все, чего мне хотелось, но очень редко получал желаемое. Такова была моя

жизнь — жизнь человека, соглашавшегося на меньшее, чем ему хотелось, на меньшее, чем он заслужил, на меньшее, чем самое лучшее, и на меньшее, чем это было возможно на его, то есть на моем, месте.

Джек Кэнфилд

- А теперь ты должен понять, о Аладдин, Джек рассказал эту невеселую историю, дабы проиллюстрировать пять главных препятствий, не позволявших ему обращаться с просьбами. Во-первых, его держало в ловушке элементарное неведение. Он вообще не знал, что может о чем-то попросить окружающих и что это окажется столь просто. Во-вторых, его ввели в заблуждение собственные ошибочные убеждения. Он считал, что если бы жена действительно любила его, то она бы автоматически сообразила, чего ему хотелось, и сача предложила ему помочь. В-третьих, любой ситуацией, связанной с просьбой, управлял страх, а вовсе не сам Джек. Он боялся получить на свою просьбу отказ и тем самым попасть в еще более унижительное положение, чем прежде. В-четвертых, на пути Джека стояла его собственная гордыня, которая внесла немалую лепту в нарастающую у него в душе обиду по отношению к людям и постепенно начинала играть доминирующую роль в его жизни. И наконец, в-пятых, из-за низкой самооценки и, соответственно, приниженного чувства собственного достоинства Джек не чувствовал себя человеком, имеющим право просить и получать ту помощь, в которой он нуждался и которой заслуживал.

Перечисленные пять препятствий — это звенья одной цепи, которая приковывает тебя к неверному шаблону поведения и не дает обращаться к окружающим с теми или иными просьбами. Пока ты не сломаешь все эти звенья одно за другим и не сумеешь вырваться из плена, на который тебя обрекает создаваемая ими цепь гнета, у тебя не будет свободы действий, которые позволили бы тебе реализовать свои мечты.

ЧАСТЬ I Фактор Аладдина



Просите, и дано будет вам;

ищите, и найдете; стучите, и отворят вам.

Ибо всякий просящий получает,

и ищущий находит, и стучащему отворят.

Евангелие от Матфея (7:7—8)

ПЯТЬ ПРЕПЯТСТВИЙ, МЕШАЮЩИХ НАМ ПРОСИТЬ

Почему мы не просим того, чего хотим

1. НЕВЕДЕНИЕ

В одной старинной притче рассказывается о воре, который где-то украл великолепное одеяние. Оно было изготовлено из самых лучших тканей и прочих материалов — даже пуговицы и те были сплошь серебряными да золотыми. Когда этот тать, продавши похищенное убранство торговцу на рынке, возвратился к приятелям и собутыльникам, самый близкий к нему человек поинтересовался, сколько же он выручил от продажи столь ценного убранства.

— Сто мер серебра, — таков был ответ жулика.

— Неужто ты хочешь сказать, что получил всего сто мер серебра за это воистину бесценное облачение? — спросил у него друг.

— А разве есть число, большее, чем сто? — удивился воришка.

Многие из нас не знают, о чем просить. Либо мы просто не ведаем о том, что нам доступно и что мы можем получить, поскольку никогда прежде не сталкивались с такой возможностью, либо настолько плохо знаем себя,

что вообще не способны прочувствовать свои реальные жизненные потребности и желания. Некоторые из нас до того оцепенели в ступоре повседневности, что просто не в состоянии осознать своих совершенно естественных стремлений. Мы до того закомплексованы, что даже в глубине души не понимаем, чего же нам в действительности хочется.

Кроме того, большинство из нас не знает, как просить. Нас никогда не учили технике эффективного обращения к кому-либо с просьбой. Мы не видели у себя в семье, как моделируются навыки, связанные с общением в целом и с умением просить, в частности, и нас не обучали этому позднее — ни в школах, ни в институтах, ни на работе.

Многие из нас не знают, кого просить и когда просить. Нас никогда не учили, как найти человека, способного предоставить нам то, о чем мы хотим попросить, — будь то крепкое объятие, мудрый совет или заказ на некий товар или услугу. И большинство из нас не умеет читать те невербальные реплики и ответные сигналы, которые подают нам люди и которые отчетливо сообщают: «Я — с тобой» или «Подожди-ка, не сейчас».

Страх всегда проистекает из неведения.

Ралф Уолдо Эмерсон

Мы не ведаем, что доступно и что возможно

Большинство американцев не знали, что можно купить дом, не потратив на это буквально ни цента, пока не прочли книгу Роберта Аллена*. Не подозревали мы и о том, что

* Имеется в виду книга современного автора Роберта Г. Аллена «Nothing Down: How to Buy Real Estate With Little or No Money Down», где рассматриваются вопросы приобретения жилья за минимальные деньги.

можем не только попросить более низкую процентную ставку на свои кредитные карточки, но и получить ее, пока не услышали, что говорит по поводу кредитных карт такой глубокий знаток предмета, как Чарльз Гивенс*. Мы не имели понятия, что вправе просить о бесплатной модернизации автомобиля, взятого напрокат, или о расчете за свой гостиничный номер по менее дорогому тарифу, пока кто-то сведущий не рассказал нам, что такое вполне возможно, и не растолковал, как это делается.

Если наши родители не обучили нас ничему подобному, если нам этого не преподавали в школе и мы никогда в жизни не встречали достойный пример для подражания, то откуда же мы могли обо всем этом узнать?

Когда вы привыкли получать на завтрак только кусок черствого хлеба, вам не понять, что можно попросить себе тарелку итальянского ассорти из макарон. Вы никогда не видели ни такой тарелки, ни таких блюд. И даже не подозреваете об их существовании. А подобная просьба для вас немыслима, она лежит за рамками вашей реальности. Хотелось бы надеяться, что когда-нибудь кто-то покажет вам тарелку настоящих итальянских макарон, либо вы прочитаете о них, либо услышите от осведомленного человека — короче говоря, узнаете об этом блюде достаточно для того, чтобы оно стало для вас чем-то реальным и перестало быть всего лишь плодом фантазии или досужих разговоров. Вот после этого у вас и может возникнуть конкретная мысль: «Ой, как мне хочется итальянских макарон».

Барбара де Анджелис, доктор философии,

создатель компании «Making Love Work»,

автор книги «Real Moments»

* Имеется в виду серия книг «Wealth Without Risk» популярного в США автора Чарльза Гивенса, рекламирующего себя как человека, который в молодые годы трижды зарабатывал миллион долларов, а потом терял его, прежде чем окончательно стал богатым.

Мы не знаем, в чем действительно нуждаемся и чего хотим

Большинство из нас не в курсе своих реальных потребностей, поскольку в детские годы

нас сплошь и рядом игнорировали, отвергали или стыдили, когда мы пробовали выразить свои желания вслух. Совершенно не исключено, что за смелое и неоднократное высказывание просьб родители и иные близкие родственники подвергали нас критике и высмеивали, так что с самого детства нам стало казаться более безопасным и безболезненным вообще не заикаться на сей счет. Мы просто научились хоронить собственные желания и предавать их забвению.

Возможно, в ту пору, выражая свои желания, мы досаждали своим родителям, смущали их или как-то иначе вызывали у них ощущение дискомфорта. Может статься, наши просьбы бросали вызов системе их ценностей, возможно, мы обращались к ним с просьбами о вещах, которых сами они в бытность детьми не получали, а потому подсознательно были на нас в обиде за подобные обращения и считали наши просьбы чрезмерными.

Вполне вероятно, что наши детские запросы заново бередили в родителях издавна подавляемую боль из-за неудовлетворенных потребностей их детства. Не исключено даже, что им не нравится в вас всего лишь то обстоятельство, что вы родились мальчиком или девочкой. И тот факт, что они лишали нас в детстве многих вроде бы очевидных вещей, может выступать своего рода мстью, к которой неосознанно прибегали наши родители с целью как бы наказать кого-либо из их прошлого, проецируемого на нас. Может случиться и так, что наши родители попросту боялись критики со стороны соседей или родственников за мнимую склонность «портить» своих детей, то есть нас, за чрезмерную слабость, снисходительность или же за излишнюю уступчивость.

Как бы то ни было, в итоге мы перестали понимать и ощущать, чего нам по-настоящему хочется, поскольку подобные чувства и особенно попытки выразить их оказывались для нас «травмоопасными». Гораздо легче оказалось впасть в состояние апатии. В конце концов обращенные к нам вопросы типа: «Чем бы ты хотел заняться сегодня вечером?» — стали неизменно вызывать вялые ответы вроде: «Сам не знаю» или «А мне без разницы».

В общем, когда нас спрашивают, чего мы хотим, мы попросту теряемся.

Мы не знаем, как надо просить

Большинству из нас никогда не довелось познакомиться ни с единой моделью того, как следует ясно и недвусмысленно обращаться с просьбами, а также не приходилось получать каких-либо инструкций на сей счет. Большинство школ и прочих учебных заведений не учат своих питомцев навыкам общения. А вот что мы чаще всего действительно видим в окружающих нас людях, причем с избытком, — так это ворчание, нытье, стенания и жалобы, но только не четкие и конкретно адресованные просьбы о кардинальном изменении ситуации. Столь же часто мы видим со стороны «обиженных жизнью» инсинуации, туманные намеки и неопределенные формулировки, но очень редко наблюдаем прямое и непосредственное выражение их человеческих потребностей, нужд и желаний. Если мы понятия не имеем, как используют на практике эти и подобные навыки, нам будет очень трудно изучить их, овладеть ими и сделать неотъемлемой частью собственной жизни.

Со мной никогда не говорили об умении просить или хотя бы о чем-либо подобном. Я

знал только одно — мой отец на протяжении всей своей жизни никогда и никого ни о чем не просил. Мне не приходилось видеть, чтобы

он попросил кого-то хоть о какой-нибудь мелочи. Пока я пребывал под родительской опекой, в моем доме такой модели поведения просто не существовало, я поневоле вырос, думая, что человек, а уж тем более мужчина, существо полностью самостоятельное и самодостаточное.

Рон Халник, автор книги «Financial Freedom in 8 Minutes a Day»

Ребенком я ни разу не видела, чтобы моя мать кого-нибудь о чем-то просила. В детстве у меня не было перед глазами сильных женщин, которые могли послужить мне примером для подражания, или так называемыми ролевыми моделями. Да и вообще, в моем окружении не было сколько-нибудь успешных женщин.

Барбара де Анджелис

2. ОШИБОЧНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ

Второй сдерживающий нас фактор — это негативные убеждения, которые когда-то оказались запрограммированными в нашем подсознании, а теперь безмолвно управляют едва ли ни всеми нашими действиями.

Наша сегодняшняя жизнь есть результат наших прежних мыслей.

« Дхаммапада * * Человек есть то, во что он верит.

Антон Чехов

* Высокохудожественный сборник стихотворных изречений из раннебуддийского канона, созданный в III—II вв. до н. э.

Откуда у нас эти убеждения?

Мы рождаемся с пустым банком данных, который необходимо заполнить и запрограммировать. Просить и получать то, чего мы хотим, многим из нас мешают всевозможные негативные убеждения, которые мы позаимствовали у своих родителей, учителей, проповедников, у друзей, коллег и ровесников, а также из иных источников, в том числе из СМИ. Подобная культурная обусловленность может сильно зажать или даже парализовать нас.

Нас учат, что лучше давать, нежели получать, что если бы кто-нибудь действительно любил нас, то нам не понадобилось бы этого человека ни о чем просить, ибо он дал бы нам это безо всяких просьб с нашей стороны, и что нуждаться в чем-либо, а тем более озвучивать такую нужду — это открытое проявление слабости. На основании постигших нас неудач и

болезненного жизненного опыта мы усвоили, что если ты будешь скромным в своих желаниях, то тебя заведомо не ждет разочарование. А еще нам вбивали в голову, что не следует ожидать от людей слишком многого, как это делал твой отец или кто-то из близких, — словом, что гораздо безопаснее держать рот закрытым и выглядеть дураком, чем открыть его и развеять все сомнения.

Мы запрограммированы своими родителями

Именно в силу родительского воспитания мне и в голову не приходило кого-то о чем-нибудь просить. Помнится, бабушка имела обыкновение давать мне мелкие деньги. И когда она вручала мне какую-либо сумму, предполагалось, что я должен всячески сопротивляться этому. Такая реакция с моей стороны представляла собой словно правило своеобразной игры. Мои родители назидательно говорили: «Не бери денег ни от бабушки, ни от дедушки», — а те настаивали: «Нет-нет,

бери, внучек». Вслух я всегда отвечал им: «Спасибо, не надо», — а в глубине души мне страшно хотелось заполучить эти денежки и купить себе что-либо вкусненькое. Но потом бабушка или дедушка чуть ли не силой запихивали купюры тебе в рукав или в какой-нибудь задний кармашек, после чего ты наконец вздыхал: «Ну ладно, пусть будет по-вашему». Таковы уж были правила этой нехитрой игры.

Помню, однажды я пришел в гости к бабушке, а поскольку она всегда вручала мне деньги, я задал вопрос сам:

— Бабуля, а сегодня ты мне что-нибудь дашь?

Но тут она вдруг посмотрела на меня строго и сказала:

— Тим, никогда не проси деньги!

Для меня эти слова стали настоящим потрясением — можно сказать, повергли в шок. Я был маленьким ребенком, и мне казалось очевидным, что если они хотят дать мне деньги, а я хочу их получить, то вполне могу открыто попросить об этом. Но, оказывается, существовало неписаное правило, такие не высказываемые вслух принципы поведения, которые гласили, что детям положено быть раболепными и подобострастными — короче говоря, детей надлежит видеть, но ни в коем разе не слышать. Мне думается, большой роли мы в ту пору не играли и значили очень немного.

Тим Пиринг

Многие из нас выросли в домах, где наши желания игнорировались, не принимались во внимание, высмеивались или подавлялись. Наши просьбы и чаяния не считались чем-то важным. Нам не давали возможности выбора, не спрашивали о наших предпочтениях и не

выслушивали наших запросов. Мы были людьми второго сорта, которым полагалось съедать

то, что перед ними поставили

на стол, носить то, что им велели надеть на себя, и говорить лишь в том случае, когда к ним обращались.

Присмотритесь, не напоминает ли вам любая из последующих фраз ваши детские годы или — что, пожалуй, даже еще страшнее, — то, как вы сами выполняете собственные родительские обязанности:

- Хватит надоедать мне своим вечным нытьем и бесконечными вопросами.
- Прекрати мучить свою мать.
- Оставь бабушку в покое.
- Я не хочу даже слышать об этом!
- Сейчас у меня нет на это ни минуты.
- О нет, только не лезь ко мне снова! Чего ты хочешь от меня на сей раз?
- Ты страшный эгоист. Единственное, о чем ты вообще думаешь, — так это только о себе.
- Ты никогда не берешь в расчет ничьих интересов, кроме своих собственных.
- Так вот, милая барышня, или будет как сказала я — или ты мне не дочь!
- Пока ты живешь в моем доме, будешь соблюдать мои правила.
- Если тебе не нравится жить здесь, можешь убираться.
- Если ты не в состоянии сказать что-нибудь хорошее, не говори ничего вообще.
- Когда мне понадобится услышать твое мнение, я дам тебе об этом знать.
- Поторопись — у нас куча дел.
- Мне неинтересно, чего хочешь ты.
- Просто закрой рот и делай то, что тебе говорят.
- Если только ты будешь держать рот на замке и следовать моим указаниям, все пройдет прекрасно.
- Делай так, как тебе сказано!

Мы запрограммированы в школе

Если вы просите учителя помочь вам, то ребята называют вас подлизой, выскочкой или учительским прихвостнем. Во многих школах дело поставлено так, что если вы поступаете, как положено разумному ученику, и просите учителя объяснить вам какую-нибудь вещь, то вас обвиняют в подхалимаже.

Да и педагоги тоже, как правило, велят вам выполнять все домашние задания самостоятельно, и чья-либо помощь или сотрудничество с другими ребятами считаются недопустимыми.

Мы очень быстро учимся не задавать на уроке глупых, вопросов — учитель тут же наградит нас одним из своих излюбленных испепеляющих взглядов. А другие дети будут смеяться над вами или же не станут скрывать своего раздражения. В итоге многие из нас борются со школьными трудностями в одиночку или вообще пропускают мимо ушей все, о чем говорится в классе. Потом, к сожалению, подобный стереотип поведения более или менее точно воспроизводится во взрослой жизни.

В школе все было страшно забавным.

Он сидел за коричневой квадратной партой, похожей на все остальные коричневые квадратные парты, и думал, что лучше бы им сделаться красными.

И класс, где он сидел, тоже был квадратным и коричневым, похожим на все остальные классы. Он был битком набитым и очень тесным. И все в нем было деревянным — от напряжения — и онемевшим — от шума.

Он ненавидел держать в руке карандаш и мел, отчего пальцы у него немели, и ноги намертво прирастали к полу. А учительница все смотрела и смотрела на него, не отрываясь.

А потом ему надо было писать цифры. Но они ничего не значили. Они были даже хуже, чем буквы, которые,

если написать их подряд, могли означать хоть что-нибудь...

Но и цифры тоже были какими-то деревянными, онемевшими и совершенно не круглыми, а значит, квадратными, и он ненавидел всю эту чушь.

Тут зашла училка и заговорила с ним. Она велела ему носить галстучек, как это делают все остальные мальчики. Он сказал, что галстуки ему не нравятся, а она возразила, что это никого не интересует.

После этого они рисовали. И он рисовал все желтым, потому что именно таким ему казалось сегодняшнее утро. Получалось красиво.

Учительница подошла и посмотрела на его рисунок: «Это еще что? Почему бы тебе не поучиться рисовать у Кена? Разве это не выйдет красиво?»

Сплошные вопросы.

После этого мать купила ему галстук, и он всегда рисовал на уроке самолеты и ракетные корабли, как остальные ребята.

Из сочинения «О школе», которое оказалось на столе у учительницы английского языка в 12-м классе средней школы города Реджайна, провинция Саскачеван. Хотя нет достоверных сведений, действительно ли данный текст написан самим учеником, но известно, что две недели спустя он покончил жизнь самоубийством.

Мы запрограммированы СМИ

После многих лет сидения перед телевизором люди твердо усвоили, что быть настоящим мужчиной означает страдать молча, быть отважным и неустрашимым мачо, терпеть и никогда не выражать свою уязвимость или какие-то глубокие эмоции. Мужчин учат на любые потребности или желания реагировать саркастическими замечаниями или оскорбительными выпадами. Этот образ крутого мужика, к которому стремятся чуть ли не все представители сильного пола, мешает им просить у других людей помощи и содействия.

Нам это навязывает наше религиозное воспитание

И непререкаемые догматы церкви, и отдельные странствующие проповедники, и обычные священники, и телевизионные миссионеры, и религиозная литература — все это обуславливает и даже навязывает нам четкие убеждения по поводу того, уместно ли просить кого-либо о чем-либо.

...Блаженнее давать, нежели принимать.

Деяния святых Апостолов (20:35)

Меня воспитывали в расчете на то, что я сделаюсь святой. Моя мать в молодые годы первоначально собиралась отправиться в женский монастырь, но вместо этого вышла замуж и затем вверила своего первого ребенка — то есть меня — Деве Марии и собственной матери. Меня заранее торжественно предназначили для служения святому делу, решили причислить к лику неведомо кого и принесли на алтарь церкви, словно жертвенного агнца. Вся моя дальнейшая жизнь стала сплошным жертвоприношением. Посему я никогда не имела ни права, ни возможности попросить чего-либо для себя — предполагалось, что я должна не вымаливать себе, а помогать другим — горемычным душам, оказавшимся в чистилище, или же голодающим детям во Вьетнаме, или вообще любому, кто был в то время страждущим, голодным либо бездомным. Ожидалось, что я и подобные мне обязаны помогать этим несчастным, ничего не прося для самих себя.

Меня учили, что хотеть чего бы то ни было для себя — эгоистично. Ведь на всех всего не хватит. А потому не надо ожидать слишком многого. Мне всегда надлежало удостовериться, что какая-то вещь уже имеется у всех остальных, прежде чем возжелать ее для себя, а тем более обзавестись ею.

В детские годы моя надежда сводилась к тому, что я умру маленькой и, стало быть, сделаюсь тем, кого именуют «дитя-мученица». Тогда хоть, по крайней мере, родители начнут любить меня. Мне всегда говорилось, что, мол, положенную тебе награду — ее чаще называли воздаянием — ты получишь в следующей жизни, а в этой жизни ее не получают. Весь мой опыт сводился к следующему: человек не вправе просить чего-либо для себя; он должен целиком посвятить себя помощи другим людям.

В конечном итоге я едва не умерла от астмы, поскольку никогда не просила не только

того, чего мне хотелось, но и того, что было мне жизненно необходимо.

Мэрианн Р.

Мы запрограммированы врачами

Очень рано мы узнаем, что любой врач, да и вообще медик — это самый настоящий Господь Бог. Мы должны — нет, мы обязаны — делать все, что говорит нам всемогущий и всезнающий доктор. А у того нет времени для ответов на ваши глупые вопросы. Просто соблюдайте предписанный вам режим и ни о чем не спрашивайте. Не подвергайте сомнению данные вам рекомендации, выписанный рецепт, поставленный диагноз или предложенный курс лечения. Мы привыкли безропотно проводить многие часы в ожидании приема у врача, даже не пытаясь задаться вопросом, почему эти все знающие и все умеющие люди не в состоянии научиться как минимум

получше планировать свой график встреч с пациентами. Мы привыкли терпеть с их стороны плохое обслуживание, сносить неуважительное, а зачастую и высокомерное отношение к пациенту. Ведь мы же все как один — сплошные невежды и профаны. Зато они прекрасно осведомлены о любых проблемах и разбираются абсолютно во всем. Нам с вами остается только одно — делать так, как они нам велели, ни о чем их не спрашивать и ничего у них не просить.

Недавно одна молодая мать привезла своего двухлетнего ребенка в больницу, поскольку у малыша была очень высокая температура — 41° С. Персонал приемного отделения успокаивал мать, говоря ей, что у детей часто бывает сильный жар и не стоит особо беспокоиться. Ей посоветовали забрать малыша и возвращаться домой, а если ребенку к утру не станет лучше, обратиться к своему семейному врачу. Женщина отправилась домой встревоженной, но все же считала, что имела дело со специалистами-медиками, и потому не задавала лишних вопросов.

Большую часть ночи она просидела возле своего ребенка, а в шесть утра заметила у него под мышкой что-то вроде следа от ушиба. Тогда она более тщательно осмотрела малыша и немедленно повезла его в другую больницу скорой помощи, поскольку мальчик был весь покрыт синяками.

В той больнице безотлагательно провели комплексное обследование ребенка с привлечением всех необходимых специалистов и сообщили бедной матери, что ее маленькому сыночку не суждено дожить до конца дня. Крошку сразил пневмококковый менингит, причем это коварное, скоротечное заболевание можно вылечить только в случае его максимально раннего обнаружения и диагностирования. Никто не мог сказать наверняка,

выжил бы ее малыш даже при самом правильном и своевременном лечении, но этот страшный вопрос его мать будет, вероятно, задавать себе до конца своих дней.

Хизер Макнамара

НЕКОТОРЫЕ ИЗ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОЧНЫХ УБЕЖДЕНИЙ

ЕСЛИ бы ты действительно любил меня, о мне бы не понадобилось ни о чем тебя просить

Одна из самых распространенных фраз, которую можно услышать в процессе общения супружеских пар. Так вот, это в корне неверно. Вполне возможно, что кто-то действительно любит вас, но, тем не менее, не знает, чего именно вы хотите. Эти два «сложносочиненных»

выражения вовсе не обязательно неразлучны. Увы, можно любить — и не знать! Расхожая романтическая убежденность в том, что если кто-то нас действительно любит, то он будет интуитивно знать и предвидеть все наши потребности, породила всяческие разочарования и несчастья в огромных количествах.

Предупреждение. Если вы не состоите в браке с весьма одаренным и добросовестным экстрасенсом, то очень маловероятно, что ваш партнер сможет постоянно угадывать, чего вам хочется, коль у вас не хватит мужества

и интеллекта, дабы ясно и вполне определенно осведомить об этом свою половину.

И как джинн лампы не в состоянии выполнить желание Аладдина, если тот вначале не сформулирует, чего именно он хочет, точно так же и ваш супруг, равно как и возлюбленный не сможет соответствовать вашим ожиданиям, если не будет знать, в чем, собственно говоря, они заключаются. А посему если вы хотите иметь в своей жизни больше романтики, внимания, любви или хотя бы помощи в мытье посуды, то вам просто необходимо просить об этом, причем недвусмысленно.

Нашему миру не свойственны ни чуткость, ни отзывчивость

Ваш запрос на пустое сообщение проигнорирован.

Программа «Fortune Cookie»*

Я выросла в ирландской католической семье и была самой старшей из десяти детей, так что меня очень

* Эта программа часто запускается при загрузке операционной системы UNIX, а также ряда иных программных систем и выдает на экран пословицу, предсказание, шутку или другую фразу, выбранную наугад из имеющейся в ней библиотеки подобных высказываний.

рано приучили быть по-настоящему ответственным человеком.

Когда мне было шесть лет, мать везла нас на машине довольно далеко, в штат Вермонт — мы собирались навестить тетю. Я сидела сзади вместе с тремя сестрами. Вдруг самая младшая из них, которой было всего два месяца, начала как-то странно дышать. Я попросила мать остановить машину. Она проигнорировала мою просьбу. Тогда я крикнула: «С Дианой что-то не так!»

Мать машинально ответила: «Ничего страшного, с ней все будет в порядке», — то есть именно то, что она говорила всегда и при любых обстоятельствах. Когда мы добрались до тетиного дома, Диана была, увы, мертва.

Не имело значения, о чем конкретно я просила: остановить машину, прекратить бесплодную суету, эти вечные крысиные бега, которыми была наша жизнь, или же перестать бесконечно плодить на свет детей, не слушая католическую церковь, пытавшуюся обвинять мою мать в безнравственности за использование средств и методов контрацепции, — мне неизменно отвечали отказом. Аналогично, если я пробовала воспрепятствовать отцу в его желании жить роскошно, на широкую ногу, или же всего лишь просила родителей выслушивать меня, любить меня, заботиться обо мне, уделять мне время и внимание — в любом случае я никогда не получала того, о чем просила.

Спустя некоторое время я перестала просить. Через несколько лет у меня появились проблемы с дыханием — вплоть до опасной для жизни астмы. Потребовалось более десятка лет интенсивного лечения, чтобы остановить заболевание и начать просить то, чего я хотела.

Мэрианн Р.

Однажды мужчина прогуливался по улицам родного городка вместе со своим маленьким сыном, и мальчик

вдруг спросил, каким образом электричество бежит по проводам, натянутым между телефонными столбами.

— Не знаю, — сказал отец. — Честно говоря, я никогда не разобрался в электричестве.

. Они прошагали еще несколько кварталов, и любознательный мальчуган спросил, из-за

чего бывают молния и гром.

— По правде говоря, — ответил ему отец, — я и сам никогда не понимал этого.

Прогулка продолжалась, и ребенок продолжал задавать все новые и новые вопросы, но ни на один из них отец не мог дать ему вразумительного ответа. Наконец, когда они уже приближались к дому, мальчик спросил:

— Пап, ничего, что я задаю тебе так много вопросов?

— Конечно нет. А как же иначе ты сможешь чему-нибудь научиться в жизни?

Сборник учебных материалов для овладения ораторским искусством

Само собой разумеется, если этот мало осведомленный отец не будет искать ответы на темы, интересующие его сына, то, невзирая на любую отцовскую доброжелательность, мальчик все равно рано или поздно сам прекратит задавать вопросы. Его любознательность и стремление к знаниям будут загублены на корню.

Мой успех лишит шансов кого-то другого

Думаю, со мной случилось вот что: всякий раз, когда я стремилась к чему-нибудь, у меня обязательно возникало такое чувство, будто я, добиваясь желаемого, каким-то образом лишая кого-либо другого возможности получить то же самое. Мне потребовалось много времени, пока я разобралась в данном вопросе и поняла, что Вселенная устроена совершенно иначе.

Джейн Блюстайн

Многие из нас убеждены, что если оценивать ситуацию в целом, то в мире не хватает ни времени, ни денег, ни пищи, ни внимания. И, получив желаемое, они тем самым так или иначе лишат остальных жителей планеты шанса обзавестись тем, в чем нуждаются они. Мы думаем, будто в мире недостаточно продуктов питания, чтобы накормить каждого желающего, а потому мы не должны съесть больше причитающейся нам доли. Мы полагаем, что должны страдать от скучной службы в какой-то захолустной дыре, которая нам решительно не по вкусу, поскольку нам и так очень повезло вообще заполучить хоть какую-то работу и иметь возможность заработать на кусок хлеба — иногда даже с маслом. Если мы уйдем с нынешней должности, то якобы не сможем найти ничего иного.

Получив желаемое, я стану несчастным

Если бы человек мог иметь даже половину желаемого, у него удвоилось бы количество неприятностей.

Бенджамин Франклин

Будь поосторожнее, когда просишь о чем-либо, поскольку ты вполне можешь это

получить.

Распространенное родительское наставление

Широко распространенный миф гласит, что если мы просим того, в чем действительно нуждаемся, и получаем это, то в другой раз можем попросить какую-либо неподходящую вещь и потом не сумеем от нее избавиться. В детстве мы усваиваем, что вместе со щенком приходят и обязанности — его нужно кормить и выгуливать. Если я прошу небеса послать мне мужчину и получаю его, тот вполне может оказаться скандалистом, который плохо обращается со мною. И если я выйду за него за-

муж, то буду страдать до конца своих дней. Если я прошу о том, чтобы переехать куда-либо из нынешней глуши, то новое место может мне не понравиться еще сильнее, чем предыдущее. А потому я лучше вообще не стану ничего просить.

Могу совершенно точно вспомнить тот момент в своей жизни, когда я поняла, что

обладаю способностью предвидеть какие-то события, молить о них и добиваться того, чтобы они произошли. Мне было тогда лет пятнадцать, и я сказала себе: «Я в состоянии иметь все, о чем только попрошу!» И это сильно испугало меня, ведь мне не раз говорили в детстве, что я должна быть крайне осторожна в своих молитвах, поскольку вполне могу заполучить желаемое, а в результате стану из-за этого по-настоящему несчастной. С тех пор я всегда очень боялась просить о чем бы то ни было, поскольку понимала, что обладаю способностью добиваться желаемого, и думала: вот я сейчас попрошу чего-нибудь, потом получу это и буду в результате ужасно, ужасно несчастной.

Кей Уолбергер

3. СТРАХ

Только ваш разум может породить страх.

«Курс чудес»

В результате негативных и болезненных событий, которые нам довелось пережить в детстве, мы боимся участвовать в чем-либо, что сулит успех, а также добиваться того, чем хотим обладать и к чему нас влечет. Кроме того, мы боимся оказаться отвергнутыми, выглядеть глупо, потерять лицо или почувствовать себя уязвимыми. В итоге мы становимся пассивными. Мы соглашаемся на меньшее, чем хотим в действительности, и ограничиваемся

ролью сторонних наблюдателей, которые лишь молча смотрят, как другие получают то, к чему стремимся мы. Нам не хватает мужества, чтобы просить, и самодисциплины, чтобы неуклонно идти к успеху. А в результате используем всю нашу неумемную энергию на самозащиту от пройдох, которых сами же и создали в своем воображении, вместо того чтобы направить все силы на достижение заветной цели.

Страх оказаться отвергнутым

Хочу, чтоб вы пришли в мой дом, —

и все же я этого не хочу.

Вы столь важны для меня,

но в нашей двери-ширме есть дыра.

И у моей матери нет вкусных пирожных,

чтобы угостить вас.

Я хочу, чтоб вы пришли в мой дом, учитель, —

и все же я этого не хочу.

Мой братец жует с раззявленным ртом,

а у папы порою бывает отрыжка.

Жаль, что я не настолько доверяю вам, учитель,

чтобы пригласить вас в свой дом.

Альберт Коллам

Главный страх, который не дает нам просить то, чего мы хотим, страх, доминирующий над всеми прочими, — это боязнь оказаться отвергнутым.

Мужчина в баре: Что мне вам заказать, чтобы потом поцеловать?

Женщина: Хлороформ.

Я начал задавать себе важнейший вопрос: «Чего же я на самом деле боюсь?» И каждый раз возвращался к своему вечному ощущению бессилия — к мучившему меня чувству, что в

какой-то ситуации окажусь беспомощным. Я боялся, что меня оттолкнут, и ощущение отверженности приходило ко мне с сотней самых разных лиц. Например, я никогда не сумею достаточно хорошо справиться с каким-то делом, мне никогда не выполнить этого правильно, и люди будут смеяться надо мной. Страхом номер один была для меня тогда боязнь оказаться отвергнутым, а потому в ту пору страх означал в моей жизни только одно:

«Забудь обо всем и беги».

Стэн Дейл

В старших классах я в течение нескольких лет был без памяти влюблен в одну очень красивую девочку. Симпатичнее и интереснее ее, разумеется, не нашлось бы во всей нашей школе. Я настолько боялся, что в ее присутствии с трудом мог выдавить из себя хоть слово. Пару лет спустя я случайно столкнулся с ней, и она сказала, что была без ума от меня и просто умирала как хотела, чтобы я подошел к ней. Выходит, из-за своего страха я потратил впустую два года жизни. Когда после этого признания я наконец пригласил ее прокатиться на машине, она сказала: «Главная проблема с вами, парнями, в том, что вы всегда отвергаете себя прежде, чем даете нам, женщинам, хотя бы минимальный шанс сделать — или не сделать — это. Вы говорите себе “нет” прежде, чем это слово сможем произнести мы, Вам следует быть посмелее».

Джон Тейлор

После того как меня высмеяли — и тем самым оскорбили, — а потом отвергли — и этим объявили ни на что не годным, — я, как мне кажется, уже никогда не смог по-настоящему поверить, что какая-нибудь девушка захочет пойти со мной на свидание и что я достаточно хорош для этого.

Майкл Хесс

Страх выглядеть дураком

Страх такого рода многих из нас полностью парализует.

В школе я никогда не задавал вопросов, не обращался к учителям за помощью или советом и не просил излагать материал помедленнее либо вернуться к уже пройденной теме, потому что боялся выглядеть дураком.

Тим Пиринг

Чего я еще до смерти боялся, так это просить учителей о помощи, поскольку меня считали мальчиком способным и даже одаренным. Я опасался за свою репутацию эрудита. Очень часто у меня возникали большие неприятности с учебой и оценками только потому, что я не мог поднять руку и спросить либо попросить о чем-то.

Хэнох Маккарти

Я просто не в состоянии обращаться к своей маме с какими-нибудь просьбами. И уж тем более если дело касается какого-нибудь щекотливого вопроса. Я боюсь, что она рассердится на меня или вообще не поймет. Боюсь я и попросить своих учителей, чтобы те помогли

мне справиться с домашним заданием, так как они сочтут меня тупицей. Боюсь поднимать в классе руку и просить более подробно объяснить тему, иначе другие дети, а

возможно, и учительница тоже начнут считать меня бестолковым, и тогда я вообще стану получать гораздо более низкие отметки. Не хочу я выглядеть дураком. И боюсь попросить других ребят, чтобы те помогли мне сделать уроки или решить задачку, потому как тогда я буду выглядеть в их глазах неполноценным и они наверняка используют эту слабость против меня.

Учащийся средней школы

Я проходил десятидневный курс медитативной психотерапии. Через неделю после его начала с каждым из участников проводили личную беседу с целью удостовериться, что с нашей психикой все нормально. Лечение проходило безо всяких визуальных контактов, обсуждений, дискуссий, без ведения записей в рабочих тетрадях и без чтения. Вы занимаетесь только медитацией, а также гуляете, едите и спите.

Хорошо помню, как инструктор поинтересовался у меня, как идут дела.

— Кажется, я полностью спятил, — сказал я в ответ. — Все, во что я когда-то верил, теперь утратило смысл. И я больше не уверен ни в чем из того, что в свое время считал реальностью.

Я ожидал, что сейчас он произнесет нечто вроде: «Ну ладно, идите съешьте немного мяса пожирнее, попейте себе пивка на посошок и отправляйтесь отсюда на все четыре стороны. Смотрите лучше телевизор, но не злоупотребляйте, окуните ноги в грязь и прозу жизни», — или что-нибудь в таком же духе. Вместо этого он сказал:

— Это хорошо.

Я был потрясен. Можно даже сказать, испытал шок. И подумал: «Что же в этом хорошего?»

Мой собеседник тем временем продолжал: — Значительная часть ваших убеждений в любом случае не соответствует истине. Вы должны опустошить свой мозг, избавиться от всех ранее усвоенных предвзятых мнений и представлений, чтобы со всей остротой осознать, как в действительности обстоят дела в этом мире. Здесь, в ходе наших занятий, все ваши привычные убеждения рушатся, давая вам возможность вступить в пространство чистого и ничем не замутненного понимания. После этого разговора я вышел из помещения, где мы беседовали, и моя голова пошла кругом. Потом спустился к парадному входу большого особняка в георгианском стиле, где мы жили, и обхватил руками толстую колонну, как будто цеплялся за нее ради своей драгоценной жизни. Я чувствовал, что больше не уверен абсолютно ни в чем.

Затем на меня нахлынул поток воспоминаний о тех временах моей жизни, когда не знать или не помнить чего-либо было чем-то постыдным — скажем, когда мой папа спрашивал: «Где молоток?» («Не знаю...») «Проклятье, лучше бы тебе хорошенечко знать, тем более что

именно ты последним держал его в руках». Иногда подобное неведение бывало даже небезопасным. Например, вспоминая свой первый год преподавательской деятельности, когда мои студенты задавали кучу вопросов, а я не знал ответов на них. В такие минуты я начинал прикидываться — делать вид, будто прекрасно разбираюсь в том, в чем откровенно плавал, притворяться прочитавшим книги, которых не держал в руках, смеяться над шутками, которых не подсекал, и с умным лицом кивать головой в знак понимания, когда на самом деле чувствовал себя заблудившимся в трех соснах. Я стал бояться спросить: «А что, собственно говоря, означает данное слово?» или «Вы не могли бы объяснить все это

еще раз?»

Джек Кэнфилд

Страх оказаться бессильным

Попросив что-либо у окружающих, вы делаетесь уязвимым. В некотором смысле просьба означает, что люди могут нанести вам душевную травму, отказав в тех вещах, которые вы хотите от них получить. Мне не нравится предоставлять кому бы то ни было подобную власть надо мной.

Кевин Смит

Страх перед оскорблением

В детстве многие из нас подвергались оскорблениям, нас наставляли почувствовать стыд и смущение из-за того, что мы о чем-либо просили. В некоторых школьных классах простейшее действие вроде того, чтобы поднять руку и попросить разрешения выйти в туалет, может стать поводом для насмешек — и не только со стороны одноклассников.

«А тебе надо как выйти — по-большому или по-маленькому?»

«Тебе что, так уж сильно надо?»

«А ты уверена, что не сможешь дотерпеть?»

«Это что, действительно настолько срочно и положение впрямь критическое?»

(трах наказания)

Я был одним из самых запуганных людей на планете. Моя мать, не раздумывая, готова была ударить меня, если я осмеливался о чем-нибудь ее попросить. Она бы сразу сказала:

«Что это с тобой? Неужто ты действительно настолько глуп?» Такой была ее излюбленная реакция на любую мою просьбу. За всякий вопрос, за всякую просьбу, даже самую простую, меня наказывали по полной программе. Отец в основном отсутствовал, так что я по

определению не мог попросить его ни о чем, а когда все-таки просил или хотя бы спрашивал, то всегда боялся услышать жесткое: «Не лезь!» Что-нибудь более деструктивное, чем это грубое «не лезь», трудно придумать, поскольку потом мне требовалась вся моя храбрость, чтобы собраться с силами, подготовиться к серьезному шагу и в конце концов обратиться с какой-нибудь просьбой.

Не имело ни малейшего значения, о чем конкретно я просил. Любая моя просьба уже подразумевала — с точки зрения родителей, — что я эгоист до мозга костей, что я сосредоточен исключительно на себе, что я эгоцентричен и тому подобное — короче, сплошной негатив. Попыткам обломать меня и поставить на место не было числа, но они производили на меня в ту пору глубокое впечатление. В результате мне стало куда проще либо вообще ничего не просить, либо ходить вокруг да около и тонко намекать, нежели взять быка за рога и хоть разок попросить напрямую.

Когда моей матери было восемь лет, она жила в России и считалась там настоящим вундеркиндом, виртуозом скрипичной игры. Однажды вечером, когда она занималась дома, готовясь к концерту, пьяный отчим схватил ее скрипку и одним ударом разбил в щепки о стену. В этот момент что-то внутри у нее надломилось, и девочка приняла решение ненавидеть всех мужчин — без разбору. Двадцать лет спустя, когда она стала матерью, которая, как предполагалось, должна любить и лелеять своих детей и мужа, то была на это просто не способна. Восемилетний ребенок, с давних пор засевавший где-то глубоко в ее душе, вопил, визжал, молотил руками, ногами и ненавидел всех мужчин до единого — включая и меня, ее собственного сына!

Стэн Дейл

Отец моего друга, тогда восьмилетнего мальчика, сказал сыну: «Ступай-ка к реке и спусти лодку на воду». Парень напрягся и в основном справился с задачей, хоть малость и поцарапал лодку, поскольку отец вообще не баловал его и не утруждался тем, чтобы давать ему инструкции, как завести автомашину, как трогаться с места и как ею следует управлять, чтобы ехать прямо или повернуть там, где надо, а также как следует обращаться с лодкой и много чего другого. Причем мой друг никогда ничего не спрашивал, потому что в его семье за незнание били, и не на шутку. За любую просьбу — даже если речь шла всего лишь об информации — наказывали с применением насилия, после чего следовал комментарий типа: «Я ведь уже показывал тебе однажды, как заводят машину».

Келли Эпоун

Страх услышать отказ

Женщин с малолетства учат, что просить, выяснять какие-то вещи, выражать желания и стремиться к чему-нибудь — чисто мужские качества. Якобы все это — проявления агрессивности, напора, а вовсе не дамской восприимчивости и тонких чувств. «Не будь-ка ты слишком напористой, слишком требовательной. Такое поведение не свойственно благовоспитанной леди. Иначе тебя будут называть стервой, танком и мужеубийцей».

В результате нас, женщин, учат ничего не просить — нам следует только молча брать то, что удастся заполучить. Подобная психологическая установка — самый большой враг всех женщин, причем в любой сфере их жизни: эмоциональной, физической, сексуальной или финансовой. У каждой женщины в запасе есть множество историй из ее личной жизни, повествующих о том.

как она хотела чего-либо, но не просила желаемого, и как соглашалась принимать то, что было гораздо меньше ее истинных запросов. Это действительно грустные истории, но мужчинам часто бывает очень трудно понять нашу боль.

Например, мужик, не задумываясь, говорит жене: «Да почему бы тебе просто не попросить у меня эту вещь? Зачем тебе обязательно надо хитрить, беспокоиться, портить себе нервы и пытаться окольными путями выяснить, что я думаю на сей счет?» Мужчины не

понимают, как живется в нашем мире тому, кого относят к гражданам (а точнее, к гражданкам) второго сорта. Для этого надо принять во внимание, что в Америке женщины совсем недавно, меньше ста лет назад, даже и голосовать-то не могли, что женщинам по сию пору еще не платят за их работу такого же материального вознаграждения, как мужчинам, или, к примеру, что и сегодня в деловом мире все еще существуют такие уровни власти, которых женщина не может достичь. Ведь во всех женщинах живет очень сильное осознание своей неполноценности, которое нашептывает нам: «Я совсем другая. Я ничего не значу. И именно так меня воспринимают окружающие. Я не осмеливаюсь просить, а если переступлю через страх и сделаю это, мне придется заплатить соответствующую цену».

Если вы вдруг соберетесь сказать своему мужу: «Я нуждаюсь в большем внимании с твоей стороны», — то даже такая простейшая фраза наверняка застрянет у вас в горле независимо от того, насколько вы просвещены, образованны, сильны как личность, агрессивны и откровенны. Ведь за вашей спиной — тысячи лет принудительного программирования женских стенований совсем иного рода: «Нет, ни в коем случае не говори этого. Если ты скажешь что-то подобное, тебя одним пинком вышибут из пещеры, ты останешься совсем одна и тебя сожрут волки, ибо там, откуда ты оказалась изгнанной, есть масса других женщин, готовых в любую секунду заменить тебя».

Барбара де Анджелис

Страх оказаться бесконечно обязанным

Некоторые люди боятся, что если они обратятся к кому-нибудь с просьбой, то в результате обременят себя некими будущими обязательствами.

Как-то я попросила одну из своих подруг, чтобы у них переночевали сразу оба наших ребенка, хотя в гости к их детям была приглашена только одна из наших дочерей-школьниц. Она согласилась. Позже, когда они с мужем уезжали из дома на все выходные по случаю празднования очередной годовщины их брака, они попросили, чтобы на сей раз уже их

девочки провели ночь в нашем доме.

Когда супруги забирали от нас своих дочерей, то принесли нам довольно ценный подарок. Теперь я, в свою очередь, чувствую себя обязанной улучшить момент и вручить им какой-нибудь презент, причем сильно боюсь, что этот замкнутый круг никогда не закончится: иными словами, сначала я буду обязана ей, потом она окажется моей должницей, и так далее, и так далее—до бесконечности.

Патти Хансен

4. ЗАНИЖЕННАЯ САМООЦЕНКА

Согласно нескольким недавно проведенным исследованиям, только у одного из троих американцев достаточно развито чувство собственного достоинства. «Посмотрите направо от себя, а затем налево. Только один из вас

троих в полном порядке и думает о себе хорошо!» — вот стандартный зачин, который мы используем на наших семинарах. Один из троих! Мы страдаем от общенациональной эпидемии низкой самооценки.

Большинство из нас не чувствуют себя достойными любви, счастья и полной реализации своих потенциальных возможностей. Мы страдаем от комплексов неполноценности, от невротического чувства вины и отсутствия уверенности в себе. В результате мы не считаем, что наши потребности и желания по-настоящему важны и достойны того, чтобы стремиться к ним. Мы становимся зависимыми от нашей убежденности в том, что потребности других людей более важны, чем наши собственные, — особенно потребности наших мужчин, наших детей, наших стареющих родителей, нашего начальства, а также всех бездомных и нуждающихся независимо от пола, возраста и прочих качеств. Мы жертвуем реализацией своего потенциала, принося ее на алтарь заботы о других людях.

Я была счастлива, когда кто-то нуждался во мне

В моей жизни было так, что если я нравилась кому-то из мужчин, то автоматически вступала с этим человеком в достаточно серьезные и близкие отношения. А как же иначе?

Ведь он хотел меня! Я даже не спрашивала себя: «А могу ли я завоевать внимание кого-то получше?» или «Чего хочу я?» Для меня гораздо большее значение имело другое: «Боже милый, кто-то хочет быть со мной». Это было главной и единственной причиной нескольких из моих браков, которые очень быстро проследовали один за другим, когда мне не было еще тридцати.

Когда мой первый супруг сделал мне предложение, я даже не была в него влюблена. И уж тем более не задавалась вопросом, насколько он подходит мне как человек и как мужчина. Я вообще никогда не задавала себе

в ту пору никаких вопросов. Я просто соглашалась и плыла по течению, ибо кто-то хотел меня. Впоследствии я и на своей фирме действовала аналогично — нанимала сотрудников просто потому, что эти люди действительно хотели быть рядом со мною. Я никогда не спрашивала себя: «А действительно ли они обладают необходимыми способностями? Компетентны ли они? Смогут ли они работать хорошо и качественно? Насколько они нравятся мне?» Я лишь принимала как факт, что они нуждались во мне, — и соглашалась с этим. Такой подход мне дорого стоил и принес много боли и разочарования.

Барбара де Анджелис

Чувство собственной неполноценности

Во время Второй мировой войны я командовал ротой солдат, которая сражалась в районе реки Рейн. После страшных боев, которые продолжались трое суток, я понял, что оказался единственным, кому удалось остаться в живых. Я потерял всех своих подчиненных до единого — все подразделение. Я был просто раздавлен. Мне доверили молодых парней, за которых я нес ответственность, и все они оказались мертвы. Почему только мне одному довелось выжить? Я считал себя предателем, неудачником, мерзавцем — кем угодно. И меня терзало чувство вины от того, что я остался в живых, тогда как все остальные погибли. Это было ужасно.

Когда я вернулся домой, в Майами, то ударился в трехдневный загул, пил и гулял напропалую, а затем ушел в монастырь бенедиктинцев, осуществив тем самым свои сокровенные желания. Я не чувствовал себя достойным того, чтобы после всего случившегося пользоваться благами и радостями жизни, раз никто из моих ребят не мог этого сделать.

Фамилия умалчивается по просьбе автора

Я убеждена, что чувство собственной неполноценности — это самое главное препятствие, мешающее людям просить о помощи. Когда я чувствую себя человеком достойным, мне легко просить.

Диана Луманс

Каждый раз, когда женщина обращается к кому-нибудь с просьбой, ей приходится вступать в войну против многих тысяч лет наследственного программирования. Соответствующие взгляды укоренены в ней очень и очень глубоко, на генетическом уровне. Если женщинам приходится действовать самостоятельно, то они исходят из присущего большинству представительниц нашего пола чувства собственной беспомощности, нашей неспособности содержать самих себя, из ощущения, что нас как женщин непременно обманывают или используют, а потому мы должны держаться за то, что сильнее нас: за мужчину, за работу, за друга — неважно, за что или за кого именно, но только не полагаться на саму себя. Ради нашей собственной безопасности мы должны опираться на что угодно, только не на собственные силы. Отсюда почти повсеместная убежденность женщин, что коль вы не хотите подвергнуть риску свою безопасность, или, иными словами, собственное

выживание, то надо искать себе опору, а поэтому не стоит особо суесться и рассчитывать на иные варианты.

Барбара де Анджелис

Среди женщин афроамериканского происхождения вероятность заболеть СПИДом в пятнадцать раз выше, чем среди белых представительниц прекрасного пола. При проведении исследований с указанной группой населения выявилась очевидная связь между

самооценкой, с одной стороны, и уходом за собой и вниманием к собственному здоровью — с другой. Одну женщину спросили, всегда ли она использует презерватив, когда занимается сексом. Та ответила отрицательно, объяснив это тем, что она состоит со своим мужчиной в действительно близких отношениях и не считает возможным просить его о такой мелочи; кроме того, все, что у него есть (в том числе и болезни, передающиеся половым путем), в полной мере является и ее принадлежностью. Таким образом, поддержание отношений с мужчиной для такой женщины в некотором смысле важнее, чем собственная жизнь. Существенным фактором является в данном случае и страх потерять партнера.

Другая участница упомянутого исследования — женщина, которой уже далеко за сорок, — разразилась во время беседы горькими слезами: «Сегодня впервые в жизни кто-то проявил малейшую заботу обо мне — во всяком случае, хотя бы поинтересовались моим мнением». Было совершенно очевидно, насколько глубоко она тронута тем, что нам важны ее взгляды. В конце концов, сорок с лишним прожитых лет — слишком большой срок, чтобы пренебрегать им.

Фрэнк Сикконе

Кого интересуют мои потребности?

Не хочу, чтобы из-за меня ты влип в какие-нибудь неприятности.

Прошу тебя — не вникай в мои проблемы и не доставляй себе лишних хлопот.

Не хочу причинять тебе беспокойство.

Когда мы не получаем желаемое от близких нам людей, то зачастую приходим к выводу, что наши желания и потребности вообще не играют никакой роли. Фактически мы можем пойти еще дальше и стать зависимыми — обрести убежденность, что нужды и желания других людей важнее, чем наши. А затем мы вообще перестаем просить о чем бы то ни было.

Точно не могу сказать, сколько раз за годы нашего брака мой бывший муж спрашивал у меня, что бы я хотела получить в качестве подарка в свой день рождения, но после того, как я говорила ему о своем желании, он всегда вручал мне что-нибудь совершенно другое. А когда я в недоумении задавала вопрос: «Почему ты не купил мне то, о чем я просила?», он неизменно отвечал: «Я просто подумал, что этим ты будешь пользоваться куда чаще».

Патти Обри

Я этого не стою

Хорошо помню, как мне однажды позарез нужен был комплект дорожных сумок — я в ту пору много разъезжала. Мой отец занимался тогда мебельным бизнесом, и у него имелись связи с людьми, работавшими в самых разных магазинах и на складах. Поэтому он решил помочь мне и поинтересовался, чем именно я хотела обзавестись. Недолго думая, я ответила, что как-то видела то ли на витрине, то ли в рекламе один синий комплект фирмы «American Tourister», который мне действительно понравился. Он куда-то съездил и вскоре действительно вернулся с комплектом для багажа, но только совсем с другим — зеленым набором чемоданов фирмы «Crown». Это было совсем не то, о чем я просила. Вроде бы я четко сказала ему, что мне хотелось приобрести, но купил он совсем другое, с моей точки зрения — гораздо худшее, что стоило не намного дешевле.

Когда я сказала: «Папочка, спасибо, конечно, но я же хотела именно тот синий набор “American Tourister”», — то в ответ выслушала грандиозную лекцию о том, как мне

повезло заполучить безо всяких хлопот такие роскошные чемоданы и какая я, оказывается, неблагодарная.

Я поняла, что, хотя за всю мою жизнь это был первый и пока единственный случай, когда у меня спросили, что именно я хотела бы купить, результат все равно оказался, мягко говоря, не совсем удовлетворительным — во всяком случае, для меня.

Потом я заметила, что после этого случая в течение многих лет со мной происходило одно и то же: если я отправлялась по магазинам за покупками, то сначала находила именно то, что мне было нужно, а затем приобретала товар похуже, то есть почти такую же вещь, только другого класса. Скажем, если я шла на поиски телевизора, то сперва выбирала себе ту

модель, которую хотела, а потом покупала другую, довольно близкую по своим характеристикам, но несколько уступающую первой по качеству. Причина подобного поведения состояла, как мне кажется, в том, что где-то в глубине души я вообще считала себя страшно везучей, уже сумев просто купить для себя хоть какую-нибудь вещь, пусть и не первоклассную.

Одним из неписаных правил в нашей семье была всеобщая установка, выражавшаяся формулой: «Лично для себя я ничего не хочу!» Думаю, причина тут ясна: постоянное общение с родителями, которые сами тоже воспитывались в бедности, привело к тому, что я с раннего детства привыкла чувствовать себя неполноценной. «Тебе повезло, что не получилось хуже, тебе повезло потому, тебе повезло посему, ты должна быть благодарна, и все такое прочее».

Подобные речи неизменно несли мне одну идею: я абсолютно недостойна того, чтобы получать вещи, которые мне действительно хотелось иметь, и уж тем более ни в коей мере не заслуживаю лучшего.

Джейн Блюстайн

Поскольку мой отец очень редко бывал дома и давал множество обещаний, которые так никогда и не выполнял, то мой личный опыт говорил о том, что, если ты о чем-то просишь, тебя непременно ждет разочарование. А потому ничего не проси, а бери то, что удастся получить. Мною владело сознание полнейшего отчаяния. Оно формулировалось так: «Мне достанутся объедки Вселенной».

Барбара де Анджелис

Хорошо помню тот день, когда в качестве оплаты за выступление перед публикой я попросила пятьсот долларов. Для этого мне пришлось в самом буквальном смысле выпить стакан воды, поскольку я не могла выдавить из себя этих слов — горло пересохло, а язык просто отказывался их произнести. Женщина, которая организовала мою лекцию, сказала: «Да-да, все прекрасно».

Я в недоумении уставилась на нее, а она продолжила: «Вы, наверное, и не думали, что мы готовы с легкостью согласиться на ваши условия?» А я подумала: «У меня что, голова прозрачная, и эта дама читает мои мысли?» Но вместо ответа на свой не произнесенный вслух вопрос услышала от нее: «Будьте уверены, вы стоите пятисот долларов!»

Джейн Блюстайн

5. ГОРДЫНЯ

Многие из нас, особенно мужчины, навсегда увязают в собственной гордости. Едва только возникает необходимость признаться самим себе и другим людям, насколько мы нуждаемся в ком-нибудь или в чем-нибудь, как мы сразу же становимся чересчур высокомерными. Мы ни за что не готовы остановиться, чтобы попросить кого-либо об указаниях, совете или помощи. Виной тому — наша железная убежденность, что мы должны сделать все самостоятельно — как правило, идеальным образом и, как правило, с первой же попытки, — иначе рискуем потерять уважение и дружбу окружающих, а также наше ощущение собственной адекватности.

Ты не можешь просто так взять и сказать: «Эй, мистер, вы не могли бы помочь мне?» Нет, ни в коем случае! Такие слова могли бы ссадить тебя с того высокого места, куда ты себя вознес, и после них тебе, хочешь не хочешь, придется не так сильно задирать нос!

Кларк Гейбл в фильме «Это случилось однажды ночью»

Я просто ненавижу просить каких-либо инструкций или спрашивать дорогу. Мне кажется, я в таком случае как бы сам признаюсь в своей некомпетентности. Думаю, если я покручусь вокруг да около достаточно долго, то в конечном счете и сам соображу, что к чему.

Джеф Обри

Вместе со своим семейством я запланировал провести отпуск в Седоне, штат Аризона, и мы решили отправиться там в путешествие верхом. Я позвонил в местную конюшню, чтобы заказать лошадей и получить ценные указания, куда и как добираться. Честно говоря, сведения, которые мне дали, были довольно скудными, но я решил, что как-нибудь смогу найти нужное место. По пути туда жена посоветовала мне съехать на обочину к телефону и снова позвонить в конюшню, чтобы спросить дорогу более конкретно. Но ведь если бы я поступил таким образом, то показался бы всем заинтересованным лицам: и хозяевам конюшни, и жене, и, кстати говоря, самому себе — человеком беспомощным и некомпетентным. Поэтому я, не раздумывая, отверг ее предложение и лишь посильнее нажал на газ.

Мы уже вроде бы проехали положенное количество миль, но конюшни так и не было, а моя жена стала все больше нервничать и дергаться. Что же касается меня, то я упорно продолжал искать нужный дорожный знак, о котором мне говорили. Наконец-то мне удалось найти этот чертов указатель, но почему-то на левой стороне дороги, а вовсе не на правой, как мне сказали. В этом месте я, что называется, поднял лапки кверху, завернул к находившейся чуть поодаль маленькой делянке, где строилось какое-то жилье, и задал вопрос мужчине с молотком в руке. Этот человек никак не мог понять, о чем

я толкую, потому как говорил только по-испански, а я владею лишь английским языком. Однако шестым чувством он все же понял, что я веду речь о лошадях, и жестами показал мне дорогу — куда-то вперед.

К этому моменту моя жена была уже на взводе. «Почему ты не расспросил толком владельцев конюшни?» — требовательно спрашивала она. Да я и сам уже начинал серьезно сомневаться, удастся ли мне вообще найти хоть когда-нибудь эти злосчастные конюшни, тем более что мы и без того уже очень опаздывали. Потом по непонятному наитию я свернул на какую-то грязную проселочную дорогу, которая выглядела многообещающей, — и подумать только! Перед нами предстало великолепное зрелище — конюшня! «Вот, смотри, — только и сказал я жене. — А у тебя не было Ни малейшей веры в меня. Но я все время знал, что смогу найти этот треклятый медвежий угол, точнее, конский!» Словом, я все-таки добился цели и доказал свою правоту, но какую цену мне пришлось заплатить за это?

Прекрасное утро, которое я мог бы чудно провести с моим семейством, превратилось в настоящий кошмар. Жена дико разозлилась на меня, а дети кричали и плакали. Самое простое, что мне следовало сделать, когда я бронировал лошадей и обслуживание, — это всего лишь сказать: «Извините, вы не могли бы объяснить, как к вам добраться? Я, к

сожалению, не знаю ваших мест. Вы можете подробно повторить, сколько миль мне надо

проехать и где сворачивать?» А в сложившейся ситуации мне оставалось только признать, что я нуждался в большей помощи, чем получил, а моя гордость не позволила мне обратиться за дальнейшими указаниями.

Марк Виктор Хансен

Лучше два раза спросить, чем один раз заблудиться.

Датская пословица

Я боюсь показаться слабым

Полагаю, что я не люблю просить из очень многих соображений. Я ведь как-никак мужчина, бывший сержант морской пехоты, большой, сильный мужик, и иногда я думаю: «Почему это я должен обращаться к другим людям, чтобы те помогли мне?» Как и многие другие, я предпочитаю больше давать, нежели получать, поскольку не хочу быть никому обязанным. Во время армейской службы меня подбили, и я горел, а потом четыре с половиной года провалялся парализованным. Когда у тебя паралич, ты так или иначе от кого-то зависишь. Но и в этом случае иногда бывает очень трудно признаться самому себе, что ты не в состоянии сделать самых простых вещей. Думается, всем нам нравится помогать «людям с ограниченными возможностями». Но при этом мы должны понимать, что такая помощь отнимает у другого человека его независимость — ведь тот вообще-то способен решить данную задачу, но не в нынешних обстоятельствах. Мой совет таков: сперва понаблюдайте, затем спросите, потом выслушайте и лишь после всего

этого помогите.

У. Митчелл

Лет семь назад я открыл маленький ресторанчик, но спустя два года обанкротился. Мне так и не удалось украсить его интерьер должным образом, и у нас никогда не хватало денег на достойную рекламную кампанию. Теперь мне кажется, что я, пожалуй, мог бы попросить своего отца одолжить мне требуемую сумму, но в тот момент этому препятствовало мое эго. Я хотел доказать всем на свете и самому себе, что способен сделать все самостоятельно, но в действительности доказал совсем другое — что мне требовалось больше помощи, чем я просил.

Стив Паркер

Когда у мужчин дело доходит до необходимости показать окружающим, что они в чем-то нуждаются, они начинают делать вид, будто у них есть абсолютно все, будто им не нужен никто и ничто, будто они вполне самостоятельны, самодостаточны и так далее — а просьба уже по своей сути подразумевает, что у вас чего-то нет, но вам бы хотелось этим

располагать. Словом, просьба подразумевает потребность, потребность подразумевает слабость, а слабость подразумевает, что вы не мужчина.

Барбара де Анджелис

Страх перед осуждением

Хэнох Маккарти приводит в своей книге анекдот, который любила рассказывать его мать. Эта остроумная история иллюстрирует мысль о том, что люди боятся о чем-либо просить, поскольку тем самым так или иначе выставляют на всеобщее обозрение свою несостоятельность.

Немолодой мужчина стоит в очереди на автобус, а томящийся позади него молодой парень спрашивает:

— Извините, у вас не найдется огонька?

Тот, что постарше, отвечает довольно-таки сердито:

— Ничего у меня нет!

Услыхав такой ответ, парень думает: «Нечего срывать зло на мне, можешь застрелиться, дядя», — и прикуривает у кого-то другого. Несколько минут спустя тот же мужик сам зажигает спичку и закуривает! Тогда молодой человек, ничтоже сумняшеся, говорит:

— Эй, приятель, почему же ты мне сказал, что у тебя нет спички?

А тот ему в ответ:

— Подумай сам, если б я дал тебе огонька, мы бы с тобой, скорее всего, завязали какой-

нибудь разговор.

А если б мы уже начали толковать, то, вероятно, дело закончилось бы тем, что в автобусе мы решили сидеть вместе. Ну а дальше, если мы сядем в автобусе рядом, то наверняка вступим уже в серьезный разговор друг с другом — ведь дорога-то нам предстоит неблизкая. Ты мне кажешься совсем неплохим малым, и, вероятно, у меня бы действительно могла возникнуть какая-то симпатия к тебе. И после этого уже вполне возможно, что я пригласил бы тебя выйти на моей остановке и посетить мой дом, пообедать у меня. А коль бы ты пришел в мой дом на обед, то почти наверняка встретился с моей дочерью. А уж встретившись с моей красавицей, ты вполне мог бы втюриться в нее — она ж у меня просто блеск. Начались бы между вами всякие шуры-муры, а потом — кто знает, ведь одно цепляется за другое — дело могло закончиться даже тем, что ты бы взял да и женился на ней. А я совершенно не хочу, чтобы она выходила замуж за ободранца, который не может себе позволить не то что зажигалку, но даже жалкий коробок спичек!

Хэнох Маккарти

Мы запрограммированы на гордость

В вооруженных силах Соединенных Штатов культурные нормы и принципы поведения таковы: не просить о помощи, не быть слабаком и не вымаливать себе у командиров или у сослуживцев особое отношение, поблажки или облегченный режим. В кинофильме «Несколько хороших парней» мы видим морского пехотинца, убитого в своей кровати. Над ним издевались старослужащие, поскольку этот новобранец не мог как следует справляться с заданиями, в основном по медицинским показаниям, из-за чего ему не удавалось угнаться за остальными парнями из своего взвода.

Я помню, как в Корпусе морской пехоты высшие чины говорили нам: «Эй, парни, послушайте, если у вас какие-нибудь проблемы, то моя дверь открыта — вы всегда можете зайти». Но если ты пришел к начальству с какой-то проблемой, это подразумевало, что сам ты — слабак. У морских пехотинцев главный принцип поведения гласит: «Ты сам за это взялся и потому должен справиться с этим сам. Не приходи ко мне плакаться в жилетку. Неси свою ношу самостоятельно. Никого не проси о помощи, Ты должен все вытерпеть и все преодолеть сам».

Тим Пиринг

Мы считаем, что во всем способны разобраться сами

Такого рода вера в нашу непремennую способность во всем разобраться самим является неотъемлемой частью нашей культуры. Скажем, после покупки даже такого достаточно сложного устройства, как видеомаягнитофон, мы норовим подключить его к телевизору и запустить в работу, даже не заглянув в инструкцию. Что же касается руководства по его эксплуатации, то на эту книжку мы смотрим лишь как на последнее прибежище, которое придется использовать в том случае, если нам не удастся заставить видик работать самостоятельно, опираясь только на интуицию. Почему почти у каждого видеомаягнитофона на табло вечно мигают одни и те же цифры «12:00»? Это и ежу ясно: не будем же мы рыться в руководстве и искать, каким макаром запрограммировать часы и выставить на них нужное время!

Аналогично обстоит дело и с нашими компьютерами. Мы обращаемся к руководству по эксплуатации или к инструкциям только в ситуации, когда исчерпали все остальные возможности — в первую очередь интуицию и веру в себя. Америка — страна одиночек и приверженцев системы «сделай сам», страна людей, которые приучены молча и стоически страдать до конца.

Такого рода вера настолько пронизывает всю американскую культуру, что во многих кругах обращение к врачу-психотерапевту за эмоциональной и психологической поддержкой стало настоящим клеймом позора, которое навсегда пятнает человека. Тот факт, что сенатор Томас Иглтон от штата Миссури когда-то обращался к специалистам в поисках психологической помощи, стоил ему в 1972 году отказа от выдвижения на пост вице-

президента от демократической партии*. Против него сработала всеобщая убежденность в

том, что коль уж человек когда-то нуждался в психологической помощи, то ему впредь нельзя доверять и невозможно рассчитывать на его способность оставаться устойчивым и компетентным под воздействием психологического давления извне. Мы убеждены, что настоящие люди — а особенно настоящие мужчины — в любом случае способны совладать с подобными заболеваниями и справиться с ними самостоятельно.

В моей семье было так заведено, что каждый должен всегда быть «в полном порядке», выглядеть хорошо, оставаться безупречным и не совершать ошибок. Такой подход напрочь исключает саму мысль насчет обращения к кому-либо за помощью. Мой отец был человеком, самостоятельно выбившимся из низов и всеми своими успехами обязанным исключительно себе. Еще бы — ведь он смог в полном одиночестве и без чьей-либо под-

* 42-летний сенатор Иглтон уже был выдвинут съездом демократов на пост вице-президента, когда выяснилось, что ему в свое время ставился серьезный диагноз — маниакально-депрессивный психоз, после чего тогдашний кандидат на пост президента, либеральный сенатор Дж. Макговерн, сменил Иглтона в качестве напарника на другую, «незапятнанную» фигуру. Кстати, вскоре Макговерн потерпел сокрушительное поражение на выборах в борьбе с Р. Никсоном.

держки пережить Великую депрессию. В любой ситуации он исходил из того, что ни в коем случае не следует просить помощи, поскольку после такой просьбы вы неизбежно будете выглядеть в глазах окружающих уязвимым слабаком. А коль вы уязвимы и люди видят, что вы далеки от совершенства, то они обязательно воспользуются этим.

Джейн Блюстайн

— О, — только и сказан Аладдин, - вот теперь я понимаю, почему у меня никогда не спрашивали, чего я хочу. А если я теперь начну обращаться к людям с просьбами, то каким образом изменится моя жизнь?

СОВЕРШЕННО НОВЫЙ МИР Как полезно просить

Человеку, который ждет, когда же жареная утка сама залетит ему в рот, придется ждать очень и очень долго.

Китайская пословица

Если вы не просите, то и не получаете. Ганди

— О, Аладдин, ты спрашиваешь, как изменится твоя жизнь и твой мир? Так слушай же и не уставай изумляться.

Теперь все твои желания будут известны и поняты. Все твои просьбы будут в конечном счете удовлетворены, и все твои мечты осуществляться. Ты можешь просить столько, сколько ты хочешь, просить точно в том виде, в каком ты хочешь это получить, просить всякий раз, когда тебе этого хочется, просить именно то, чего ты хочешь, просить у кого угодно, где угодно и когда угодно... просить — и получать.

И при этом вполне возможно питать мечту, которая явно кажется несбыточной, но станет реальностью, если только

ты накрепко усвоишь те принципы и методы, о которых я тебе расскажу, а потом станешь правильно их применять.

Только подумайте о том, сколько преимуществ сулит знание того, как, когда и кого просить! Насколько меньше станет разочарований во взаимоотношениях между людьми; насколько эффективнее окажутся командные усилия при выполнении любой работы; насколько яснее и четче будет вестись обсуждение условий за столом переговоров; насколько уменьшится число конфликтов с нашими родителями и детьми и насколько меньше станет страданий в молчаливом отчаянии одиночества. В результате и перед вами, и перед всеми, о ком вы проявляете заботу, может открыться совершенно новый мир.

Вы можете просить обо всем

Вы можете просить о том, чтобы вас обняли, предоставили комфортные условия, выслушали, простили, чтобы нам уделили внимание или время, чтобы по отношению к вам проявили заботу, уважение или любовь, чтобы вас лелеяли, сделали вам массаж, подвергли воздействию целительной энергии, чтобы за вас молились, чтобы вам дали объяснение, проявили лояльность, верность и стопроцентную преданность.

Можете просить, чтобы вам протянули руку помощи и хлопотах по дому, оказали

покровительство, хранили тайну, помогли сделать домашнее задание, одолжили на вечер куртку или свитер, наняли репетитора, предоставили информацию, помогли завершить проект, пригласили ваших детей в гости, посидели с вашим маленьким ребенком, научили плавать, дали деньги на поход в кино, помогли сменить колесо или дали ссуду на приобретение автомобиля.

Можете просить о том, чтобы вы сделали какое-то важное открытие, разбогатели, стали знаменитым или сбросили вес.

Можете просить о том, чтобы вас посадили за лучший столик, дали еще один экземпляр меню, заменили или подогрели блюдо, положили побольше масла, предложили диетическую пищу, воспользовались обезжиренными продуктами или же заменителями сахара.

Вы можете просить о привлечении в свой проект добровольцев, дарителей, спонсоров, жертвователей, участников группы поддержки, воспитателей, командиров отрядов, помощников учителей, равно как репетиторов, консультантов, членов правления и новых сотрудников!

Можете просить о пособии, ссуде, долгосрочном кредите, инвестиционном капитале, продлении сроков погашения займа, о лучших условиях кредитования, о более низких процентных ставках, более выгодном характере сделки, об уменьшении цены на товар, повышении зарплаты, продвижении по службе, о расширении или сужении сферы

ответственности, о внеочередном отпуске, о сокращении рабочего времени, изменении страхового полиса, предоставлении равных возможностей, выплате выходного пособия или же об уменьшении объема канцелярской работы и количества документации.

31 мая 1995 года я получила письмо от одной женщины из штата Иллинойс. Более года назад она обращалась ко мне в офис Джека Кэнфилда с целью выяснить, имеется ли у меня телефонный номер Роджера Кроуфорда. К вашему сведению, Роджер Кроуфорд— это просто феноменальный лектор, оратор и писатель, специалист по вопросам мотивации и одновременно человек, который родился всего лишь с тремя пальцами — остальные семь у него отсутствовали. Ее письмо настолько глубоко тронуло меня, что, когда я закончила его

читать, мне на глаза навернулись слезы. Далее приводятся выдержки из упомянутого письма.

Дорогая Ким!

...В прошлом году я писала и звонила в ваш офис, чтобы как-то связаться с Роджером Кроуфордом. Вы были достаточно любезны, чтобы уделить мне время и отыскать номер его телефона и адрес. Я хочу вам рассказать, к чему это все в конечном итоге привело.

Возможно, вы помните, что после посещения семинара «Путь к карьере» я заказала (альбом аудиокассет) «Как выработать в себе самоуважение и повысить чувство собственного достоинства». До этого я никогда не слушала кассет, посвященных вопросам самосовершенствования, а потому тот факт, что я заказала комплект таких кассет и начала их регулярно прослушивать, уже сам по себе для меня событие из ряда вон выходящее.

На следующий день мне пришел по почте запрос от общества «Дом для ребенка» (мы с мужем отправляли туда заявление на усыновление, где говорилось о нашей готовности принять в нашу семью ребенка без пальцев. У нас спрашивали, как мы отнесемся к кандидатуре полуторогодовалого мальчика по имени Игорь, у которого на каждой руке было только по одному пальцу, а на каждой ноге — по два.

Я начала молиться и просить Господа наставить меня на путь истинный и воскричать мне Свое указание прямо в уши, ибо в обычной жизни я глуховата к слову Божьему.

... Тем временем я в очередной раз прослушивала свое недавнее приобретение: альбом с магнитными лентами — и добралась до той его части, где речь шла о Роджере Кроуфорде... И тут мне пришло в голову, что он наверняка должен быть хорошим человеком, коль так свободно и откровенно говорит о жизни, невзирая на свои руки, устроенные не так, как у всех людей. А потом я поняла, что именно сейчас Бог и воскричал мне Свое слово, причем прямо в уши. Творец Вселенной устроил все так, чтобы эта пленка попала мне в руки как раз в данный момент и чтобы малыш из детского приюта в Волгограде стал членом нашей семьи в Америке. Я обратилась к вам... и затем позвонила по номеру Роджера Кроуфорда. Его телефон упорно не отвечал — возможно, аппарат вышел из строя или был отключен, — так что я попробовала выяснить ситуацию в местной ремонтно-справочной службе. Оказывается, у Роджера Кроуфорда сменился телефон, мне сообщили правильный номер, и я тут же его набрала. Ответила какая-то леди, и я спросила, действительно ли попала в дом Роджера Кроуфорда, известного лектора и оратора. Дама ответила, что это дом его родителей, а сама моя собеседница оказалась, представьте себе, матушкой Роджера Кроуфорда! У нас состоялась с ней длительная беседа, в ходе которой она очень подбодрила меня и лишней раз подтолкнула к усыновлению русского мальчика. Думаю, эту беседу тоже устроил Господь Бог.

После нескольких недель ожидания различных справок и фотографий мы решили, что этот малыш является именно тем ребенком, который нужен нашему семейству. (Как раз в это время одна пятилетняя девочка из Де-Мойна, штат Айова, выиграла проводившийся там конкурс детского рисунка. Это привело к появлению в местной газете посвященной специально ей статьи, поскольку у маленькой Хоуп (Надежды) на каждой руке было всего лишь по одному пальцу. Моя мать, которая живет в Де-Мойне, прислала мне эту вырезку, и я связалась с матерью Хоуп. Не думаю, что победа девочки в конкурсе, причем именно в тот момент, явилась лишь чистым совпадением!)

14 мая мы поднялись на борт авиалайнера, летевшего до Москвы, а 27 мая маленький Игорь стал Эндрю.

На данный момент Энди живет в нашей семье уже почти год, он оказался просто восхитительным мальчонкой и к тому же по-настоящему идеальным ребенком именно для нашей семьи. Всего лишь через две-три недели я перестала думать об Энди как об инвалиде с ограниченными возможностями, поскольку нет абсолютно ничего, что этот чудесный малыш был бы не в состоянии сделать. Кстати говоря, Энди прекрасно ладит со своей пятилетней сестрой, которая нежно любит его.

Ким, сердечно благодарим вас за помощь, которую вы нам оказали. Это позволило нам стать еще более прочной и счастливой семьей. Вы действительно не поленились сделать для меня, совершенно незнакомого вам человека, куда больше, чем это требовалось формально. Да благословит вас Господь.

Искренне ваша,

Холли К.

Кимберли Виле

ВЫ ВОЗЬМЕТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ В СОБСТВЕННЫЕ РУКИ

Ветер и волны всегда на стороне самых способных мореплавателей.

Эдуард Гиббон

- Приняв, о Аладдин, решение взять свою жизнь под контроль и стать капитаном собственного судна, ты можешь достигнуть всего, что только возжелает твое сердце. Твоя самооценка возрастет, чувство собственного достоинства развернется во всю ширь, и ты будешь верить в свои мечты и в способность добиться того, чтобы они стали явью. Ты перестанешь быть нищим мальчишкой, который во всем зависит от других и должен ожидать, пока от чужих людей в его жизнь придет хоть что-либо хорошее, хоть какое-нибудь малое благо, — ты сумеешь создавать для себя собственные блага.

Замените свою волю бездействовать на волю действовать!

Я работал в ту пору на Гавайях, в бизнесе, связанном с продовольствием, — а это, согласитесь, неплохая работенка для человека, который тянет килограммчиков эдак на сто пятнадцать. В этот момент один мой приятель, финансовый аналитик Ричард Ней спросил у меня:

— Вот если бы в течение последующих двух лет все у тебя пошло идеально, то какие изменения ты хотел бы видеть в своей жизни?

Я вообще никогда не думал на эту абстрактную тему, а потому только посмотрел на Ричарда и пожал плечами.

— Ладно, подумай на этот счет, — продолжил он. — Одного только не пойму. Ведь если бы ты собирался перекусить в столовой, то разве не подумал бы сперва о том, какие блюда

собираешься взять себе на обед?

— Ну, наверняка бы прикинул.

— Хорошо, а теперь подумай хорошенько и скажи, какие перемены ты хотел бы видеть в твоей единственной и неповторимой жизни?

— Знаешь, мне бы хотелось бросить курить.

— Это нормально, — сказал он. — Давай дальше.

— Ага, я бы хотел весить восемьдесят пять кило.

— Хватит, — прервал меня Ричард. — Я же не спрашивал у тебя о твоих мыслях и соображениях по поводу того, каких показателей ты в состоянии достичь. Я задал тебе совершенно конкретный вопрос: чего ты действительно хочешь добиться?

В тот момент до меня вдруг дошло, что человеческий разум, формулируя свои желания, способен исходить только из того, чего, по его мнению, он реально способен достичь. А это мнение целиком базируется на том, как складывалась наша жизнь в прошлом. И потому теперь я сказал:

— Хочу весить шестьдесят пять килограммов. — По правде говоря, такого веса у меня не было с десятилетнего возраста, и, чтобы уточнить, я спросил:

— А если я достигну этого веса (мой рост — сто шестьдесят пять сантиметров), то какой размер я тогда буду носить?

— Ну, штаны у тебя будут размера сорок шестого.

В тот момент я носил пятьдесят восьмой, а посему даже мечтать не мог о сорок шестом — это представлялось мне совершенно невыносимым. Ричард тем временем продолжал:

— А теперь скажи, вот если бы ты прямо сейчас стал на весы и потянул своих шестьдесят пять кило, то как изменилась бы твоя жизнь?

Тут уж я действительно понял, о чем речь, а этот день стал для меня днем номер один того предстоявшего мне периода, когда, даже продолжая весить свои сто пятнадцать килограммчиков, в своих мыслях я думал и действовал так, будто уже опустился до вожделенных шестидесяти пяти. Представьте себе, в тот памятный день я даже купил себе одежду, в которую смогу вписаться, когда дойду до этого фантастического веса. Мне потребовалось ни много ни мало — целых полтора года, чтобы сбросить лишний жир и стать стройным, но в конечном счете я действительно свободно влез в ту одежду, которую приобрел давным-давно, в свой день номер один. Самым важным в этом деле оказался фактор веры.

Кен Росс

У ВАС УЛУЧШАТСЯ ДЕЛОВЫЕ И ЛИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Вы учите людей, как им смотреть на вас, тем, как вы смотрите на себя сами.

Мартин Ратт

Вас ожидают гораздо более полноценные и глубокие отношения как с любым человеком, который вам уже давно знаком, так и с людьми, которых вы встречаете впервые. Ваши контакты с сослуживцами станут теснее, а дома у вас будет гораздо больше близости с теми, кого вы любите. И единственное, что вам понадобится для этого сделать, — почаще обращаться к окружающим с просьбами. Просите уделить вам время, просите понимания и просите о сотрудничестве.

Обращаясь с просьбой, вы на 200 процентов повышаете свои шансы получить желаемое

В мои детские годы мы жили в страшной бедности. Я был настоящим уличным пацаненком. Мои мать с отцом не больно много понимали в том, как действительно устроен этот мир. Но зато меня это ужасно интересовало. И я обычно всеми правдами и неправдами пробирался в сауны и сидел там с местными предпринимателями до тех пор, пока у меня не наступало самое настоящее обезвоживание организма. Но я быстро приходил в норму и продолжал таскать этим сильным мира сего воду, выполняя у них обязанности мальчика на побегушках — в основном только для того, чтобы иметь возможность сидеть в сауне и слушать их разговоры про бизнес и про жизнь. Ради этого я готов был торчать там хоть до двух часов ночи.

Они и так, и сяк старались выкурить меня из бани, говоря, что для такого пацана совсем не дело оставаться в подобном месте до глубокой ночи. Но я не желал уходить, поскольку мне хотелось слушать и слушать их истории, а еще хотелось порасспрашивать их, что я и делал, обрушивая на них кучу самых разных вопросов. Из всех поступков, которые я совершал в жизни, эти посиделки в сауне казались очень многим людям едва ли не самыми возмутительными и вызывающими. Мои друзья носились по улицам и занимались делом: усиленно продавали наркотики, — а я торчал день и ночь здесь, в сауне, слушая, как эти мужчины взахлеб рассказывают удивительные истории об успехе, здоровье и семейной жизни.

Джон Ассараф, президент фирмы «Re/Max»

Вы получаете то, о чем просите

Самый важный вопрос из всех, по каким я когда-либо обращался с просьбой, привел меня на мою первую работу в сфере продаж. Мне было тогда пятнадцать, и в течение всего лета я поначалу трудился в компании строительных материалов, точнее, у них на складе. В основном я исполнял обязанности грузчика, так что мне приходилось таскать тяжеленные

стройматериалы по всему складу, довольно-таки большому. Работа на этом складе, особенно моя, была, прямо скажем, несладкой — потной, грязной и тяжелой. Но через какое-то время я заметил, что рядом с нашим кошмарным складом имелось совсем другое здание — офисное. А затем стал подмечать и особенности этого административного здания.

Прежде всего, там имелись кондиционеры и люди не были ни потными, ни грязными. Вторых, в этом здании крутилась куча женщин и девушек. В тот момент мне казалось, что в мире, пожалуй, нет и не будет лучшего места для работы. И вот в один прекрасный день я зашел туда, чтобы воспользоваться их чистым туалетом. А на выходе из этого уютного помещения (разумеется, тоже снабженного кондиционером) нечаянно подслушал разговор генерального директора всей этой компании и начальника отдела сбыта, которые в коридоре обсуждали какую-то проблему.

Как оказалось, их лучший агент по отысканию заказов, который обзванивал потенциальных клиентов, завлекал их и был лидером продаж среди всех коммивояжеров этой немаленькой фирмы, серьезно заболел. В результате компания недобирала заказов, у них не хватало опытных агентов, и они пытались найти выход из положения. Когда я краем уха услышал эту беседу, то остановился за углом и сперва получше присмотрелся к главному из мужчин по фамилии, как я прочел на лацкане, Бен Крамер, которого я сегодня нежно называю дядюшкой Беном, а потом произнес всего одно слово:

— Бен. — Он поднял взгляд на меня, и после паузы я продолжил: — А почему бы вам не позволить заняться этим делом мне?

— Достаточно, — отрезал он и продолжил разговор. Я не двигался. Он оглянулся на меня, и я снова спросил:

— Но почему нет?

Это и был тот самый полувопрос-полупросьба, который принес мне первую работу в сфере продаж. Он уставился на меня сверху вниз, и я никогда не забуду этого взгляда и его быстрого движения, когда он крепко ухватил меня пальцами за локоть и со словами: «Пошли, малыш», — завел в кабинет и преподал краткий урок о том, как искать перспективных клиентов и как с ними работать. Если б я в тот день не задал этот вопрос и не обратился с просьбой, кто знает, как сложилась бы моя жизнь.

Дейв Йохо

Самая серьезная просьба, с которой я обращался к людям за всю свою жизнь, имела место в тот момент, когда мне хватило нахальства спросить своих нынешних компаньонов, могу ли я стать их партнером.

Они, не раздумывая, ответили мне встречным вопросом:

— А что конкретно ты имеешь в виду?

— Ну, я хочу работать, и у меня есть желание создать что-либо толковое. А вы хотите расширяться, и как раз я мог бы взяться за это дело.

Наше общение привело к созданию товарищества — компании «Re/Max». Мы начали в 1988 году с суммарного объема продаж примерно в пятьдесят миллионов долларов. В прошлом году мы продали 16 500 домов примерно за полтора миллиарда, а в этом должны достичь двух миллиардов. Вот и получилось, что та единственная просьба сделала меня мультимиллионером.

Джон Ассараф

Ответом будет «да»... только вы должны попросить!

Торговый агент, занимающийся продажей станков для изготовления ключей, заходит в скобяную лавку и проводит перед ее владельцем демонстрацию своего продукта.

— Скажите, разве это не замечательное устройство? — спрашивает он в конце у хозяина, молча следившего за его манипуляциями.

— Да, вещь действительно толковая.

— Ведь этот станок стал бы для вас прекрасным вложением средств и позволил вам изрядно экономить время, верно я говорю?

— Да, верно.

— Так почему же вы его не покупаете?

— Ну, — отвечает хозяин лавки, — так вы же меня об этом не просите.

Дэвид А. Макленнан, цитата из книги -«Priming the Preacher's Pump»

Есть цена, которую приходится платить за молчание

Много лет назад Чикагский университет получил грант в размере миллиона долларов от миссис Филдс из популярного универмага Маршалла Филдса. Когда в администрации расположенного неподалеку Северо-западного университета случайно прочли соответствующий газетный заголовок и узнали о столь щедром пожертвовании, то были буквально потрясены. Как такое могло случиться? Ведь миссис Филдс жила в Эванстоне, штат Иллинойс, и именно в этом городе был расположен Северо-западный университет. В прошлом эта щедрая леди уже не раз оказывала Северо-западному университету финансовую поддержку. Почему же миссис Филдс на сей раз пожертвовала деньги не им, а другому университету, Чикагскому?

Когда они позвонили живущей по соседству миссис ‘ Филдс с целью выяснить, почему же она отдала свои средства Чикагскому университету, та ответила: «Они просили меня помочь. А вы нет».

Из всех печальных слов, когда-либо произнесенных или написанных, самые грустные таковы: «Это могло бы произойти...»*-

Джон Гринлиф Уитьер

ВЫ САМИ СТАНЕТЕ СИЛЬНЕЕ

Нет такого знания, которое не обладало бы силой.

Ралф Уолдо Эмерсон

— Лишь тот, кто о многом осведомлен и многого достоин, — сказал джинн, — сможет войти в пещеру чудес. Только тот, кто целиком использует дарованную ему силу, обладает ясностью цели, сосредоточен и относится к жизни со страстью, — только он, словно магнит, притягивает к себе людей.

Она не переставала просить — и получила желаемое

Шеннон Рост и ее муж в свое время мечтали разместить по обеим сторонам дорожки, ведущей к их новому дому, огромные глиняные вазы с цветами. Но в тот момент осуществление их мечты пришлось отложить — хлопот и так было предостаточно.

И вот спустя какое-то время Шеннон совсем случайно увидела в Сан-Антонио как раз четыре подходящие глиняные вазы возле здания мотеля, который недавно обанкротился. Подумав, что она могла бы купить их по предельно низкой цене, Шеннон позвонила по телефонному номеру, указанному на информационной доске у въезда на автомобильную стоянку мотеля. Ей сказали, что все это немалое сооружение, где имелось триста номеров, все еще заполненных пусть и не новой, но вполне пристойной мебелью, подлежало ликвидации.

причем абсолютно ничего из оборудования и имущества не могло быть передано в другие руки на коммерческой основе.

«Это мы еще посмотрим», — подумала она. После многочисленных звонков по телефону Шеннон добралась до калифорнийской фирмы, которая выкупила мотель. Те считали, что мебель уже давно вывезли. С разрешения данной компании Шеннон Рост взяла

эту работу на себя.

Миссис Раст тут же позвонила в «Молодежную альтернативу» — организацию, занимавшуюся детьми, которые сбежали из дома или подвергались насилию в семье; у них имелся магазин подержанных товаров по сниженным ценам, который отчаянно нуждался в пожертвованиях. Шеннон вошла также в контакт с Армией спасения, Ассоциацией помощи умственно отсталым людям и с несколькими другими общественными организациями подобного рода.

Десять дней добровольцы на грузовиках вывозили мебель из бывшего мотеля. Вскоре они до отказа забили ею магазин «Молодежной альтернативы» и другие перечисленные организации.

Хотя первоначальное намерение Шеннон Раст носило сугубо личный характер, она заронила новое чувство сопричастности в людей, которые, возможно, до того момента даже не знали друг друга. И сегодня на дорожке, ведущей к дому Ростов, установлены четыре глиняные вазы.

Дебс Маккрари

Люди помогут вам, но только в том случае, если вы их об этом попросите

Это было наглядно продемонстрировано в двух социологических исследованиях, которые проводил психолог Томас Мориарити.

Молодая женщина зашла в один из рядовых нью-йоркских кафетериев, поставила свою сумку у столика, где уже ел какой-то другой посетитель, и отошла на раздачу.

Пока женщина отсутствовала, к тому столику, где она надумала устроиться, приблизился некий молодой человек, оглянулся по сторонам, забрал ее сумку и быстро ушел.

Как оказалось, лишь в одной из восьми попыток проведения указанного эксперимента человек, обедавший за данным столом, предпринимал хотя бы какое-то минимальное усилие с целью остановить воришку.

Затем схему указанного эксперимента несколько изменили. Та же самая женщина снова заходила в кафетерий и ставила свою сумку под столом, за которым уже кто-то сидел, но затем она конкретно просила того человека последить за ее вещами, пока она будет на раздаче. Так вот, после такой конкретной просьбы ее сосед по столику почти каждый раз останавливал подставного злоумышленника, когда тот пытался украсть сумку.

На следующий день эта же молодая женщина действовала в другом месте. Она отправлялась на пляж, раскладывала там свое покрывало, оставляла на нем радиоприемник и уходила — либо не проронив ближайшему соседу ни словечка, либо, напротив, обратившись к нему с четкой просьбой проследить за ее вещами. Мориарити получил при этом абсолютно те же результаты, что и в кафетерии.

В обоих пунктах проведения данного эксперимента почти все свидетели, которых

женщина просила посмотреть за ее собственностью, пытались как-то остановить вора, но из числа тех, к кому она не обращалась с подобной просьбой, лишь немногие — каждый восьмой в кафетерии и каждый пятый на пляже — тоже вмешались, но по собственной инициативе.

«Pryor Report», февраль 1992 г.

Таким образом, если вы хотите, чтобы люди брали на себя ответственность за что-либо, обращайтесь к ним с однозначной и недвусмысленной просьбой, и они почти наверняка пойдут вам навстречу.

ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ И ДАРИТЬ БОЛЬШЕ ЛЮБВИ

Если вы упускаете любовь, то упускаете саму жизнь.

Лео Бускалья

— Когда мы встретились, — сказал джинн, — ты поведал мне, что заслуживаешь всех богатств этого царства, но ведь истинное богатство — это не только драгоценные камни и золото, но еще и радости семейной жизни и общения с друзьями. — В этом месте голос джинна подобрел и стал мягким, как крылья голубки. — Любовь есть окончательный ответ на все вопросы, которые ставит перед нами жизнь. Мне известно, какие чувства к

принцессе ты лелеешь в своем сердце, им присуща глубокая, прочная и непреходящая ценность. Если мы не говорим тем, кого любим и кем дорожим, о наших молчаливых устремлениях, о вещах, к которым стремимся и которых страстно жаждем, то все эти мечты навсегда останутся несбывшимися грезами. Зато просьбы наделяют крыльями даже самые смелые, самые дерзновенные из наших мечтаний и желаний.

Просите, чтобы вас любили

Хорошо помню, когда Бонни впервые попросила, чтобы я обнял ее. Эта просьба очень сильно изменила наши отношения. Вместо того чтобы по примеру некоторых влюбленных обижаться на меня, почему я не выражаю готовности заключить ее в объятия, она просто просила меня об этом, а я всякий раз с удовольствием выполнял эти — и другие — ее просьбы.

Еще бы! Ведь они были для меня такими замечательными дарами любви и очень укрепляли во мне то чувство, которое я питал к своей дорогой Бонни. Да и она начала понимать, что нет в мире лучшего способа проявить свою любовь, чем помочь мне продемонстрировать чувство любви к ней. В любых мало-мальски близких взаимоотношениях это умение принадлежит к числу наиболее важных.

Я и поныне прекрасно помню первый день, когда она попросила меня обнять ее покрепче. Я стоял в своей маленькой комнатушке, служившей мне и кабинетом, и спальней,

а Бонни издавала в смежной комнате необычные звуки, занимаясь дыхательной гимнастикой. С присвистом производя очередной длинный выдох, она вдруг произнесла: «О-о-о-х-х-х, что за день!»

Затем моя любимая глубоко вдохнула и сделала длинную паузу перед выдохом. Вообще-то, как я уже знал, на ее языке это означало, что она просит обнять ее. Но в данный момент я услышал только тяжкий вздох девушки, которая сильно устала, и предположил, что ей, вероятно, хочется лишь одного: чтобы ее оставили в покое.

Но зато умница Бонни, вместо того чтобы обижаться на меня за невнимательность или за отсутствие какой бы то ни было ответной реакции на ее неявно высказанную просьбу, сделала большой шаг вперед в наших отношениях и сама четко попросила меня о том, чего ей хотелось.

Нет, она ничего не стала усложнять, а просто сказала:

— Джон, почему бы тебе не обнять меня?

Моя реакция была, разумеется, мгновенной. Я тут же подошел прямо к моей любимой и обхватил так крепко, что она, бедняжка, едва не задохнулась.

После этого Бонни сделала в моих объятиях еще один выразительный вздох и поблагодарила меня.

— Милая, в любое время дня и ночи, — ответил я.

Она сдавленно хихикнула, после чего улыбнулась —

уже чему-то своему.

— В чем дело, дорогая? — поинтересовался я.

— Ты даже представить себе не можешь, как это было трудно — попросить, чтобы тебя обняли.

Джон Грей

ЕСЛИ ВЫ не просите, то наверняка ничего не получите

Габриэль долго всматривался в ее лицо, но в тусклом свете камина ему удавалось рассмотреть лишь немного.

— Батшеба, — неожиданно произнес он с удивившей его самой нежностью и шагнул к ней поближе. — Если бы мне знать лишь одно — позволите ли вы мне любить вас, покорить вас и в конце концов попросить вас выйти за меня? О, если б мне только знать это!

— Но вы никогда этого не узнаете, — прошептала она.

— Почему?

— Да потому, что никогда не спрашиваете.

Томас Харди, «Вдали от обезумевшей толпы»-

Когда моей маме было девятнадцать, она безумно любила моего папу. Они вместе росли, ходили в одну школу и все такое прочее. Но отец в девятнадцать лет был «не готов» попросить маму выйти за него замуж, поэтому она вступила в брак с мужчиной, который не побоялся обратиться к ней с подобной просьбой. К сожалению, год спустя он умер от кистозного фиброза легких. И в двадцать лет моя мама осталась вдовой.

Когда мой будущий отец узнал, что теперь объект его давней страсти стал свободной женщиной, ему отчаянно захотелось возобновить отношения, а для начала попросить ее хотя бы раз прийти на свидание. Однако гордость мешала ему обратиться к ней с такой или любой иной просьбой. Моя бабушка знала, что все эти чувства буквально разъедают ее сына изнутри. Вот ведь как получилось. Ему представился второй шанс — тот самый, которого обычно невозможно дожидаться, — но, тем не менее, этот слишком гордый молодой человек молчал и ни о чем не просил.

Тогда наконец моя бабушка по отцовской линии решила действовать сама. Она позвонила матери моей мамы, и вместе они составили план. В общем, моя будущая мама вышла пройтись по городу вместе со своей матерью, а мой папа тоже отправился на прогулку с матерью, но уже со своей — и так уж оно случилось, что, бесцельно, как им казалось, фланируя, они внезапно столкнулись друг с другом. Обе женщины подстроили так, что эта встреча выглядела случайным совпадением! Не прошло и двух месяцев, как мои родители благополучно поженились.

Патти Обри

ВЫ СМОЖЕТЕ ОБОГАТИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ

Жизнь уходит не в тот момент, когда человек умирает; жизнь уходит минута за минутой, день за долго тянущимся днем, уходит целой тысячью маленьких и незаметных способов.

Стивен Винсент Бене

- Знать себе истинную цену и верить в свои мечты - это важная часть того, что обогащает нашу жизнь.

Ощущая себя достойным внушать пищу, приготовленную именно таким образом, как тебе нравится, путешествовать в надлежащем комфорте и носить тончайшие шелка, ты умножаешь присущее тебе от рождения чувство благополучия и процветания. ^ когда ты еще и подключаешь к этому свою способность изменять к лучшему жизнь других людей благодаря проявлениям свойственной тебе великодушной щедрости, то воистину

становишься властелином всех богатств этого подлунного царства!

Жизни присуще одно забавное свойство: если вы отказываетесь принимать от нее хоть что-нибудь, кроме самого лучшего, то очень часто получаете именно это.

Уильям Сомерсет Моэм

Когда я спросила у Джефа, куда бы он хотел отправиться во время нашего с ним медового месяца, мой любимый сказал: «Давай-ка махнем на Гавайи. И организуй нам что-нибудь действительно особенное». Так я и сделала! Чтобы гульнуть по полной программе, зарезервировала шикарные апартаменты в одном из самых красивых отелей на острове Мауи. Когда я подробно рассказала своему мужу, где мы будем жить, он произнес: «Отлично. А ты, кстати говоря, выяснила, предусмотрено ли у них двадцатичетырехчасовое обслуживание номера?»

Я позвонила туда, и мне ответили, что двадцатичетырехчасового сервиса у них нет, но до двух часов ночи они обслуживают клиентов.

Когда мы добрались до гостиницы, то сразу же зарегистрировались и отправились в свой номер. Мы про-

сто изнывали от жажды и не могли дождаться, когда доберемся до своего мини-бара. Каково же было наше разочарование, когда мы поняли, что запаса напитков у нас нет и в помине! Большой радости мы по этому поводу не испытали, но решили, что никакие пустяки вроде отсутствия бара не испортят нам эту особенную поездку. Мы решили просто позабыть о недоразумении.

Но пить-то все равно хотелось, и тогда я решила позвонить в службу сервиса и вызвать кого-нибудь в номер. Человек на другом конце телефонной линии сухо сообщил мне, что обслуживание номеров ведется у них только с шести до десяти утра и с шести до десяти вечера! Сказать, что мой муж, узнав об этом, был не в восторге, — это значит ничего не сказать. Поскольку организацией нашего свадебного путешествия занималась я, то мне и пришлось расхлебывать эту кашу, то есть взять на себя решение данной проблемы. Посему я решительно двинулась прямо к лестнице, чтобы спуститься вниз и повидать администратора.

Я разыскала эту женщину и сказала ей:

— За триста пятьдесят долларов в сутки я вправе ожидать полноценного обслуживания нашего номера и наличия в нем мини-бара. Ведь и рекламный проспект, и ваши люди, с которыми я предварительно говорила по телефону, заверяли меня, что в нашем распоряжении будет и то и другое.

Администратор принесла мне извинения:

— Простите, но я действительно ничего не могу поделать. Кухня в эти часы закрыта, а никаких персональных мини-баров у нас в отеле просто нет.

Вдобавок ко всему я прекрасно видела, что чем больше она вынуждена объясняться, тем сильнее злится на меня.

Пришлось возвратиться в свой номер и рассказать все мужу. Может, кому-нибудь — так называемому сред-

нему человеку — это и не показалось бы вопиющим, но когда кто-то гарантирует мне совершенно конкретные вещи, я ожидаю получить обещанное. Правда, муж начал меня утешать:

— Дорогая, успокойся, пожалуйста, это же наш медовый месяц! Давай не позволим подобным обстоятельствам омрачать его.

Но я уже ничего не могла с собой поделать — у меня внутри буквально все кипело, и я совершенно не собиралась успокаиваться.

— Ладно, сейчас уже поздно, — сказала я Джефу. — Я намерена отправиться спать, но утром снова пойду туда и попрошу встречи с начальником этой женщины. В конце концов, пять лет, отработанных у Джека Кэнфилда, накрепко вбили мне в голову, что надо просить, просить и просить! Помимо всего прочего, что они могут мне сделать? В самом худшем случае нам придется провести неделю в этом роскошном номере без мини-бара!

На следующее утро мой муж чувствовал себя немного смущенным, и когда я выразила желание увидеться с «самым главным начальником», он даже не захотел присутствовать при этом разговоре. В конечном итоге «самый главный начальник» оказался сыном владельца данного заведения. Я представилась и изложила свои доводы. Вот что мне пришлось ему высказать:

— Я предельно четко изложила вашему сотруднику, который бронировал нам места, насколько для меня важно качественное обслуживание номера и наличие в нем мини-бара, и тот человек заверил меня, что никаких проблем с этим не будет. Теперь я здесь, но этот несложный вроде бы вопрос оказался проблемой. За свои деньги я хочу иметь номер, где в моем распоряжении будут еда и напитки на протяжении двадцати четырех часов в сутки.

После этой тирады генеральный директор объяснил, что единственные номера, которые оснащены холодильником и баром, — это отдельные виллы у воды и проживание в них стоит 895 долларов в сутки. Тогда я ответила:

— Прекрасно, это именно то место, где я хотела бы расположиться, но я хочу платить за виллу ровно ту же цену, что и за свой нынешний номер.

Генеральный директор попросил немного подождать и вышел. Пять минут спустя он вернулся в кабинет и сказал:

— Вот ваши ключи от виллы, миссис Обри. Надеюсь, вы получите удовольствие от пребывания в нашем отеле.

Я думала, мой муж рухнет, когда я рассказала ему обо всем и показала ключи:

— Вот видишь, Джек абсолютно прав — человек должен просить, просить и просить!

Патти Обри

Еще одна история успеха

В ходе семинара, посвященного повышению самооценки и укреплению чувства собственного достоинства, я участвовала в упражнении «Просите, просите и просите, потом снова просите и просите», которое вы заставляли нас выполнять. За неделю до семинара мою дочь Джанну отобрали в качестве участницы программы по обмену учащимися с Германией, причем плата за год составляла четыре тысячи долларов. Воспитывая одна троих детей- подростков, я не располагала ни этой суммой, ни идеей по поводу того, каким образом ее раздобыть. Если говорить о моем материальном положении, то я едва сводила концы с концами. У меня не было никаких сбережений, никакой возможности получить кредит и никаких родственников, которые могли бы дать мне эти деньги взаймы. Ситуация казалась такой же безнадежной, как если бы мне требовалось собрать и внести четыре миллиона долларов!

Поэтому в процессе выполнения упомянутого упражнения я попросила каждого из участников семинара о помощи, но денег так и не получила — зато обнаружила, насколько трудно просить в долг у своих напарников по занятиям, особенно у тех, с кем я была знакома до семинара. По завершении данного упражнения я поняла, что ни в коем случае не должна в обмен на просьбу о деньгах ставить на кон чью бы то ни было любовь и привязанность ко мне.

Тогда, памятуя о том, что вы нам рассказывали на данном семинаре, я решила предпринять некое конкретное действие. А именно: составила листовку с фотографией Джанны, с написанным ею заявлением о том, почему она так сильно хочет поехать в Германию, и просьбой о помощи. В нижней части листовки имелись отрывные купоны разного номинала (5, 20, 50 или 100 долларов), предназначенные для того, чтобы люди могли заполнить выбранный ими вариант и к 1 июня отправить нам свой чек. Потом эти листовки я разослала родственникам, друзьям, знакомым, в три местные газеты, своим бывшим коллегам по работе, некоторым местным предпринимателям и пятидесяти клубам по интересам, имевшимся в нашем районе, — для бизнесменов, для домохозяек и многих других. В моем распоряжении было только два месяца, а собрать предстояло четыре тысячи долларов — что, с моей точки зрения, представлялось весьма немалой суммой.

Помимо этого я также решила осознанно изменить свое отношение к поставленной перед собой цели и выработать психологическую установку на ее обязательное воплощение в

реальность, поскольку отлично помнила: на семинаре вы учили меня, что я и только я «создаю, продвигаю и даю разрешение» на все события, происходящие в моей жизни.

Большими буквами я написала на листке бумаги следующее позитивное утверждение: «Я с радостью получаю к 1 июня четыре тысячи долларов, чтобы оплатить поездку Джанны в Германию». Затем вставила этот текст под рамку зеркала в нашей ванной комнате и носила его копию у себя в кошельке, так что имела возможность в течение каждого дня неоднократно просмотреть его и перечитать про себя либо вслух. Затем я выписала настоящий чек на требуемую сумму — ах, если бы у меня еще было столько на счету! — и разместила его на приборной панели своего автомобиля. Поскольку по работе мне тогда приходилось много разъезжать, то я по полдня проводила за рулем и чек служил мне наглядным напоминанием о цели, которую я перед собой поставила. Кроме того, я сделала фотоснимок стодолларовой купюры и увеличила его, после чего поместила эту почтенную банкноту с изображением Бенджамина Франклина на потолке, прямо над кроватью Джанны, и это было первым, что она видела по утрам, и последним, что стояло у нее перед глазами в момент засыпания.

Когда я в самом начале объяснила свою идею Джанне, моя девочка сильно колебалась, надо ли вообще заниматься «этим выпрашиванием» и регулярно произносить мое позитивное утверждение, но потом согласилась поучаствовать в этом деле — как она выразилась, «хотя бы попытаться». Первый полученный нами взнос составил пять долларов. Он же оказался и самым маленьким. Максимальное пожертвование принесло нам целых

восемьсот долларов.. Большинство даров были на сумму в двадцать или в пятьдесят долларов — частично от людей, которых мы знали, но в основном от незнакомцев.

К 1 июня мы с радостью получили три тысячи семьсот пятьдесят долларов! Только представьте, как мы были взволнованы и полны энтузиазма! Однако, хоть это было замечательно и в некотором смысле подобно чуду, я все равно не имела ни малейшего понятия, где мне достать последние двести пятьдесят долларов. В моем распоряжении еще оставалось несколько дней — точнее, до 5 июня, — чтобы как-то собрать недостающую сумму. И представьте, 3 июня зазвонил телефон. На проводе была женщина из одной благотворительной общественной организации.

— Я знаю, что крайний срок уже миновал. Скажите, сегодня еще не слишком поздно? — спросила она.

— Нет! — воскликнула я.

— Очень хорошо, потому что мы действительно хотели бы помочь Джанне, но способны дать ей лишь небольшую сумму — двести пятьдесят долларов.

В общей сложности мы получили пожертвования от двадцати трех человек и от двух организаций, в том числе и от одного клуба по интересам — причем, как по заказу,

получили именно ту сумму, в которой нуждались, и получили ее ровно к крайнему сроку, когда требовалось вносить деньги за поездку.

И для меня, и для Джанна эта история послужила замечательным примером того, как на практике применять позитивные утверждения, создавать собственную реальность, обращаться к Вселенной с просьбой о том, что вы хотите получить, а также беззаветно верить в самих себя и в других людей. Не сомневаюсь: этот жизненный опыт Джанна будет помнить всегда и именно на него она станет опираться в самых разнообразных ситуациях, которые сложатся в ее жизни. И не только Джанна — я тоже!

Клодетта Хантер

ВЫ СМОЖЕТЕ В ПОЛНОЙ МЕРЕ ПРОЯВИТЬ СВОИ ТАЛАНТЫ И СПОСОБНОСТИ

— Если ты, о Аладдин, позволишь заманить себя в ловушку рыночно площади и останешься там до конца дней твоих, то не сможешь реализовать своих истинных талантов и тебе

не хватит времени, чтобы отточить свои навыки и умения. Путь к твоей свободе лежит в вопросах, которые ты задаешь, в просьбах, с которыми обращаешься, и в том, на что ты готов согласиться. Думай о великом, о Аладдин... Ведь теперь самое время для этого!

Вы сами создаете себе возможности, когда обращаетесь с просьбами о них.

Патти Хансен

Будьте неординарны

Я всегда хотела стать продюсером и постоянно представляла себя в этом качестве, поскольку мне действительно хотелось заняться столь интересным делом. Однажды утром я проснулась очень рано, встала, включила телевизор и стала смотреть популярное шоу под названием «Сегодня в Лос-Анджелесе», где в одном из сюжетов Глория Стайнем рассказывала о своей новой книге под названием «Неординарные действия и каждодневные бунты». Она закончила свое выступление словами о том, что, если бы каждый из ее слушателей, зрителей и читателей смог всего лишь пообещать сделать сегодня что-нибудь неординарное и устроить свой маленький бунт, наш мир стал бы лучше.

Три часа спустя я решила сделать кое-что неординарное. Просто подошла к телефону, позвонила в офис Глории и получила возможность встретиться с ней. Мне было тогда чуть больше двадцати, и я сказала себе: «О Боже, я смогла сделать это».

В процессе нашего разговора я заявила: «Думаю, вы, уважаемая Глория, достойны того, чтобы вести собственную программу в сетке утреннего теле вещания». Она согласилась. Тогда я отправилась к Стиву Фридману, который был в то время исполнительным продюсером упомянутого шоу, и после активного обмена мнениями «продала» ему идею о том, чтобы Глория стала постоянно появляться в его программе. Так оно и произошло. И

потом мы с Глорией на протяжении нескольких лет работали в этом шоу. Вот как я начала свою карьеру продюсера.

Карла Моргенштерн, телевизионный продюсер

— Теперь я понимаю, о джинн, почему мне нужно обращаться с просьбами и что произойдет, если я действительно стану просить. И моя жизнь, и жизнь тех, кто близок мне, навсегда изменится — причем только к лучшему. Не можешь ли ты рассказать мне о тех, кто обращался с просьбами и чьи усилия увенчались успехом?

МАСТЕРА ВОЛШЕБНОЙ ЛАМПЫ

И будет, прежде нежели они воззовут, — Я отвечу; они еще будут говорить, и Я уже услышу.

Книга Пророка Исаяи (65:24)

На протяжении всей истории человечества существовало много людей, которые освоили искусство просить — и получать то, чего они хотели. Эти мастера волшебной лампы сумели преодолеть всевозможные препятствия и сформировать свою судьбу, то есть стать хозяевами не только лампы, но и собственной судьбы. Овладев принципами того, как надлежит просить и получать, они одновременно и реализовали свои мечты, и бесконечным числом способов внесли вклад в жизнь множества других людей.

Вы должны сделать это сами, но вы не в состоянии сделать этого в одиночку.

Мартин Ратт

Мастера постоянно просят о помощи

Нет такого понятия, как человек, который выбился в люди и сделал себя сам. Вы достигнете своих целей только с помощью окружающих вас людей.

Джордж Шинн

Одно из качеств, которые отличают подлинных и признанных мастеров от прочих людей, состоит в том, что они постоянно обращаются к окружающим с конкретными просьбами. Они просят уделить им время и оказать помощь, просят научить, проинструктировать и наставить на путь истинный. Они просят, чтобы люди показали им, как петь, рисовать, устанавливать таймер на видеомагнитофоне и ремонтировать автомобиль. Они останавливаются на обочине и просят показать дорогу. Мастера просят разных людей поделиться с ними рецептами как вкусного шоколадного печенья, так и финансового успеха.

Следуя советам мастеров, вы тоже сумеете открыть для себя свое высшее предназначение, прояснить и конкретизировать свои грезы, мечтания и прозрения, заново пробудить в себе страсть и научиться просить.

Мастера волшебной лампы просят о деньгах, ссудах, грантах и субсидиях. Они просят людей вложить капитал в их бизнес, согласовать их проекты, пожертвовать деньги в их фонды и профинансировать их исследования. Когда один ныне преуспевающий литератор не смог обеспечить себе аванс для следующей книги, он попросил сорок человек из числа своих друзей внести на его счет по тысяче долларов, на которые и жил потом в течение целого года, потребовавшегося ему для написания новой книги. Та стала бестселлером и принесла автору четыреста тысяч, из которых он возместил всем друзьям их расходы, да еще и с

процентами.

Мастера волшебной лампы просят давать им информацию, руководящие указания, наставления, рекомендации и советы. Они постоянно стремятся улучшить свои показатели, доход, объемы продаж, достигнутые результаты, а также качество, производительность и эффективность труда. У одного из спортсменов-олимпийцев, который успешно выступал на соревнованиях по прыжкам

с шестом, прекратили улучшаться результаты. Тогда он связался с экс-чемпионом по прыжкам с шестом, чей мировой рекорд в данном виде спорта не был еще побит, и попросил у него помощи. Рекордсмен пригласил этого молодого человека к себе домой и тренировал его в течение недели, благодаря чему результаты у парня резко улучшились, он выиграл золото на важнейших соревнованиях и побил прежний мировой рекорд.

Однако почти все мастера волшебной лампы, обращаясь в свое время с просьбами, так или иначе сталкивались с трудностями. Им приходилось иметь дело с теми же самыми проблемами неведения, ошибочных убеждений, страха, гордыни и низкой самооценки, с которыми приходится бороться всем нам. Но они, в отличие от большинства из нас, оказались способны смело взглянуть этим проблемам в лицо, преодолеть их и продолжить добиваться для себя такой жизни и таких результатов, к которым изначально стремились.

Если это получается у них, то получится и у вас!

Если это умеет делать кто-то другой, то сумеете и вы. Что и смогли доказать тысячи людей, которые преодолели собственные страхи или комплексы и смогли добиться стипендии для обучения в колледже, найти свою вторую половину, начать собственный бизнес, написать и издать книгу, расширить круг своих клиентов, получить роль в телевизионном сериале, удвоить и даже утроить доходы, купить дорогостоящий дом, не располагая наличными деньгами, и проводить отпуск в экзотических местах, фактически не затрачивая на это собственных средств.

Сомнения и страхи человека — вот его худшие враги.

Уильям Ригли-мл.

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ МАСТЕРОВ ВОЛШЕБНОЙ ЛАМПЫ

Я жесткая, я честолюбивая, и я точно знаю, чего хочу. Если это делает меня стервой, пусть будет так.

Мадонна

1. Они знают, чего хотят

Мастера волшебной лампы знают, чего хотят. Они ясно осознают свое предназначение,

свою высокую мечту и свои цели, а также обладают способностью доносить это другим людям.

Однажды неподалеку от нашей церкви в Хантингтон-Бич ко мне подошел маленький мальчик и сказал:

— Здравствуйте! Меня зовут Томми Тай, мне шесть лет, и я хотел бы получить деньги в вашем детском фонде.

— Томми, — ответил я, — именно для этого он и был создан — чтобы каждый ребенок, такой как ты, мог осуществить свою мечту. Расскажи мне, чем бы ты хотел заняться.

Со всей серьезностью Томми заявил:

— С тех пор как мне исполнилось четыре, я верю в то, что могу прекратить все войны на земле и сделать так, чтобы на планете воцарился мир. Я хотел бы создать серию наклеек для автомобилей с надписью «Пожалуйста, пусть на земле будет мир! Сделайте это для нас, детей!» и чтобы внизу была подпись «Томми».

— Я ни за что на свете не хочу упустить эту идею! Она просто замечательная! — уверил его я.

Вскоре Международный детский фонд свободного предпринимательства выписал чек на сумму четыреста пятьдесят четыре доллара, который был передан в полиграфическое предприятие для выпуска тысячи автомобильных наклеек.

— В случае если Томми не сможет вернуть вам деньги, вы не заберете в счет долга его велосипед? — прошептал мне на ухо отец мальчика.

— Нет, мы абсолютно уверены в честности и порядочности детей, поэтому у меня нет ни малейших сомнений в том, что Томми возвратит эту сумму! — ответил я.

Мы вручили Томми целый сборник моих кассет по личностной мотивации, каждую из которых он прослушал двадцать один раз. Мальчик прекрасно усвоил основное правило предпринимателя: «Хочешь преуспеть в торговле — ищи известных покупателей». Он убедил своего отца отправиться к резиденции Рональда Рейгана. Дверь открыл привратник, которого Томми поразил незабываемой двухминутной речью в поддержку своих автомобильных наклеек. Внимательно выслушав его, привратник сунул руку в карман, достал доллар пятьдесят центов и протянул деньги Томми со словами: «Я непременно возьму одну из этих замечательных наклеек, а ты подожди здесь — я позову бывшего президента».

После этого Томми выслал одну наклейку и счет на полтора доллара Михаилу Горбачеву. В ответ Горбачев прислал необходимую сумму, а также открытку со словами: «Томми, продолжай бороться за мир — успехов тебе!», подписанную «Михаил Горбачев, президент СССР».

В одном из субботних номеров журнала «Orange County Register» была очень длинная статья о Томми и нашем детском фонде. Журналистка Марти Шоу провела шестичасовое

интервью с главным героем. На вопрос о том, помогут ли его усилия миру во всем мире, Томми ответил: «Думаю, я еще слишком мал, чтобы добиться этого. Уверен, когда мне будет восемь или девять, я сумею навсегда прекратить все войны на этой планете». Два года спустя Томми Таю позвонила известная телеведущая Джоан Риверс, чтобы попросить его выступить в ее телевизионном шоу. Очевидно, кто-то прислал

ей копию статьи, опубликованной в «Orange County Register».

— Здравствуй, Томми. Это Джоан Риверс, я хочу пригласить тебя на свое телевизионное шоу, которое смотрят миллионы зрителей.

— Замечательно!

— Я заплачу тебе триста долларов, — предложила Джоан.

— Отлично! — обрадовался Томми. — Но мне только восемь лет, поэтому я не могу приехать один. Вы оплатите дорогу моей маме?

— Да, конечно! — ответила журналистка.

— Кстати, совсем недавно я смотрел телевизионное шоу «Богатые и знаменитые», где говорилось о том, что все важные люди, приезжая в Нью-Йорк, останавливаются в отеле «Plaza». Как вы думаете, вы сможете устроить это для меня? — спросил Томми.

Полагаю, вас нисколько не удивит тот факт, что ответ был утвердительным.

— В этой программе также рассказывали, что когда богатые и знаменитые люди бывают в Нью-Йорке, для них организовываются экскурсии к статуе Свободы и в «Empire State Building». Вы достанете нам билеты? — продолжал Томми.

И вновь ответ был утвердительным.

— Здорово! Только я забыл предупредить вас, что моя мама не водит машину. Вы наймете для нас лимузин?

— Никаких проблем, Томми!

Томми выступил в телевизионном шоу Джоан Риверс и моментально завоевал симпатию всей съемочной группы во главе с самой ведущей, а также зрителей, которые смотрели передачу в прямом эфире. Он рассказал о своем начинании с таким чувством и энтузиазмом, что все присутствующие не задумываясь достали кошельки и принялись раскупать его автомобильные наклейки.

В конце шоу Джоан наклонилась к мальчику и тихо спросила:

— Томми, ты действительно уверен, что автомобильные наклейки способны положить конец войнам и установить мир на нашей планете?

Со всей своей детской искренностью и верой в мечту Томми широко улыбнулся и ответил:

— Вот уже два года, как я продаю свои наклейки, и, если вы знаете, за это время была разрушена Берлинская стена — по-моему, я неплохо справляюсь.

Марк Виктор Хансен

2. Они убеждены, что достойны получить это

Чтобы получать от жизни подарки, вы должны быть убеждены, что достойны их.

Когда я начинала свой нынешний бизнес, у меня не было за душой ни цента и я решила обратиться в банк за ссудой. Формально говоря, на тот момент я не располагала никаким имущественным залогом, поскольку дом, который мы в это время как раз покупали, приобретался по особому ипотечному контракту, который гласил, что мы не получаем никакого фактического права на осуществление сделок с этим домом, пока не внесем за него последний платеж. Стало быть, единственным моим залогом была я сама. Надо было действовать. Я разоделась в пух и прах, после чего при полном параде, имея наготове пару экземпляров своей книги, вошла в банк. Там я приблизилась к сотруднику, ведавшему ссудами, небрежно бросила ему на стол свое произведение и сказала:

— Взгляните на книгу, пожалуйста. Вы пока меня не знаете, я даже не открывала здесь счет, но сейчас я еще только раскручиваю свой бизнес, который будет

полезен множеству людей. И хоть я, поверьте, действительно совсем неглупая женщина, но в данный момент нуждаюсь в небольшой сумме денег.

— Сколько? — спросил он.

— Пятнадцать тысяч долларов.

Он что-то черкнул своей ручкой и протянул мне чек. Когда я выходила из банка, у меня промелькнула мысль: . «За кого, черт побери, ты себя выдаешь?» Но внутренний голос сказал: «А какая разница? У меня сейчас на пятнадцать тысяч долларов больше, чем час назад, и, пожалуй, я ошиблась только в одном: надо было попросить тысяч тридцать».

Джейн Блюстайн

3. Они убеждены, что способны получить это

Все мастера волшебной лампы обращаются за помощью с полной убежденностью в том, что получают все, о чем просят. Одни называют это верой, другие — уверенностью в себе. В любом случае именно убежденность в то, что это возможно, является той движущей силой, которая побуждает их к действию.

Мы с моей женой Линдой только что начали проходить в Майами программу повышения самооценки и развития чувства собственного достоинства. Однажды на этих курсах мы получили информационную брошюру о предстоящей учебно-просветительской конференции в Сан-Диего и приглашение посетить ее. После прочтения этой брошюры мы поняли, что непременно должны поехать на это мероприятие. Но не представляли, как туда добраться. Мы только-только начали тренинг здесь, довольно давно находились вне своего дома и к тому же почти исчерпали наши денежные сбережения, а потому не могли позволить себе авиабилеты или любые другие расходы, связанные со столь дальней поездкой. Но мы знали, что обязательно должны побывать там, и были убеждены, что так или иначе сможем попасть на конференцию. Поэтому мы начали просить.

Первым делом я позвонил организаторам предстоящей конференции в Сан-Диего, объяснил, почему мы во что бы то ни стало должны присутствовать на их мероприятии, и попросил предоставить нам два бесплатных пригластельных билета. Они согласились. Я обрадовал Линду, что входные билеты у нас уже есть и мы можем принять участие в работе конференции. Моя жена удивилась: «Потрясающе! Но мы же сейчас в Майами, а Сан-Диего далеко отсюда. Что же нам делать дальше?»

Тут думать было нечего, все было ясно как божий день. Мы должны были как-то попасть авиатранспортом из юго-восточной части Америки в юго-западную. Я позвонил в компанию «Северо-восточные авиалинии» и попросил ее президента, Стива Куинто, пожертвовать в нашу пользу два билета на полет от Майами до Сан-Диего и обратно.

На мою просьбу он ответил не раздумывая:

— Разумеется, я это сделаю, — точно так, слово в слово.

Это произошло очень быстро, а вот следующая фраза, которую произнес щедрый президент авиакомпании, действительно сразила меня наповал и поставила в тупик. А сказал он вот что:

— Спасибо за просьбу.

— Простите, что-что? — переспросил я.

— Я, к сожалению, не часто имею возможность сделать для мира или хотя бы для отдельного человека что-нибудь действительно стоящее. Для этого нужно, чтобы кто-то обратился ко мне с конкретной просьбой. Лучшее, что я вообще могу предложить, — дать какую-то вещь от себя лично, причем от чистого сердца, а вы как

раз об этом меня и попросили. Это для меня приятная возможность, и я благодарен вам за

то, что вы мне ее предоставили.

Подобные слова повергли меня в шок, но я нашел в себе силы поблагодарить своего собеседника и повесил трубку. После чего посмотрел на свою жену:

— Милая, мы получили билеты на самолет. В обе стороны.

— Великолепно! Но где же мы там остановимся, в этом Сан-Диего?

Для начала я позвонил в отель системы «Holiday Inn», расположенный в центре Майами: «Простите, а где находится ваша штаб-квартира?» Мне сказали, что в Мемфисе, штат Теннесси, и дали телефон. Тогда я связался с Мемфисом, и они соединили меня с

парнем из Сан-Франциско, который управлял всеми отелями системы «Holiday Inn» в Калифорнии. Безо всяких обиняков я спросил у этого человека, не мог ли бы он как-нибудь помочь нам найти на три дня жилье в Сан-Диего. Собеседник поинтересовался, согласны ли мы с супругой поселиться в качестве его личных гостей в их новом отеле, недавно открывшемся в самом центре Сан-Диего.

— О да, это было бы просто прекрасно.

— Подождите минутку, — продолжил он, — тут есть один нюанс. Должен предупредить вас, что этот отель находится в добрых пятидесяти километрах от университетского городка, где будут проводить вашу конференцию, и вам придется решать, как туда добираться.

— Уж это я точно как-нибудь устрою, даже если мне понадобится купить себе и жене по лошади. — Мы оба посмеялись, затем я сердечно поблагодарил его, повесил трубку и сказал Линде: — Ну вот, моя дорогая, нас ждут пригласительные билеты на вход, у нас, считай, имеются билеты на самолет в обе стороны и есть отличное место, где мы можем остановиться. Теперь мы должны подумать, как добираться от гостиницы до университетского городка и обратно.

Я позвонил в общенациональную службу аренды и проката автомобилей, рассказал им всю нашу историю и спросил, не могут ли они как-то выручить меня. Вместо ответа у меня спросили: «А новый “автомобиль” вас устроит?» Разумеется, я был вне себя от восторга. Короче говоря, нам удалось решить эту сложную проблему ровно за один день.

Мы настроились на то, что в ходе указанной конференции питаться нам придется самим. Но на первом же заседании я встал, попросил слова и более или менее подробно рассказал собравшимся всю эту не совсем обычную историю, закончив ее следующими словами: «Мы с удовольствием готовы принять любезное предложение любого из участников, кто мог бы время от времени приглашать нас на обед». Никак не меньше пятидесяти человек вскочили с мест и предложили нам свою помощь, так что мы свели к минимуму и свои расходы на пропитание.

4. Они буквально одержимы своей идеей

Лишь в самый последний момент мы приняли решение о том, что обязательно должны побывать на Первом всемирном саммите Земли, который проводился в крупнейшем городе Бразилии, Рио-де-Жанейро. За две недели мы должны были собрать восемь тысяч долларов, чтобы заплатить за перелеты, проживание, питание и изготовление буклетов на тему самооценки и чувства собственного достоинства, которые мы хотели распространить среди участников конференции. Нам требовалось также получить паспорта, визы и документы на бронирование отеля. Словом, времени было в обрез.

В глубине души мы отлично знали, что если люди не уважают и не ценят самих себя, то их невозможно заставить уважать и ценить окружающую среду, поддерживающую их существование. Поэтому мы чувствовали себя обязанными посетить саммит ООН и позаботиться о том, чтобы его участники увидели, насколько тесно экологический кризис, с которым сталкивается человечество, связан с тем воистину глобальным кризисом, что поразил наши сердца и души.

Движимые страстным желанием поделиться с миром этой идеей, мы начали обзванивать самых разных людей, обращаясь к ним с просьбой о финансовой поддержке. Уже один из первых таких звонков по телефону принес нам кругленькую сумму в пятьсот долларов. Следующая наша просьба была обращена к женщине, которая сказала, что в нашем распоряжении есть всего две минуты, поскольку она должна немедленно выезжать в аэропорт. Мы никогда прежде не имели дел с этой леди, но после всего лишь пары минут телефонного разговора она выписала нам чек на тысячу долларов. Мы даже не были с ней знакомы, но она мгновенно уловила ту страсть, с которой мы относились к своей высокой миссии, и захотела поддержать нас. Вы не поверите, но эта замечательная женщина вдруг не выдержала и расплакалась прямо в трубку, не веря тем глубоким чувствам, которые мы в ней

пробудили. Наша новая знакомая была по-настоящему тронута и счастлива сделать что-либо для нас.

Когда вы отчетливо видите перед собой свое высокое предназначение и знаете, что дело, которому вы служите, — действительно важное и полезное, то вам гораздо проще привлекать на свою сторону людей и получать от них искреннюю поддержку, в том числе материальную. Вы только подумайте — всего за две недели мы собрали восемь тысяч долларов! И, между прочим, основная часть указанной суммы поступила от незнакомых нам людей.

Джекки Миллер

5. Они не пасуют перед лицом опасности

Мастера волшебной лампы испытывают те же страхи и опасения, которые присущи всем нам. Однако в отличие от большинства из нас перед лицом опасности они не теряются, а принимают соответствующие меры.

В один из уик-эндов мужчина по имени Малкольм, который жил в канадском городе Ванкувер, отправился со своей невестой на север провинции Британская Колумбия — путешествовать пешком по тайге.

По какой-то роковой случайности они угодили в одно страшно глухое место, где обитала медведица с двумя медвежатами. Медведица, посчитав ситуацию угрожающей и стремясь защитить своих детенышей, набросилась на невесту Малкольма. Сам он был парнем далеко не высокого роста, а вот медведица по любым меркам была просто громадиной. Однако Малкольм почувствовал в себе необыкновенную храбрость и сумел каким-то необъяснимым образом вызволить свою невесту из лап разъяренного животного; но после этого медведица переключилась на него, поднялась в полный рост, схватила Малкольма и переломала ему чуть ли не все кости.

В завершение она вцепилась когтями в лицо Малкольма и, проведя по нему несколько страшных борозд, практически сняла с бедняги скальп.

Удивительно, что после всего случившегося Малкольм вообще выжил. Последующие восемь лет он провел в различных отделениях восстановительной и пластической хирургии, где подвергался множеству сложнейших операций. Однако все эти меры были не особо

эффективны с косметической точки зрения, и Малкольм считал себя отвратительным уродом, которому нельзя появляться на людях.

И вот однажды вконец отчаявшийся Малкольм поднялся в своем инвалидном кресле на крышу десятиэтажного здания реабилитационного центра, где он проходил очередной курс лечения, подкатил к самому краю и попытался перебраться через ограждение, чтобы свести счеты с жизнью. В этот момент на крыше появился его отец. Немолодой джентльмен услышал зов какого-то внутреннего голоса, который велел ему срочно навестить сына.

Он появился более чем вовремя — можно сказать, в последнюю секунду. Отец показался на крыше именно в тот момент, когда Малкольм старался преодолеть ограждение. Он мгновенно оценил ситуацию и сказал:

— Сынок, подожди минутку.

Узнав голос отца, Малкольм вздрогнул, обессилено откинулся в своем инвалидном кресле и обернулся.

— Малкольм, — произнес отец, — у каждого человека глубоко внутри есть какой-нибудь застарелый шрам. Большинство из нас скрывает его, маскируя улыбкой, слоем косметики либо элегантным нарядом. Тебе пришлось носить свой шрам снаружи — так, что его видно абсолютно всем. Но на самом деле мы все в этом смысле равны, сынок. Каждый из нас тем

или иным способом получил в свое время глубокую рану, и каждый обезображен — если не телом, то душой.

После этих проникновенных слов Малкольм уже не мог броситься вниз.

Немного позже кто-то из друзей Малкольма принес ему для прослушивания несколько кассет на тему мотивации. На одной из них он услышал историю Пола Джефферса, который в сорок два года полностью потерял слух, но, невзирая на это, по-прежнему оставался одним

из самых выдающихся торговых агентов в мире.

Малкольму особенно запомнилось, как Пол с невероятной убежденностью сказал: «Промахи, проблемы и несчастья посылаются обыкновенным людям для того, чтобы они обрели возможность стать необыкновенными». И Малкольм сказал себе: «Это же обо мне. Я и есть необыкновенный!»

Теперь Малкольму требовалось преодолеть свой страх перед тем, что и потенциальных работодателей, и клиентов может оттолкнуть его обезображенная внешность. Но он ни на миг не терял надежды. Каждый день Малкольм просыпался с верой в лучшее, хотя ему и было очень трудно. Однако он не сдавался, продолжал прилагать усилия, и пусть медленно и мучительно, но продвигался вперед. Этот молодой еще человек решил стать страховым агентом — а в этом деле всегда нужно быть готовым по много раз в день слышать слово «нет». И потому Малкольм принял решение превратить свой недостаток в достоинство, то есть сделать так, чтобы внешность не только не препятствовала ему в продаже полисов, а, напротив, способствовала успеху.

Он поместил на личные визитные карточки свою фотографию и, когда вручал визитку очередному клиенту, неизменно говорил: «Да, моя внешность может показаться ужасной, но если вы дадите себе шанс узнать меня получше, то убедитесь, что в душе я прекрасен».

Год спустя Малкольм был удостоен звания лучшего страхового агента в Ванкувере.

Марк Виктор Хансен

6. Они учатся на собственном опыте

Мастера волшебной лампы знают, что не получают желаемого результата с первого же раза — в том числе и в тех случаях, когда обращаются к кому-то с просьбой. Настоящие мастера просто учатся на своих ошибках и в следующий раз применяют то, что усвоили ранее.

Один из самых серьезных уроков я извлек в бытность свою торговым агентом на складе-магазине видеоаппаратуры, расположенном в Форт-Лодердейле, штат Флорида. Нам выплачивали там комиссионные — причем они были слишком маленькими для сложных технических товаров вроде телевизоров или видеокамер и весьма внушительными по сопутствующим товарам типа аккумуляторных батарей, сумок и прочих принадлежностей,

поскольку на всю эту мелочевку в розничной торговле ставилась большая наценка. Однажды к нам в магазин вошел сравнительно молодой человек, который очень сильно спешил. Вместе со своей семьей он собирался в дальнюю поездку и намеревался взять с собой видеокамеру, но позабыл купить ее вовремя, и теперь ему хотелось главным образом одного — приобрести ее, да побыстрее. Я сразу же вызвал у него доверие, и он сказал: «Ну хорошо, дайте мне что-нибудь на свое усмотрение, но не дороже тысячи долларов. Вот вам чек. Дайте мне камеру, которой я смогу воспользоваться сразу же».

Я быстро выбрал для него нужную модель и показал, как ею пользоваться. Как вам уже известно, я почти ничего не зарабатывал на этой продаже, поскольку камера была товаром из разряда технически сложных. Но вместо того чтобы быстренько продемонстрировать ему побольше многочисленных принадлежностей, которые сулили мне хорошие деньги, я объяснил ему, как работать с камерой, сказав самому себе: «Ничего не поделаешь, этот парень сильно торопится, надо отпустить его поскорее».

Дня через три тот же самый человек возвращается к нам в магазин, но уже абсолютно в другом настроении. Прямо с порога он наорал на меня так, будто я только что убил его первенца.

— Я вам доверился, — кричал он, — я выписал вам чек на тысячу долларов с ходу, как только вошел. А по-

тому был вправе надеяться, что вы обслужите меня как следует. И что же? Впервые в жизни мы всем семейством попали в «Диснейленд», но буквально через двадцать минут моя видеокамера разрядилась и сдохла. Почему же вы не продали мне запасную батарею?

— ТОЛЬКО потому, что вы ужасно спешили, — ответил я.

— Вы испортили мне весь отпуск, — прорычал он.

Что же касается меня, то я чувствовал себя кошмарно. А еще я извлек из всего случившегося урок: никогда не строить из себя телепата и даже не пытаться угадывать мысли клиентов. Ведь мне требовалось ровно две секунды, чтобы спросить: «Простите, вы нуждаетесь в дополнительной батарее? Вам нужна тренога или штатив?» Надо предоставлять человеку возможность решать самому. Мало того что я потерял клиента — я потерял еще и вполне достойные комиссионные. Теперь я всегда задаю людям конкретные вопросы и позволяю клиенту самому определять, подходит ли ему наш товар.

Харв Экер

7. Они настойчивы

Несколько лет назад во время Дня благодарения нам с женой довелось быть в Нью-Йорке. Она скучала по родным и переживала, что мы не можем посидеть за столом с

нашими близкими. В нормальной ситуации она бы в этот момент украшала дом к Рождеству, но сейчас нам пришлось находиться здесь, вдали от всех, и торчать в гостиничном номере.

— Дорогая, — сказал я ей, — предлагаю взглянуть на ситуацию с другой стороны. Почему бы нам сегодня не украсить чью-нибудь жизнь? Давай купим еды и раздадим ее людям, которые не могут позволить себе накрыть стол ко Дню благодарения. — Жена внимательно слушала меня, а я продолжал: — Мы отправимся туда, где сможем действительно оценить, кто мы такие, на что мы

способны и что мы реально в состоянии дать людям. Конкретно предлагаю поехать в Гарлем и помочь там по-настоящему нуждающимся людям. Купим столько продуктов, чтобы их хватило на месяц нескольким семьям. У нас вполне достаточно денег. Давай просто пойдем и сделаем доброе дело!

Поскольку я должен был вначале отправиться на заранее запланированное радиоинтервью, то со всей серьезностью попросил своих партнеров организовать нам небольшой автофургон, без которого было никак не обойтись в задуманной нами поездке в Гарлем.

Когда я вернулся с интервью, мои друзья развели руками:

— Увы, мы просто не в силах сделать этого. Во всем Нью-Йорке фургона днем с огнем не сыщешь. Расхватили на праздник. Во всяком случае, в пунктах аренды и проката автомобилей есть любые модели — кроме фургонов; их нигде не достать.

Пришлось сказать им на полном серьезе:

— Понимаете, если мы хотим чего-нибудь по-настоящему, то всегда можем этого добиться! На самом деле здесь, в Нью-Йорке, полным-полно фургонов; нам же нужен всего один, но мы не можем раздобыть и его. Давайте-ка займемся и найдем один, ровно один.

— Мы обзвонили все что можно. Нигде нет ни единого фургона.

— Выгляньте в окно и посмотрите вниз, на улицу, — сказал я. — Вы видите все эти фургоны?

— Видим.

— Заметьте, их много. Так давайте пойдем и попробуем нанять какой-нибудь из них.

Сначала я вышел на мостовую и пробовал вставать перед фургонами, когда те проезжали по нашей улице. Но в тот день я узнал о нью-йоркских водителях кое-что важное: они в таких случаях не останавливаются, а, наоборот, изо всех сил давят на газ. Затем мы попытались ловить их у светофоров. Там мы подходили к фургонам, стоявшим в ожидании зеленого света, стучали в стекло, а когда водитель в недоумении открывал окно, я мило говорил: «Здравствуйте! Вы не могли бы по случаю Дня благодарения подвезти нас в Гарлем, чтобы мы смогли накормить нуждающихся в этом людей». И каждый раз водитель, не проронив ни

слова, начинал неистово крутить ручку стеклоподъемника, чтобы поскорее отделаться от нас.

Нужно было придумать что-нибудь более убедительное. Мы опять стучали, водители опять опускали стекло, но говорили мы уже несколько иначе: «Сегодня — День благодарения. Мы хотели бы помочь неимущим людям и решили обратиться к вам. Не могли бы вы отвезти нас в один из бедных районов — мы имеем в виду здесь, в Нью-Йорке».

Данный текст казался нам более уместным, но, тем не менее, это тоже ни к чему не привело. Тогда мы начали предлагать шоферам сотню долларов, чтобы те подвезли нас. Они смотрели уже более снисходительно, но, когда мы называли Гарлем, отвечали отказом и давили на газ.

Мы успели переговорить более чем с двадцатью самыми разными людьми. И все они отказали нам. Мои партнеры были уже готовы сдаться, но я настаивал: «Существует закон больших чисел: кто-нибудь обязательно согласится». Закон и впрямь сработал — к нам действительно подъехал просто-таки идеальный фургон, поскольку в нем вполне смогли бы разместиться все четыре моих партнера. Мы подошли, постучали в окно и обратились к водителю:

— Вы не могли бы подбросить нас в бедный район? Мы заплатим вам сто долларов.

— Это лишнее, — ответил он. — Я буду счастлив подвезти вас в любую точку этого города.

Затем водитель потянулся за спинку своего кресла и убрал с заднего сиденья форменный головной убор, чтобы освободить нам место. Я заметил там надпись: «Армия спасения». Этого человека звали капитан Джон Рон-дон, и он возглавлял Армию спасения в Южном Бронксе.

Мы в полном восторге забрались в его фургон.

— Я могу отвезти вас куда угодно. Только для начала объясните, зачем это вам?

Я рассказал ему свою историю и подчеркнул, что хотел бы выразить благодарность судьбе за все, что имею, отдав людям хоть крупицу этого.

Капитан Рондон доставил нас в Южный Бронкс, по сравнению с которым Гарлем — это чуть ли не Беверли-Хиллз. Добравшись туда, мы первым делом зашли в магазин, где купили разных продуктов и несколько корзин, а затем отправились «в люди». Мы заходили в здания, где в каждой комнате жило по несколько человек, порой до полудюжины. Это были незаконные жильцы, самовольно захватившие пустующие дома без электричества и отопления — обитавшие в смертельном холоде зимы, по соседству с крысами, тараканами и запахом мочи. Для нас это было одновременно и шокирующим открытием, что люди вообще могут так жить, и реальной возможностью хоть что-либо сделать для этих

несчастливых, изменить их жизнь к лучшему — пусть даже столь малозначительным способом.

Как вы сами видите, каждый может добиться всего, чего пожелает, если только будет предан данной идее и проявит в своих действиях настойчивость и постоянство. Чудеса подобного рода могут происходить каждый день — даже в городе, где «нет ни единого фургона».

Энтони Роббинс

ЧАСТЬ II Как выпустить джинна из бутылки

Вы не всегда получаете то, о чем просите, но вы никогда не получите того, о чем не просите, разве только какую-нибудь заразу! Франклин Брауде

КАК УЗНАТЬ, ЧЕГО МЫ ХОТИМ НА САМОМ ДЕЛЕ

Питайте высокие, благородные мечты —
ведь каким вы себя видите в своих грезах,
таким и станете. Ваша высокая мечта — это
обещание того, кем вы однажды будете;
ват идеал — это прорицание того, каким вы
должны предстать миру в истинном свете.

Джеймс Аллен



— Я хочу научиться достигать поставленных целей, — вздохнул Аладдин, — точно так же, как это умеют люди, которых ты показал мне. Я знаю, что хочу быть принцем и владеть всеми богатствами этого царства. Я готов отправиться в путь. Но только скажи мне, о джинн, где же его начало?



— Господин мой, прежде всего ты должен иметь абсолютную ясность. Ясность - вот истинная сила. Сведения, которыми я поделюсь с тобой, помогут тебе обрести прозрение и видение отдаленной перспективы.

Я хочу, чтобы в ходе этой части нашего приключения ты начал ткать свой собственный волшебный ковер-самолет. И с этой целью я дам тебе несколько подготовительных заданий, которые надлежит выполнить в первую очередь. Каждое такое задание - это нить будущего волшебного ковра. Чем больше заданий ты сумеешь выполнить, тем больше нитей добавишь к своему ковру, делая его тем самым более прочным и красивым.

Первая нить, в которой мы нуждаемся, - это Нить Желания. Все прочее: планы, усилия, просьбы, результаты — идут вслед за нашими желаниями, мечтами и устремлениями. Как только мы проясняем свои цели, наш путь становится более прямым и надежным.



ПЕРВОЕ ЗАДАНИЕ

— Вначале ты должен создать список своих истинных желаний. Для этого я хочу, чтобы ты положил перед собой лист бумаги и взял в руно перо. Напиши в верхней части листа

слова «Я хочу...», а затем проси о ста одном своем желании. Я не приму от тебя ни девяносто желаний, ни девяносто девять, ни даже сто. Есть лишь одно воистину волшебное число желаний — ровно Сто Одно.



Аладдин склонил голову, прикусил от усердия губу и начал неистово выводить на листе буквы, слова и предложения. В комнате воцарилась тишина — слышно было только, как перо царапает бумагу. Внезапно Аладдин остановился и воскликнул:

— Не могу я этого сделать! Мне никогда не позволялось хотеть слишком многого. Хорошая пища, теплая постель да еще, пожалуй, мои мечты о грядущем величии и знатности — вот и все, что занимало мои мысли. Но ведь этого не хватит на Сто Одно желание!



— Это и есть начало первого задания, — вымолвил джинн. — Ведь заставить свой разум распространиться вширь и вглубь, дать себе соизволение сполна и всесторонне

исследовать свои желания и понять, чего же ты действительно хочешь, а чего не хочешь ни за что на свете, — все это для большинства из нас трудно, ох как трудно. Впрочем, я никогда не говорил тебе, что задания будут легкими, но ты должен выполнять их на совесть, чтобы иметь право двигаться дальше и переходить к следующему заданию. Так начинай же, о Аладдин. Ищи у себя в сердце, каковы твои мечтания, и выписывай их на бумагу.



Вы не в состоянии просить о чем бы то ни было, если не можете определиться, каково же на самом деле ваше сокровенное желание. Многие люди не знают, чего хотят, или же хотят намного меньше, нежели заслуживают. Поэтому первым делом вам следует разобраться и выяснить, чего же вы хотите. Во-вторых, вы должны твердо решить, что заслуживаете этого. В-третьих, вы должны питать убежденность, что способны получить это. И в-четвертых, вы должны осмелиться попросить об этом.

Барбара де Анджелйс

Первое задание: составьте список, содержащий 101 желание

Точно так же как Аладдин должен был перечислить свои желания, мы просим и вас составить список, включающий как минимум 101 цель, к которой вы стремитесь. Наш опыт свидетельствует о том, что выполнение данного задания займет у вас несколько часов, а возможно, даже дней. Если вы серьезно намерены получить как можно больше от этой жизни, отложите текущие дела, выделите время и прямо сейчас составьте свой список из 101 желания.

При составлении такого перечня будьте предельно конкретны. Если вы хотите новый автомобиль, четко укажите марку, модель и при необходимости цвет. Если вы собираетесь сменить работу, сформулируйте со всей определенностью, какой именно вид деятельности вас интересует, сколько вы хотите получать и т. д. Словом, при написании каждого из своих желаний проявите максимальную точность.

Джон Годдард составил свой список желаний и устремлений, когда ему было всего пятнадцать. Его отец, вполне успешный бизнесмен, регулярно приглашал своих деловых партнеров и давних приятелей к себе в дом на ужин — это происходило раз в неделю, каждую пятницу вечером. Юный Джон Годдард находился под большим впечатлением от бесед, которые поневоле слушал, сидя за столом во время трапез. В конечном счете все застольные разговоры этих взрослых и вполне благополучных, на первый взгляд, мужчин сводились к сожалениям о том, что им не удалось чего-то сделать на своем веку, что они упустили свой шанс, не довели задуманное до конца и т. д. После одного такого ужина молодой человек пообещал себе, что с ним этого никогда не случится.

Сказано — сделано. Парень отправился в свою комнату и записал на бумаге целых 127 пунктов, указав все, чего хотел добиться в жизни. На сегодняшний день шестидесятилетний Джон реализовал 115 из сформулированных им тогда 127 целей. Этот список предопределил всю дальнейшую жизнь мистера Годдарда, которая занесла его более чем в сто разных стран, позволила встретиться со многими мировыми лидерами, включая Папу Римского, и помогла добиться исполнения самых заветных желаний. Годдард посетил Великую китайскую стену, исследовал Нил почти на всем его протяжении и научился пилотировать ни много ни мало сорок восемь различных типов самолетов.



— Готово! — воскликнул Аладдин. — Вот уж никогда не думал, что способен хотеть столь многого. — Его лицо сияло от восторга, а разум был возбужден.



Прежде чем вы соберетесь просить о чем-либо, вы должны четко знать, чего именно вы хотите, и твердо верить в возможность получить это.

Все, что душе угодно

Я записался на вечерние курсы, посвященные постановке и достижению целей. В первый же вечер преподавательница раздала нам чистые блокноты и попросила: «Запишите

сюда цель, которую вы перед собой поставили». Когда мы справились с заданием, она сказала: «Хорошо, а теперь запишите еще одну». Так продолжалось минут десять, и мы начали понемногу скучать. Мы, но не она! Потому что преподавательница раз за разом невозмутимо повторяла: «Запишите следующую». И этим мы занимались целых три часа!

Наконец она сказала: «Ну хорошо, а теперь я хочу, чтобы вы сделали кое-что действительно особенное. Вы должны опять записать цель, но на сей раз необычную. В данном случае вы можете помахать всемогущей волшебной палочкой и записать любое, пусть даже абсолютно нереальное желание. Оно не должно подчиняться никаким правилам или законам. Дайте волю своей фантазии — вообразите на минутку, что у вас в руках настоящая волшебная палочка».

А теперь вспомните, что до этого я на протяжении трех часов кряду только и записывал всевозможные цели. Все, что мне только смогло прийти в голову по поводу

денег, здоровья, взаимоотношений, путешествий, — словом, любые желания, которые я сумел измыслить в течение трех часов. И тогда я сказал сам себе: «Ага, значит, эта цель не должна подчиняться никаким законам? Извольте! Я хочу жить в большущем доме, полном красивых женщин, причем обязательно обнаженных». Формулировка смущала меня самого, но именно так я и написал. Понимаете, у меня голова шла кругом и потому мне хотелось лишь одного — побыстрее покончить с этим. Сандра, наша инструктор, сказала: «Отлично, мы с вами встретимся здесь через неделю на следующем занятии, и, между прочим, к этому моменту то из ваших желаний, которое вы записали последним, сбудется». Все, кто сидел в аудитории, от изумления пооткрывали рты. Когда неделю спустя мы пришли на очередное занятие, я был несказанно потрясен, поскольку в течение этих семи дней действительно встретил женщину по имени Карла, которая потом стала моей второй женой. У нас с ней было просто сказочное свидание, я совершенно потерял голову и спросил, можно ли мне остаться у нее на ночь. Вы не поверите, но она согласилась. Я переночевал у нее в доме, а утром ее дочери — у Карлы были две чудесные малышки — забежали к нам в комнату голышом, ну а она сама, как вы понимаете, лежала со мной в постели тоже без одежды. Тут я воскликнул: «Боже милый, я и впрямь в большом доме, полном красивых обнаженных женщин!» Если, конечно, не считать того, что двоим из них было два и четыре годика! Но, похоже, я просто позабыл сформулировать свое желание достаточно конкретно.

И вот прихожу я на занятия, а наша преподавательница говорит: «Помните самую последнюю из записанных вами целей — ту, которая была совершенно невыполнимой и абсолютно нереальной? Поднимите руку те, чье желание за минувшую неделю осуществилось». В ответ человек пятьдесят — примерно четверть аудитории — потянули руки вверх.

А Сандра продолжила: «Лично я проделывала это неоднократно. Именно последнее из тех желаний, которые вы записали, всегда исполняется. Я уже давно учу людей и не раз видела ошеломляющие результаты этого упражнения. Потому-то я и попросила вас тогда записать это особое желание — ведь я знала, что именно оно и станет явью. Я не пыталась убедить вас в этом на прошлом занятии, когда вы могли быть настроены скептически; зато сегодня сообщаю вам об этом просто как о достоверном факте». Конечно, никто из нас не поверил ей в тот момент, но, тем не менее, четверть из числа находившихся в зале достигла своей цели!

Но затем, когда люди один за другим стали признаваться, какие они перед собой поставили цели, мы наслушались такого, что у нас волосы встали дыбом. Кто-то хотел,

чтобы его доходы возросли в десять раз. Супружеская чета мечтала о двадцатиметровой яхте, хотя они оба занимали более чем скромные должности. И, представьте себе, на минувшей неделе умер какой-то их дальний родственник, о котором они даже понятия не имели, и оставил им в наследство как раз двадцатиметровую яхту. После каждой такой истории мы были буквально в шоке — ведь Сандра с самого начала совершенно четко и определенно сказала, что желание может быть абсолютно нереальным.

Но это было еще не все — нам предстояло узнать от нее нечто еще более удивительное:

— Кстати, это сбылось потому, что вы все поверили мне. Я попросил слова:

— Сандра, я хочу кое в чем разобраться. Если бы вы сказали то же самое, но не в конце составления списка, а в любой другой момент, то у четверти из нас сбылось бы именно это?

— Разумеется! Иногда я говорю это во время написания третьей цели.

Тут все открыли свои рабочие тетради, чтобы перечитать третье из записанных желаний, поскольку оно тоже вполне могло бы исполниться. В общем, мы не верили своим глазам.

У некоторых из слушателей на глаза навернулись слезы. Ведь фактически Сандра сказала нам, что заранее угадать ничего невозможно. Не существует никаких жестких правил и законов. Наш мозг способен на все, обладая мощной созидательной силой. Любая вещь, в которую вы по-настоящему верите, возможна.

Реймонд Р.

Единственный способ выявить пределы возможного — это перешагнуть через них в сферу невозможного.

Артур Ч. Кларк

Второе задание: научитесь ясно видеть цель

Упражнения по развитию внутреннего зрения помогут вам понять, чего вы действительно хотите. Они помогут вам проникнуть в собственное подсознание и установить связь с подлинными желаниями вашего сердца. Ключевым моментом является умение ни в коем случае не думать о самой возможности достижения цели, а сосредоточиться исключительно на том, хотите вы этого или не хотите. Если вы воспользуетесь принципами и методами, изложенными в данной книге, то ваш разум разберется сам, каким образом исполнить ваше желание.

Итак, включите какую-нибудь приятную, расслабляющую музыку, закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы снять напряжение, а затем попросите свое подсознание, свое сердце или того ребенка, который живет внутри вас, чтобы они показа-

ли вам — в виде идей и зрительных образов, — каковы ваши истинные желания в каждой из следующих сфер:

- Брак и любовные отношения
- Семья, родственники и друзья
- Дом, квартира или другое место жительства
- Обстановка и другое имущество
- Автомобиль и иные транспортные средства
- Одежда, драгоценности и т. д.
- Работа и карьера
- Деньги и финансовое положение
- Достижения
- Здоровье и физическая форма
- Отдых и досуг
- Личностный и духовный рост
- Общественное положение

Когда вы закончите размышления о каждой из указанных сфер и визуализируете идеальную картину своей жизни, откройте глаза и запишите все, что предстало перед вашим мысленным взором, причем как можно более подробно, описывая даже мельчайшие детали, даже, на первый взгляд, незначительные.

Именно все увиденное и есть то, чего вы хотите добиться в своей жизни. Для достижения ряда из этих целей понадобится изучить многие непростые вопросы и пройти особую подготовку. Другие могут потребовать многолетних усилий, причем не в одиночку, а в сотрудничестве с кем-то. Будут среди них и такие, которые вы сумеете реализовать сразу же.

Здесь может оказаться полезно возвратиться в исходную точку и составить список того,

о чем вы можете начать просить уже сейчас и что помогло бы вам постепенно получить все желаемое. Затем перечислите имена конкретных лиц и названия тех учреждений, в которые вы

могли бы обратиться с просьбами по поводу каждой из этих оперативных целей. Потом напишите рядом с каждым пунктом своего списка определенную дату, когда вы обязуетесь заняться выяснением ситуации, а затем высказать свою просьбу. Теперь у вас имеется четкий план, благодаря которому вы можете немедленно приступить к позитивным действиям, ведущим к достижению цели.

Третье задание: пофантазируйте об идеальном дне

Найдите удобное место, где вас никто не будет отвлекать, включите спокойную музыку, закройте глаза и расслабьтесь.

Попытайтесь создать в своем воображении особенный, идеальный для вас день. Сначала представьте, как вы просыпаетесь. Кого бы вы хотели видеть рядом с собой? Что происходит в этот момент в вашем доме? Чем вы займетесь потом? Сделаете зарядку, помолитесь, проведете сеанс медитации, съедите изысканный завтрак, поплавае в бассейне? Как выглядит ваш идеальный автомобиль? Как вы попадаете на работу? Вы сами сидите за рулем или вас кто-то подвозит? Где вы работаете? Как выглядят ваши офис и кабинет? Какого рода работу вы выполняете? С какими людьми встречаетесь? Каков ваш заработок или доход? Что вы делаете во время обеденного перерыва? А после работы? Отправляетесь ли вы в спортзал? Играете в теннис? Ходите по магазинам? Встречаетесь с друзьями или проводите время с семьей? Ходите ли вы в ресторан? Продумайте все детали своего идеального дня.

Четвертое задание: сформулируйте свои желания

Данное упражнение — один из самых эффективных способов, позволяющих извлечь на поверхность ваши истинные желания. Для его выполнения вам обязательно нужно найти партнера. Лучше всего, если это будет близкий вам человек, с которым вы чувствуете себя спокойно и уверенно и который не станет комментировать, а тем более осуждать ваши ответы. Можно выполнять данное упражнение поочередно, меняясь с напарником местами. Не забудьте подготовить карандаш и бумагу.

Сядьте лицом к партнеру. Тот, кто собирается начинать первым, должен закрыть глаза и сделать несколько глубоких вдохов, чтобы расслабиться. Не открывая глаза, скажите партнеру: «Просто расслабься и вспомни ситуацию, когда ты был по-настоящему раскрепощенным и непринужденным. Возможно, это было на природе, на пляже, в горячей ванне или во время массажа. (Пауза.) Не зажимайся, мысленно вернись к той ситуации, когда ты был максимально расслаблен. (Пауза.) Прекрасно, вот так, очень хорошо. (Пауза.) А теперь, пребывая в состоянии полнейшей раскрепощенности, постарайся установить контакт с той частью собственного “я”, которая знает, чего ты в действительности хочешь, если откинуть любые препятствия, чувства страха, вины или убеждения, ограничивающие тебя. И вот, погрузившись в самые потаенные уголки своего сердца, постарайся ответить на вопрос, чего ты по-настоящему хочешь. (В этот момент вы записываете ответы своего партнера.) Чего ты еще хочешь?» И так далее. Продолжайте в течение 10—15 минут, а затем поменяйтесь местами. Выполнив упражнение, внимательно просмотрите список

собственных ответов. Вы, скорее всего, обнаружите, что ответы, которые давались вами на заключительной стадии данного процесса, более правдиво отражают ваши истинные желания. А теперь пообещайте самому себе сделать все необходимое для того, чтобы получить желаемое.

Пятое задание: дайте волю воображению

Ниже приводится перечень вопросов, которые могут стимулировать дальнейшие размышления о том, чего вы хотите в жизни. Мы предлагаем вам взять блокнот или несколько листов бумаги и записать все ответы на эти вопросы.

- Чего в жизни вам хотелось бы достичь больше всего?
- Какие вещи вам хотелось бы иметь? Новый автомобиль? Моторную лодку? Новую

стереосистему? Видеомагнитофон или видеокамеру? Новую одежду? Драгоценности? Горный велосипед? Мотоцикл? Кошку или собаку? Новое покрытие для пола?

- Что вас не удовлетворяет во взаимоотношениях с самыми важными для вас людьми? В отношениях с членами вашей семьи? В отношениях с сослуживцами? Хотите ли вы, чтобы кто-то проводил с вами больше времени? Или, напротив, оставил вас в покое? С кем вы хотели бы сблизиться? Прекратить ссориться? Улучшить взаимоотношения? Ощутить, что этот человек разделяет ваши чувства? Сбросить с души камень и чистосердечно признаться в чем-либо? Попросить прощения? Поделиться своими мечтами?

- Какие из испорченных отношений вам хотелось бы восстановить?

- Чего вы ожидаете от своего супруга? От своего лучшего друга? От родителей? От детей? От братьев или сестер? От своих коллег по работе? От тех, с кем вы вместе учитесь? От своего ближайшего соседа? От приходящей няни или домработницы? От прихожан вашей церкви?

- Что вам нужно от вашего доктора или дантиста? От адвоката? От финансового советника? От бухгалтера? Школьного учителя? От вашего тренера? Профессора или научного руководителя? От консультанта? От психолога, психотерапевта или психиатра? От пастора, раввина или священника? От вашего мэра, депутата или сенатора?

- Кому и чему именно вы завидуете?

- Нуждаетесь ли вы в свободном времени? В отпуске или каникулах? В продвижении по службе? В повышении зарплаты? В большем количестве инструкций? В более высокой оценке? В большем признании? В более прочной поддержке? В лучшем оборудовании? В человеке, готовом выслушать вашу идею? В том, кто поможет вам решить стоящую перед вами проблему? В сотрудничестве? В понимании? В снижении уровня стресса? В большей свободе?

■ Вам необходимо больше спать? Лучше питаться? Располагать большим количеством времени для хобби, спорта и развлечений? Иметь возможность потанцевать? Бросить курить? Похудеть? Усовершенствовать физическую форму?

■ Хочется ли вам больше путешествовать или гулять? Чаше ходить в кино? Посещать концерты? Заниматься спортом? Больше бывать на вечеринках и ходить в гости?

■ Есть ли у вас желание изучать иностранный язык? Посетить интересный семинар? Научиться пользоваться компьютером? Получить доступ в интернет? Читать побольше книг? Научиться хорошо готовить? Играть в гольф? Освоить какой-нибудь музыкальный инструмент? Рисовать или лепить? Писать стихи? Печатать? Посещать актерские курсы?

■ Хотите ли вы прежде, чем умереть, каким-то образом сделать мир лучше? Собирать деньги на благотворительные цели? Помогать своим детям в достижении поставленных целей? Баллотироваться на выборную должность? Работать в общественной

комиссии или палате? Способствовать ликвидации неграмотности? Борьбе с незапланированной беременностью среди девочек-подростков? Помочь установлению мира во всем мире?



— Аладдин, теперь, когда ты прояснил свои желания, давай сделаем следующий шаг и научимся применять твой волшебный ковер-самолет так, чтобы он мог доставлять тебя в любое место, куда тебе хочется попасть!

КАК ЗАЖЕЧЬ ВОЛШЕБНУЮ ЛАМПУ



Успех не бывает результатом спонтанного возгорания. Вы должны зажечь себя.

Арнольд Гласкоу

— Аладдин, пыл, отражающийся на твоём лице, озаряет и твою душу! На моих глазах ты превращаешься из уличного сорванца в человека с высокими идеалами. В тебе начинает зарождаться подлинная страсть по отношению к жизни. Ещё раз взгляни на лампу, что в твоих руках. Эта лампа не может выполнить свое предназначение без двух очень важных условий. Знаешь ли ты, каковы они?



- Всякому ясно, что одно из них — это топливо, горючее. Другое — огонь. И пока они не объединятся вместе, от лампы не может исходить света, — объяснил Аладдин.



- Я сразу же понял, до чего умный у меня господин! Вот и ты, дабы выполнить свое предназначение, должен быть, словно лампа, наделен сразу и топливом, и огнем. Задания, которые я тебе предложу, помогут освоить и закрепить все

необходимые для этого навыки. Когда ты научишься верить, что все, о чем ты мечтаешь, на самом деле возможно, то этим топливом станет твоя вера. А когда ты дашь выход присутствующей в тебе страсти и направишь ее на осуществление своих мечтаний, пылающий в тебе внутренний огонь будет гореть достаточно ярко, чтобы ты мог достичь всего, чего только пожелаешь, и никакие ограничения не смогут стать преградой на твоём пути.



УКРЕПИТЕ СВОЮ ВЕРУ И ДАЙТЕ ВЫХОД СТРАСТИ

- После того как ты, о Аладдин, узнал, чего тебе хочется, ты должен поверить, что получить желаемое вполне возможно - иначе тебе не хватит храбрости просить об этом. Стало быть, ты должен укрепить свою веру. Для этого тебе следует наглядно увидеть результат, к которому ты хочешь прийти, как уже свершившийся факт, и неизменно видеть себя человеком, уже достигшим своей цели. Это создаст в твоём разуме такую психологическую силу, которая в конечном счете превратится в стимул и подтолкнет тебя к

конкретным действиям, необходимым для исполнения твоих заветных желаний. Закрой глаза, о Аладдин. Мы идем во дворец!



Аладдин ждал, однако ничего не происходило. Он посидел так еще несколько минут и открыл глаза.

- Но мы же не во дворце! А я-то думал, ты доставишь меня туда!



- А я как раз надеялся, что именно ты препроводишь нас гуда, - сказал джинн.



— Но каким образом я мог бы это сделать? Ведь джинн-то здесь ты, а вовсе не я!



- В этом и состоит начало шестого задания - научиться видеть то, чего тебе хочется, в своих мыслях. Когда ты сможешь увидеть со всей ясностью, что твое желание уже исполнилось, то в тебе разгорится подлинная страсть к достижению своих целей и накрепко укоренится вера в их реальную осуществимость. Закрой-ка глаза снова, о Аладдин. Ты помнишь, как при освоении второго задания мы говорили о необходимости сделать несколько глубоких вдохов и побеседовать со своим разумом или, точнее, с подсознанием? То же самое нам предстоит проделать теперь, и, когда ты будешь готов, я хочу, чтобы ты сказал мне, как выглядит этот дворец, какие звуки и запахи его наполняют и какого рода

ощущения он вызывает в тебе.



Аладдин закрыл глаза и трижды глубоко вздохнул.

— Первое, что я отмечаю, - это тишина. На рынке всегда очень шумно и грязно, в то время как во дворце тихо и чисто. Здесь пахнет чем-то вроде цветов и мяты. А слышу я только одно — мягкую, ласкающую музыку, которая буквально плывет по воздуху. Куда бы я ни посмотрел, стены мерцают так, словно усыпаны драгоценными камнями, и везде так много свободного места! Залы выглядят громадными, кажется, что они тянутся на несколько миль, а колонны, которые поддерживают потолок, почти касаются неба! Стены выкрашены в мягкие тона, а полы застелены красивыми коврами. До чего же мне здесь все по душе! Тут я чувствую себя своим. Именно в таком месте мне хочется быть!



- Научись видеть себя в одном из помещений сего прекрасного дворца, о Аладдин. Видеть себя поправляющим картину, которая висит на стене. Видеть себя облаченным в королевские одежды. Видеть себя в окружении любезно улыбающихся слуг, которые подают тебе самые прекрасные яства и экзотические плоды. Не медля ни минуты, заявляй всему миру и самому себе, что уже сейчас ты обладаешь всем, о чем мечтаешь! И когда ты сумеешь так сделать, эта мечта станет для тебя достижимой.



Все, кто добился чего-нибудь по-настоящему великого, поставили перед собой великую цель и ни на миг не отрывали пристального взора от этой цели, которая была столь высокой, что порой казалась недостижимой...

Орисон Светт Марден

Шестое задание: визуализируйте свою мечту

Каждый день уделяйте время тому, чтобы визуализировать желаемые результаты, то есть представить, будто они уже достигнуты или полностью реализованы. Если вы мечтаете получить степень магистра или доктора психологии, визуализируйте себя сидящим в собственном кабинете, на стене которого висит соответствующий диплом. Если ваша цель — установить близкие отношения с добрым и любящим человеком, то визуализируйте себя возле того, кто действительно обладает этими качествами. Какой у этого человека голос? Какие чувства вызывает у вас его прикосновение? О чем вы разговариваете? И как он слушает вас?

Мы рекомендуем делать это по меньшей мере два раза в день — утром, сразу после пробуждения, и вечером, перед отходом ко сну. Пусть данное упражнение войдет у вас в привычку. На первых порах вам, возможно, понадобится повесить небольшую бумажку на зеркале в ванной или в другом видном месте, чтобы напоминать себе о необходимости проделать эту процедуру, но спустя некоторое время она станет для вас столь же естественной, как обыкновение чистить зубы.

В городе Новый Орлеан, штат Луизиана, один нефтяной магнат, выбившийся из низов и достигший всего сам, хотел что-нибудь сделать для местного сообщества, откуда он вышел. Этот человек взял под свою опеку среднюю школу, расположенную в перенаселенной и далеко не самой благополучной части города, — школу, где доля отсева учащихся составляла 84 процента. Это означало, что 84 процента детей так и не заканчивали указанное учебное заведение и, соответственно, не получали полного среднего образования. Он сказал всем ученикам, что если те останутся в школе, будут хорошо успевать и посещаемость составит не ниже 95 процентов, то впоследствии он заплатит за их обучение в колледже. Имея представление о том, как зажечь в детях пламя волшебной лампы, этот человек создал у них в сознании ясный и четкий образ будущего.

Школьников сводили на экскурсию в несколько ближайших университетов, где каждый из них провел целый день. Ребята посещали занятия, ходили в спортзал, присутствовали на

мероприятиях в студенческом клубе, обедали в кафетерии и наведывались в библиотеку —

всюду вместе со студентами, к которым их прикрепили. К концу дня у всех школьников сложилась полная картина того, что значит быть учащимся колледжа или университета. Они получили возможность реально «увидеть» себя в этом качестве.

И затем на протяжении нескольких последующих лет школьные учителя каждое утро просили своих подопечных закрывать глаза и представлять себя студентами. Это упражнение ежедневно разжигало в ребятах пламя веры в то, что они действительно поступят в вуз. К моменту выпуска из школы процент отсева среди этих подростков снизился до менее чем 20 процентов — иными словами, ситуация изменилась на прямо противоположную!

В 1983 году австралийская команда яхтсменов впервые выиграла Кубок Америки по парусному спорту*. Когда у тренера этой команды взяли интервью о том, как им удалось одержать столь блистательную победу, тот объяснил, что он прочитал книгу «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»**, и это побудило его выпустить аудиокассету об австралийской команде, которая побеждает американских соперников. Он сделал запись финиша победоносной регаты и восторженной реакции яхтсменов, сопроводив ее звуковыми эффектами стремительного движения парусника, со свистом рассекающего воду.

Затем тренер раздал по экземпляру этой пленки каждому из членов своей команды и попросил их прослушивать ее по два раза в день в течение трех лет. В общей сложности это составило 2190 раз! И в результате

* Эти соревнования были учреждены Британским королевским яхт-клубом в 1851 г., и с того времени в них побеждали только представители США. Поэтому первая победа яхты из Австралии в 1983 г. стала настоящей сенсацией.

** Эту книгу-аллегория, которая стала литературным событием, опубликовал в 1970 г. бывший пилот ВВС США 33-летний Ричард Бах. В ней повествуется о самце чайки по имени Джонатан Ливингстон, который устал от унылой, рутинной жизни своей стаи. Когда он начинает экспериментировать с новыми методами полета, старейшины стаи изгоняют его. Освободившись от стесняющих его клановых границ, Джонатан исследует окружающий мир в поисках мудрости и просветления.

получилось так, что прежде, чем поднять парус в гавани Сан-Диего и взять старт в регате, его ребята уже успели обогнать американских соперников целых 2190 раз. Это позволило глубоко укоренить в каждом участнике команды пламенную веру в победу.

На протяжении четырех лет, предшествовавших очередным Олимпийским играм, американец Питер Вид-мар, будущий обладатель золотой медали по гимнастике, а также его партнер и напарник по тренировкам каждый раз оставались в гимнастическом зале после ухода всех остальных спортсменов и уделяли дополнительные пятнадцать минут

«негимнастическому» упражнению. Они представляли, что сейчас проходят олимпийские состязания по гимнастике и вот-вот им надо выступать на последнем снаряде, где и решится вопрос насчет обладателя золота. Они визуализировали себя идеально выполняющими это упражнение, за которое судьи выставляют им наивысшую оценку в 10 баллов, они завоевывают первое место и стоят на пьедестале почета, где им вручают золотые медали. И спортсмены проделывали это каждый день в течение четырех лет! С каждым днем пламя веры в победу разгоралось в них все сильнее и сильнее. Неудивительно, что они выиграли олимпийское золото.

Кен Росс объясняет, как он использовал тот же самый метод, чтобы помочь Валери Бриско-Хукс завоевать ее вторую олимпийскую золотую медаль.

В июле 1982 года я решил побеседовать с Валери Бриско-Хукс и ее тренером Бобби Керси. Почти сразу Бобби заявил мне:

— Понимаете; на мой взгляд, Валери вполне способна попасть в олимпийскую сборную США, но она не верит в себя и в собственные силы.

Тогда я сказал Валери:

— Вот представь, что прямо сейчас — июль 1984 года и ты стоишь на поляне лос-анджелесского «Колизея», а сто тысяч человек стоя приветствуют тебя. Ты только что

выиграла финальный забег на двести метров. Как изменилась твоя жизнь?

Произнося эти слова, я наблюдал за своей собеседницей и, заметив, как у нее по коже поползли мурашки, в тот самый момент посмотрел ей прямо в глаза и сказал:

— Вот на флагштоке поднимается флаг нашей страны, в динамиках звучит наш государственный гимн, а на трибунах сидят все твои родственники и друзья. Как изменилась твоя жизнь?

И внезапно из ее глаз ручьем полились слезы.

В июле 1984 года, сразу же после того, как Валери выиграла свою вторую золотую медаль*, телеканал ABC брал у нее интервью, и журналист спросил, какие чувства она испытала, стоя на подиуме. А чемпионка ответила, что этот день был для нее точно таким же, как и любой другой. По одной простой причине — в каждый из предшествующих дней, когда она приходила сюда и тренировалась, ей доводилось испытывать абсолютно такое же ощущение успеха, как будто она уже победила.

Кен Росс



— Теперь ты вполне можешь открыть глаза, о Аладдин. Ты справился с этим заданием успешно. В ткань своего волшебного ковра тебе удалось вплести еще одну нить. Следующее задание рассчитано сразу и на твои глаза, и на руки, так что тебе предстоит потрудиться.

* До этого на тех же играх она выиграла золото на дистанции 400 м.

Седьмое задание: создайте свою мечту

Если у вас не получается достаточно хорошо визуализировать свою мечту либо вы просто хотите ускорить этот процесс, можете создавать для каждого из своих желаний так называемые внешние целевые картины. Скажем, если вы очень хотите получить уже упоминавшуюся ученую степень по психологии, достаньте чистый бланк соответствующего диплома, например докторского, и впечатайте туда свою фамилию. Поместите его в рамку и повесьте на стену в качестве той самой целевой картины. Если вы хотите провести отпуск на Гавайях, обратитесь в туристическое агентство и возьмите проспект с рекламой путешествий по Гавайским островам. Аккуратно вырежьте собственное фото и вклейте его в снимок с изображением заката или лодки, с которой ныряют любители подводного плавания. Затем повесьте фотографию на видное место, скажем, на дверцу холодильника, на зеркало в ванной или над своим рабочим столом. И каждый раз, когда вы увидите эту картину, она будет становиться в вашем воображении все более реальной.

Вы можете также изготовить альбом своих желаний, вырезав картинки или фотографии, которые наглядно иллюстрируют ваши цели, и вклеив их на страницы блокнота для записей или общей тетради. Просматривайте этот альбом хотя бы раз в день. Результаты могут превзойти все ваши ожидания.

Утешайся Господом, и Он исполнит желание сердца твоего.

Псалтирь (36:4)

Когда мы с Марком поженились, нам хотелось как можно скорее завести детей. Мне было в то время уже тридцать пять, и мои биологические часы тикали все громче!

Прошел год. Нам было очень хорошо вместе, но я так и не забеременела. В результате мы начали проходить всевозможные анализы, обследования и процедуры. После шести лет безрезультатных попыток мы сделали две вещи, которые, по моему глубокому убеждению, помогли нам создать действительно идеальную семью.

Во-первых, мы с Марком пришли к решению, что вполне приемлемым вариантом для нас может стать усыновление.

Во-вторых, мы повесили на видном месте коллаж нашей мечты. Марк и я проводили долгие часы, пролистывая журналы и вырезая фотографии детей, которые казались нам идеальными. При этом мы были весьма конкретны в своих желаниях. Учитывали цвет волос и глаз, телосложение будущего ребенка, оформление детской комнаты, наши семейные занятия спортом, места, которые мы намерены посетить вместе, и даже домашних питомцев,

которых мы собирались завести. Я всегда хотела иметь дочерей, поэтому вырезала красивое фото с изображением двух милых малышей, держащихся за руки.

Через три месяца, когда на нашем коллаже уже практически не оставалось свободного места, мне позвонила по телефону молодая женщина и сказала: «Я слышала, что вы с мужем собираетесь принять в свою семью ребенка, и хотела бы видеть именно вас в качестве родителей моей дочери». Вы не поверите, но я едва не выронила трубку! И по сей день я полностью убеждена, что наша любимая Элизабет была зачата в тот самый день, когда мы закончили оформлять коллаж своей мечты!

После того как Господь благословил нас очаровательной девочкой, в 1987 году в нашем доме раздался еще один телефонный звонок, в результате которого наша семья пополнилась второй дочерью.

Девяносто восемь процентов из всего, что мы с Марком задумывали, когда составляли коллаж, полностью

сбылось. Причем результат превзошел все наши ожидания! Обе наши девочки очень похожи на нас, и окружающие всегда изумляются, когда мы говорим им, что наши дочери — приемные. Однажды, когда Мелани было четыре годика, мы отправились в кондитерскую. Девушка, стоявшая за прилавком, сказала:

— Ой, тебя просто не отличить от твоего папочки!

— А вот и нет! — возразила Мелани. — У меня на макушке нет лысины!

Идея создания коллажа своей мечты — это замечательный проект, причем как для детей, так и для взрослых, позволяющий вдохновлять себя ежедневно и ежечасно, максимально задействуя воображение.

Патти Хансен

Когда люди задумываются о покупке дома, то чаще всего в первую очередь начинают размышлять о критериях, которым должно удовлетворять их будущее жилище, и лишь затем работают с агентом по недвижимости — до тех пор, пока не найдут того, что хотят. Но мы поступили иначе.

В начале 1990-х годов мы были целиком поглощены созданием собственного бизнеса и не следили за ситуацией на рынке недвижимости. Но Тери, моя жена, рассказала, что последних два года она исключительно любопытства ради еженедельно просматривала в газете раздел «Дома на продажу». И добавила: «Я знаю, что мы приобретем гораздо более шикарный дом, чем сейчас можем себе позволить, причем его покупка не составит для нас никакого труда. Он покажется нам просто сказочным, да и на самом деле будет настоящим чудом. Я на сто процентов уверена в этом».

И вот, когда мы в первый день нового, 1993 года готовили свою обычную ежегодную книгу целей, то решили

включить туда на ближайший год и мечту о собственном доме. Поскольку мы обучались методам позитивного мышления и четкой постановки целей и регулярно применяли их на практике, то подошли к предстоящим поискам дома творчески. В конце концов, наши стратегии постановки целей неоднократно доказывали свою эффективность—и самым важным подтверждением этого являлся тот факт, что мы встретили друг друга не просто так и не по воле случая, а после того, как каждый из нас составил список вполне конкретных качеств, которые мы хотели видеть в своем партнере и в наших отношениях, а затем стал усиленно просить именно о таком партнере!

Мы оба уже в течение многих лет обсуждали самые разные идеи по поводу будущего дома. Мы множество раз садились вместе, высказывали свои пожелания, формулировали соответствующие критерии и взвешивали все «за» и «против» до тех пор, пока наконец не пришли к согласию. Наши требования были предельно конкретными, поскольку мы отлично знали, чего хотели. Нам был необходим двухэтажный оштукатуренный дом площадью никак не меньше 180 квадратных метров, с четырьмя спальнями и двумя ванными комнатами, в нем должны быть сводчатые потолки, белые стены, камин, полы с ковровым покрытием и керамической плиткой, множество окон, потолочные вентиляторы, прилегающий участок с

красивым ландшафтом, бассейн с горячим душем, гараж на два автомобиля, приятные соседи, близость к пляжу и хороший район в городе Хантингтон-Бич, штат Калифорния.

Затем в дополнение к этому списку требований мы добавили в нашу книгу целей еще и карту-схему, а также красочный коллаж из фотографий и рисунков, на которых были представлены наши пожелания. Мы разработали текст позитивного утверждения, предназначенного для многократного подкрепления нашей мечты, и каждый из нас создал в своем воображении наш дом. Потом мы наметили срок достижения поставленной цели — 17:00 31 июля 1993 года — и со спокойной совестью закрыли нашу книгу. Итак, мы попросили то, о чем мечтали, и теперь были готовы предпринять необходимые действия и получить нужный результат.

Мы часто просматривали свою книгу, а по воскресеньям я присоединялся к Тери, когда она, как обычно, продолжала соблюдать свой ставший уже традиционным ритуал — изучать в местной газете раздел «Дома на продажу». Поначалу я решил действовать общепринятым способом и связаться с агентом по продаже недвижимости. Мы работали с троими риэлторами, но дом нашей мечты на горизонте пока не появлялся. Кое-что из выставленного на продажу приближалось к эталону, но не было ни одного дома, увидев который мы бы сразу ахнули и поняли, что это именно то, о чем мы мечтали, — а на другое мы не собирались соглашаться. Тери не уставала повторять: «Мы тут же узнаем его — точно так же, как мы при самой первой встрече уже знали, что мы — это мы».

Спустя пять месяцев мы решили изменить тактику. У нас был очень напряженный летний

график, поскольку на этот период мы запланировали несколько курсов тренинга и запись целого альбома аудиокассет. И я сказал Тери: «Знаешь, с меня хватит. Давай-ка попробуем сделать так, чтобы дом сам нашел нас, — напишем соответствующее объявление в газетах и пускай люди сами звонят нам».

В ответ на объявление нам позвонили четыре человека. И представьте себе, первый же звонок оказался «тем самым»! Когда мы отправились посмотреть выставленный на продажу дом, наши сердца забились быстрее. А у Тери в глазах загорелись огоньки. Дом был как

раз площадью в 180 квадратных метров, очень красивый, и к тому же в нем имелось абсолютно все, чего мы хотели, за исключением потолочных вентиляторов. Палисадник был просто великолепен, а задний двор производил прекрасное впечатление: стены с лепниной, дорожки забетонированы, забор выложен плиткой, а за оградой — бассейн с кристально чистой ярко-синей водой и горячим душем. Знаете, какой была наша первая реакция? «Этот дом нам явно не потянуть». А потому мы решили взглянуть на остальные предложения. И лишь затем тщательно все взвесили и просчитали. В конце концов, удивляться было нечему, поскольку сработал закон притяжения: мы попросили нечто конкретное — и оно само пришло к нам в руки.

Мы немного поторговались, но дом нашей мечты был нам явно не по карману. Но на следующий день нам позвонила продавец, сказала, что, на ее взгляд, этот дом просто создан для нас, и предложила существенно снизить цену — фактически даже ниже рыночной стоимости. Теперь думать было не о чем — ведь мы вдобавок ко всему еще и зарабатывали на этой сделке! Короче, мы тут же согласились, подписали все бумаги, после чего уладили все вопросы в банке — и все это за четыре дня! На часах было как раз 17:00, а на календаре — 9 июля 1993 года, то есть у нас было в запасе еще целых три недели. А дом мечты уже был нашим! С ума сойти! Случившееся действительно казалось нам сказкой. Сегодня мы все еще живем в этом чудесном доме и наслаждаемся нашей сбывшейся мечтой — мечтой, о которой мы конкретно попросили, и она стала явью, хотя, честно говоря, вентиляторы на потолках нам пришлось установить самим. Мы стали еще больше уважать ту колоссальную, порой даже пугающую мощь, которой обладает постановка четко определенных целей, и теперь точно знаем, что наши мысли способны притягивать к нам самые разные вещи. Мы стараемся быть предельно конкретны и осторожны в том, о чем просим, поскольку нам известно, что это наверняка сбудется!

Боб и Тери Харрис

Любовь — это холст, предоставленный нам Природой и расшитый нашим воображением.

Вольтер



- Теперь ты успешно выполнил все семь заданий. Ты составил список своих желаний,

научился отчетливо видеть перед собой цель, нафантазировал для себя идеальный день, четко определил, чего ты хочешь, и дал волю своему воображению. Ты зажег в себе собственную волшебную лампу, наполняя ее верой и страстью, визуализировал свои заветные мечты и создал книгу желаний. Завершив все эти задания, ты тем самым закончил гнать волшебный ковер-самолет, который доставит тебя из того места, где ты находишься сейчас, в пункт, куда, как ты утверждаешь, тебе хочется попасть. Завернись же в ковер, о Аладдин, и пожелай все, что только может прийти тебе в голову!



Аладдин действительно завернулся в ковер и мысленно визуализировал себя в роскошном новом одеянии, сшитом из прекрасного тончайшего шелка, не уступавшего паутине. Он не только видел себя в этом облачении, но даже мог почувствовать запах новенькой ткани. И когда Аладдин чуть позже развернул ковер, освобождаясь от его шершавого ворса, то в памяти у него еще долго сохранялось нежное шелковистое прикосновение дорогой материи.

— Именно это и назначено для меня судьбой; я родился, дабы всегда быть таким человеком! Носить самые лучшие шелка и с радостью наслаждаться всеми богатствами своего царства — вот моя участь. Все это будет моим, и я твердо знаю, что отныне каждое мгновение будет приближать меня к заветной цели! — воскликнул Аладдин.



- И я тоже знаю, что все это сбудется. Твой голос уверен, в нем звенят колокола властной, почти всемогущей силы. Однако имеется еще одно, самое последнее препятствие, которое тебе придется преодолеть, прежде чем вожденное тобою царство действительно сможет стать твоим. Но приготовься к тому, что именно эта преграда окажется самой грудной из всех.

ПОБЕДОНОСНОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ ЛАБИРИНТА СТРАХА

Сделайте то, чего боитесь, — и ваги страх наверняка умрет.

Ралф Уолдо Эмерсон

Сначала вам надо прыгнуть с утеса, —

а крылья у вас окрепнут по пути вниз.

Рей Брэдбери

— Теперь мы стоим в самом начале наиболее трудной полосы препятствий, с которой только мотет столкнуться человек, — Лабиринта Страха. Тебе предстоит войти в указанный лабиринт с этой стороны, а затем, обдумывая каждый свой шаг и следуя зову сердца, нужно будет пройти по всем его запутанным ходам и выйти с другой стороны. Тебе разрешается взять с собой волшебный ковер-самолет, а также лампу, чтобы освещать себе путь.



— Но ведь ты идешь вместе со мною, не так ли, о мой джинн?

- Мет, я встречу тебя лишь возле выхода. Твои страхи должны быть преодолены тобою самим без постороннего содействия. Никто не сможет помочь тебе, ибо никто не знает твоих страхов так же хорошо, как ты. Однако внутри лабиринта ты натолкнешься на несколько ворот. Каждые из них должны помочь тебе. Когда ты будешь входить в очередные ворота, тебе расскажут о том, как пройти через них безболезненно и безбоязненно. А после того как ты успешно преодолеешь все ворота, тебе сразу же станет ясно, какой путь выведет тебя из лабиринта.

И еще одна важная мысль, о Аладдин. Помни, что большинство своих страхов человек создает сам. Многие из нас живут под властью иллюзии, будто наши страхи порождаются внешними событиями и обстоятельствами. Вот и тебе доведется по мере продвижения по Лабиринту Страха сталкиваться с самыми разными вещами, которые вызовут в тебе чувство страха, причем ты будешь твердо убежден, что данный страх реален, но на самом деле это не так. Да, ты вполне сможешь испытать многие сопутствующие ощущения: учащенный пульс, головокружение, влажные ладони, дрожь, одышку или мышечное напряжение. Но помни, что, хотя страх будет казаться тебе весьма реальным, его источник скрыт в твоём собственном разуме.

Ага, кстати, вот еще что. Я припас особенный подарок, который собираюсь вручить тебе прежде, чем ты вступишь в лабиринт.

И тут на шее у Аладдина неведомо откуда появилась цепочка из чистого золота, а к

одному из ее звеньев крепился медальон. Когда Аладдин опустил глаза и посмотрел на красивую вещицу, обвившую его шею, то увидел на одной стороне медальона надпись. Это было слово СТРАХ, а когда он перевернул подарок джинна, то прочел с другой стороны:

Самому

Тебе

Реальными

Кажутся

Химеры*.



- Какая красивая вещь, о джинн. Спасибо тебе!



— На самом деле в ней не только красота, Аладдин, но и нечто гораздо большее. Здесь начертана вечная четна. Всякий раз, когда ты испугаешься чего-либо в лабиринте, взгляни на свой медальон -он напомнит тебе эту истину: все твои страты на поверку оказываются химерами и фантазиями, которые кажутся тебе реальными. Я дарю тебе эту истину, а она придаст тебе храбрости, чтобы продолжать двигаться вперед. Помни о необходимости всегда оставаться в настоящем и используй силу своего воображения для

создания одних лишь позитивных картин и образов, которые станут для тебя стимулом к тому, чтобы во всех своих исканиях проявлять смелость и последовательность. Единственное, что для этого требуется, — готовность действовать и подлинная целеустремленность, а оба эти качества у тебя есть. Помни, о Аладдин, что ты сам являешься господином собственной судьбы!

Итак, вход в Лабиринт Страх - пред тобою, о Аладдин! Смело ступай вперед и победоносно преодолей все, что встретится на твоём пути!

Аладдин вступил в лабиринт, и едва только он принял решение повернуть направо, как тут же натолкнулся на первые ворота.



ПЕРВЫЕ ВОРОТА:

ПОЙМИТЕ, ЧТО ВСЕ ВАШИ СТРАХИ СОЗДАЕТЕ ВЫ САМИ

Мы встретили врага... но им оказались мы сами.

Пого (Уолт Келли)*

Будьте готовы к решительным действиям

Составьте список возможных концовок следующего предложения:

Когда дело доходит до необходимости обратиться с просьбой, я боюсь

Например, вы могли бы закончить эту фразу следующим образом:

- попросить свою мать, чтобы она перестала критиковать мои методы воспитания и поверила в меня;
- попросить у своего начальника повышения зарплаты;
- попросить у Джанет о свидании;
- попросить бабушку, чтобы она помогла заплатить за мое обучение в колледже;
- попросить мужа, чтобы он проводил больше времени со мной и детьми;

* В английском тексте четыре буквы, образующие слово FEAR (СТРАХ), трактуются как аббревиатура выражения «Fantasized Experiences Appearing Real» («Плоды фантазий кажутся реальными»).

* Пого — герой одного из самых популярных американских комиксов, который дебютировал в 1948 г. в газете «New York Star». Его создатель — художник Уолт Келли, ранее работавший над мультфильмами Уолта Диснея. Приведенная фраза — самое знаменитое из высказываний Пого, причем оно было в свое время произнесено в связи с экологическим кризисом.

- попросить кого-то критически проанализировать мой литературный стиль;
- попросить свою жену чаще заниматься сексом;
- попросить у начальника отгул;
- попросить врача изменить схему моего лечения;
- попросить отца одолжить мне денег;
- попросить соседа, чтобы тот помог мне починить электропроводку.

На следующем этапе вы должны вернуться к каждому пункту составленного списка и изменить структуру главного предложения таким образом:

Я действительно хотел бы _____, но меня пугает мысль о том, что _____

Обратите внимание, что ключевыми являются здесь следующие слова: «Меня пугает мысль о том, что...» Вот несколько возможных примеров:

- Я действительно хотела бы попросить свою мать, чтобы она перестала критиковать мои методы воспитания и поверила в меня, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы она вообще перестанет приходить к нам.

- Я действительно хотел бы попросить у своего начальника повышения зарплаты, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы он разгневется и впоследствии каким-то образом отыграется на мне.

- Я действительно хотел бы попросить Джанет о свидании, но меня пугает мысль о том, что она мне откажет.

- Я действительно хотел бы попросить бабушку помочь заплатить за мое обучение в колледже, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы отец рассердится и накричит на меня.

- Я действительно хотела бы попросить мужа проводить больше времени со мной и детьми, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы он еще сильнее отдавится от нас.

- Я действительно хотела бы попросить кого-либо критически проанализировать мой литературный стиль, но меня пугает мысль о возможности услышать, что у меня нет ни малейшего таланта и что я трачу время впустую.

- Я действительно хотел бы попросить свою жену чаще заниматься сексом, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы она обрушится на меня с критикой за вечное пребывание вне дома и за полное отсутствие романтики в наших отношениях, а все это закончится очередным скандалом.

- Я действительно хотел бы попросить у своего начальника отгул, но меня пугает мысль о том, что после подобной просьбы я услышу в ответ нотации и обвинения в безответственном отношении к работе, а позже он использует это против меня.

Завершив данное упражнение, вы сможете более отчетливо увидеть, как вы сами нагнетаете страх. Ведь это я составил все перечисленные негативные сценарии, которые в действительности никогда не реализовывались. К сожалению, мое тело не в состоянии

рассказать мне о разнице между реальным событием и очередным плодом моего слишком бурного воображения, так что в некоторых случаях я буду ощущать себя по-настоящему напуганным. Однако это в любом случае произойдет по моей собственной вине и станет результатом моих собственных неверных действий или их отсутствия. Я сам нагнетаю обстановку, выстраивая в своем воображении негативные последствия.

Так что же делать? Тут есть три возможных решения.

1. Вернитесь в настоящее.

Первое решение состоит в том, чтобы прекратить фантазировать и не придумывать негативных вариантов развития ситуации. Вернитесь к тому, что происходит в данный момент. Сконцентрируйтесь на своем дыхании. Обратите внимание на картины и звуки, которые вас окружают. Уходите прочь от своих мыслей и возвращайтесь к реальности. Прислушайтесь к своим истинным ощущениям — зрительным, звуковым, вкусовым и обонятельным.

Постарайтесь четко сформулировать, что именно в данный момент вы видите, слышите и чувствуете. Например: я отчетливо осознаю, что вижу, как трепещут под легким ветерком листья на большом дереве, растущем прямо за моим окном. Я осознаю, что слышу в соседней комнате голос своего сына. Осознаю, что моя спина прикасается к спинке стула. И осознаю, как чувствую собственное дыхание.

Подобная концентрация на своих сиюминутных ощущениях вернет вас в настоящее быстрее, чем любой иной метод. Не пожалейте нескольких минут, выполните это упражнение и почувствуйте, как вы становитесь более сосредоточенным и вместе с тем расслабляетесь.

2. Если сомневаетесь, убедитесь еще раз.

Второе возможное решение состоит в том, чтобы проанализировать плоды своих фантазий, взглянуть на них со стороны. Спросите кого-либо из окружающих, какие чувства испытал бы он, обратившись с такой же просьбой. Поделитесь с этим человеком своими наихудшими опасениями. Далее приводится несколько примеров, основанных на тех ситуациях, которые были описаны выше. «Мамочка, когда ты приезжаешь ко мне в дом и обрушиваешься с критикой на мой подход к воспитанию

Джессики и Кристофера, я в твоём присутствии чувствую себя униженной и злюсь на тебя. Я не раз собиралась обсудить с тобой данный вопрос, но по-настоящему боялась этого, считая, что ты обидишься на меня и решишь вообще больше не приезжать к нам в гости. А

это бы меня крайне огорчило. Скажи, что ты думаешь по этому поводу? Ты действительно отреагировала бы именно так или же мои опасения напрасны и ты бы не перестала навещать нас?»

«Босс, я хотел бы обсудить с вами просьбу о повышении моей зарплаты, но меня пугает мысль о том, что вы рассердитесь на меня. В то же время я понятия не имею, как вы относитесь к подобным просьбам и в какой форме мне следовало бы к вам обратиться по этому вопросу. Я даже не знаю, каковы вообще ваши критерии для того, чтобы повысить кому-то зарплату. Что я должен сделать с целью заслужить прибавку? И можем ли мы поговорить об этом?»

«Пап, я думал попросить у бабушки немного денег на свой колледж, но мне пришло в голову, что подобная просьба может расстроить и огорчить тебя. Это действительно так?»

3. Визуализируйте желаемый исход.

Третий вариант состоит в том, чтобы воспользоваться мощью своего воображения и мысленно нарисовать картину желаемого результата. Например, закройте глаза и представьте, как вы просите свою мать, чтобы та больше не подвергала критике ваш подход к воспитанию детей. Пусть при этом в вашем воображении прозвучит ее ответ: «Извини, но я даже не представляла себе, что ты чувствовала себя объектом моей критики. Я всего лишь хотела помочь. Возможно, мне следовало бы сделать это

как-то поделикатнее, чтобы тебе не показалось, будто ты что-то делаешь неправильно и плохо воспитываешь своих детей. Что ж, впредь я непременно стану спрашивать, интересуется ли тебя мое мнение. Согласна?»

Может статься, что в ответ на свою просьбу вы не получите именно такой ответ, как хотели, но это не имеет особого значения. Ведь вы будете визуализировать положительный исход, то есть результат, которого хотели бы достичь, и уже одно это придаст вам необходимый психологический настрой, что впоследствии позволит не только мысленно, но и фактически сделать шаг вперед в нужном направлении и попросить свою мать проявлять больше чуткости и уважения к вашим действиям. И даже если она поначалу займет оборонительную позицию и станет оправдывать свое поведение, все равно мать услышит ту главную мысль, которую вы хотели до нее донести. Кстати, можете также представить и такой вариант сюжета: если она действительно будет отстаивать свою точку зрения, вы скажете ей, что все равно любите ее и по-прежнему хотите, чтобы она почаще приходила к вам в гости, но проявляла в этом вопросе больше деликатности. Вы даже вполне можете ненавязчиво проинструктировать ее по поводу того, в какой форме ей следует доносить до вас свои советы, чтобы вы не воспринимали их как выпады — поверхностные, субъективные или даже оскорбительные. Можете также мысленно отрепетировать, как бы вам хотелось реагировать на любые возражения со стороны матери или на ее обиду. Подобные действия фактически готовят в вашей нервной системе своеобразные наметки для сценария дальнейшего поведения, которые потом помогут вам в реальной ситуации поступать в соответствии с заранее продуманным планом.



Завершая процесс прохождения первых ворот, Аладдин испытал подлинное волнение. Он и впрямь чувствовал себя увереннее, нежели в тот момент, когда подошел к ним!

Постепенно продвигаясь через лабиринт, он ощущал ту твердость духа, которой раньше у него не было. А затем Аладдин увидел перед собой мост. Но едва он ступил на хлипкие доски, как шаткое сооружение начало раскачиваться и уходить у него из-под ног.

— Кто это идет по моему мосту? - раздался непонятно откуда голос, напоминавший звон осколков битого стекла.

— Это всего лишь я, Аладдин, и я хочу перейти на ту сторону.

На другом конце моста из тумана постепенно возникли и стали расти очертания какого-то неведомого существа, которое все приближалось и приближалось. Аладдин никогда не видел ничего более отталкивающего, а вдобавок это чудовище издавало

отвратительный запах. Зловоние еще более усилилось, когда чудовище разверзло пасть, показав сразу два ряда острых, словно лезвие, зубов.

— Если ты посмеешь подойти хоть чуточку ближе, я ухвачу тебя когтями и разорву на мелкие кусочки. Обещаю, тебе будет невыносимо больно, когда я буду грызть и царапать твое жалкое, податливое тело. А потом с радостью и аппетитом проглочу все, что от тебя останется.

— Не верю я не только тебе, но и в само твое существование. Ты для меня — ничто, ноль без палочки, — промолвил в ответ Аладдин, продолжая двигаться по направлению к чудовищной твари.

А та ринулась вперед и одним хлестким движением оторвала рукав от рубахи Аладдина, обнажив его тело и оставив на руке юноши глубокую кровоточащую рану.

— Значит, эта химера реальна, а вовсе не плод моего воображения. У меня ведь настоящая рана, и из нее течет настоящая кровь, — воскликнул Аладдин, отскочив на безопасное расстояние. Там он стал осматривать свою поврежденную руну, и его взгляд ненароком упал на волшебный медальон. Зажав его в кулаке, юноша снова начал приближаться к монстру. А отвратительная гадина, заметив в руке Аладдина этот ярко сияющий предмет, тут же отпрянула назад и бросилась наутек. Аладдину ничего не оставалось, кроме как спокойно двигаться дальше, благополучно пересечь мост и, миновав опасный участок, оказаться на другой стороне ущелья.

Тем самым он преодолел свой страх перед физической болью. И теперь Аладдину предстояло войти в ворота номер два.



ВТОРЫЕ ВОРОТА: ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ СВОИ СТРАХИ

Большинство наших страхов не в силах устоять против такого испытания, как пристальное

рассмотрение и всесторонний анализ. Когда мы извлекаем свои страхи из тьмы невежества и выставляем под яркие лучи знания, подвергая вдумчивому изучению, они обычно сразу же испаряются и улечиваются.

Спросите у себя, что может произойти в худшем случае

Когда вы обнаружите, что боитесь чего-либо попросить, активно действовать или предпринимать конкретные меры, то остановитесь и в первую очередь сделайте не-

сколько глубоких вдохов и выдохов. А затем спокойно падайте себе три следующих вопроса: «Что может со мной произойти в худшем случае? И действительно ли это будет так ужасно? Смогу ли я пережить это?» Если ответ на последний вопрос будет утвердительным и для нас по-настоящему важно достичь своей цели, то нечего стоять на месте — идите и добивайтесь желаемого!

Как-то раз меня внезапно осенило. Я стоял в приемной перед дверью одного человека, с которым очень хотел встретиться. Но мне было ужасно трудно войти. Секретарша пару секунд назад сказала мне, что ее начальник сейчас занят и никого не принимает. Мне было ясно, что эта девушка всего лишь делает свою работу — защищает шефа от посетителей, понапрасну отнимающих у него время. Однако я вовсе не считал, что наш разговор окажется для него пустой тратой времени. Напротив, я знал, что мое предложение сослужит ему хорошую службу и поможет в ближайшие годы сэкономить кучу времени и денег.

Знал я и то, что, если, невзирая на возражения секретарши, охранявшей покой своего босса, просто открою дверь и войду, то самая худшая вещь, которая могла бы со мной приключиться после этого, не так уж и страшна — начальник выставит меня из своего кабинета, и я снова окажусь в приемной. Но ведь я и без того уже находился там, а посему мне никак не могло стать хуже, чем сейчас.

В итоге я открыл дверь и смело шагнул в кабинет. И знаете, что произошло? Очень скоро я получил его подпись на договоре купли-продажи. Недолго думая, этот человек сказал: «На мой взгляд, всякий, кто полон решимости получить заказ, с высокой вероятностью сможет выполнить свои обязательства».

Успешный торговый агент, пожелавший оставаться анонимным

Сумеете ли вы пережить это?

Альберт Эллис однажды спросил у меня: «Что ожидает тебя в худшем случае и сможешь ли ты пережить это?» И теперь, когда меня начинает одолевать страх, я задаю себе тот же вопрос: «Что произойдет со мной в худшем случае?» Обычно оказывается, что в этом наихудшем из всех зол на самом деле нет ничего особенно страшного! Ведь и вправду не так страшен черт, как его малюют! Пройдет неделя, а то и меньше — и я даже могу не вспомнить об этом.

Теа Александер

«Что может произойти в худшем случае?» Именно этот вопрос я всегда задаю себе, когда собираюсь предпринять что-нибудь не совсем обычное. Итак, что же самое худшее меня ожидает? Если выясняется, что результат не станет причиной моей гибели, то данный вариант — далеко не самый худший. Я отнюдь не испытываю робости, если мне требуется позвонить кому-нибудь из знаменитостей. Я просто набираю номер из справочника и спрашиваю о том, что меня интересует. Моя психологическая установка на сей счет такова: даже если они не захотят разговаривать и сходу скажут мне «нет», я же наверняка не умру из-за этого!

Джудит Брайлз

Поймите: на самом деле вы ничего не теряете

Помните, что всякий отказ — это всего лишь иллюзия. Обдумайте внимательно следующее: «Если я попрошу Джанет поужинать со мной, а она мне откажет, то у меня все равно нет никого, с кем я мог бы провести вечер. Таким образом, я действительно ничего не теряю. У меня не было этого раньше, равно как и теперь. Ситуация отнюдь не ухудшилась. Она осталась такой, как была.

Если я подал заявление о поступлении в Гарвардский университет и меня не приняли, то я ведь не учился в Гарварде перед подачей этого заявления и не оказался там после того, как написал его. Ничего не улучшилось и не ухудшилось. Итак, в обоих случаях все осталось в том же состоянии. А коль я и прежде не ужинал с Джанет и не был студентом Гарварда, тогда что же особенного произошло и из-за чего мне расстраиваться? Я знаю, что смогу отлично справиться с той реальностью, которая станет результатом отказа, ибо уже и без того живу в ней сегодня, и живу прекрасно».

Первым делом я всегда стараюсь внушить людям, обращающимся ко мне, что глупо бояться ситуации, когда вы, попросив о чем-либо, услышите отказ. Ведь у вас же и так нет того, о чем вы просили. И вы живы. Мои слушатели всегда радостно улыбаются, как только понимают смысл этой идеи. Не обратившись к кому-то с просьбой, вы уже заведомо потерпели неудачу, поскольку у вас в любом случае не появится то, чем вы хотели бы обладать и чего у вас пока нет. Так чего же вы тогда боитесь?

Марсия Мартин

А что может произойти в лучшем случае?

Следующий ваш шаг должен быть таким. Спросите себя: «А если я все-таки попрошу об этом, что может произойти в лучшем случае?» Только так! И хорошенько подумайте! Вы ведь вполне можете получить не только то, о чем просите, но и сверх того.

Серьезно поразмышляйте на эту тему и проанализируйте наилучшее из возможных развитие ситуации. Начальник вполне может согласиться. Ваша мать может прекратить постоянно критиковать вас. Возможно, отец будет не против, чтобы бабушка оплатила вашу учебу в колледже. И совсем не исключено, что ваша жена скажет: «Мне бы тоже хотелось привнести в наши отношения больше близости, романтики и секса. Давай-ка вместе подумаем над этим».

А что произойдет с наибольшей долей вероятности?

Наконец, спросите себя: «С учетом результатов всестороннего анализа, что, на мой взгляд, произойдет скорее всего?» И поверьте, в большинстве случаев определение наиболее вероятного варианта развития событий окажется совсем несложным. А теперь, вооружившись этим новым взглядом на ситуацию, вы можете с легкостью сделать следующий шаг и обратиться к окружающим вас людям с просьбой.

Постарайтесь до конца разобраться в ситуации

Один из самых лучших способов прорваться сквозь окутывающие вас слои неверия и неумения просить желаемое разработал в свое время психолог Натаниел Бранден. Он создал метод быстрого и многократного завершения неполных фраз. Предложенный им процесс совсем прост, но чрезвычайно эффективен! Вы можете сами убедиться в этом.

Каждый день в течение месяца отводите для этой цели около 15 минут. Сядьте за стол с записной книжкой и карандашом в руках либо воспользуйтесь пишущей машинкой или компьютером, а затем максимально быстро и не раздумывая напишите по 5—10 концовок для каждого из следующих неполных предложений:

- Если бы кто-либо рассказал мне, сколь важны мои потребности и желания, то...
- Если бы я смелее просил о том, чего хочу, то...
- Когда я игнорирую свои самые глубокие и сокровенные желания, то...
- Если бы я был на пять процентов более решителен при формулировании своих желаний, то...
- Если я отрицаю и отвергаю свои потребности и желания, то...
- Если бы я прислушивался к своим самым сокровенным устремлениям и желаниям, то...
- Если бы я с большей готовностью принимал свои потребности и желания, то...
- Если бы я старался действовать в соответствии со своими предпочтениями, то...
- Если бы я верил в свою реальную способность достичь желаемого, то...
- Одна из вещей, о которых я обязательно должен попросить, — это...

Не забывайте о необходимости писать максимально быстро, не раздумывая и никоим образом не оценивая; свои ответы.

В конце каждой недели перечитывайте все, что написали в течение истекших семи дней, а затем запишите 5—10 вариантов окончания следующего предложения:

- Если хоть что-нибудь из написанного мною верно, то может оказаться полезным, если я...

Доктор Бранден считает, что выполнение такого рода упражнений стимулирует подсознательное усвоение и интеграцию новых идей. Это помогает выводить наши страхи на

поверхность, благодаря чему их можно всесторонне исследовать и бросить им вызов, а также позволяет нам подняться на такие уровни осознания и готовности к действию, о наличии которых у себя мы, возможно, даже не подозревали до выполнения этих упражнений.



Выйдя из ворот номер два, юноша очутился в темном и страшном лесу. Он ступал наугад, а над НИМ СКЛОНЯЛИСЬ огромные деревья, так и стараясь своими ветвями потянуть его назад. Этой ночью даде от луны не было света, а посему Аладдин вытащил свою лампу, зажег ее и поднял повыше, дабы лучше видеть путь впереди себя. Но вдруг ему показалось, будто чья-то невидимая рука погасила огонь в его лампе, и он снова очутился совсем один в кромешной тьме.

- Это страх оказаться отвергнутым. Мне не хочется, чтоб меня оставили здесь одного в темноте. Я действительно боюсь этого. О, мой джинн, ну пожалуйста, не покидай меня и не дай оказаться во власти страха!

Никакого ответа. Тогда Аладдин решил, что будет чувствовать себя увереннее, внимая собственному голосу, и собрался громко произнести что-нибудь вслух. Однако, сам не зная почему, он стал напевать мелодию, которую впервые услышал от одной прачки, когда был совсем еще малышом. И именно в этот момент деревья закрипели и перед ним открылся нужный путь...



ТРЕТЬИ ВОРОТА: НАСТРОЙТЕСЬ НА ПОЗИТИВНЫЙ ЛАД

— О, Маленький Синий Моторчик, — разом закричали все куклы и игрушки. — А ты часом не перевезешь нас через эту гору? Наш мотор сломался, и если ты не поможешь нам, то у хороших мальчиков и девочек не будет ни игрушек, ни лакомств. Ну пожалуйста, пожалуйста, помоги же нам, Маленький Синий Моторчик!

— Увы, я и впрямь не очень-то большой, — сказал в ответ Маленький Синий Моторчик.

— Меня ведь используют только для того, чтобы таскать поезда в депо. Я никогда не перебирался через гору...

— Пуф-пуф, пых-пых, — начал потихоньку пыхтеть Маленький Синий Моторчик. — Думаю, я могу. — Думаю, могу.

Уотти-Трубочист, «Маленький Синий Моторчик, который мог»*

Один из самых эффективных методов усиления мотивации — это замена негативных установок в своем сознании на позитивные. Каждый день у нас возникает около пятидесяти тысяч мыслей. Многие эти мысли касаются

* Эту популярную в США детскую книгу написала в 1926 г. Мейбл Брэгг, выбравшая для себя псевдоним Уотти-Трубочист. Другие ее произведения не получили известности.

непосредственно нас самих, и часть из них носит сугубо негативный характер. «Я никогда не получу желаемого. Что я себе думаю? Кто я такой вообще? Кем я себя считаю? Да они просто откажут мне — и дело с концом. Какой смысл стараться? Я все равно никогда не получаю того, о чем прошу. Меня всего лишь снова поставят на место. Это слишком трудно. Я этого не заслуживаю. Зачем я только взялся за это? Никто и никогда не дает мне того, что я хочу. Им никогда и в голову не придет сказать мне “да”. Если я попрошу, они могут рассердиться на меня и вообще уволить. Если я проявлю чрезмерную настойчивость, то могу потерять клиента и сорвать сделку. Если я обращусь к ней с просьбой, это может испортить ей настроение». И так далее.

Такие мысли останавливают нас, не позволяя обращаться с просьбами и предпринимать конкретные действия для достижения целей. Мы должны заменить этот негативный «поток сознания» на полностью противоположный — позитивный.

Используйте закон замещения

В психологии существует закон, который гласит, что вы не можете избавиться от чего-либо одного, не заменив это чем-то другим. Как известно, природа не терпит пустоты, и потому если мы попробуем просто устранить некий негативный аспект, не заменяя его

позитивным, то созданная нами пустота, как и всякий вакуум, в конечном счете снова привлечет негатив обратно. Если мы, вытесняя негатив, не проявим должной осторожности и не осознаем наличия подводных камней, дело может свестись к тому, что мы всего лишь заменим одно негативное явление другим, тоже негативным. Хорошим примером служит общеизвестный факт, что когда люди бросают курить, то они часто начинают набирать вес. И знаете, в чем причина? Они попросту заместили курение едой. А ведь существуют гораздо лучшие решения — например, заменить курение дыхательной гимнастикой, упражнениями на растяжку или иными видами физической нагрузки, объятиями с кем-то из близких,

словесным выражением наших чувств, потребностей и желаний.

Точно так же при попытках изменить психологическую установку путем разговора с самими собой мы должны замещать старые убеждения, основанные на страхе и способствующие самоуничтожению, совершенно иными формулировками — позитивными, которые стимулируют самоутверждение и самостоятельные действия. Например, мысль «Никто не станет даже слушать меня» следует заместить такой: «Я могу научиться завоевывать чужое внимание и поддерживать в людях интерес ко мне и моим желаниям». Негативное опасение вроде «Я никогда не получу желаемого» надлежит заместить иным: «С помощью окружающих я с радостью и умением создаю в своей жизни то, чего хочу». Мучительный вопрос типа «Какой вообще смысл дергаться и растрчивать впустую силы?» приобретает совершенно иной вид: «С каждой предпринимаемой мной попыткой я все ближе подхожу к своей цели».

Весьма эффективен и следующий метод. Составьте список всех негативных убеждений, касающихся умения просить. Для каждого из этих утверждений придумайте противоположное по смыслу позитивное и запишите на отдельную карточку. Носите карточки в кармане своего пальто или в портмоне и просматривайте по несколько раз в день. А еще лучше — читайте их не про себя, а вслух. Постоянное повторение этих установок постепенно начнет вытеснять и замещать негативные мысли и убеждения.

Другой вариант использования данного метода — это создание карточек с соответствующими утверждениями

для каждого из случаев, в которых вы хотите обратиться к кому-либо с просьбой. Например, напишите на карточке следующее: «Я с радостью прошу стипендию для обучения в университете и получаю ее». А вот другие возможные варианты: «Я наслаждаюсь возможностью попросить мужа ходить со мной по пятницам на занятия бальными танцами», «Мне не составляет труда попросить, а затем с радостью получить повышение зарплаты на двести долларов в месяц», «Я получаю огромное удовольствие от дополнительной недели летнего отпуска в нашем загородном домике».

Указанный метод поможет вам научиться правильно обращаться с просьбами. Вы должны направить свои мысли в русло, соответствующее поставленным перед собой целям, и выполнить действия, необходимые для получения того результата, к которому вы стремитесь. Ваш разум — это творческий, созидательный инструмент, который вы нацеливаете в нужную точку с помощью специальных упражнений. Проще говоря, вы несете полную ответственность за упорядочение своих мыслей таким образом, чтобы они способствовали появлению в вашей жизни именно того, что вам необходимо.

Поймите, что все остальные тоже боятся

Вы почувствуете себя гораздо спокойнее, когда поймете, что окружающие вас люди подвержены всевозможным страхам ничуть не меньше вашего. Понимание того, что большинство людей хотят того же самого, чего хотим мы: то есть безопасности, признания и возможности выразить себя, — дает нам больше свободы и уверенности в собственных

силах, поскольку мы можем перестать наконец ждать этого от окружающих и даже сами обретаем способность давать это им. Как только мы осознаем свою силу, мы избавимся от своего страха и получим возможность служить людям. В ответ эти же самые люди захотят отплатить нам добром.

Все в моей жизни изменилось, когда я понял, что я — отнюдь не единственный человек

на этой планете, кто испытывает страх. Я начал спрашивать у людей: «А вы тоже боялись?» И чаще всего слышал: «Конечно, боялся, и еще как». Все мы побывали в одной и той же шкуре. Вероятно, именно поэтому наши семинары и тренинги столь популярны. Когда я спрашиваю у аудитории: «Кто еще из вас испытывает подобные чувства?» — поднимается целый лес рук. Люди вдруг понимают, что в своих чувствах они вовсе не одиноки.

Стэн Дейл

На одном из семинаров кто-то из слушателей сказал: «Я боюсь даже приближаться к симпатичным и по-настоящему привлекательным женщинам». Психолог, проводивший занятия, спросил: «Кто еще боится подходить к красивым женщинам?» Буквально все мужчины, присутствующие в зале, подняли руки. При виде этого зрелища преподаватель сказал: «Секрет здесь в том, что мы все до единого боимся подойти к привлекательным дамам, но некоторые, невзирая на свой страх, все же отваживаются на это». И тут меня словно осенило, я велел сам себе: «Стоп!» Это было одно из тех глубоких озарений, которые порой случаются у каждого. Я начал понимать, что, какие бы чувства я ни испытывал, единственный способ получить желаемое — в любом случае решиться и попросить об этом.

Майкл Хесс

Важное обстоятельство, на которое я неизменно указываю своим студентам, состоит в том, что едва ли не каждый из них считает, будто он — единственный чело-

век в мире, который испытывает страх. Косясь по сторонам, подобный бедолага, глядя на любого встречного, в глубине души думает: «О, вон тот человек, он такой сильный, такой уверенный в себе, у него есть ответ на любой вопрос, и вообще у него есть все на свете, а вот неудачников вроде меня он в упор не замечает». Всем нам присущи свои внутренние страхи, сомнения и колебания, причем мы уверены, что прочие люди ничего подобного не испытывают. Мы полагаем, будто все вокруг, кроме нас, безупречно. Но я показываю своим слушателям, что остальные боятся не меньше их.

Я часто спрашиваю у аудитории: «Кто из вас убежден, что остальные участники группы на все сто уверены в себе?» И вы знаете что? Все как один поднимают руки. Затем я задаю следующий вопрос: «Ну хорошо, а кто из вас уверен в себе?» Тут, напротив, все сидят опустив глаза и ни одна живая душа не поднимает руку. Это позволяет мне довести до их сведения очевидный вывод: каждый из них не просто боится, а напуган до смерти. И как только все понимают, что каждый из присутствующих испытывает те же самые чувства, это

придает им смелости и позволяет идти вперед, обращаясь к людям с разными просьбами.

Марсия Мартин

Когда Аладдин миновал третьи ворота, слева от себя он увидел маленькую тропку - настоящую стежку-дорожку из волшебной сказки.

Аладдин последовал по этой тропинке, которая то и дело взвивалась в разные стороны, пока юноша все дальше углублялся в лабиринт. Ступая по дорожке, Аладдин чувствовал себя так, словно кто-то наблюдает за ним. И этот кто-то был не очень добрым. Нет, он явно был злым. И у паренька создавалось ощущение,

будто каждое его движение тщательно изучалось и оценивалось. А затем он услышал сдавленный смешок. Потом таинственный некто захихикал погромче — и вот уже за спиной Аладдина раздался хохот. Он огляделся вокруг, но никого не увидел. Однако смех не умолкал. Этот откровенно издевательский хохот снова зазвучал позади, затем он донесся совсем с другой стороны, а потом между раскатами заливистого смеха послышались едкие замечания...

— Ты только посмотри на него, что это он о себе возомнил?

— Глупый уличный мальчишка, ноль без палочки!

— Грязный маленький чертенок!

— Жалкий дурачок Аладдин, который не стоит и ломаного гроша!

Оглушительный хохот еще больше усиливался, отражаясь от каждого из окрестных склонов и от всех препятствий. Аладдин заткнул уши руками и прокричал:

— Вам ни за что не остановить меня! И я не боюсь ваших попыток как-то оскорбить

и опозорить меня... ведь это всего лишь страх перед оскорблением и боязнь почувствовать себя туфом. Я ни за что не испугаюсь вас, глупые страхи!

Не успел Аладдин пройти по тропинке несколько шагов и свернуть, как оказался прямо перед четвертыми воротами.



ЧЕТВЕРТЫЕ ВОРОТА:

НЕВЗИРАЯ НА СТРАХ, ПРОДОЛЖАЙТЕ

НАЧАТОЕ ДЕЛО!

Если вы слишком много думаете о страхе, он только усиливается и подкрадывается ближе. И это весьма любопытно. Лично я считаю страх чем-то вроде очень не-

вежливого гостя, который остается в доме только до тех пор, пока я как-то уделяю ему внимание и развлекаю его. Самый лучший способ совладать со страхом — это попросту позволить ему уйти. Если вы смеетесь над своими страхами, им не остается ничего, кроме как исчезнуть с глаз долой. Для меня единственный вариант избавления от страха всегда заключался в том, чтобы прогнать его с помощью смеха.

Я понимала, что две разные вещи не могут занимать одно и то же место сразу, и, стало быть, если ту часть своего сознания, которая ранее была во власти страха, я заполню позитивными намерениями и какими-то совершенно конкретными, целенаправленными действиями, то страх естественным образом вытеснится.

Каждый из нас в этой жизни должен сделать выбор в пользу одной из двух позиций: с одной из них жизнь видится как непрерывная череда проблем, страхов и неудач, а с другой — цепочкой разнообразных испытаний, возможностей и приключений. На самом деле это абсолютно одна и та же жизнь. Только ее рассматривают с разных точек зрения. Выбор всегда остается за вами.

Теа Александер

Просто сделайте это!

Если вы хотите, чтобы в вашей жизни что-то произошло, то должны отчетливо и недвусмысленно просить об этом. Многие деловые люди, крупные бизнесмены и обычные служащие — фактически каждый из нас — сильно обделяют себя, не умея или не желая просить о том, в чем они нуждаются.

Любое испытание, в ходе которого нам приходится реально заглянуть страху прямо в лицо, придает нам силы, храбрости и веры в себя. И, успешно пройдя его,

вы вправе сказать себе: «Я пережил этот кошмар. Я смог преодолеть его и пойти дальше». Вы обязательно должны сделать ту вещь, которую в данный момент считаете для себя невыполнимой.

Элеонора Рузвельт

Ваши мысли, страхи и опасения не имеют значения, если вы смогли достичь поставленной цели. Действие — вот что действительно важно. Всякий раз, когда я, невзирая на страх, предпринимала необходимое действие, я всегда чувствовала себя на высоте.

А продвигаться вперед, несмотря ни на какие преграды, мне помогало то, что я никогда не позволяла страху остановить меня и видела желаемый результат столь ясно и отчетливо, словно и впрямь уже достигла его. Тогда все мои сомнения и опасения — ничто. В расчет идет лишь одно — предпринятое действие.

Зато теперь я в полной мере осознаю, что когда-нибудь, в самом конце жизни, смогу оглянуться назад и сказать: «Черт возьми, как жаль, что я многого не сделала!»

Диана фон Веланетц Вентуорт

Действие побеждает страх.

Питер Н. Зарленга

Как преодолеть свой страх выглядеть глупцом

Невзирая на страх, продолжайте начатое дело.

Сьюзен Джефферс

Я вел одну исследовательскую работу совместно с психотерапевтом Стивом Хеллером.

Один из наших экспериментов казался мне в тот момент чистой воды глупостью: требовалось пройти по большой улице, вре-

мя от времени останавливая кого-то из прохожих и спрашивая у него, где находится данная улица — та, на которой мы сейчас стоим. Скажем, если я прогуливался вдоль бульвара Уилшир, мне надлежало периодически обращаться к какому-нибудь совершенно незнакомому человеку с вопросом: «Вы не подскажете, где тут бульвар Уилшир?» Вот что мне доводилось испытывать при этом:

1. Несмотря на то что сам я, задавая подобный вопрос, чувствовал себя полным идиотом, окружающие вовсе так не считали. Фактически даже наоборот: люди обычно улыбались и вели себя вполне дружелюбно. Они выглядели очень милыми и даже, казалось, довольными тем, что именно их попросили ответить на этот глупый вопрос. Как правило, мне говорили: «Вы как раз на нем и находитесь», — я произносил что-то вроде: «М-м-м, спасибо», и продолжал двигаться дальше. Удивительно, но при этом мне нисколько не казалось, будто случилось что-нибудь ужасное или я задал слишком уж глупый вопрос.

2. Я обнаружил, что на самом деле людям нравится, когда их о чем-либо спрашивают, если только они знают ответ. Полагаю, этим они как бы лишний раз демонстрируют как самим себе, так и окружающим свою осведомленность и готовность прийти на помощь.

Можно проделать то же самое перед входом в большой универсальный магазин. «Вы не подскажете мне, где тут универмаг?» Вам ответят: «Да вот же он». А вы просто и без затей говорите: «О, точно, благодарю вас».

Главное — преодолеть свой страх выглядеть глупцом, который испытываешь в тех случаях, когда задаешь не очень уместный вопрос или обращаешься с банальной просьбой, и у меня это получилось.



Когда Аладдин прошел и это испытание, ворота открылись и он оказался в огромном зале. Пока юноша шел из одного конца этого громадного помещения к другому, вокруг становилось все темнее и холоднее, а стена с противоположной стороны зала, как ему казалось, отступала перед ним, вместо того чтобы постепенно приближаться. Аладдин очень испугался. Он не понимал, что происходит вокруг, но эти исполинские покои менялись прямо у него на глазах, и он чувствовал себя беспомощным. Полностью обессилен от страха и переживаний, юноша опустился на пол. Это был страх перемен, страх ощутить собственное бессилие. Он покрылся холодной испариной, а затем услышал откуда-то негромкий голос: «Что может произойти с тобой в худшем случае?»

И тут прямо перед ним на стене, вдруг открывшейся его взору, обнаружились пятые ворота.



ПЯТЫЕ ВОРОТА: ВСЕ БОЛЬШОЕ НУЖНО СТРОИТЬ МЕДЛЕННО

Чтобы научиться просить, нужно пользоваться тем же приемом, что и при развитии определенной группы мышц, — неуклонно двигаться к цели медленно и небольшими шагами. Научитесь праздновать свои маленькие победы. Именно они и являются ступеньками на пути к более серьезным достижениям. Каждый день просите для себя чуточку большего. Наращивайте свою силу постепенно, шаг за шагом. Назавтра просите о чем-нибудь еще немного большем. Просите немного настойчивее. И, продолжая в том же духе, ставьте перед собой все более трудные задачи. Тренируя свое умение просить, вы становитесь в этом деле все лучшим специалистом. Отрабатывайте на практике все те принципы и методы, которые вам предстоит осваивать в этой книге. Учитесь просить, когда общаетесь со своими детьми, супругом, родителями, друзьями и коллегами по работе. Короче говоря, практикуйтесь, практикуйтесь и практикуйтесь.

Начните со своих близких

Уверенность в себе — это всего лишь результат успешно пройденных испытаний.

Джек Джибб

Я начала обращаться с просьбами к тем из окружающих меня людей, с которыми это было наиболее безопасно и которые любили меня, так чтобы я могла смело опочивать с ними на практике умение просить, — с теми, кому можно было смело сказать: «Я пока только учусь просить, и мне нужно поупражняться на практике, получая от вас поддержку и помощь».

Хелис Бриджес

Сделайте то, что вы боитесь делать, и продолжайте в том же духе... — именно таков самый быстрый и самый надежный из всех имеющихся на свете способов победить страх.

Дейл Карнеги

Напомните себе, почему вы обращаетесь с просьбой

Чтобы преодолеть свой страх, полезно периодически напоминать самому себе, почему вы обращаетесь с просьбой. Каковы ваши долгосрочные цели? Чего вы достигнете, если попросите, а затем и получите желаемое? Сумеете ли вы оплатить обучение своих детей? Сможете

ли прокормить свою семью? Быть может, у вас появится возможность выйти на пенсию и жить, ни в чем себе не отказывая? Или вы сможете кормить бездомных, живущих в вашем районе? Завершить учебу, получить диплом и в результате найти хорошо оплачиваемую работу?

Когда вы начинаете думать с позиции своей высшей цели, то ваши страхи зачастую теряют силу и вскоре кажутся вам мелкими по сравнению с теми преимуществами, которые вы получите благодаря умелому и своевременному обращению с просьбой.

Задайте себе два следующих вопроса:

1. Какую пользу это принесет лично мне?

2. Какую пользу получают от этого те, о ком я забочусь (моя семья, друзья, коллектив, школа, церковь, фирма, местное сообщество, город, страна и т. д.)?

Постепенно побеждайте страх перемен

Если вам не нравятся те результаты, которых вы способны достичь в настоящее время, начинайте менять свои мысли, психологическую установку и поведение — прямо сегодня, но не спеша, понемногу. Невозможно продолжать делать все то же самое и рассчитывать на то, что ваша жизнь изменится к лучшему.

Если вы продолжаете делать то, что делали всегда, вы продолжаете получать то, что получали всегда.

По-другому эту же самую мысль можно сформулировать таким образом:

Гнуть прежнюю линию поведения и ожидать нового результата — это чистой воды безумие!

Существует только три способа улучшить качество своей жизни:

1. Выяснить, что быстрее всего приводит к желаемому результату, и в дальнейшем делать

именно это.

2. Выяснить, что не срабатывает и не дает никакого эффекта, и прекратить делать это.

3. Пытаться предпринимать другие действия, чтобы выяснить, какие из них наиболее эффективны, и затем поступать в соответствии с этим.

Почему люди противятся переменам

Если все идеи и стратегии, обсуждаемые в данной книге, столь эффективны и полезны, то почему же тогда лишь немногие люди полностью меняют свою линию поведения? Почему мы сопротивляемся именно тому, что принесло бы нам свободу и благополучие? Увы, ответ очень прост: все мы являемся жертвами привычек, причем не самых лучших. Мы привыкаем к неким стереотипам действий, даже если эти действия нерезультативны. Попробуйте провести следующий эксперимент.

Переплетите пальцы рук. Обратите внимание, какой из больших пальцев находится сверху — левый или правый. Затем вновь сомкните руки, но так, чтобы совершенно естественным образом наверху оказался другой большой палец. Вы должны будете

переместить на одну позицию вверх каждый из пальцев нижней руки. Какие ощущения вы испытываете при этом? Вызывает ли у вас такое перемещение пальцев чувство дискомфорта?

А теперь обратите внимание, что хочет сделать ваше тело. Испытываете ли вы желание вернуться в первоначальное положение — иными словами, к привычному для вас состоянию? Если да, сделайте это. Вернитесь в исходную позицию. Ощущаете ли вы теперь себя комфортно?

В этом маленьком упражнении заключена основная причина того, почему большинство людей никогда не достигают такого качества жизни, о котором мечтают. Дело

и том, что они предпочитают прямо сейчас чувствовать себя уютно, избегая дискомфорта и выбирая сиюминутное удобство в ущерб достижению своей цели. Мы часто боимся выйти из так называемой «зоны комфортности».

Зоны комфортности — это на самом деле роскошные, выстланные бархатом гробы. Когда вы решаете оставаться в своем мягком гробу, то умираете.

Стэй Дейл

Дальнейшие рост и развитие требуют некоторого дискомфорта. Как сказал нам один энтузиаст лыжного спорта, «если вы хотите научиться хорошо ездить на лыжах, вам должно быть комфортно в ситуации дискомфорта».

Повышение самооценки и укрепление чувства собственного достоинства могут вызывать чувство дискомфорта. Когда вы говорите слово «нет», когда отстаиваете свои права, обращаетесь с просьбой, открыто выражаете свои истинные чувства, высказываетесь в позитивном ключе о себе самом, когда позволяете кому-то проявлять по отношению к вам теплые чувства, обнимать или прикасаться к вам, — все это поначалу кажется не совсем удобным. Ну и что?! В любом случае делайте это! Один из наилучших способов преодолеть ощущение дискомфорта — почаще делать то, что у вас его вызывает.

Победители — это люди, превращающие в привычку умение делать то, что у неудачников вызывает ощущение дискомфорта и неприятие.

Эд Форман

Помните, как вы учились ездить на велосипеде или водить автомобиль? Более чем вероятно, что при этом вы испытывали дискомфорт. Вам наверняка пришлось

пройти через такую стадию, где вы чувствовали себя, и выглядели совершенно неуклюжим. Каждый из наших пятерых детей, когда учился ходить, тоже проходил такую стадию. Малыши неуверенно стояли на ногах, теряли равновесие и по многу раз падали, но, невзирая на все это, были полны решимости обрести большую подвижность и научиться лучше владеть своим телом. Теперь все они прекрасно бегают — настолько быстро, что вам не удастся поймать их, даже если сильно захочется.

Все мы, приобретая любые новые навыки, так или иначе проходим стадию дискомфорта. И если вам каким-то образом удалось миновать указанную стадию в детстве, тем вероятнее, что вам придется пройти через нее теперь, уже в качестве взрослого человека. Многие из нас помнят, как неуютно себя чувствовали во время своего первого публичного выступления, первого тура вальса или даже какого-нибудь танца попроще, первого свидания, первого собеседования при трудоустройстве на работу, первого исполнения какого-то ранее незнакомого нам музыкального произведения, первой встречи с влиятельной персоной, первого сексуального опыта или при попытке в первый раз высказать точку зрения, противоречащую общепринятому мнению. Некоторые из нас успешно прошли все это и познали на практике другие жизненные «премьеры» — первый день на новой работе, рождение первенца, создание своей первой компании, обслуживание первого клиента, получение первого банковского кредита, а затем и первой закладной под недвижимость, первое интервью на радио, участие в первом ток-шоу на телевидении и так далее.

Но кому-то из нас еще предстоит совладать с собой и попытаться пройти через отдельные из перечисленных испытаний, которых мы избегали по причине чрезмерного страха, вследствие недостаточной поддержки и ободрения со стороны окружающих или же

из-за низкой

самооценки. На самом деле данный процесс никогда не заканчивается. Каждый человек

время от времени сталкивается с чем-то для себя новым, с действиями, которые ему приходится совершать в первый раз, и поэтому совершенно естественно, что вначале мы чувствуем себя неловко — до тех пор, пока не приобретем надлежащих навыков. Первая потеря близкого человека, первый приятель, у которого обнаружили рак или СПИД, первая нежелательная беременность, первый несчастный случай, первый развод, первые признаки старения, необходимость в первый раз написать завещание, первый судебный процесс, первое столкновение вашего ребенка с законом и так далее. Жизнь — это длинная вереница разнообразных событий, связанных с получением нового опыта. Их можно воспринимать как нежелательные и болезненные травмы или же как увлекательные приключения. Выбор зависит исключительно от вас.

Не бойтесь выглядеть смешным

Если вы хотите освоить новый вид деятельности, на первых порах вам в любом случае придется побывать неумелым новичком. Поэтому лучший выход в подобной ситуации — расслабиться. Ведь на незнакомой территории мы в наибольшей степени испытываем новые ощущения и соприкасаемся с самой жизнью — но только в том случае, если сами не заставляем себя цепенеть перед лицом неизведанного.

Я панически боялся идти в зал для занятий боулингом или любым незнакомым мне видом спорта. Поскольку я неплохо выступал в некоторых видах (футбол, баскетбол, волейбол, регби и легкая атлетика), то мне стало казаться, что я непременно должен быть в числе лидеров на любых спортивных состязаниях. Я страшно боялся вы-

глядеть увальнем или недотепой! Этот страх буквально парализовал меня. В результате я лишал себя многочисленных возможностей приятно провести время и укрепить свое здоровье. Но в итоге я понял, что быть учеником совсем не страшно и не зазорно.

Я отлично помню, как в первый раз свалился с лыжного подъемника близ самой вершины одной из гор в Сан-Вэлли, а какой-то чуть ли не четырехлетний мальчуган пронесся мимо меня со всем шиком и мастерством если не настоящего, то будущего олимпийского чемпиона. Мне пришлось напомнить себе, что сегодня я получил свой самый первый урок езды на лыжах, а этот парень, вероятно, стоял на них как минимум год, если не больше. Короче, я имел право быть неуклюжим.

Имел я и другое право — найти хорошего инструктора. Как-то я заметил, что немалое число людей довольно много и активно занимаются спортом, даже участвуют в каких-то состязаниях, но отнюдь не стремятся усовершенствовать свое мастерство или улучшить показатели. Причина в том, что они не могут или не хотят найти по-настоящему компетентного тренера. Все мы должны обращаться за помощью к квалифицированным инструкторам, тренерам и наставникам. Каждый раз, когда я беру у опытного специалиста пару уроков тенниса или езды на лыжах, то буквально чувствую, как расту на глазах.

Джек Кэнфилд

Не бойтесь вновь побывать учеником

Итак, чему бы вы ни собирались научиться, на первой стадии вам так или иначе предстоит побывать неловким и неуклюжим. Это верно применительно к обучению танцам, вождению автомобиля, игре в боулинг, к выступлению с речью перед аудиторией или к обращению

с просьбами. Когда вы только осваиваете новые для себя действия, то можете испытывать дискомфорт, но, если вы, начав с малого, добьетесь успеха и закрепите его, это придаст вам уверенность и веру в себя, которые позволят замахнуться на нечто большее. И неважно, что именно вы просите в первый раз: прийти на свидание с вами, дать вам низкопроцентный кредит или же повысить зарплату, вы, скорее всего, сделаете это не совсем идеально. И здесь отнюдь нет ничего ужасного!

Постигая искусство обращения с просьбами, вы наверняка будете чувствовать себя неумелым или даже нелепым. Это обязательный шаг на пути к подлинному мастерству. Вам

надо запастись терпением, если вы на самом деле хотите обрести в этой сфере больше опыта и умения. Рассматривайте каждый эпизод, когда вы обращались к кому-либо с просьбой, всего лишь как ценный опыт — опыт, на котором следует учиться.

Каждый раз, когда вы просите о чем-либо, вы оттачиваете свое мастерство. Ведь подсознание отслеживает каждый ваш шаг, а также ответные реакции, которые ваши действия вызывают у окружающих.

Выйдя из пятых ворот, Аладдин почувствовал озноб. И чем дальше он шел, тем холоднее ему становилось — мороз буквально пронизывал юношу до самых костей. За свою жизнь ему не раз довелось проводить ночи без крыши над головой, под открытым небом, но ни единого раза его тело и разум не испытывали подобных ощущений - казалось, будто они медленно, но неотвратимо цепенели. Продолжая двигаться вперед, Аладдин увидел свисающие с потолка пещеры огромные сосульки и почувствовал, как все его внутренности леденеют. «Когда человеку отказывают все, кто его видит или знает, с его сердцем, должно быть, происходит

То же самое. Это наверняка боязнь услышать отказ!» И едва Аладдин громко назвал сей страх по имени, как пол под ним разверзся и он увидел шестые ворота.

ШЕСТЫЕ ВОРОТА: ЗАНОВО ОЦЕНИТЕ СМЫСЛ ОТКАЗА

Вы должны помнить, что в вашем разуме существует две зоны. Одна из них — это зона фактов, а другая — их осмысления. Похоже, что люди руководствуются потребностью наделить смыслом каждый факт и каждое событие — включая и отказ, услышанный от кого-то. На самом же деле факты — это всего лишь факты, и они, равно как и события, сами по себе лишены смысла. Только вы сами приписываете факту определенный смысл и значение, и это способно ограничить вас в действиях, а также лишить возможности принимать решения.

В результате вам приходится самим привлекать в свою жизнь новые факты или события, подтверждающие созданное вами же мнение, — иначе вы просто сойдете с ума. Так, например, если в детстве вас отвергали либо вам отказывали, вы решаете, что это свидетельствует о вашей неполноценности. Однако на самом деле у вас нет никаких отклонений. Зато, едва только вы поверите в свою мнимую неполноценность, как тут же станете замечать дополнительные свидетельства этого, что, в свою очередь, лишь еще больше укрепит вашу убежденность. Когда вас отвергают или вам в чем-то отказывают, вы обычно начинаете думать, что с вами не все в порядке и что вам присущи такие качества, которые делают вас недостойным всего на свете, в том числе и одобрения. Вы считаете себя неполноценным, непривлекательным, не любимым окружающими, короче говоря, неудачником.

На самом же деле тот факт, что вам отказали, отнюдь этого не означает и не несет в себе подобного смысла, — если, конечно, вы сами не решите обратное.

Но раз именно вы принимаете решение, что какое-нибудь вполне нейтральное событие подтверждает вашу ущербность, то впоследствии можете с такой же легкостью отменить этот вывод и переосмыслить случившееся. Выбор всегда остается за вами. Если вы смогли придать какому-то событию одно значение, то с таким же успехом можете придать ему и другое. Но в таком случае почему бы не наделить его таким смыслом, который даст вам возможность свободно обращаться к окружающим с просьбами и выстраивать свою жизнь по собственному усмотрению?

Помните, что слово «нет» не несет в себе ничего личного

Мы часто думаем, что если нам отказали, значит, мы недостойны того, о чем просили. На самом же деле данный факт не означает ничего подобного.

Факт: Я не получил от своих родителей всего, чего хотел.

Смысл (который я этому придал): Я — человек неполноценный и недостойн получать желаемое. (В конце концов, рассуждаю я, в противном случае родители наверняка дали бы мне все, в чем я нуждался и чего хотел. А поскольку я не получил всего этого, то отсюда неизбежно следует вывод, что я того недостойн.)

Поведение: Я сижу сиднем и не высовываюсь. Я не прошу того, что мне очень бы хотелось иметь. И не получаю того, что хочу. Я всегда соглашаюсь на меньшее.

Не воспринимайте отказ как оскорбление

Помните, что вы только прикуп в чьей-то игре.

Стюарт Эмери

Одной из давних воспитанниц моей школы моделей оказалась женщина, которая была лет

на пять-десять старше меня. В конце курса обучения она отправилась на свое первое собеседование по трудоустройству. Узнав, что ее не приняли на работу, она вообще ушла из агентства.

— Почему же вы отказались от дальнейших поисков всего лишь после одного-единственного собеседования? — поинтересовалась я.

И вот что она ответила:

— Я выглядела просто идеально, я все делала правильно и тщательно подбирала слова — и все равно меня не взяли на эту работу. Не хочу, чтоб меня снова отвергали, я больше не вынесу отказа — и потому заранее сдаюсь!

Напрасно я объясняла ей, что она могла выглядеть и действовать на пределе своих возможностей, но все-таки не получить эту работу, поскольку оказалась не тем «лицом», которое искал данный клиент. Возможно, у нее был неподходящий возраст, глаза не того цвета или же она попросту могла напомнить человеку, проводившему собеседование, его ненавистную тетку. Вполне возможно, что ее отвергли по соображениям, которые не имели ни малейшего отношения ни к ее профессиональной подготовке, ни к личным качествам.

Я поделилась с нею, что то же самое довелось испытать и мне на заре моей карьеры профессиональной модели. На первом собеседовании мне сказали, будто я выгляжу «слишком по-американски», в то время как на втором я узнала, что моя внешность «чересчур экзотическая». Следующий работодатель посчитал меня

«слишком низкорослой», а другой — «слишком высокой». Казалось, каждое новое интервью полностью противоречило предшествующему. Женщину, которая не была бы сама внутренне готова продолжать добиваться своего, невзирая на многочисленные отказы, не удалось бы разубедить.

С тех пор мы стали учить наших студентов заранее быть готовыми к отказам и не терять из-за этого уверенности в себе. Мы призываем их смотреть на всякий отказ как на вызов, требующий от них умения ждать, терпеть и преодолевать трудности. Ведь отказ может оказаться стимулом для дальнейшего роста.

Бетти Мазетти Хэтч

Каждое негативное событие несет в себе не меньше пользы, чем вреда.

Наполеон Хилл

Моя первая книга, «State of the Art Selling», была отвергнута двадцатью шестью издателями, прежде чем нашелся тот, кто наконец купил ее. Поэтому мне не понаслышке знакомы ситуации, когда вас отвергают. Теперь я хорошо знаю, почему столь много

талантливых авторов так и не увидели своих произведений напечатанными. Когда нам постоянно отказывают, когда нас раз за разом отвергают, мы окончательно теряем веру в себя и настойчивость. Несомненно, после первого отказа я был несколько обижен, но отнюдь не раздавлен. Одна-

ко позже, после пяти или шести отказов, я по-настоящему встревожился.

Я позвонил своему литературному агенту и поинтересовался, в чем проблема. Оказалось, просто в последнее время выходило так много книг, посвященных продажам, что

издатели колеблются, опасаясь печатать еще одну. Но я знал, что предлагаю новый, совершенно свежий подход и интересные идеи, которые определенно заслуживают того, чтобы пополнить ими перенасыщенный, по общему мнению, рынок. В результате после очередного отказа я позвонил издателю и спросил напрямую, что я мог бы сделать для повышения своих шансов на успех. Чего не хватает моей книге? Что поможет ей выделиться из общего ряда, оказаться востребованной и, наконец, попасть в печать?

Аналогичным образом я вел себя и во всех последующих случаях отказов! При этом я всякий раз вносил в свою книгу изменения, предложенные очередным издателем, отвергшим мою работу. Теперь я чуть ли не с нетерпением ждал каждого следующего отказа. Ведь все эти издатели, сами того не ведая, помогали мне шлифовать книгу до блеска!

Ценный урок, который я извлек из всей этой истории, сводится к тому, что не надо ставить знак равенства между отказом и неудачей. Когда двадцать седьмой издатель купил мою книгу, он получил вовсе не ту рукопись, которую перед этим отвергли двадцать шесть раз. Он получил в свое распоряжение текст, созданный на основе советов, поступивших мне от двадцати шести талантливых, прекрасно осведомленных профессионалов. Отказ — это всего лишь мнение одного человека. Вы не вправе воспринимать его как личное оскорбление — иначе вы полностью утратите веру в себя, а это будет препятствовать вашему дальнейшему росту.

Барри Дж. Фарбер, автор книги «Diamond in the Rough»

Вам никогда не удастся узнать меньше того, что вы уже знаете; узнать можно только больше.

Р. Бакминстер Фуллер

«Теперь меня ждут самые последние, седьмые ворота — если только я смогу их найти. Я чувствую себя потерянным и настолько уставшим, что с большим трудом способен заставить себя двигаться вперед. Вот если б я мог хоть немного поспать, то, пожалуй, сумел бы это сделать. Ведь, не найдя эти ворота, я потерплю полное фиаско. Мне удалось добраться так далеко, и неудача, которая постигла бы меня здесь и сейчас, станет для меня невыносимой — я не переживу ее». Аладдин чувствовал, как на глаза ему наворачиваются слезы и он готов

вот-вот расплакаться... Но ведь мужчина не плачет, а он уже был почти настоящим мужчиной. Казалось, в его теле не осталось ни капли сил, и единственное, что юноше хотелось сделать, -это пристроиться где попало и хоть чуточку поспать. Аладдин рухнул на землю и уставился в небо, как будто в раскинувшемся над ним бесконечном просторе мог найти ответ на мучивший его вопрос. И вдруг он действительно увидел там нечто невыразимо прекрасное. Прямо над ним, высоко в облаках реяли седьмые ворота. С радостью в сердце Аладдин уселся на свой волшебный ковер-самолет и полетел к заветным воротам.

СЕДЬМЫЕ ВОРОТА: ПОМНИТЕ — ЭТО ЛОТЕРЕЯ!

Вы должны поцеловать множество лягушек, чтобы найти принца.

Фраза, вышитая на шелковой подушке принцессы Дианы

Сначала давайте внесем полную ясность в вопрос о том, что мы имеем в виду под «успехом в умении просить». Скажем, бейсболист Бейб Рут за свою долгую карьеру промазал 1330 раз. Но мы помним его как «султана могучего удара», поскольку ему удалось 714 так называемых хоум-ранов*. Точно так же обстоит дело и со мной. Каждый раз, когда я прошу кого-то внести вклад в нашу работу и «мажу», то есть терплю неудачу, я оказываюсь чуть ближе к хоум-рану, которого в конечном счете обязательно добьюсь, если продолжу постепенно продвигаться к базе.

Рик Джелинас,

президент Фонда «Delphi Foundation»-,

собранный многие миллионы долларов

для поддержки своей организации

Когда я занимался недвижимостью, то понял, что это самая настоящая лотерея. Я систематически смотрел учебные фильмы и прослушивал аудиокассеты, где говорилось, что

вы должны не сидеть на месте, а постоянно крутиться возле людей. И именно это я и делал. На продажу тогда была выставлена добрая тысяча домов, и я непрерывно «окучивал» потенциальных клиентов. Я раздавал людям рекламные проспекты, я топтался у них на пороге и вручал им тыквы на Хэллоуин. В результате они довольно скоро запоминали меня. Причина была простой — я старался почаще попадаться на глаза.

Тим Пиринг

«Спасибо за двадцать пять долларов»

На свою первую работу в качестве страхового агента я пришел с убеждением, которое

явно не могло привести ни к чему хорошему: я считал, что каждый человек

* Неотразимый удар бейсбольной битой по мячу, после которого тот вылетает за дальнюю границу поля, а игрокам атакующей команды обеспечен пробег с возвращением на исходную базу.

должен всегда и везде любить меня. В этом убеждении как минимум три очевидные ошибки: это слова «каждый», «всегда» и «везде». И как только я приступил к работе, то сразу же понял, как я ошибался. В тот момент меня прямо поразило, до какой изворотливости доходят люди в своем стремлении любыми путями избежать встречи со страховым агентом и его полисами. Стоило им только увидеть, что я захожу в вестибюль, как они тут же разворачивались и шли в противоположную сторону. Это было по-настоящему неприятно. Мое эго действительно страдало от такого поведения потенциальных клиентов. Зато я заводился.

Мой рабочий день проходил примерно так: я пробовал продать полис Джону, а он не покупал, я поворачивался к нему спиной и шел поговорить с Эллен, та тоже не покупала, и так далее. К тому времени, когда мне попадался Билл, я благодаря изысканной вежливости своего эго успевал повернуться спиной к целому множеству самых разных людей. Разумеется, встреча с Биллом тоже оказывалась безуспешной. Казалось, я навеки застрял в этом замкнутом круге, где вынужден вертеться как белка в колесе.

И тогда я принял решение. Решение бросить это дело. Естественно, система страхования из-за этого ничего особого не теряла, но признание собственной неудачи оказалось для меня довольно-таки болезненным.

К счастью, именно в тот момент, когда я остро нуждался в этом, один мой друг дал мне книгу Виктора Франкла «Человек в поисках смысла». Она открыла мне глаза на ту огромную силу, которой обладают наши убеждения. Это помогло мне проанализировать собственные мысли по поводу себя самого и своей работы. И, надо сказать, опыт такого самоанализа оказался очень удачным. А в результате я внес в свою систему убеждений несколько простых, но важных изменений. В частности,

я принял сознательное решение твердо верить, что ни одна из моих сделок независимо от ее исхода не имеет отношения ни лично ко мне, ни к моему будущему.

Затем я пошел на один шаг дальше. На тот момент, чтобы продать хотя бы один страховой полис, мне приходилось поработать как минимум с двадцатью потенциальными клиентами. Средний размер комиссионных от такой сделки составлял пятьсот долларов. Пятьсот долларов, разделенные на двадцать обращений к клиентам, означали двадцать пять долларов в расчете на одного. На этом арифметическом факте я и построил свою убежденность в необходимости изменить правила игры. К примеру, я обращался к Мэри с предложением о покупке полиса, а она отказывалась. Так вот, вместо того чтобы обиженно поворачиваться к ней спиной, я мысленно говорил ей: «Спасибо за двадцать пять долларов». Затем я проделывал то же самое с последующими восемнадцатью возможными клиентами. Каждый раз, когда они отвечали мне отказом, я мысленно благодарил их: «Ну что ж, спасибо за

двадцать пять долларов». А когда я добирался до двадцатого по счету потенциального клиента и он наконец-то покупал у меня полис, я снова произносил про себя все ту же сакраментальную фразу: «Спасибо за двадцать пять долларов».

После такой кардинальной смены подхода к работе с клиентами случилось вот что: довольно скоро двадцать человек, с которыми мне требовалось побеседовать для

осуществления одной успешной продажи, превратились в десять, а комиссионные в размере пятисот долларов теперь составляли тысячу долларов. В этой новой для меня ситуации мне с трудом удавалось дожидаться момента, когда я мог выйти и сказать: «Спасибо за двадцать пять долларов».

В действительности я несколько не изменил свою стратегию продаж. Единственное, что я реально предпринял, — просто решил сменить свою точку зрения на собственные действия. Я перестал считать ситуацию, когда человек отвечал мне отказом, свидетельством моей некомпетентности, а какая-то важная часть моего :)го, которую можно назвать внутренним голосом, продолжала напоминать мне, что в ходе заключения сделки моя ценность как личности никогда не ставится под сомнение. Этот видоизмененный подход стал для меня каждодневным ритуалом. Я продолжал вновь и вновь твердить самому себе: «Я не могу потерпеть поражение, моя самооценка и личностные качества не подвергаются сомнению».

Фактически я внес в свою линию поведения только одно серьезное изменение, а именно: старался держать свои мысли под постоянным контролем, оспаривал внутренний голос своего эго и выбрал для себя более подходящие убеждения. А уже все это помогло коренным образом изменить ситуацию.

Ларри Уилсон

Метод двадцати пяти горошин У. Клемент Стоуна

Упражняйтесь, упражняйтесь и упражняйтесь на практике до тех пор, пока наконец не перестанете вообще реагировать на отказ в вашей просьбе.

Брайан Клеммер

У. Клемент Стоун, основатель страховой компании «Combined Insurance» и признанный эксперт в сфере мотивации, учил своих агентов преодолевать страх, связанный с обращением к потенциальным клиентам. По опыту мистер Стоун знал, что его сотрудники, скорее всего, уйдут из этой профессии после десяти отказов на свои предложения о продаже, если не совладают с эмоциями и не станут продолжать усилия до тех пор, пока не по-

лучат положительный результат. И вот что он придумал — вручать агентам по двадцать пять горошин, которые надлежало класть в левый карман брюк. А затем каждый раз, когда

они делали очередное предложение о продаже, то должны были перекладывать одну из горошин из левого кармана в правый. Агенты не имели права уйти с работы в течение дня и отказаться от последующих попыток, пока все двадцать пять горошин не переместятся в правый карман.

Поскольку сотрудники, запасшиеся утром горошина, ми, обязались продолжать свои усилия до тех пор, пока все двадцать пять штук не попадут из одного кармана в другой, они не сдавались и не покидали «поля боя». А к концу дня им неизменно удавалось сделать хотя бы одну продажу, которая становилась для них своеобразным стимулом. Агенты научились не падать духом, поскольку поняли, что в конечном счете обязательно услышат слово «да».

Этот совсем простой, но чрезвычайно эффективный метод помог тысячам торговых агентов — многие из которых не имели даже аттестата об окончании средней школы — преодолеть свой страх перед отказом и добиваться выдающихся результатов в сфере продаж. Подумайте над тем, как вы могли бы применить этот принцип к собственной жизни.

Магическая формула для всех, кто хочет добиться успеха в умении просить:

НД-НН-НЖ

Некоторые скажут «Да», Некоторые скажут «Нет»... и... Некто безусловно Ждет!

Лично для вас эта формула означает, что вам, вероятно, придется множество раз обращаться с просьбой к самым

разным людям, прежде чем вы наконец получите то, чего хотите. Кто-то скажет вам «да», а кто-то ответит отказом. Ну и что из этого! Упорно продолжайте просить. Мм можете услышать тысячу раз «нет», но потребуются всего лишь единственное «да», чтобы оправдать все ваши предшествующие усилия. И помните, что кто-то где-то безусловно ждет вас — ждет, чтобы вы обратились к нему с просьбой. Просто вам нужно попросить многих людей,

чтобы найти этого единственного.

Итак, помните: вы должны просить, просить и просить!.. А потому займитесь этим вплотную — и начинайте сегодня же, прямо сейчас!

Я нашел свою жену через видеослужбу знакомств, которая называлась «Большие ожидания».

Первым делом меня попросили написать заявление. Я взял образец и показывал его всем своим знакомым, чтобы они помогли мне как-то изменить этот текст и сделать его более интересным. Когда мне понадобилось представить в эту службу свое фото, я поступил не так, как делали большинство людей, которые пользовались услугами штатного фотографа этой фирмы, а обратился к своему знакомому из Голливуда, специалисту по крупным

планам актеров. Он отщелкал три пленки, пока мы не получили по-настоящему хороший портрет, а затем отретушировал его и убрал морщины. Особой красотой я, увы, не отличаюсь, но его труд и мастерство действительно помогли добиться качественной фотографии, которую было не стыдно показать.

Затем мне предстояло подготовить видеокассету. На ее съемку я отправился со своим лучшим другом — ведь куда интереснее, если вместо банального и пустого разговора с каким-то незнакомцем, который станет брать у меня казенное интервью, я смогу свободно побеседовать с хорошо знающим меня человеком, чувствуя себя

при этом более комфортно и раскованно. Я уже и так получил возможность обратиться с просьбой к множеству женщин, но, кроме того, я постарался выставить себя в наилучшем свете, чтобы повысить свои шансы на успех. Сначала звонки незнакомым женщинам и просьбы о встрече вызывали у меня некоторый дискомфорт, но я решил, что это самая настоящая лотерея, и начал каждую неделю назначать свидания с двумя-тремя претендентками — в первую очередь с целью приобрести опыт. И чем больше я «практиковался», тем проще и спокойнее проходил через всю эту процедуру. Наверное, я перебрал девушек сорок, прежде чем встретил Марианну, ставшую моей женой.

Майкл Хесс

Не ждите идеального момента

Кто наблюдает ветер, тому не сеять, и кто смотрит на облака, тому не жать.

Книга Екклесиаста (11:4)

Вы промажете в 100 процентах тех бросков, которые не стали делать.

Уэйн Гретцки

Не ждите. Момент никогда не будет абсолютно подходящим.

Наполеон Хилл

Выполняйте упражнение под названием «Вечерний обзор»

Это совершенно простое, но очень эффективное упражнение поможет вам скорее внести необходимые изменения в свое поведение. Постарайтесь уделять ему каждый вечер несколько минут. Можете выполнять данное упражнение прямо в постели, если единственное подходящее время, которое вы в состоянии найти, — это момент перед отходом ко сну. Для начала максимально расслабьтесь, сделав несколько глубоких вдохов. Затем задавайте себе приведенные ниже вопросы и тщательно проанализируйте свои ответы.

- Чего мне сегодня хотелось, но я об этом так и не попросил?
- Кто сегодня мне в чем-либо помог, когда я обратился к нему с просьбой?

обращай внимания, действуй!» В итоге я еще раз повернулась на каблуках, снова зацокала ими вверх по лестнице и после десяти минут ожидания решительно вошла в кабинет президента банка, чтобы поговорить с ним. Я изложила состояние дел в нашей школе и попросила о пожертвовании в размере десяти тысяч долларов.

Внимательно выслушав меня, он сказал: «В обычной ситуации мы попросили бы вас заполнить соответствующее заявление, но ваш энтузиазм настолько очевиден, о преданность делу так сильна, что я могу уже сегодня вручить вам чек на две тысячи долларов, а если вы перезвоните мне на следующей неделе, я обещаю переговорить со всем советом директоров в полном составе и выяснить, нельзя ли дать вам оставшиеся восемь тысяч».

Через неделю я получила чек на восемь тысяч долларов. Какое счастье, что я не ушла тогда из банка, не попросив о деньгах!

Элайн Стивене

Старайтесь не заикливаться

Мы задали Риду Джелинасу, настоящему специалисту и области умения просить, следующий вопрос: «Скажите, как вы преодолеваете страх перед необходимостью обратиться с просьбой?» Его ответ показался нам не только исчерпывающим, но и, безусловно, интересным:

А я его не преодолеваю. Случаются такие дни, причем их немало, когда страх перед возможностью получить отказ полностью парализует меня. Я сижу уставившись на этот треклятый телефон, как если бы передо мной был не самый обыкновенный аппарат, а бомба с тикающим часовым механизмом. Я не в состоянии ничего сделать — ни с собой, ни с телефоном. Обычно это продолжается не больше дня. Но такой страх вполне может затянуться. Однажды, лет пять назад, я пребывал в подобном состоянии несколько недель — я совсем опустил руки, и меня насквозь пропитало чувство абсолютной безнадеги. Фактически у меня наступила самая настоящая депрессия, и я тратил впустую бесконечные дни и ночи, тупо созерцая телевизор. В конце концов.

когда я уже начал сомневаться в здоровье собственной психики, а депрессия начала сказываться даже на моем дыхании и других системных функциях организма, у меня

появились мысли о том, что я фактически могу отдать концы. Вскоре я стал настолько бояться смерти, что этот страх заставил меня вернуться к работе. Я решил, что должен либо возвратиться к прежнему занятию и снова обращаться к людям с просьбами, либо умереть. В итоге страх смерти оказался сильнее, чем боязнь получить отказ. Думаю, нечто подобное порой случается не только со мной.

Как я уже сказал, в моем случае до такого ужасного состояния дело дошло только однажды. Обычно я с удовольствием работаю по десять — двенадцать часов в день, причем

без выходных. Но у меня бывают и более легкие формы сходной депрессии; время от времени меня настигают ее симптомы, которые выражаются только в страхе услышать отказ или почувствовать себя отвергнутым. В таких случаях я говорю себе, что люди вовсе не отвергают меня, когда отклоняют мою просьбу «делать инвестиции (то бишь пожертвования) в пользу наших детей». Я знаю и умом понимаю, что так оно и есть на самом деле, но когда вы слышите выразительное «НЕТ» по многу раз подряд, то действительно начинаете ощущать моральный упадок сил. Когда я выкарабкался из той страшной депрессии, которой поддался несколько лет назад, то стал регулярно приклеивать скотчем на стену чуть повыше своего телефона небольшие листки бумаги. В этих записках я обращался к самому себе с краткими посланиями, чтобы обуздать страх перед возможным отказом. К примеру, там могло быть написано что-нибудь вроде:

Рик!

Если ты в следующий раз почувствуешь приступ депрессии, вспомни, что в тот момент, когда ты снова начинаешь работать, твое самочувствие всегда мгновенно улучшается.

С любовью, Рик.

Рик Джелинас

Помните, что люди хотят вам помочь

В принципе, большинство людей будут только рады вам помочь. Они почти умоляют вас обратиться к ним с просьбой.

Брэд Уинч

Если вы не в силах выразить просьбу словами, напишите письмо

Софья Андреевна, я больше не в силах этого выносить. Уже три последние недели я повторяю себе: «Сегодня скажу ей все», — и опять уйду, унося в душе ту же самую смесь печали, сожаления и страха, но также и счастья. Каждый вечер я прокручиваю в памяти минувший день, проклиная себя за то, что не поговорил с Вами, и обдумываю, какими бы словами воспользовался, если б все же заговорил. Я беру это письмо с собою, дабы вручить его вам, если мне снова не хватит мужества.

Лев ТОЛСТОЙ, ИЗ письма к будущей жене

Сконцентрируйтесь на потребностях другого человека

Все мы боимся услышать отказ или почувствовать себя отвергнутыми. Слушая, как представляют меня и мое выступление, я мысленно заливаю аудиторию сиянием ослепительно ярких прожекторов любви, концентрируясь на потребностях моих слушателей, а не на своих собственных. Вот и вы заботьтесь об окружающих от

всей души. И когда вы беседуете с ними, общайтесь с каждым один на один, от чистого

сердца, и говорите о пользе для НИХ, расписывая во всех красках, как они используют получаемые блага и наслаждаются ими. Только в этом случае люди увидят яркую картину, которую вы проецируете на экран их разума, и станут с удовольствием делать то, о чем вы их просите.

Дотти Уолтере, лектор международного масштаба

пел все ворота. Отныне твоя жизнь, как и дорога, распластающаяся перед тобой, будет полна блеска и великолепия. Ты добился всего благодаря собственным усилиям.

Аладдин, опустив глаза, осмотрел самого себя и увидел, что теперь он облачен в такие роскошные шелковые одежды, о которых прежде не мог даже мечтать.

- Неужто это все настоящее и принадлежит мне?

Едва Аладдин преодолел ворота номер семь, как почувствовал на своей щеке дуновение легчайшего ветерка. Повернув голову, он увидел бабочку невероятной, сказочной красоты, которая, взмахивая крылышками янтаря и отполированного до блеска золота, опустилась на его плечо. Голосом, напоминающим малиновый перезвон оркестровых колокольчиков, бабочка промолвила:

— Ты должен следовать за мной, Аладдин, поскольку именно я выведу тебя из лабиринта. Ты успешно поборол все страхи, которыми тебя окутывали, и преодолел их.

Это только начало, о Аладдин. Теперь твоим мотет стать все, чего ты только ни пожелаешь.

С этими словами бабочка взмыла вверх и полетела перед Аладдином, порхая неподалеку от него и ведя юношу мимо великолепных цветов и мелодично журчащих ручейков, которые плавно струились по гальке, искрившейся драгоценными камнями. Все, на что бы он ни устремил свой взор: деревья, цветы, тропинка, ручей, - казалось отлитым из сверкающего золота или серебра. Очарованный увиденным, Аладдин шагнул вперед — и внезапно миновал выход из лабиринта Страха.

- Где же ты, о джинн? побыстрее явись ко мне... Я узнал очень много такого, чем мне хотелось бы поделиться с тобою!

Что тебе угодно, о мой властелин?

Аладдин вздрогнул, ибо голос джинна зазвучал так близко, что, как юноше показалось, отозвался в его ушах эхом.

— О джинн, со мною произошли самые невероятные приключения, и я встретился с самым страшным из чудовищ! А эта бабочка... - Аладдин повернулся, чтобы взглянуть на крылатую красавицу и показать ее джинну, но та почему-то исчезла. — Куда же она

пропала?

— Эта бабочка, как и все, что тебе довелось увидеть и попытать в Лабиринте Страх, была только плодом твоего so| обращения. Она лишь должна была наглядно показать то, что ты способен не только создать, но и обратить в небо все, в реальности чего ты сам убежден, как негативное, так и позитивное.

- Что же последует теперь, о джинн? У меня есть новое одеяние... ковер-самолет, лампа, список желаний, и я знаю, чего хочу.

— Теперь пришло время исполнить твое самое первое желание... — то, которое сформирует и предопределит результат всех последующих твоих стремлений. Оно послужит для тебя путеводной звездой, и в нем будет скрыто то сокровище, которое потом станет твоим. Итак, каково твое самое заветное желание, о Аладдин?

Аладдин открыл было рот, но тут же закрыл его. Ведь ему задали не тот вопрос, на который легко ответить. Еще бы! Ему хотелось столь многого, и притом самого разного! С помощью процесса визуализации Аладдин четко сфокусировал свое внутреннее зрение и добился полной ясности и отчетливости собственных желаний. Он научился твердо верить, что любую выбранную им вещь можно будет получить, если только должным образом воспользоваться теми инструментами и методами, которым обучил его всемогущий джинн. Юноша понимал, что и теперь на него могут накатывать волны страха, но после лабиринта он знал, что страх не может и не должен стать

непреодолимым препятствием на пути к заветной цели. Он мог проложить путь к любым своим желаниям, поборов для этого собственный страх, и уже отлично знал, как это сделать. Аладдин закрыл глаза и глубоко вздохнул.

- Хорошо ли ты себя чувствуешь, о мой властелин? Нет ли у тебя каких-нибудь проблем?

- Я в полном порядке, мой джинн, и все прекрасно, -ответил Аладдин, снова открыв глаза. — Мне лишь потребовалось немного успокоиться и поразмышлять, дабы понять, что же для меня в эту минуту самое важное. Ведь на свете так много разных вещей, а у меня сейчас такое чувство, что я могу обладать буквально всем, чем ни пожелаю! Я лишь хотел подумать, с чего бы лучше начать.

- Благодаря многочисленным приключениям, через которые ты прошел в ходе своих странствий, ты обрел много мудрости, мой повелитель. И если бы я задал тебе тот же самый вопрос до того, как началось наше путешествие, то, на мой непросвещенный взгляд, вполне возможно, ты попросил бы о вкусной пище и этим ограничился! — усмехнулся джинн. -Зато теперь ты отлично знаешь, что умение надлежащим образом обратиться с просьбой к надлежащему человеку, при-

чем в надлежащее время — это ключ к обладанию всем королевством. Я назову его

фактором Аладдина.

— Спасибо тебе, о мой джинн. Мне за столь многое следует бесконечно благодарить тебя, что я действительно не знаю, с чего начать.

— Принципиально важно, мой Аладдин, понимать вот что.. Умение просить и затем принимать то, о чем ты просил и что тебе было дано, — это только часть фактора Аладдина. У него \ существует еще одна сторона - благодарность. Когда ты» благодарен людям, присутствующим в твоей жизни, благо-, дарен обстоятельствам, сопутствующим твоим достижениям, и благодарен всему миру в целом, это замыкает круг твоей признательности. И тогда ты живешь в благословенной реальности, пребывая в вечном состоянии блаженства.

— Именно поэтому я решился задать тебе следующий вопрос: в чем же состоит твое самое сокровенное желание, о мой джинн?

За этим последовало сосредоточенное молчание. Джинн долго-долго думал, а затем глубоко вздохнул:

- По-настоящему я желаю только одного — свободы. Если бы ты даровал мне свободу, я был бы самым счастливым джинном на свете.

Бросив на него мимолетный взгляд, Аладдин сказал:

- Я дарую тебе, мой джинн, столь желанную свободу.

Все затихло, и в воздухе повисло длительное молчание. Глаза Аладдина наполнились слезами. Неужто джинн настолько равнодушен к нему, что сейчас, обретя свободу, вообще исчезнет из его жизни? Учитывая, через что им довелось пройти вместе, и принимая во внимание, сколь много джинн значил для юноши, будучи одновременно и воспитателем, и наставником, и другом, Аладдин все-таки надеялся, что джинн останется с ним... - даже став совершенно свободным.

— О джинн... Мой дорогой друг, мой мудрый учитель, теперь я должен идти вперед по предназначенному мне пути уже один, без тебя. Я знаю, что буду сильно скучать по такому другу и мне будет очень не хватать тебя, твоей помощи и советов... А потому я молюсь, чтобы ты по своему свободному выбору остался со мной. О джинн... где же ты теперь?

- Здесь, мой Аладдин. Я по-прежнему здесь.

- Но где же, где? - Аладдин стал оглядываться вокруг, посмотрел назад, кинул взор вправо, взглянул влево. — Где же ты?

- Я здесь, о Аладдин. Осмотрись снова, как следует. Загляни в самые сокровенные уголки собственного сердца, в свою глубинную внутреннюю сущность. Ибо я не просто здесь, но пребываю в тебе как твой неизменный наставник и друг. Ты никогда не останешься в одиночестве, поскольку я навеки с тобой. Я здесь — в тебе, в твоей душе...

Там, где и был всегда.

ЧАСТЬ III Как просить, кого просить и что просить



Вы непременно должны просить! Умение
обращаться с просьбой — это, на мой взгляд,
самый великий в мире — и самый забытый —
секрет на пути к успеху и счастью.

Перси Росс

КАК ПРОСИТЬ

Я сказал самому себе: -«Если бы мир был столь безупречен и нам не понадобилось бы просить ни о чем, если бы люди были и впрямь восприимчивы ко всем нашим потребностям, то жить было бы намного легче*.

Джеф Обри

Не того желайте, чтобы все стало проще, — желайте, чтобы вы стали лучше.

Джим Рон

1. ПРОСИТЕ ТАК, СЛОВНО ВЫ ОЖИДАЕТЕ ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАЕМОЕ

Ожидайте, что каждая ваша потребность будет удовлетворена, ожидайте решения каждой проблемы, ожидайте изобилия в каждой сфере своей жизни...

Эйлин Кадди

Первый и самый важный принцип умения просить и получать желаемое — это та основополагающая установка, исходя из которой вы обращаетесь с просьбой. Это психологический настрой и степень уверенности в ис-

полнении вашего желания. Если вы на самом деле ожидаете, что получите то, о чем просите, то подобная убежденность так или иначе повлияет на многие аспекты — на вашу позу, твердость взгляда и прочность зрительного контакта с собеседником, на тон вашего голоса и на подбор используемых вами слов.

Для начала задайте самому себе следующие вопросы: «Как бы я вел себя в том случае, если бы точно знал, что получу желаемое, ту вещь, о которой хочу попросить? Что бы я говорил? Какие бы ощущения испытывал, как бы стоял и двигался? Какие слова я бы использовал? И как звучал бы мой голос, если бы я знал со стопроцентной уверенностью, что действительно получу то, чем мне хочется обладать?»

Наглядно представив все это, поднимайтесь со своего места и обращайтесь с просьбой или же задавайте ваш вопрос. В противном случае вы заранее обречете себя на неудачу. Если вы ожидаете отказа, то данное настроение непременно отразится на ваших конкретных действиях. А потому крайне важно изначально задать совсем иную установку: «Я уже

обладаю тем, о чем прошу. Я уже получил согласие. Дело уже сделано».

Мы находим то, что ожидаем найти, и получаем то, о чем по-настоящему просим.

Элберт Хаббард

Просите исходя из лучших ожиданий

Мы зачастую получаем то, чего ожидаем.

Норман Винсент Пил

Как-то я была по делу в одном из крупных отелей Сан-Франциско и вдруг обнаружила, что у меня нет ни цента наличных денег. Собравшись обналичить чек непосредственно в отеле, у стойки администратора, я осознала, что у меня как минимум две проблемы. Во-первых, я не была официальным гостем этого отеля, то есть не снимала в нем номер, и по прошлому опыту знала, что это чревато трудностями, поскольку в гостиницах, как правило, принимают только чеки своих постояльцев. Во-вторых, при мне не было моего

водительского удостоверения*. Именно в то время мне как раз пересылали его по почте, но пока я его еще не получила, так что у меня действительно отсутствовало на руках удостоверение личности, которое необходимо для обналичивания чека. Короче говоря, между мной и деньгами стояли два больших препятствия, и ситуация явно складывалась не в мою пользу.

По простоте душевной я считала, что с моей стороны будет совершенно нормальным подойти к стойке администратора и сказать примерно следующее: «Я тут немного не подраассчитала с деньгами. Не могли бы вы выдать мне наличные по чеку, который я сию же минуту выпишу? Я, правда, не живу в вашей гостинице и к тому же не в состоянии предъявить сейчас свои водительские права, но я была бы действительно очень признательна, если бы вы приняли мой чек». Конечно, подобная ситуация почти всегда вызывает ответ вроде: «Нет, мы ни в коем случае не имеем права обналичивать такие чеки. Ведь у вас нет документов, даже водительского удостоверения, и вы не проживаете здесь, в нашем отеле». А посему я понимала, что если хочу добиться какого-нибудь иного результата, то должна обратиться либо в другое место, либо совсем по-другому.

Тогда я отчетливо представила, что буду говорить, каким тоном, как я буду стоять, жестикулировать и какими словами сформулирую свою просьбу, если буду с

* В США нет внутренних паспортов, и их чаще всего заменяют водительские права.

абсолютной уверенностью заведомо знать, что сотрудники отеля твердо намерены обменять мой чек на деньги. Я визуализировала всю эту ситуацию и полностью настроилась на нужную волну, внушающую уверенность как мне, так и окружающим. Затем мне оставалось только подняться со своего места и проделать все то, что я уже увидела перед

своим мысленным взором.

Я приближалась к стойке администратора с самым невозмутимым видом и настроением. Разговаривая с молодым человеком за стойкой, я небрежно сунула руку в свой кошелек и достала чековую книжку. Я знала, что в ситуации, когда человек вроде меня собирается обналичить несколько сомнительный чек, он просто не станет заранее вынимать свою чековую книжку. Именно потому я и достала ее как бы между прочим, в то самое время, пока обращалась с просьбой. Прodelывая эту нехитрую манипуляцию, я самым невинным взором смотрела прямо на администратора и, вместо того чтобы робко выдавить из себя: «Простите, пожалуйста, вы не могли бы оплатить мой чек наличными?» — спросила твердым голосом: «Какова максимальная сумма денег, которую я могу получить наличными по чеку?» Раскрывая перед ним на стойке свою чековую книжку, я непринужденно взяла ручку и начала писать на бланке чека название гостиницы. Мой визави настолько поверил мне в этом маленьком спектакле, что даже не спросил, являюсь ли я гостем их отеля. Полагаю, это было ясно ему и так, благодаря моей уверенной линии поведения, не вызвавшей у него и тени сомнения.

Короче говоря, он, ничего не проверяя, просто сказал:

— Сто долларов.

Я посмотрела на него и улыбнулась как можно обворожительнее:

— Отлично! Этого мне, пожалуй, хватит — даже с лихвой.

Я заранее продумала и саму эту фразу, и интонацию, с которой ее произнесу, когда приступлю уже непосредственно к получению денег по своему не совсем законному чеку. Итак, я без затей написала на бланке «\$100,00» и вручила администратору заполненный чек.

Его реакция была предсказуемой:

— Я должен взглянуть на ваше водительское удостоверение.

— Никаких проблем. — Я полезла в свою элегантную сумочку и вытащила оттуда свой служебный пропуск, который явно не был водительскими правами, протянула ему и сказала: — Вот, думаю, это как раз то, что вам нужно.

После чего просто вручила ему «корочки», не говоря больше ни слова. Я даже не пыталась объяснять ему что-либо. Всего лишь протянула документ, исходя из твердой основополагающей позиции, что он железно сработает.

Администратор бегло взглянул на удостоверение и сказал:

— Мне нужны водительские права.

— О-кей, прекрасно. Никаких проблем, — мило прошептала я. То есть я вообще не сопротивлялась тому, что он говорил, а со всем соглашалась. А затем я лишь вновь повторила то, что, по сути, уже заявила раньше. Самым что ни на есть уверенным тоном я произнесла: — Ну что ж, воспользуйтесь этим удостоверением, оно ничуть не хуже водительского. — С этими словами я вновь вручила ему документ.

Администратор снова взял его, и со стороны это выглядело, наверное, довольно забавно. Молодой человек повертел мой пропуск в руках и даже внимательно

осмотрел его, словно бы стараясь разглядеть в нем водительские права. Потом поднял глаза уже на меня и еще раз предпринял слабую попытку:

— Все это хорошо, но мне действительно нужны права, водительские права.

Я улыбнулась ему еще более обворожительно и сказала:

— Да ладно вам, разве этот документ не подходит? Он широко улыбнулся, потом посмотрел на пропуск,

затем на мой чек и таким манером несколько раз переводил взгляд туда и назад. Думается, в конечном счете он таки увидел то, что искал, и коротко бросил: «Ну ладно», — и вручил мне сто долларов.

Марсия Мартин

Еще один пример позитивной основополагающей установки

Одним из самых ярких переживаний в моей жизни была совместная работа с Энди Банаховски в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса. Энди — величайший тренер всех времен в женском волейболе, выигравший шесть чемпионатов Национальной ассоциации студенческого спорта. Ознакомившись с моими предложениями, Энди сказал: «Знаете, ваша программа действительно грандиозна. Американская женская сборная по волейболу наверняка могла бы ее использовать, но тренер этой команды — израильтянин, причем страшно высокомерный. Он не станет вас даже слушать. Но я скажу вам вот что. Ступайте в Университет Южной Калифорнии и постарайтесь повидаться там с Чаком Эрби».

В итоге я отправился в указанный университет и встретился с Эрби. Тот невероятно обрадовался: «Это просто отличная программа. Мы действительно в этом

нуждаемся. И знаете что? Вам надо пойти и поговорить на этот счет с Арье Сэлинджером, но он — израильтянин и, доложу я вам, страшно высокомерный. Он ни за что не станет слушать вас».

После этого я растерялся: «Подождите минутку. Что-то у меня в этой картинке не складывается». И внезапно до меня дошло, что я поступал прямо противоположно тому, о чем сам же говорю своим слушателям и чему учу их. Я должен создать мысленный образ

Арье Сэлинджера, который только и ждет моего визита. В результате я привел себя в подобающее состояние, впрямь вообразив Арье Сэлинджера, который отчаянно нуждается во мне и с надеждой ожидает моего звонка. После этого мне было уже совсем нестрашно обращаться к нему. В конце концов, он ведь меня ждет.

Своим внутренним взором я видел Арье Сэлинджера перед телефонным аппаратом. Он сидит, умоляюще сложив руки: «Кен, ну пожалуйста, позвоните. Я ведь жду вас. Я действительно нуждаюсь в вашей помощи, чтобы поставить нашу волейбольную дружину на правильный путь».

Я поднял трубку, набрал номер и, услышав приятный женский голос, произнес:

— Это Кен Росс. Будьте любезны, соедините меня с Арье Сэлинджером.

— Извините, а кто его спрашивает?

— Это Кен Росс. Мне рекомендовали вас Чак Эрби из Университета Южной Калифорнии и Энди Банаховски из Калифорнийского университета Лос-Анджелеса. Они оба считают, что вас должна очень заинтересовать программа, которую я веду у них.

Внезапно я услышал, что на линии появился совсем другой голос, с сильным израильским акцентом, и повторил ему, чем я занимаюсь. Голос ответил:

— Мы работаем с Деннисом Уэйтли. А вы знакомы с Деннисом Уэйтли?

— О, да, — ответил я. — Я очень давно знаком с Деннисом Уэйтли. У него отличные программы, но если вы не уделите немного времени, чтобы увидеть, чем занимаюсь я, то просто не сможете понять, какая программа лучше.

— Ладно. Как насчет встречи завтра в три часа? Вас такое время устраивает?

Я положил телефонную трубку на рычаг и подскочил чуть ли не до потолка, поскольку понял, что секунду назад мне удалось сделать все именно так, как я хотел. Я хотел повидаться с Сэлинджером — и добился этого. В результате я встретился с ним и вручил программу, которую набросал специально для него. В течение недели от него не было ни слуху ни духу. Я решил, что сделал все возможное, но, видимо, зря старался, раз Арье абсолютно не заинтересовался. Но затем в моем кабинете раздался звонок, и голос, который нельзя было не узнать, сказал: «Мы тут единодушно решили, что хотим вашу программу!»

Кен Росс

Жизнь... склонна реагировать на нашу точку зрения, стараясь соответствовать нашим ожиданиям.

Ричард М. Девос

Просите уверенно

Одна молодая женщина пришла подавать заявление о приеме в мою школу моделей, причем первое впечатление о ней было явно отталкивающим. Да, она была высокой, тонкой и прозрачной, но этим ее красота исчерпывалась. И цвет ее лица, и волосы, и манера держаться, и макияж были далеки от совершенства. Пытаясь быть откровенной и доброжелательной, я предложила ей перейти улицу и записаться на бизнес-курсы, располагавшиеся прямо напротив моего агентства. Я посоветовала ей пройти обучение там и овладеть основными навыками, позволяющими устроиться на обычную работу, а заодно предложила другую возможность: по окончании курсов она могла бы обратиться ко мне, и мы вместе рассмотрим целесообразность ее трудоустройства в модельном бизнесе. Но девушка посмотрела мне прямо в глаза, не отводя взгляда, и ответила твердо: «Миссис Мазетти, если вы позволите мне пройти обучение в вашей школе, я стану лучшей темнокожей моделью за всю историю вашего агентства». Она отлично знала, чего хотела, была уверена в том, что способна этого добиться, и решительно настроена на это. Я немедленно включила ее в список своих учащихся. И после того как эта целеустремленная девушка завершила свое обучение, решила свои проблемы с кожей и волосами, сменила прическу и довела до совершенства осанку и походку, моя новая модель начала один за другим получать профессиональные заказы. Она дефилировала на подиуме с таким изяществом и чувством стиля, что посетители ресторанов, в которых проводились демонстрации мод, увидев ее, откладывали в сторону ножи и вилки. Эта незабываемая женщина оказалась права — она и в самом деле стала лучшей темнокожей моделью за всю историю моего агентства.

Бетти Мазетти Хэтч

Когда я позвонил в офис Зига Зиглара, чтобы попросить об интервью с ним, которое я намеревался включить в задуманную мною книгу «Величайшие ораторы Америки», то первый ответ со стороны сотрудников его аппарата был однозначным:

— Нет, он слишком занят.

Тогда я спросил у своей собеседницы:

— А вы сами можете представить, что на прилавках появится книга под названием «Величайшие ораторы Америки», и в ней не будет ни слова о Зиге? Лично я не в состоянии даже вообразить такое. Но вы хоть можете проявить любезность и сообщить ему о моем звонке? Позже я еще вернусь к этому разговору.

Именно позитивная психологическая установка—тот факт, что я не намерен рассматривать слово «нет» в качестве ответа, и твердая убежденность в том, что Зиг должен упоминаться в моей книге, — позволила мне в конечном счете услышать столь желанное «да».

Майкл Джеффрис

Хочу рассказать еще об одном упражнении по развитию умения просить, которое посоветовал мне выполнять мой психотерапевт. Я должен был зайти в какой-нибудь специфический ресторан, например мексиканский, и самым серьезным образом попросить, чтобы мне приготовили блюдо из другой национальной кухни, скажем итальянской.

Один из таких моих экспериментов оказался действительно странным. Итак, как-то раз я уверенно попросил принести мне нечто совершенно неуместное, а официантка, вместо того чтобы сразу сказать: «Что за нелепый заказ», — полностью поверила в мою реальность, которую я пытался ей навязать. Итак, дело было в итальянском ресторане, и я попросил для себя буррито. Официантка отреагировала на полном серьезе: «Даже не знаю. Простите, я схожу уточню». И она действительно отправилась на кухню, чтобы посмотреть, имеются ли у них в меню эти мексиканские лепешки с начинкой. Затем она вернулась и принесла мне извинения, поскольку не могла выполнить мой заказ — никаких буррито у них не было, да и быть не могло. Но, поскольку я попро-

сил ее с глубокой убежденностью, она полностью поверила в реальность моей просьбы. И хотя это был явно абсурдный заказ, он внезапно стал и ее реальностью.

Майкл Хесс

Постарайтесь вообразить, что человек, к которому вы намерены обратиться с просьбой, просто мечтает дать кому-либо то, чего хотите вы. Например, мысленно нарисуйте такую картину, будто этот человек только что побывал в клинике, где ему сказали, что он умрет от сердечного приступа, если не откроет своего сердца для нормальных человеческих эмоций и не будет помогать окружающим. Он сидит и напряженно думает: «Чем я могу быть полезным для кого-то? Как я могу кому-нибудь помочь?»

И как раз в этот самый момент вы подходите к своему знакомому (он и есть тот воображаемый человек) и говорите: «В ближайшие выходные я должен вывезти всю мебель из своей квартиры, и мне нужен человек, который дал бы мне фургон и помог с переездом. Ты не мог бы выручить меня в эту субботу?» Этот человек только и ждал, чтобы к нему обратились с просьбой, и теперь страшно рад, рассматривая вас как решение своей проблемы. «Спасибо за твою просьбу! — радостно скажет он вам. — Я как раз ищу способ быть кому-нибудь полезным».

Когда мы брали интервью для этой книги у всех ее многочисленных героев, то после проведенной беседы десятки раз слышали такую ответную реакцию: «Спасибо за предоставленную мне возможность исследовать вместе с вами такую важнейшую сферу, как умение задавать вопросы и обращаться с просьбами. Я и сам очень много узнал из этого интервью!» А теперь подумайте вот о чем. Ведь это мы, авторы данной книги, зарабатываем на ней все деньги. И мы же получаем всю славу — но, тем не менее, все они были рады возможности поучаствовать в процессе создания данной книги.

Исходите из предположения, что это вам под силу

Слишком часто мы думаем, что не можем позволить себе какую-то вещь, получить скидку или стипендию, возратить покупку без кассового чека, завести детей, держать домашних животных, получить повышение зарплаты, нанять на один день работника, пересесть за рабочий стол у окна, перейти в лучший кабинет, достать билеты перед самым концертом или найти номер в гостинице, когда в городе проходит крупный конгресс.

Один наш друг, известный оратор, приехав в отель, где следующим утром в конференц-зале было намечено его выступление, неожиданно обнаружил, что его номер кому-то отдали. Взамен ему предложили место в гостинице, до которой надо было добираться двадцать минут, но он решительно сказал: «Нет, я летел сюда целый день и слишком устал, чтобы ехать куда-то еще. Кроме того, у меня лежит подтверждение на бронирование номера именно в вашей гостинице, и я намереваюсь сегодня вечером лечь спать здесь и только здесь. А поскольку вы уверяете меня, что номеров не осталось, я буду спать на кушетке в вестибюле. Откровенно говоря, я сплю нагишом и не собираюсь сегодня вечером менять свои привычки». С этими словами он начал развязывать узел галстука.

Встревоженный администратор залепетал: «Подождите минутку. Позвольте я уточню, что еще я мог бы для нас сделать». Фактически в гостинице был номер, который кто-то только что освободил, но он еще не был готов к заселению. С помощью охранника администратор быстро подготовил эту комнату для нашего друга, и меньше чем через двадцать минут тот уже мирно спал.

Одним словом, действуйте исходя из предположения, что вы всегда можете получить желаемое.

2. ПРОСИТЕ ТОГО, КТО МОЖЕТ ДАТЬ ВАМ ЭТО!

Не просите голого, чтобы тот снял с себя рубашку и отдал ее вам.

Прежде чем обратиться к кому-либо с просьбой, постарайтесь оценить, действительно ли этот человек способен вам помочь. Если вы ищете людей, готовых вложить деньги в ваш проект, поинтересуйтесь, располагают ли они вообще финансовыми средствами и намерены ли делать инвестиции, прежде чем потратить как минимум час на изложение своего бизнес-плана.

Если вы просите кого-то выслушать вашу проблему и помочь вам ее решить, удостоверьтесь вначале, что этот человек достаточно компетентен в данном вопросе и способен реально оказать вам помощь.

Если вы просите кого-нибудь, чтобы он безоговорочно и навеки полюбил вас, то хотя бы подумайте, способен ли вообще этот человек на такое чувство, прежде чем требовать от него невозможного. В противном случае ваши усилия могут закончиться лишь пустой тратой многих лет жизни на попытки вынудить кого-либо дать вам то, чего он по своей натуре просто не способен дать.

Было бы глупо просить мелкого служащего крупной корпорации, чтобы тот принял решение о покупке на сумму в сто тысяч долларов. И было бы точно в такой же мере бесполезно просить своего трехлетнего ребенка не забывать всегда собирать после себя игрушки и класть их на место. Столь же напрасной может оказаться и ваша обращенная к собственным родителям просьба о том, чтобы они любили и принимали вас именно таким, какой вы есть.

На своих семинарах мы иногда иллюстрируем данный принцип тем, что просим кого-нибудь встать и, повернувшись лицом к стене, кричать изо всех сил с максимальной настойчивостью: «Я хочу, чтобы ты стала автомобилем!» Разумеется, уже спустя несколько секунд до

аудитории доходит, что можно требовать этого от стены хоть целый день и сколь угодно громко, но стена все равно никогда не превратится в машину. Что бы мы ни предпринимали, невозможно сделать так, чтобы стена вдруг стала грузовиком или легковушкой. Она навсегда останется стеной.

Иногда точно так же обстоит дело и с людьми. Они ни при каких обстоятельствах не намерены меняться и вдруг дать вам то, чего вы хотите и просите. В них просто не заложена сама способность к этому. У них нет ни малейшего желания это делать. Они недостаточно квалифицированы или слишком закомплексованы. А теперь вам необходимо понять, что если вы столкнулись с подобной ситуацией, то вам никак не избежать некоторых радикальных мер. Возможно, чтобы получить желаемое, вам придется покинуть свою сегодняшнюю компанию, коллектив, фирму или семью. Это не всегда легко дается, с подобными резкими переменами непросто согласиться внутренне. Они могут потребовать от вас некоторых очень нежелательных и далеко не комфортных действий, равно как и готовности рисковать. Но это все равно лучше, чем продолжать надеяться на то, что невозможно получить от человека, которого вы давно об этом просите — явно или косвенно.

При этом вам необходимо проводить существенную грань между проявлениями собственного неблагоприятия, с одной стороны, и нереалистичности — с другой. Например, нельзя считать неблагоприятным желание, чтобы муж понял ваши чувства, но если ваш муж — инженер, который никогда в жизни не использовал потенциал правого полушария своего головного мозга* или

* Имеется в виду довольно популярная в последнее время теория, утверждающая, что правое полушарие отвечает за эмоции, а левое — за рациональное мышление.

вообще ему чужды любые сильные эмоции, то предъявлять к нему подобные требования с вашей стороны как минимум нереалистично, а их удовлетворение весьма маловероятно.

И дело тут вовсе не в том, что ваши чувства не заслуживают быть понятыми супругом. Причина попросту в полном отсутствии у него соответствующей способности. Он силен в некой совсем иной области. А посему одно из ключевых действий, которые вы должны

предпринять, — это перенести свои эмоциональные потребности на тех людей и в те ситуации, где они могут быть удовлетворены, перестав рассчитывать только на одного человека или на одну ситуацию как на источник решения ваших проблем.

Марк Голстон

Поймите, что некоторые люди

просто не способны дать вам желаемое

Важно знать, кто может предоставить вам желаемое, а кто на это не способен в принципе, и перестать питать бесплодные надежды. Нельзя рассчитывать на получение чего-либо только потому, что вы этого хотите или об этом просите; ведь ни ваше желание, ни просьба вовсе не подразумевают способности данного человека дать вам искомое.

Если вы постоянно просите своего мужа о чем-то, а он этого не делает, то вам следует взять паузу и принять как факт то обстоятельство, что он просто не хочет (или не может) выполнить вашу просьбу. Если в нем отсутствует соответствующее качество или нет никакого интереса и желания измениться к лучшему, то такое решение является его личной прерогативой. Он ведь не отказывает вам в просьбе лишь потому, что старается таким способом причинить вам боль. Нет, он просто не в состоянии сделать этого.

Спросите саму себя: «А действительно ли этот человек может дать мне то, чего я хочу? Видела ли я хоть какое-либо свидетельство того, что он способен на это? Или же я влюблена только в тот потенциал, который в него заложен?» Конечно, я могу сколько угодно мечтать, чтобы мой партнер был со мной открытым и романтичным, но не вижу ни единого намека на то, что он вообще проявлял подобные качества по отношению к кому бы то ни было. Тогда почему я ожидаю, что он станет таким, как я хочу?

Если именно это составляет проблему в ваших отношениях, то вы должны сесть рядом со своим партнером и сказать прямо и откровенно: «Вот обязательства, которые ты должен взять на себя, поскольку без этого я не могу с тобой жить» или «Я уже в течение трех месяцев прошу тебя поговорить со мной на эту тему, но ничего не получается. Ты ведь просто не хочешь ничего подобного, верно? Скажи прямо, готов ли ты обсудить со мной интересующие меня вопросы? Я просто должна знать, ты действительно не желаешь этого делать или есть другая причина».

Дайте другому человеку выбор открыто признаться в том, что он не желает выполнять вашу просьбу. Это трудно сделать и, к сожалению, во многих случаях приводит к разрыву.

Барбара де Анджелис

Обращайтесь к компетентным людям

Как-то меня пригласили выступить на винном заводе в Сан-Хосе. Наслаждаясь превосходным вином и приятной беседой, я потерял счет времени и в результате пропустил

последний рейс до Лос-Анджелеса, опоздав примерно на четверть часа. Багажа у меня с собой не было, даже зубной щетки — вообще ничего. Я обзвонил всю округу, но так и не смог найти номера ни в одной из

гостиниц. Помнится, в Сан-Хосе как раз тогда проходила крупная компьютерная конференция, и буквально каждая комната, мало-мальски пригодная для ночлега, была занята.

И вот, когда я уже был готов опустить руки и остаться ночевать в зале ожидания аэропорта, ко мне подошел человек, явно похожий на водителя такси, и вежливо поинтересовался, не нужно ли меня куда-нибудь подвезти. Я ответил: «Нет, ехать мне

некуда, а вот в чем я действительно нуждаюсь — так это в гостиничном номере, но здесь, похоже, всё уже расхватили до меня». Он попросил меня минутку подождать, позвонил куда-то и таки нашел для меня последний свободный номер. Тот отель даже фактически оплатил мой проезд на такси, а также обеспечил меня зубной щеткой, приличной пастой и разовой бритвой. Да, это был далеко не «Ритц», особой роскошью там и не пахло, но мне дали отдельную комнату, где имелись кровать и душ. Теперь всякий раз, когда я оказываюсь в затруднительном положении, я не сдаюсь и, не мудрствуя лукаво, начинаю обращаться с просьбами к тем, кто по долгу службы должен знать решение.

Джон Тейлор

В своей книге «Ask for the Moon and Get It» Перси Росс рассказывает следующую историю.

Однажды, с 5 долларами и 83 центами в кармане. Бел Геддес, прогуливаясь по парку, присел на скамью и заметил лежавший рядом бесхозный журнал. Он взял его и начал листать страницы. Одна из статей сразу бросилась ему в глаза. В ней цитировались слова известного банкира Отто Кана и, в частности, говорилось, что «миллионеры должны помогать художникам».

Возбужденный прочитанным. Бел Геддес вскочил, потирая руки. Потом, не теряя ни минуты, помчался в отделение телеграфной компании «Western Union» и потратил изрядную часть своих скудных денежек на телеграмму к Кану с просьбой о финансовой помощи. Он рассказал банкиру о своей ситуации и давнем желании работать над пьесами и театральными декорациями. На следующий день Кан телеграфным переводом прислал Белу Геддесу четыре сотни долларов.

С этой суммой — и рекомендацией Кана — Бел Геддес отправился в Нью-Йорк и устроился на работу по оформлению декораций для оперы. Вскоре он стал одним из лучших продюсеров на Бродвее и ведущим художником-постановщиком. Международное признание завоевал он также и как дизайнер автомобилей, мебели, холодильников и других потребительских товаров.

Бел Геддес рискнул и выиграл. Но он также обратился с просьбой к надлежащему человеку.

Перси Росс

Обращайтесь к знатокам своего дела

Недавно нас пригласили выступить перед торговыми агентами крупной компании. Перед лекцией мы попросили руководство дать нам список пятерых сотрудников с наилучшими показателями по количеству продаж. А затем, уже в процессе общения со всем штатом агентов, попросили их написать на бумажках и передать нам фамилии тех пятерых своих коллег, у кого, на их взгляд, самые лучшие показатели в компании. После этого мы попросили поднять руки тех из числа наших слушателей, кто хоть когда-либо подходил к любому из этих лучших специалистов по продажам и интересовался, как им удалось этого добиться. Иными словами, обращались ли когда-нибудь агенты средней руки к мастерам своего дела с просьбой поделиться секретами успеха и дать полезный совет? Увы, из ста пятидесяти участников руку подняли только трое.

— Почему же вы никогда не спрашивали экспертов? задали мы вопрос.

— Я слишком занят работой.

— С какой стати они вдруг открыли бы мне свои секреты?

— Не уверен, что они согласились бы помочь и рассказали мне правду.

— Я работаю здесь всего год и мало что знаю. Что я могу со своей стороны предложить им взамен?

Какая досада! Самых лучших специалистов, владеющих исчерпывающей информацией о том, как надо действовать для получения выдающихся результатов, даже не просили поделиться опытом! Никогда не бойтесь обращаться за помощью к тем, кто заслужил право делиться своими методами.

Чтобы добиться успеха, старайтесь побольше общаться с преуспевающими людьми, с

настоящими знатоками и экспертами в своем деле. Спрашивайте у них, как им удалось взобраться на вершину. Большинство людей любят рассказывать о своих достижениях.

Подумайте, кто действительно разбирается в интересующем вас вопросе

Вирджинию Саттир, специалиста в таких важных областях общественной жизни, как работа в социальной сфере, патронаж неблагополучных семей, трудных подростков и т. д., и в семейной психотерапии, пригласили в качестве консультанта и попросили дать ряд рекомендаций по поводу усовершенствования работы службы социального обеспечения в

одном из штатов американского Среднего Запада. Она целый месяц ездила по этому штату и расспрашивала социальных работников, имеющих дело непосредственно с людьми, о том, что, на их взгляд,

следует предпринять для улучшения системы соцобеспечения. В результате она свела все их предложения воедино, написала подробный отчет и представила его департаменту социального обеспечения штата. Чиновники были просто в восторге от ее отчета.

А ведь Вирджиния всего лишь обратилась к людям, работающим на переднем крае данной системы, и спросила, что можно сделать для ее усовершенствования. И свою очередь, ее собеседники с радостью были готовы наложить свою точку зрения. Несомненно, и департамент социального обеспечения вполне мог бы проделать то же самое, но им это попросту не пришло в голову. Они посчитали, что будет лучше пригласить опытного независимого эксперта и заплатить ему десятки тысяч долларов за отчет.

Почему бы вам не попросить членов вашей организации, религиозной общины, семьи или бизнес-сообщества поделиться с вами их мнением? Ведь это позволит вам получить много ценных рекомендаций и полезных идей.

Кстати, в любой организации один из лучших кандидатов для такой просьбы — это секретарь, сидящий в приемной. Секретаршу часто считают одним из самых малозначительных сотрудников, но подумайте сами о ее реальном месте в организационной структуре. Она первой взаимодействует со всеми клиентами, которые звонят в данное учреждение. Далее, она слышит весь день высказывания посетителей в приемной. Люди часто склонны изливать свои чувства как раз секретарю, поскольку у той обычно бывает больше свободного времени, чем у прочих сотрудников, и она всегда готова их выслушать. Эта скромная, на первый взгляд, девушка взаимодействует с представителями почтовой службы, с клиентами, которые ждут приема, с поставщиками, торговыми агентами и даже с работниками отделов сбыта и доставки. Вас удивит, насколько много она знает.

Постарайтесь завладеть вниманием человека, к которому обращаетесь с просьбой

Прежде чем обратиться к какому-то постороннему человеку с вопросом или просьбой, убедитесь, что смогли полностью привлечь его внимание. Не просите своего пятилетнего ребенка прибраться в детской или сложить игрушки в тот момент, когда он неотрывно уставился экран телевизора, где идет его любимый мультфильм. Не просите своего мужа забить гвоздь, когда он сосредоточен на последних минутах решающего матча НБА. И не просите у своего начальника повышения зарплаты в ту минуту, когда он выходит из дверей офиса.

Начните свое обращение с одного из следующих вопросов:

- У вас найдется минута времени?
- Я могу задать вам вопрос?

- Мы можем на секундочку выключить телевизор? Я хочу попросить тебя кое о чем важном.

- Можно назначить с вами встречу?

- Могу ли я наметить конкретное время, чтобы поговорить с вами по одному очень важному вопросу? Какой день и час были бы для вас удобными?

3. БУДЬТЕ ПРЕДЕЛЬНО КОНКРЕТНЫ Четко формулируйте свои просьбы

Два пастора умерли и отправились на Небеса. Святой Петр поприветствовал их и сказал:

— Ваши комнаты еще не готовы. Так что пока можете возвратиться на землю, причем в

любом обличье по вашему собственному усмотрению.

— Прекрасно, — обрадовался первый пастор. — Я всегда хотел быть орлом, парящим между отвесными скалами Большого каньона.

— А я бы хотел стать крутым мачо, настоящим жеребцом, — сказал второй.

Бац! И их пожелания оказались исполненными. Когда комнаты полностью закончили, святой Петр попросил своего помощника вернуть обоих пасторов.

— Но как же мне найти их? — поинтересовался тот.

— Ну, с первым-то все ясно, он летает себе по Большому каньону, там его и найдешь, — ответил святой Петр. — А вот со вторым, возможно, придется повозиться. Ведь он мог оказаться где угодно, в том числе и в конюшне.

В ходе наших семинаров мы часто просим слушателей составить список их желаний, а затем поделиться с нами, что конкретно фигурирует в этом перечне. В аудитории неизменно находится кто-нибудь такой, кто говорит: «Немного больше денег».

В этот момент мы запускаем руку в карман, достаем оттуда двадцатипятицентовую монету и вручаем ее этому любителю красивой жизни, желающему малость разбогатеть.

— Ну что ж, теперь у вас стало немного больше денег. Вы довольны?

— Нет. Я хочу сумму покрупнее.

— Ну а как я, по вашему мнению, способен узнать сколько именно вы хотите? И каким образом об этом мог бы догадаться любой другой? Как может узнать эту сумму ваш

собственный мозг? А как может это узнать Господь Бог? Вам следует быть более конкретным в своей просьбе. Так сколько же денег вы хотите?

— О, я не знаю. Двадцать тысяч долларов.

— Да, но вы ведь с головой выдали себя уже в первой предложении, когда сказали, что не знаете. Видите ли проблема заключается в том, что вы действительно знаете этого, поскольку никогда не сели и не выяснили для себя, сколько именно денег вам требуется, чтобы вести тот образ жизни, который, как вы считаете, будет соответствовать вашим желаниям. Вот вы говорите, что хотите дом на берегу океана, в Санта-Барбаре, но узнавали ли вы когда-нибудь, сколько он стоит? Известно ли вам, в какую сумму влетели бы там ежегодные налоги на недвижимость или затраты на страховку? Подсчитайте все это, и тогда вы будете точно знать, сколько

денег вам понадобится, чтобы профинансировать исполните своей заветной мечты.

Большинство людей не разбираются досконально в своих желаниях, поскольку видят, что сегодня они не могут себе этого позволить, а посему такое детальное и окончательное выяснение представляется им пустой траты времени. Но они не понимают, что фактически работают против себя и лишь удаляются от своей мечты. Если вы добьетесь абсолютной ясности в том, чего вы хотите и сколько это будет стоить, то ваш мозг сам примет за вас решение.

Точно так же указанный подход применим и к вашим отношениям с окружающими. Вы должны быть предельно конкретными в своих просьбах. Люди, к которым вы обращаетесь, понятия не имеют, чего вы хотите, если вы лично не скажете им этого, причем совершенно конкретно. Давайте вместе рассмотрим некоторые самые распространенные примеры.

III: ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы мне повысили

зарплату.

ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы мне повысили

зарплату на пятьсот долларов в

месяц.

НЕПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы ты больше

подчеркивала свои бедра.

ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы ты купила

себе обтягивающую юбку, которые

все теперь носят, и надевала бы ее

вместе со своими элегантными

туфлями.

11 ^ПРАВИЛЬНО: Я хочу с вами встретиться в

эти выходные.

ПРАВИЛЬНО: Я хотел бы в субботу

вечером угостить вас ужином, а

потом сходить с вами в кино. Вы

не возражаете?

1 ^ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы вы закончили

отчет по делу Митчелла.

Будьте осторожны, когда что-либо просите

Герои этой истории имел дилерскую лицензию «Chrysler» и торговал их автомобилями в те времена, когда эта крупная компания, казалось, вот-вот обанкротится. Из-за неблагоприятных прогнозов объемы продаж начали неуклонно снижаться, и наш дилер пребывал в совершенно подавленном состоянии. Все его планы на будущее были напрямую связаны с бизнесом. Жена больше не могла жить под одной крышей с таким «мрачным типом» и в конечном счете оставила его, забрав детей. От этого он вообще впал в депрессию и в конце концов обанкротился.

Чтобы начать жизнь с чистого листа и вернуться в нормальную колею, этот человек переехал в Санта-Мони-ку, штат Калифорния, и нашел работу в местном представительстве компании «Ford». В то время более экономичные импортные автомобили ослабляли сбыт американских машин, и человек, начинавший с нуля у «Ford», казалось, не мог сделать головокружительную карьеру в этом бизнесе. И вот однажды в приступе глубокой депрессии наш герой решил покончить с собой и вышел к краю пирса в Санта-Монике с намерением во время отлива броситься оттуда вниз, чтобы сломать себе шею.

Когда он уже стоял на самом краю пирса, готовясь к смертельному прыжку, то заметил бутылку, плывущую по воде. Внутри что-то светилось. Это разожгло его любопытство до такой степени, что на какое-то время он позабыл о своих планах, спустился по лестнице вдоль кромки пирса и нырнул в воду, чтобы вытащить эту странную бутылку. Едва он открыл ее, как из горлышка высунулся джинн и сказал, что готов выполнить любое желание

спасителя, но только одно. И предложил не спеша самым тщательным образом сформулировать это желание.

— О, нет, — сказал торговец автомобилями, — мне вовсе ни к чему раздумывать. Я и так точно знаю, чего хочу. Я мечтаю об этом уже в течение очень долгого времени. Хочу одного — проснуться завтра утром владельцем иностранного автомобильного представительства в крупном столичном мегаполисе.

И что же? На следующее утро он проснулся главой представительства «Chrysler» в Токио!

Да, это смешная история, но в то же время она и трагична, не так ли? Совершенно очевидно, что ее герой нару-

ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы вы закончили

отчет по делу Митчелла до

четверга. Он должен

лежать на моем столе не

позднее 15:00.

НЕПРАВИЛЬНО Я хочу, чтобы ты больше : помогал мне по дому.

ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы каждый вечер

после ужина ты мыл посуду и

выносил мусор.

шил одно из ключевых правил умения просить. Еще бы — ведь он был недостаточно конкретен, излагая свое желание. Если вы хотите, чтобы ваши просьбы были выполнены в соответствии с вашей целью, их следует формулировать максимально четко.

Итак, напоминаем последний раз:

во всех своих просьбах будьте предельно конкретны!

Обращаясь с любой просьбой или вопросом, неважно к самому себе, к Богу, к Вселенной или к другому человеку, будьте максимально конкретны. Вы должны ответить на два важных вопроса — сколько и когда. Сколько вы хотите иметь и к какому сроку? Вы можете не получить желаемое именно к намеченной дате, но ведь можете и получить! Однако в любом случае каждый, так или иначе связан с вашим желанием, совершение конкретно знает, что, сколько и когда вы хотите иметь.

А вот каждая из последующих формулировок наверняка не сработает:

- В любое удобное для вас время.
- В любой момент, когда у вас это получится.
- В ближайшее время. (Что значит «ближайшее время»? Сегодня? Завтра? На следующей неделе? В следующем месяце?)
- Как-нибудь на следующей неделе.
- Чуть позже.
- Когда-нибудь.
- Вы лучше знаете, когда.

А теперь примеры правильно сформулированных просьб:

• Здравствуйте, мы собираемся сегодня купить посудомоечную машину не дороже чем за шестьсот дол-

ларов. Вы можете установить ее в понедельник у нас в доме по такому-то адресу?

Я хочу, чтобы вы заполнили эти бланки, сделали две копии и чтобы все это лежало на моем столе сегодня к двум часам дня.

Выражая просьбу, используйте позитивные утверждения и избегайте негативных

НЕПРАВИЛЬНО: Больше не хочу, чтобы ты на меня

кричал.

ПРАВИЛЬНО: Я хочу, чтобы ты перестал

кричать и разговаривал со мной

нормальным тоном. А если ты

начинаешь терять контроль над

собой, сделай пятиминутную

паузу и возвращайся, когда

успокоишься.

НЕПРАВИЛЬНО: Не хлопай дверью, когда уходишь.

ПРАВИЛЬНО: Пожалуйста, когда будешь

уходить, плотно закрой дверь.

Когда вы говорите кому-то о том, чего вы не хотите, в сознании этого человека складывается образная картина

слов, которые вы используете. Требование «Не хлопай дверью» вызывает картину энергичного захлопывания двери, и, напротив, просьба «Плотно закрой дверь» ассоциируется со спокойными действиями. Психологи утверждают, что подсознание прекрасно отфильтровывает все негативные слова и выражения. В результате ваш призыв «Не хлопай дверью» как бы лишается отрицательной частицы «не» и в результате становится своей противоположностью, превращаясь в слова «Хлопай дверью». Теперь вам, надеемся, понятно, почему важно просить о том, чего вы хотите, вместо акцентирования внимания на том, чего вы не хотите.

Если речь идет о чувствах, используйте следующую конструкцию:

Когда ты _____

то я чувствую _____

а мне бы хотелось, чтобы _____

Давайте разберем этот вопрос.

В своих формулировках будьте конкретны и достаточно подробны. Кроме того, старайтесь воздерживаться от негативных оценок. Например:

НЕПРАВИЛЬНО: Когда ты ведешь себя как

слюнтяй...

ПРАВИЛЬНО: Когда ты выпиваешь больше

нормы и начинаешь флиртовать с

другими женщинами...

НЕПРАВИЛЬНО: Когда ты перестаешь

обращать на меня внимание...

ПРАВИЛЬНО: Когда ты начинаешь рассказывать анекдоты, уходить от разговора и менять тему, вместо того чтобы внимательно выслушать меня...

Таким образом, ваша просьба могла бы звучать примерно так:

НЕПРАВИЛЬНО: Ты, как слюнтяй, вечно крутишься вокруг женщин...

ПРАВИЛЬНО: Когда ты выпиваешь больше нормы и начинаешь флиртовать с другими женщинами, я боюсь, что ты собираешься бросить меня. А мне бы хотелось, чтобы на вечеринках ты танцевал и общался только со мной, показывая тем самым, что я — единственная, кого ты любишь.

НЕПРАВИЛЬНО: Ты такой невнимательный и нечуткий...

ПРАВИЛЬНО: Когда ты включаешь радио так громко, я не в состоянии расслышать даже собственные мысли. Я не могу сосредоточиться на своем отчете, который мне необходимо доделать. Словом, мне бы хотелось, чтобы ты или сделал потише, или надел наушники.

Можно оказаться и чересчур конкретным

Парень заходит в дешевую закусочную и говорит официантке:

— Мне надо сэндвич, знаешь, который называют клубным, и чтоб один ломоть хлеба в нем был из рафинированной белой муки, второй — из грубой и непросеянной ржаной муки, а третий — из цельной пшеницы, но только умеренно прожаренной. Положишь на самый нижний слой бекон и сыр, на второй — бекон, но без сыра, а на самый верхний слой — ломтик куриного мяса, листик салата и помидор. Только обязательно

промажь как следует каждый слой майонезом. Потом убери все корки и разрежь сэндвич на четвертинки. Дальше скрепишь каждую часть зубочисткой, а сверху положишь тонюсенькие ломтики маринованного огурчика. Все уловила?

— Понятно, — коротко ответила официантка и, не сходя с места, прокричала в сторону кухни:

— Один клубный — для архитектора. У него тут подробные чертежи.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

4. ПРОСИТЕ ОТ ВСЕГО СЕРДЦА

Говорите от всего сердца, не думая, как это воспримут, и исходя из того, что выполнение вашей просьбы принесет всем только пользу.

Гэри Артур

Просите с чувством

Вы можете получить все, что захотите, если только возжелаете этого достаточно сильно. Вы должны обладать внутренней страстью, которая дополняет ту энергию, что создала мир.

Шейла Грэм

Когда я был близок к банкротству и пытался уговорить кредиторов, чтобы они не закрывали мою компанию и согласились на реорганизацию, то начал с такой тирады: «Господа, вот что я считаю своим долгом в сложившейся ситуации. Мне жжет нутро одна мысль — что я не только обязан продолжать выполнение своих обязательств перед клиентами, но и сам хочу иметь возможность делать это дальше. Вот мой послужной список, а вот отчет о результатах, в том числе финансовых, опубликования наших книг. Некоторые из них попали в список бестселлеров газеты “New York Times”. Тем самым наши идеи доходят до миллионов людей».

Выслушав мою речь, эти люди сказали: «Да, мы видим, что вы и вправду делаете немало. Да, мы в вас верим». Вторым номером своего выступления я с пафосом произнес: «Вы прекрасно видите результат. Я хочу раскрыть перед вами свою душу. Вот данные о состоянии моих дел, а вот план действий, которые можно предпринять в сложившейся ситуации». Если вы отталкиваетесь от самых добрых намерений, то таким образом

показываете людям, что финансирование или поддержка пойдут всем только на пользу, и речь при этом идет не о чисто корыстных соображениях, а о реальной помощи окружающим. После таких аргументов ваши оппоненты будут испытывать такое чувство, что они действительно делают добро.

Брэд Уинч

Относитесь к своему предназначению, идее или цели с подлинным энтузиазмом

Тому, кто цепляется за жизнь, суждено потерять ее, а отдающий ее за правое дело останется жить в веках.

Автор неизвестен

Еще один секрет, если его можно так назвать, состоит в необходимости искренне верить в свое дело. Меня полностью захватывает все, чем я занимаюсь, и в моей жизни нет ничего важнее этого. Я безрассудно предан своей идее и счастлив быть таким безумцем! Позвольте пояснить, откуда во мне столько страсти.

Я занялся этой работой в память о своем сыне. Он погиб из-за мужчины, слишком одурманенного кокаин-

ном, дабы понять, что его автомобиль сбил маленького мальчика, едущего на

велосипеде. Горе едва не убило и меня. Мы с Линдой, моей женой, решили посвятить нашу дальнейшую жизнь тому, чтобы помогать детям избежать превращения в таких взрослых, которые могут сотворить подобное зло. Поймите, я вовсе не считаю то, чем занимаюсь, работой. Это — мое предназначение и высокая миссия.

Рик Желинас

Просите с настойчивостью и страстью

Миром движет энтузиазм.

А. Дж. Бальфур

Я занимался на курсах, посвященных достижению успеха, и моим инструктором была девушка по имени Дорис, настоящая энтузиастка. В то время я хотел обзавестись компьютером фирмы «Apple», чтобы с его помощью написать книгу. Именно тогда был только что разработан их первый компьютер модели «Macintosh». Фактически его еще даже не было на рынке. Куда бы я ни обращался, меня записывали в очередь людей, ожидавших этот компьютер. И самый ранний срок, когда я мог рассчитывать на его получение, исчислялся сорока пятью днями.

Я позвонил Дорис и сообщил ей о ситуации с компьютером, а она в ответ начала буквально кричать на меня: «Вы можете гораздо больше, чем сами думаете. И вполне способны добиться своей цели намного быстрее. Я знаю, я просто в этом уверена!» Я рассказал ей, что уже обошел пять или шесть мест. Но Дорис все равно продолжала настаивать: «Если вы настроитесь, что должны срочно получить компьютер, то увидите его куда раньше».

Я отложил телефонную трубку, и мое ухо буквально горело. Прежде ко мне никогда не обращались подобным образом. Я решил обзванивать всех подряд и начал со штаб-квартиры самой компании «Apple Computer». Когда мне ответил женский голос, я решительно сказал: «Мне совершенно необходим ваш компьютер, причем срочно». И вслед за этим обрушил на свою собеседницу настоящую лавину всевозможных доводов. Благодаря моей убежденности и настойчивости девушка, сидевшая у телефона, хоть и не внесла меня в список первоочередных покупателей, но подключилась к моим поискам.

Во всяком случае, она предоставила мне координаты всех местных дистрибьюторов.

Я начал их обзванивать и, когда трубку брал какой-нибудь торговый агент, с ходу говорил: «Мне совершенно необходим ваш компьютер, причем срочно».

Чаще всего реакция была примерно такой: «Видите ли, у нас имеется только один демонстрационный экземпляр, и мы пока ждем поступления остальных заказанных нами компьютеров». Звонке на пятом очередной торговый агент сказал: «Знаете, у меня есть только два образца, но я продам вам один из них». К субботнему утру у меня на столе стоял вожделенный компьютер. И работал!

Тогда я сказал самому себе: «Ба! Со мной сейчас произошло настоящее чудо». Я понял, что когда за вашей просьбой стоит мощный эмоциональный заряд, то он передается другим людям. То же самое справедливо и для высокой цели. Мне хотелось написать книгу, которая будет звать людей вперед, наделяя их силой и желанием действовать. Окружающие буквально заряжаются этой моей энергией. Любые просьбы приносят результат, когда вы вкладываете в них подлинную страсть.

Я не раз замечал то же самое, когда с просьбой обращались ко мне. В бытность агентом по продаже недвижимости у меня имелся на правах собственности объект, сдававшийся в аренду по частям, и ко мне поступали все заявления потенциальных съемщиков. Как-то раз мне позвонила одна женщина и сказала: «Я обязательно должна снять весь этот дом. Я просто влюблена в него. Я простояла перед ним целую вечность — не в силах отвести глаз. Мне непременно надо жить в нем». Никакого выбора у меня не было. Пришлось сдать ей весь дом.

Тим Пиринг

Просите, глядя прямо в глаза

Глаза служат взлетно-посадочной полосой сердца, а для меня сердце — это обитель

души.

Стэн Дейл

Когда вы обращаетесь к кому-то с просьбой, смотрите прямо в глаза. Если вы отводите взгляд, то доверие собеседника по отношению к вам менее вероятно. Кроме того, установив зрительный контакт, вы сможете заметить невербальную реакцию человека на вашу просьбу.

Просите добрым голосом

Ваш голос подобен музыке. Попросите резким, нахальным тоном: «Дай-ка мне это!»— и получится, что вы не столько просите, сколько напрашиваетесь — на конфликт. Думайте о мелодичном звучании ваших слов. Скажите мягким, вкрадчивым голосом: «Вы столь заботливы и щедры, что, надеюсь, поможете мне получить это. Спасибо вам от всего сердца». Если вы сразу же показываете, сколь высоко цените доброе расположение к себе, это всегда увеличивает ваши шансы на успех.

Дотти Уолтере

Просите вежливо

В своих многочисленных беседах с торговыми агентами, инвесторами и руководителями высшего звена мы не раз слышали одну и ту же мысль. Все они в один голос заявляли, что люди намного более склонны пойти навстречу и помочь тем, кто проявляет внимательность, дружелюбие и элементарную вежливость.

Просите с уважением и восхищением

Самый эффективный среди известных мне методов обращения с просьбами или вопросами — это с первых же слов показать собеседнику, насколько мы очарованы и восхищены им. Нет ничего более лестного, чем сказать кому-либо: «Ваше мнение для всех очень важно. На мой взгляд, все, что вы говорите, стоит записывать. Могу ли я задать вам несколько вопросов?» Согласитесь, чрезвычайно трудно произнести «нет» после такого зачина.

Майкл Джефрис

5. ПРОСИТИЕ ТВОРЧЕСКИ И С ЮМОРОМ

Перед отъездом в отпуск сдайте бесплатно кровь. Комары ни за что не угостят вас кофе с печеньем, а мы угостим.

Плакат на здании Общества Красного Креста

штата Миннесота

Просите с юмором

Кратчайший путь между двумя людьми — это смех.

Автор неизвестен

Остроумное, образное обращение может раскрыть закрытые двери и закрытых людей.

Перси Росс

Один из самых эффективных способов достучаться до людей — это остроумная шутка. Как известно, юмор привлекает внимание и взламывает даже самую глухую защиту. Он ослабляет сопротивление, разоружает оборонительные порядки и открывает разум навстречу новым возможностям.

Вот карточка, обнаруженная Джеком в ванной отеля, где он остановился:

Вот еще несколько ярких примеров творческого оформления своих просьб.

Армейский капеллан повесил на двери своей комнаты следующий плакат:

Если у вас неприятности, входите и поведайте нам о них. Если у вас нет неприятностей, входите и поведайте нам, как вы этого добились.

Судья-ветеран Билл Гати из Американской бейсбольной лиги однажды стоял на точке позади базы, и игрок

команды гостей неоднократно возражал против его решений, причем громко и довольно грубо. Гати долго терпел его высказывания, а затем дал команду об остановке игры и произнес:

Сынок, ты сегодня крепко помогал мне в оценке разных ситуаций и ударов, и я благодарен тебе за твою помощь. Но мне думается, теперь я уже и сам малость подучился это делать, так что я намерен попросить тебя, чтобы ты прямо сейчас отправился в

здание клуба и показал любому, кого встретишь в раздевалке, как правильно принимать душ.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Просите творчески

На обеде для важных сановников Британского Содружества наций руководитель протокольной службы подошел к сэру Уинстону Черчиллю, который председательствовал на этом торжественном мероприятии, и прошептал ему на ухо, что один из высокочтимых зарубежных гостей незаметно спрятал себе в карман серебряную солонку. Черчилль быстро сунул в свой смокинг парную перочницу из того же набора. В конце трапезы он подошел сзади к гостю, нарушившему этикет, и тихонько сказал ему: «О, дорогой мой, нас с вами, увы, заметили. Пожалуй, нам обоим будет лучше положить приборы на место».

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Воображение гораздо важнее, нежели знание.

Альберт Эйнштейн

Основной клиент одной процветающей компании был особенно недоступным для ее торговых агентов. Вы не могли позвонить ему. Это он звонил вам. Несколько раз агентов, пробравшихся в его кабинет, без лишних разговоров выставляли вон.

Одна женщина-агент наконец-то прорвалась сквозь его защитные редуты. Она отправила этому господину почтового голубя, прицепив тому к ноге свою визитную карточку. На ней дама написала: «Если вы хотите побольше узнать о нашем изделии, просто выбросьте нашего представителя из окна».

Из сборника -«Лучшие истории и анекдоты»

Будучи педагогом модельного агентства, я всегда учила своих подопечных входить в образ, чтобы получить работу. Когда один из наших лучших характерных актеров, Хэнк Андервуд, отправлялся на собеседование, рассчитывая получить роль строителя в рекламном ролике, он надел каску, рабочий комбинезон и нацепил на свой ремень подходящие инструменты. Прямо с порога он хорошо поставленным голосом объявил:

— Хэнк Андервуд прибыл по вашему вызову, сэр. Какую работу вы хотели мне поручить?

Секретарь, который вел прием посетителей, ответил:

— О, боюсь, вы ошиблись зданием — строительная фирма располагается по соседству.

— Нет, это вы ошиблись, — сказал Хэнк, — я-то прибыл как раз на роль строителя в рекламном ролике.

Разумеется, его тут же утвердили.

Бетти Мазетти Хэтч

Когда я училась в первом классе, то жила в глубинке. Однажды после кино мы с родителями отправились перекусить в заведение под названием «Хрустальный гамбургер». Совсем маленький пацаненок, даже младше меня, продавал клиентам газеты и предложил свеженькое издание моему отцу.

— Нет, я уже его читал, — ответил папа.

— А как насчет вашей жены? — упорствовал мальчик. — Может, она возьмет?

Папа рассмеялся и пошутил:

— О, она не умеет читать!

И тут, сверкнув своими черными глазами, мальчуган немедля выдал ответную реплику:

— Что ж, тогда положите ей экземпляр в задний карман штанов, и, возможно, она будет выглядеть не такой темной!

Застигнутые врасплох, мы стали безудержно смеяться и хохотали до тех пор, пока у нас не разболелись животы. Это была моментальная, позитивная и остроумная реакция на отказ. Отец был впечатлен. Он купил эту газету.

Бетти Мазетти Хэтч

Историю, рассказанную ниже, любил приводить Дейл Карнеги (одна из ее версий, в частности, содержится в его знаменитой книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»). Итак, много лет назад крупнейшая сталелитейная компания «Bethlehem Steel»

платила своему действующему президенту Чарльзу Швабу миллион долларов в год. В те дни миллион был просто сумасшедшими деньгами. Шваб действительно их заслуживал, поскольку умел добиваться нужных результатов от людей.

Однажды, как гласит история, проходя по одному из цехов, он увидел троих своих рабочих с сигаретами в руках прямо под табличкой с надписью «Не курить». Он имел полное право рявкнуть на них: «Вы что, читать не умеете?» — и вклеить им выговор. Но Шваб знал не только инструкции; он знал, что такие слова и тем более действия разрушат дух коллективизма; хуже того, они только заставят эту троицу любителей перекуров почувствовать себя людьми хоть и маленькими, но гордыми. И вместо резких слов Шваб просто полез в карман, достал три сигары и, протянув каждому по штуке, сказал: «Я буду вам очень признателен, ребята, если вы их выкурите не в цехе».

Кто-то при случае спросил у Шваба, как ему удастся настолько расположить к себе своих служащих. «Я никогда никого не критикую, — объяснил он, — И полагаю, что признание достоинств и поощрение — единственный способ выявить наилучшие качества работников». Он знал, как просить.

Перси Росс

6. ДАВАЙТЕ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ

Прежде чем вы получите, нужно дать.

Наполеон Хилл

Дабы что-нибудь получить, нужно и что-нибудь дать

Существует китайская легенда, которая красиво и понятно иллюстрирует данную мысль.

Итак, в некоем китайском городе на одной из улиц влачил свое жалкое существование бедняга-нищий, который весь день напролет протягивал прохожим выщербленную чашку, прося у них горсточку риса или любую другую пищу.

Однажды этот нищий издали увидел, как по его улице движется большой кортеж: рикши несли величественный экипаж, в котором сидел сам император и щедро раздавал подарки подданным, толпившимся по обочинам. Бедняга-нищий — его звали Ву — пришел в полный восторг.

«Вот уж теперь, — подумал Ву, — пришло для меня время великой возможности. На сей раз я непременно получу достойный подарок». И он заплясал от радости.

Когда император доехал до него, Ву с величайшей серьезностью протянул ему свою чашку, но вместо ожидаемого подношения Его Величество сам попросил у Ву какой-либо подарок.

Бедняк Ву был сильно разочарован, а потому хоть и полез в свою чашку, но достал оттуда лишь два самых мелких зернышка риса, какие только смог найти, и, недовольно ворча, вручил их императору. Тот молча уехал.

Весь день Ву продолжал без толку суетиться и вслух выражать недовольство. Он осуждал императора, он ругал самого Будду, он был груб с теми, кто пытался заговорить с ним, и лишь совсем немногие люди останавливались возле него, чтобы побеседовать с ним или бросить ему в чашку горстку зерен риса.

А когда вечером того же дня Ву вернулся в свою бедную хижину и стал варить скудную порцию риса, то нашел в своей щербатой чашке два золотых самородка — но, увы, совсем крошечных: точно такого размера, как зернышки риса, которые он дал императору.

Чтобы получать, вы должны давать

Я убежден: вы можете получить в этой жизни все, что захотите, если только поможете достаточно многим людям получить то, чего хотят они.

Зиг Зиглар

Много лет назад около одной заброшенной тропы в калифорнийской пустыне Амаргоса стояла обшарпанная хижина. Поблизости был колодец— единственный источник воды на много миль вокруг. К насосу была привязана жестяная банка, внутри которой лежала записка, нацарапанная карандашом на листе коричневой упаковочной бумаги,

Вот что там было написано:

Этот насос приведен в порядок в июне 1932 года. Я поставил в него новую поршневую прокладку, и ее должно хватить на пять лет. Но эта прокладка высыхает, и насос надо перед пуском заливать. Под белой скалой я закопал бутылку воды, чтобы спрятать ее от солнца, и заткнул хорошей пробкой. В ней достаточно воды, чтобы залить насос, но ее не хватит, если ты сперва немного отопьешь. Поэтому сначала залей в насос четверть бутылки и дай воде впитаться, чтобы увлажнить прокладку. Потом быстро залей все остальное и качай что есть силы. И ты точно получишь воду. Этот колодец никогда не высыхает дочи́ста. Поверь мне.

Когда вода пойдет, а ты вдоволь напьешься и наберешь ее себе про запас, заполни бутылку доверху и положи ее туда же, где взял, чтобы ее потом нашел следующий путник.

Пустынник Пит

P. S. Не смей первым делом пить воду! Залей ее в насос — и получишь столько, сколько тебе надо. А когда в следующий раз станешь молиться, помни, что Бог похож на этот насос. Его надо сперва залить. Я роздал ни за грош все свое добро, чтобы залить насос моих молитв, я кормил незнакомца своими последними бобами и лишь потом говорил «Аминь». И потому никогда не случилось, чтобы моя молитва не была услышана. Ты должен переделать свое сердце так, чтобы уметь давать другим прежде, чем смогут дать тебе.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Когда вы добры к людям, они тоже хотят быть доброжелательны к вам.

Джек Кэнфилд

Доктор Падди Лунд, дантист из австралийского города Брисбен, имеет обширную практику, и его приемная всегда заполнена посетителями, настойчиво жаждущими попасть в его кабинет. Пока пациенты доктора Лунда ждут приема, им предлагают свежееиспеченные хлебцы, булочки и только что заваренный травяной чай. Вот почему, когда одного из его клиентов спросили: «Почему вы приходите именно в это место, хотя вполне можете выполнить ту же зубоврачебную процедуру у какого-нибудь другого, менее загруженного стоматолога?», тот ответил:

— Я прихожу сюда, поскольку здесь меня любят.

— Что вы имеете в виду?

— Видите ли, несколько недель назад я по предварительной записи явился сюда с визитом и рассчитывал привести в порядок свои зубы, но врачи так и не смогли мне помочь. Насколько я понял, лаборатория не подготовила какой-то материал для пломбирования. Потом мне звонили отсюда и приносили извинения, а вечером привезли домой бутылку коньяка с приложенной к ней запиской, где было сказано: «Мы весьма сожалеем». Меня это действительно потрясло до глубины души.

Падди крайне внимателен к своим пациентам, но хочет, чтобы они отвечали ему тем же.

Когда я только приступил к зубоврачебной практике, мне по вечерам звонило множество людей, нуждающихся в неотложной помощи. Как минимум раз в неделю меня будили посреди ночи. Но с тех пор как я стал давать пациентам свой телефонный номер, это прекратилось. Мне звонили только с целью подтвердить свой приход или уточнить время визита, и то всего лишь пару раз. Но скажите, разве это не странно? Когда вы сами даете людям свой номер, они вас не беспокоят. Зато когда вы этого не делаете, они трезвонят днем и ночью. На мой взгляд, причина в том, что когда у человека есть мой телефон, то он думает: «Я запросто могу позвонить в любой момент, но могу и потерпеть. Ведь врач был столь любезен, сообщив мне свой номер. Поэтому я не стану его тревожить».

Падди Лунд, дантист

Вручайте подарки

Тот, кто приносит презент, обнаруживает перед собою распахнутую дверь.

Альфред Фуллер

Переступить порог дома и войти в двери, чуть приоткрытые домохозяйкой, всегда было для коммивояжеров проблемой номер один. В 1915 году Фуллер дал сотрудникам своей фирмы «Fuller Brush» указание, как именно надо вручать этим женщинам щетку для овощей.

Торговых агентов фирмы «Fuller Brush» научили носить образцы в специальном чемодане, называть свой товар подарком, а не образцом и демонстрировать его непременно в доме, а не на пороге.

Коммивояжеров также проинструктировали, как отвечать покупательнице, которая хотела бы взять какой-то конкретный образец, но не осматривать всю предлагаемую линию товаров (агенту следовало беспомощным жестом указать, что он не в силах открыть свой чемодан с образцами здесь, на крыльце или на пороге).

А если бы домохозяйка сослалась на занятость, агент должен возразить, что зайдет в дом только на минутку. Если же она отказывалась платить за предлагаемую ей щетку, он должен попросту сказать: «Я имею возможность предоставить вам выгодный кредит на ее покупку».

«American Business»

Щедро дарите людям комплименты

Похвала творит с чувством слуха настоящие чудеса.

Автор неизвестен

Комплимент нравится каждому.

Авраам Линкольн

Объясняйте людям, что в этом хорошего лично для них

Никогда не взывайте к лучшему, что есть в природе человека — у вашего собеседника может не оказаться этих качеств. Всегда взывайте к его личному интересу.

Лазарус Лонг

Одним из первых, кто стал использовать это правило в рекламе, был Бенджамин Франклин. Он сам рассказывает об этом в подробной автобиографии, которая должна стать настольной книгой для всех честлюбивых торговых агентов.

В апреле 1755 года генерал Брэддок поручил Франклину найти полторы сотни фургонов и на каждый из них

по четыре лошади. Все это генерал хотел использовать для проведения военной операции, которая впоследствии оказалась злополучной экспедицией против форта Дюкен*.

Франклин отправился в город Ланкастер и 26 апреля 1755 года опубликовал там объявление— по сути дела, настоящую рекламу, которая должна была заинтересовать фермеров поставкой фургонов для армии. Что же содержалось в этом тексте? Единственный абзац о том, что хотел бы получить Брэддок, и шесть развернутых пронумерованных пунктов о том, что получают фермеры. Хороший торговый агент, которым и оказался в данном случае Франклин, детально объяснял фермерам, какую выгоду они извлекут из данной сделки.

Франклин упоминает в автобиографии «фуррор, который произвело это объявление» и говорит далее: «Через три недели необходимые сто пятьдесят фургонов вместе с двумястами пятьюдесятью девятью крепкими тягловыми лошадьми уже были на марше и двигались в сторону нашего лагеря».

Предположим, вместо того чтобы заинтересовать фермеров и изложить, какие выгоды сулит им эта поставка, Франклин только расписал бы им подробно, чего хотел Брэддок. Как вы думаете, добился бы он в этом

бы рада получить от родственников деньги. Но моя просьба была встречена хмурыми взглядами и недвусмысленным молчанием. Все просто уткнулись в свои тарелки. ПРОЕХАЛИ!

Но ваша книга очень ободряла меня и стимулировала к решительным действиям. Вы привели в конце адреса людей, пожертвовавших деньги на ее издание. У меня в мозгу словно зажглась лампочка, и я написала анонимное письмо, предназначенное для рассылки по нескольким адресам, с тем чтобы получатель переправил его другим адресатам. В этом письме содержались четыре позитивных варианта выбора: 1) помощь в обучении, 2) слова ободрения и поддержки, 3) отправка данного послания другу, 4) все это, вместе взятое. ПРОЕХАЛИ!

На Рождество в качестве подарка я получила от своих родителей пятьдесят долларов. Не больно много, но на эти деньги я разместила объявление в соответствующем разделе трех местных газет, а также в газету нашего колледжа. ПРОЕХАЛИ!

Я обратилась к своим бывшим одноклассникам с просьбой о пожертвованиях на мое обучение. ПРОЕХАЛИ!

Я просила всех подсказывать мне свежие идеи и поддерживала контакт с местной организацией, спонсирующей данный семинар, чтобы видеть, поступают ли какие-нибудь положительные отклики на мои просьбы. ПРОЕХАЛИ!

За день до начала семинара я решила изложить свою историю лично вам, Джек. Я написала соответствующее письмо.

Хотя мне и не пришло приглашения на участие в семинаре, я немедленно начала обзванивать своих родственников и друзей с просьбой посидеть с моими детьми, пока я буду на занятиях.

Последней моей надеждой было личное обращение к руководству семинара с просьбой в порядке исключения разрешить мне участвовать в его работе бесплатно. Короче, я не допускала и мысли, что не попаду на семинар, и даже если бы моя последняя уловка не сработала, я была готова сказать: ПРОЕХАЛИ!

В одиннадцать часов вечера накануне открытия семинара мой телефон зазвонил. Это была Ребекка, сообщившая мне, что вы, Джон, прочли мое письмо и дали «добро» на мое участие. Я расплакалась.

Лори Литл-Джон, г. Сент-Луис

Спокойно дожидайтесь заветного «да»

За прошедшие десять лет более трех тысяч человек ответили мне «да» и пожертвовали

(или предоставили в форме грантов либо стипендий) для нашей работы в общей сложности свыше двух миллионов долларов. Как правило, эти деньги достаются так легко, что иногда у меня возникает искушение считать согласие совершенно естественной и едва ли не единственно возможной реакцией. Однако, вспоминая начальный период своей деятельности, я могу лишь рассмеяться над подобным заблуждением.

Будучи еще совсем молодым, в возрасте двадцати двух лет, я узнал на собственной шкуре, насколько велика разница между ответами «да» и «нет». В то время я продавал полисы страхования жизни, один за другим обходя дома. У меня был жестко установленный маршрут, как у почтальона, и моя работа состояла в собирании еженедельных взносов и в попытках продать держателям полисов усовершенствованные варианты их страховок. Продавал я Главным образом так называемое «похоронное» страхование и страхование от несчастных случаев. И сбывал эти полисы в основном людям бедным, вроде меня самого. Размеры их страховых взносов составляли от пятидесяти центов до двух долларов в неделю.

Когда я только устроился на работу, мой инструктор сказал мне (и я полностью верил ему), что для заключения одной сделки я должен сначала получить семь отказов. Другими словами, я мог спокойно ждать, что мне придется сделать одну продажу на каждые семь заходов. Ничего себе! Меня настолько будоражила мысль об этой, можно сказать, гарантированной продаже, что я фактически ждал, причем с большим нетерпением, того момента, когда меня выставят за дверь! Я почти радовался каждому случаю, когда кто-то говорил мне «нет», и тут же со всех ног мчался, чуть ли не светясь от счастья, к следующей двери, чтобы не просто услышать очередной отказ, а добиться этого как можно быстрее, поскольку я нутром чуял, что каждое «нет» заметно приближает меня к великому моменту, когда я услышу заветное «ДА!».

Как вы думаете, чувствовал ли я хоть какую-нибудь досаду, когда и из-за восьмой, и из-за девятой двери слышал хорошо знакомое мне слово «нет»? **КОНЕЧНО НЕТ!!!**

И восьмой, и девятый отказ был для меня чем-то вроде денег в банке! Ведь вскоре после ЧЕТЫРНАДЦАТИ «нет» меня с математической точностью должны были ждать сразу ДВА долгожданных ответа — «ДА»! А если я безрезультатно обивал пороги еще дольше и ДВАДЦАТЬ ОДИН раз слышал это самое «нет», то знал, что железно получу подряд ТРИ «да»! Каждый отказ был для меня хорошей новостью!

Упорно трудясь каждый день и имея такую психологическую установку, я спустя шесть месяцев после прихода в эту страховую компанию завоевал первый приз в общенациональном состязании по объему продаж, победив среди новичков в честном соревновании более чем с двумя тысячами других агентов.

Приведенная выше формула работает на меня до сих пор. Прежнее соотношение «семь к одному» изменилось, но сам подход и концепция неизбежности положительного ответа незыблемы, как звезды на небе, и эта идея не может не привести вас к успеху. Сегодня

я твердо знаю, что, обратившись к достаточному числу людей, обязательно дождусь ответа «ДА» — в свое время. А посему слово «нет», как и прежде, для меня прекрасная

новость!

Рик Джелинас

Просите снова и снова

Существует интересная статистика: в Америке 46 процентов торговых агентов обращаются к человеку со своим предложением один раз, 24 процента делают это два раза 14 процентов — три раза и 12 процентов — четыре. Только ко 4 процента торговых агентов обращаются к одному: тому же человеку пять раз и более, но именно они дают 60 процентов от общего объема продаж... А потому просите, просите, просите, а потом снова просите и просите!]

Не сдавайтесь и упорно продолжайте гнуть свою линию

Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь.

Уинстон Черчилль

Если вы не добились успеха с первого раза, то попробуйте снова и снова.

Уильям Э. Хиксон

Я добровольно согласилась принимать участие в привлечении слушателей на семинар, который ранее посещала сама и который действительно в корне изменил мою жизнь. Я должна была обзванивать людей, фигурирующих в телефонном справочнике, который мне дали, и пытаться каким-то образом заинтересовать их данным семинаром. Первые семьдесят один человек, к которым я обратилась, дружно сказали «нет». Следующие девять человек подряд все как один ответили «да». Значит, если бы я дрогнула и остановилась после пятидесяти звонков — а я и в самом деле испытывала огромное желание так поступить, — то те девять человек никогда не смогли бы извлечь пользу из этого семинара, а я никогда не узнала бы на собственном опыте, насколько важны настойчивость и упорство в достижении желаемого результата. Ведь кто-нибудь его все равно получит. И если только вы сохраните первоначальный энтузиазм, не опустите руки и продолжите начатое дело, то и вы присоединитесь к этим людям.

Джанет Карсон

Настойчивость — это неременное условие достижения успеха. Если вы будете достаточно долго и достаточно громко стучать в ворота, можете быть уверены, что кого-нибудь непременно разбудите.

Генри Уодсуорт Лонгфелло

Рик Литл продолжал просить

И двадцатилетнем возрасте Рика Литла с головой поглотила идея о создании такого учебного курса для школьников, который научил бы их во взрослой жизни общаться с людьми, находить и сохранять работу, правильно вести себя в конфликтных ситуациях, быть хорошими родителями и обращаться с деньгами. В течение двух с лишним лет Рик отослал сто пятьдесят пять заявлений с просьбой о предоставлении ему соответствующего гранта. В качестве сто пятьдесят шестой попытки Рик, подталкиваемый силой своего энтузиазма, сумел заинтересовать своей идеей сотрудников фонда Келлога и договорился о встрече за деловым обедом с его президентом, доктором Рассом Моуби.

Две недели спустя доктор Моуби позвонил ему и сообщил, что опекунский совет фонда проголосовал против предоставления мистеру Литлу гранта в размере пятидесяти пяти тысяч долларов, которые он просил. Рик почувствовал, как на глаза навернулись слезы. Но зато он услышал: «Однако опекунский совет действительно проголосовал, причем единодушно, за то, чтобы представить вам сто тридцать тысяч долларов».

А что, если бы Рик сдался после сотой попытки? Что если бы он не продолжал упорно и настойчиво идти к своей цели? С того момента этот человек собрал более ста миллионов долларов на финансирование своей давней мечты. Его программа получения жизненно важных навыков в настоящее время преподается более чем в тридцати тысячах школ во всех пятидесяти штатах США, а также в тридцати двух других странах. Выходит, целых три миллиона детей в год обучаются навыкам, важным в повседневной жизни, поскольку один двадцатилетний парень отказался принять слово «нет» в качестве ответа. Жизнь Рика Литла — это наглядно свидетельство того, какой силой обладает стремление, высокой мечте наряду с готовностью просить до тех пор пока люди не примут эту идею в качестве руководства действию.

В конечном счете неудачу терпит лишь тот, кто не пытается.

Дэвид Вайскотт Всего лишь еще одна попытка?

Никогда не сдавайтесь, поскольку окончание прилива — это лишь вопрос места и времени.

Гарриет Бичер Стоу

Мы не знаем, достоверна ли последующая история либо это просто красивая выдумка, но идея, которую она несет, производит неизгладимое впечатление. Судя по всему, эти события имели место в 1942 году. Итак, вот что сообщается в отчете о них.

Рафаэль Солано был истощен физически и духовно. Сидя на валуне в сухом русле реки, он объявил своим компаньонам:

— С меня хватит, я выхожу из игры. Бесполезно продолжать тут ковыряться. Посмотрите на эту гальку. Ее тут горы. По моим подсчетам, я поднял 999 999 камешков, но так и не

нашел ни единого алмаза. Еще один даст круглый миллион, но что в этом проку? Я ухажу!

Поисковая группа потратила уже несколько месяцев, проводя в русле одной из венесуэльских рек разводку на алмазы. Их усилия сосредоточились на обнаружении каких-либо признаков по-настоящему ценных камней. Морально, физически и эмоционально ребята вымотались до предела. Их одежда была изодрана в клочья, а дух совсем ослаб.

— Для круглого счета не ленись и подними еще один камешек — ведь он станет у тебя миллионным, — посоветовал один из парней.

Солано нехотя согласился и, почти не глядя, потянулся за камнем размером с куриное яйцо. Этот гольш заметно отличался от других, и члены группы сразу поняли, что обнаружили огромный алмаз. Позже сообщалось, что известный нью-йоркский дилер Гарри Уинстон, торговавший уникальными драгоценными камнями, заплатил Рафаэлю Солано двести тысяч долларов за тот миллионный по счету камешек. Алмаз назвали «Освободитель», и он вплоть до настоящего времени является одним из самых крупных и чистых из всех когда-либо найденных*.

* Плотность (удельный вес) алмаза лишь на треть превышает плотность, например, гранита или сходных пород, образующих гальку, так что отличить на ощупь огромный алмаз и простой гольш весьма непросто. Венесуэла — страна, вообще говоря, не блистающая в мире алмазов и не имеющая сколь-нибудь развитой их добычи. Алмаз «Освободитель» (иногда его именуют «Либератор», причем происхождение этого названия вполне понятно, поскольку именно Осво-

8. КАК ПРЕОДОЛЕВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ

Не теряйте выдержки!

Мой отец умер скоропостижно, причем это случилось между Рождеством и Новым годом. Я позвонил в авиакомпанию «US Air» и получил от них восемь билетов — со скидкой по случаю тяжелой утраты. После приезда в аэропорт нам пришлось почти три часа простоять в очереди — пассажиров в это время было море. Когда же мы наконец добрались до стойки регистрации, нам сообщили, что рейс отменен, поскольку из-за погодных условий здесь не смогли принять самолет, а резервных j машин у них в компании не было.

Помнится, я читал в одном журнале статью, где говорилось, что, если у вас есть действительный авиабилет и возникла какая-то проблема с вылетом вашего рейса, вы имеете право заставить авиакомпанию, которая вас подвела, купить вам аналогичный билет на другую авиалинию. Но если вы сами не попросите об этом, то компания вовсе не обязана делать такую замену по собственной инициативе.

Следующий самолет, который отправлялся в наш город, принадлежал компании TWA, но его вылета надо было ожидать еще более трех часов, да и терминал

бодителем был в свое время провозглашен Симой Боливар, руководитель борьбы за

независимость испанских колоний в Южной Америке, избавивший от испанского господства Венесуэлу и другие территории) среди лучших американских камней не числится. Крупнейшие в мире алмазы — африканские: «Куллинан» (3106 карат) «Эксельсиор» (971,5 карата), «Звезда Сьерра-Леоне» (969,8 карата) Скажем, последние два камня имеют объем примерно по 55 см³, что сопоставимо с куриным яйцом. «Либератор» намного меньше (155 карат, объем чуть менее 9 см³, найден в 1944 г.), занимает 57-е место в списке крупнейших алмазов всех времен. Если он, возможно, и считался самым крупным, то только из числа найденных в Венесуэле. Что же касается чистоты, то в нем, видимо, имелись дефекты и вкрапления, поскольку его распилили и огранили в четыре бриллианта.

этой авиакомпании располагался с другой стороны аэропорта. Для тех, кто не знает лос-анджелесского аэропорта, скажу, что это огромное и весьма мудреное сооружение, где выполняется множество регулярных воздушных рейсов между самыми разными пунктами. Чтобы добраться до места, откуда вылетал устраивавший нас рейс TWA, нам требовалось

прошагать около километра, причем отнюдь не по прямой. Пройти этот путь нелегко, а когда вас сразу восемь человек и у вас как минимум двенадцать мест багажа, ваши шансы уместиться в самолет, да еще в такое напряженное время года, минимальны — фактически вам придется арендовать отдельный рейс, целый самолет, чтобы добраться в пункт назначения.

Но я все еще стоял в очереди и пытался качать права:

— Итак, если наш рейс отменен, то как вы собираетесь поступить с нами? Мы попали в безвыходную ситуацию.

Девушка за стойкой ответила:

— Вы сами должны искать другой рейс, это ваши проблемы.

— Но почему? — не сдавался я.

— Потому что ваш рейс отменен.

Я был предельно вежлив, но не собирался замолкать:

— А почему это моя проблема?

Она продолжала настаивать:

— Потому что нет самолета.

— Что ж, прекрасно! — не выдержал я. — Пожалуйста, изложите мне в письменной форме тот факт, что я зарегистрировал билеты, что ваша техника не в состоянии выполнить рейс, что вы сказали мне об отсутствии у вас каких-либо обязательств по приобретению мне

билетов, а затем подпишите бумагу у своего начальника, а я подожду.

Девушка попыталась возразить:

— Но ведь все эти люди будут ждать в очереди, пока я напишу и заверю такой длинный текст.

— Ничего страшного, — сказал я в ответ, — и вообще, кого это волнует? Ведь в любом случае другого лайнера нет и не будет в течение трех часов. Им и так нечего делать.

Чтобы не затягивать свой рассказ, скажу сразу: эта авиакомпания купила нам восемь билетов на TWA, причем уплаченную ими сумму никак не назовешь несущественной, поскольку перед Новым годом, да еще с учетом приобретения билетов в последний момент за них пришлось выложить без малого десять тысяч долларов!

Таким вот образом мы оказались на рейсе компании TWA, и это стало настоящим кошмаром, поскольку у них по маршруту летел сравнительно небольшой «Боинг-727», куда они пытались наряду со своими законными пассажирами втиснуть еще и жертв отмененного рейса. Люди, уже рассевшиеся на свои места, были в бешенстве, но, поскольку среди нас имелось несколько маленьких детей, нам пришлось попросить этих людей пересесть, чтобы мы могли расположиться все вместе.

Старые пассажиры заверяли нас, что именно так и сделают, как только мы все войдем в самолет и ситуация прояснится. Однако в итоге нас все равно ждал настоящий ад. Мы действительно получили восемь мест, но они были разбросаны по всему салону.

В итоге с горем пополам нас наконец рассовали по самолету, но первое же из выделенных нам мест находилось прямо за перегородкой, отделявшей его от остальных. Мы попросили стюардессу обратиться к мужчине, располагавшемуся у прохода сразу за этой перегородкой, чтобы тот поменялся местами с кем-нибудь из нас. Он посмотрел на нас с нескрываемым негодованием и сказал:

— Ни в коем разе! Я зарезервировал это удобное кресло шесть недель назад и не намерен покидать его. Я много путешествую по воздуху и потому должен нормально отдохнуть в полете.

Тут я почувствовал, как краска отхлынула от моего лица, но моя жена вдруг рассмеялась. Я посмотрел на нее в недоумении, не понимая причины неуместного веселья, и подумал: «Что случилось? Скорее всего, она видит что-нибудь такое, чего я не замечаю».

Жена наклонилась, взяла переносное детское сиденье, закрепила его в самолетном кресле, расположенном рядом с тем мужчиной, усадила туда нашего шестимесячного малыша и, красноречиво взглянув на этого человека, вручила ему бутылочку с детским

питанием и сказала:

— Когда ребенок расплачется, дайте ему это, а если он не перестанет реветь, попытайтесь утихомирить его с помощью вон той штуковины.

Затем она дала ему пакет памперсов, вытерла малышу носик и отошла. В ту минуту я понял, что это была, как оказалось, вовсе не наша проблема, а его, поскольку он сам сделал выбор, и что именно так надо смотреть на жизнь. Если мы научимся понимать, что у нас на самом деле нет проблем, то другим людям придется принять такой же подход к жизни — либо брать возникающие проблемы на себя. В тот момент наше мировоззрение полностью изменилось.

Джей Абрахам

Что должно случиться, чтобы я...

Как-то я опоздала на самолет, и у меня на руках остался билет, который не подлежал возврату и возмещению стоимости. У этой авиакомпании в тот день не было

больше никаких рейсов, а мне требовалось обязательно попасть в тот же день в большой канадский город, где я должна была несколько раз выступить перед аудиторией численностью более трехсот человек. А потому я понимала, что любым путем должна оказаться там. В итоге я обратилась в другую авиакомпанию, намереваясь показать им свой билет, не подлежавший, как вы уже знаете, ни возмещению, ни обмену. На самом деле я изначально отдавала себе отчет в сложившейся ситуации. Не то чтобы я ожидала худшего — скорее, не была уверена в успехе, но старалась настроиться на чудо.

Я решила отталкиваться от своего душевного состояния и жизненного опыта. Вместо того чтобы подсказывать служащим авиакомпании, как они должны помочь мне, я посчитала, что они в состоянии справиться с проблемой без моего вмешательства и сами во всем разберутся. От меня требовалось только одно: четко изложить факты, причем поделиться с ними своей проблемой от всего сердца, чтобы вызвать неподдельное сочувствие.

Я подошла к стойке и рассказала о том, что со мной приключилось на самом деле — что я опоздала на свой самолет, что вот мой билет, что мне предстоит выступить и я обязательно должна попасть в этот город в такое-то время. Потом я просто положила свой билет. А затем задала девушке вопрос: «Что должно случиться, чтобы я оказалась в этом самолете?» — и замолчала.

По существу, после этого произошло совсем немного: девушка по своей инициативе сказала, что пристроит меня на нужный самолет. Поскольку я держала паузу, не умоляла и вообще ничего не добавляла к тому, что уже сказала, то тем самым я дала ей возможность подумать и спокойно, безо всякого давления извне, найти выход из ситуации. Я не ставила перед этой сотрудницей авиакомпании никаких препятствий на пути к принятию ею собственного решения проблемы и никак не

пыталась навязать ей какую-то свою идею. Единственное, что я сделала, — это

предоставила ей полную свободу действий.

По сути дела, девушка рассуждала следующим образом: «Ну что ж, ничем не могу помочь. Надеюсь, вы понимаете, что этот билет не подлежит компенсации». Потом она помолчала, задумавшись, после чего сказала вот что: «Мне действительно жаль, что я не могу помочь вам, и, вероятно, вряд ли появится возможность пристроить вас на этот рейс. Может, мы сумеем посадить вас в другой самолет, но это обойдется вам в очередные шестьсот долларов».

Затем последовала очередная пауза. Я по-прежнему не произносила ни слова. Только молча присутствовала — не проявляла ни возмущения, ни раздражения, ни каких-нибудь иных эмоций. Напротив, была предельно спокойна и очень дружелюбна. Я, может, и вставила бы пару слов, если бы это показалось мне уместным или необходимым, но пока моя собеседница не окончила говорить и надо было дать ей высказаться. Ведь у нее имелось еще много вариантов поведения, и она просто продолжала их перебирать. Неожиданно девушка произнесла: «Есть! Мне пришла в голову одна идея. Скорее всего, мы и впрямь сможем сделать для вас кое-что». Я опять-таки всего лишь стояла и молчала. Но спустя минут пять в

настроении моей собеседницы произошел кардинальный перелом — появился заметный энтузиазм, чуть ли не восторг, она выглядела по-настоящему взволнованной и сказала: «Знаете, я собираюсь проделать один нехитрый фокус, а точнее, принять решение, быстренько согласовать его и посадить вас в тот самый самолет, на который вы опоздали, благо, его вылет задерживается. Надеюсь, мы успеем, причем это не будет стоить вам ни цента, поскольку мы воспользуемся старым билетом».

Она испытывала неподдельную радость от того, что может быть мне полезной. Выходит, если бы я подлетела к ней с криком, или же попыталась как-то надавить на нее, или указывала, что ей делать, или демонстрировала свое огорчение либо возмущение, или жаловалась на свою участь, то не попала бы в Канаду вовремя. Единственное, что я сделала, — это изложила факты, а потом просто невозмутимо стояла рядом, всем своим видом демонстрируя надежду на чудо и позволив событиям развиваться своим чередом.

Марсия Мартин

Не создавайте сопротивление сами

Даже самая убедительная просьба может остаться лишь пустым звуком и не принести желаемого результата, если в момент обращения вы не готовы услышать отказ. Просьба не достигнет цели, если вы хотите только одного — получить утвердительный ответ. Ведь такой односторонний подход отсекает половину возможностей. А если вы по собственной воле лишаете себя этих возможностей, то тем самым закрываете глаза на истинное положение дел, засовывая голову в песок, подобно страусу. Вы должны включать в свои ожидания и возможность того, что вам откажут. Когда вы готовы услышать отказ, ваши шансы на успех, наоборот, возрастают. Я бы даже сказала, что оказаться отвергнутым — это

фактически своеобразная привилегия. Ведите учет всех случаев получения вами отказа, а потом суммируйте их все и скажите себе: «Ну и что, я же справился со всем этим». И вместо того чтобы трактовать подобные события как неудачу, считайте их успехом. Тот факт, что вы в состоянии перенести отказ, — это наверняка хорошая новость. Вы можете смело затевать любое дело, зная, что вы ничего не потеряете даже там, где остальные трясутся от

страха, а вы почувствуете себя победителем и в том случае, если вам категорически откажут. Возможно, именно такой подход придает мне смелости в критических ситуациях.

Марсия Мартин

Надейтесь на лучшее,

но будьте готовы услышать «нет»

Кристиан Гертер, будучи губернатором штата Массачусетс, упорно добивался переизбрания на второй срок. Однажды, после напряженной первой половины дня, проведенной в погоне за голосами (и без обеда), он попал на барбекю, устроенное при церкви. Было уже поздновато, и Гертер страшно хотел есть.

Двигаясь вдоль стойки, у которой выдавали блюда, Гертер протянул свою тарелку женщине, подававшей жареного цыпленка. Та положила в его тарелку крылышко и повернулась к следующему человеку в очереди.

— Прощу прощения, — сказал губернатор Гертер, — вы не станете возражать, если я попрошу еще кусочек этого аппетитного цыпленка?

— Извините, — ответила ему женщина. — Мне велено выдавать только по одной порции.

— Но я проголодался, — настаивал губернатор.

— Еще раз извините, — снова сказала женщина, — но одному человеку полагается только один кусок.

Губернатор Гертер был человеком скромным и непритязательным, но на сей раз решил немного поднажать и показать, кто здесь главный.

— А вы знаете, кто я такой? — спросил он. — Я ведь губернатор этого штата.

— А кто такая я, вы знаете? — возразила, в свою очередь, женщина. — Так вот, я здесь главная по цыплятам. Проходите, мистер.

Отказ может неожиданно обернуться благом

Много лет назад семейство Кларков, проживавшее в Шотландии, лелеяло мечту. Кларк и

его жена много работали и откладывали каждую копейку, строя планы, как со своими девятью детьми переберутся в Соединенные Штаты. На это потребовались годы, но в конечном счете супруги Кларк собрали достаточную сумму денег. Они получили паспорта и заказали билеты для всей своей семьи на новый океанский лайнер.

Всех Кларков от мала до велика переполняло радостное нетерпение, связанное с предстоящим путешествием и прибытием в новую страну. Однако за несколько дней до отъезда самого младшего сынишку укусила собака. Врач наложил швы на ногу мальчика, но все равно вывесил на парадной двери Кларков, как тогда было принято, желтый флаг*. Из-за возможности бешенства, или так называемой водобоязни, всю семью в полном составе подвергли карантину на срок в четырнадцать дней.

Давняя мечта всей семьи казалась загубленной. Они не смогли отправиться в Америку, как было запланировано, и не знали, когда поездка станет возможной. Отец семейства, переполненный разочарованием и гневом, ходил на пристань, чтобы понаблюдать за отплытием судна— без семьи Кларков. Взрослый мужчина проливал горькие слезы и проклинал своего сына и Господа Бога.

Пять дней спустя по всему миру распространилась трагическая новость — могучий «Титаник» затонул. Судно, провозглашенное непотопляемым, погрузилось на дно океана, унеся с собой десятки сотен человеческих жизней. Семья Кларков тоже должна была находиться на его борту.

* Во всем мире желтый флаг издавна служит сигналом инфекционной болезни.

Когда мистер Кларк услышал эту новость, он долго обнимал своего сына и благодарил Господа за то, что он спас его родных.

Автор неизвестен

Принимайте слово «НЕТ» с готовностью и радостью

У фотомоделей и актеров иногда бывает по несколько собеседований в день, связанных с устройством на работу. И большинство из них заканчивается отказом. Мы призываем своих моделей не считать это напрасной тратой времени, а вместо этого адресовать своим нанимателям искренние слова благодарности. Мы учим своих людей быть признательными за то, что кто-то уделит им время, и за предоставленную возможность испытать себя в поисках новой работы. С каждым собеседованием модели или актеры приобретают бесценный опыт, который в следующий раз повысит их шансы на успех. Один из наших мужчин-моделей, Дэвид Шнитцер, посылает своим потенциальным работодателям не только слова благодарности, но и цветы, причем даже в тех случаях, когда ему отказывают. В результате его никогда не забывают— и всегда включают в качестве претендента на участие в будущих кастингах.

Бетти Мазетти Хэтч

Не сжигайте за собой мосты

Бывает и так, что фотомодель или актер целый день ждут, когда с ними проведут собеседование на предмет трудоустройства, а потом человек, который его проводит, относится к ним грубо или оскорбительно. В таких ситуациях искушение ответить тем же может быть слишком сильным. Однако будет разумнее, если соискатель не станет платить оппоненту той же монетой, а постарается понять, что тот, кто с ним беседует, вполне может быть уставшим после долгого трудового дня и тщательных поисков подходящего на эпизодическую роль актера. Вот высказывания, которые иногда помогали нашим моделям в конце концов устроиться на работу: «Пусть меня не отобрали, но я все равно чрезвычайно признателен вам за то, что вы уделили мне свое время и побеседовали со мной. Я действительно получил удовольствие от общения с вами и буду с нетерпением ждать нашей следующей встречи, когда я, быть может, окажусь для вас подходящим кандидатом на какую-то роль». Или другой приемлемый вариант позитивного ответа: «На сей раз вы ответили мне “нет”, но я хочу попросить у вас совета. Как я должен действовать, чтобы в следующий раз услышать от вас “да”?»

Реакции подобного типа всегда вызывают у людей только позитивный отклик, и, как правило, потом вас вновь приглашают испытать себя. Поэтому никогда не следует сжигать за собой мосты.

Бетти Мазетти Хэтч

ПРОСИТЕ СВОИХ ДОМОЧАДЦЕВ



Дочь примчалась к отцу и говорит ему:

— Папочка, Билл попросил меня выйти за него замуж.

— А сколько у него денег? — отреагировал отец.

— Все вы, мужчины, одинаковые. Он спросил то же самое о тебе.

Вы хотите, чтобы вам уделяли больше времени? Больше внимания? Хотите больше уважения? Поцелуев? Чтобы вам потерли спинку? Сделали массаж? Хотите больше секса? Больше романтики? Больше приятных сюрпризов? Больше денег? Меньше критики? Больше развлечений? Больше любви и поддержки? Помощи в мытье посуды? Помощи по хозяйству? Больше терпимости? Поменьше вмешательства в вашу личную жизнь? Меньше давления со стороны родителей? Чтобы в доме было меньше шума? Больше мира, спокойствия и тишины? Чтобы обитатели дома всегда клали вещи на место? Чтобы между вами было больше взаимопонимания? Хотите все вместе проводить отпуск? Чтобы кто-то посидел с детьми? Чтобы вам помогали справляться с поручениями? Чтобы никто из домашних не брал ваши вещи без спроса? Чтобы кто-либо готовил обед? Помогал с детьми? Чтобы кто-то прекратил пить? Чтобы кто-

то из домочадцев открылся и рассказал правду о своих проблемах? Чтобы кто-нибудь помог вам избавиться от вредной привычки? Чтобы ваш партнер пользовался контрацептивами? Чтобы ваш супруг встретился с адвокатом или психоаналитиком? Хотите точно знать, что происходит в доме? Хотите более четкого распределения обязанностей?

Просите своего супруга

ЕСЛИ бы он действительно любил меня, то его не надо было бы просить!

Это ложное убеждение породило у супружеских пар бесконечное количество разочарований и страданий. Если вы не состоите в браке со специалистом по чтению мыслей, то ваш партнер не в состоянии узнать, чего вы хотите, если вы не скажете ему об этом. Это ведь настолько очевидно! И отсюда вовсе не вытекает, что партнер не любит вас. Указанный факт означает лишь то, что у него отсутствует парапсихический талант или хотя бы способности. И точно так же как джинн не может выполнить желание Аладдина, если тот внятно не сформулирует его, ваш партнер не в силах выполнять ваши желания, если ничего о них не знает. Если вы хотите больше романтики, внимания или помощи по хозяйству, то должны недвусмысленно попросить об этом.

Что общего имеет с этим любовь? Ничего!

Нам наверняка не раз доводилось слышать, как самые разные люди говорили: «Если бы ты действительно любил меня, тебя не надо было бы просить!» Так вот, это в норне неверно. На самом деле очень даже возможно, что человек сильно любит вас и, невзирая на это бесспорное чувство, все-таки не знает, чего вы хотите. Не молчите, обращайтесь с конкретными просьбами. Если вы хотите на свой день рождения устроить пикник на берегу океана, просите об этом. Если вы хотите, чтобы перед сном нам делали массаж, просите об этом. Если хотите попробовать какое-то новое блюдо, приготовленное особым способом, то опять-таки нужно просить об этом. Если вы чего-либо хотите... — просите об этом!

Моя мамочка три года подряд посылала мне в подарок рубашки, донизу

застегивающиеся на пуговицы. Если бы я так и продолжал принимать их, не желая обидеть маминых добрых чувств, то мог бы носить эти старомодные рубахи на протяжении еще как минимум двадцати лет своей жизни. У меня ушло три года на то, чтобы уговорить маму сменить фасон присылаемых ею рубашек, но в конечном счете мои усилия принесли плоды.

Джек Кэнфилд

Просите, чтобы вас почаще обнимали

Но результатам исследований, нам требуется четыре крепких объятия в день для выживания, восемь — для поддержания нынешнего эмоционального состояния и двенадцать — для дальнейшего роста и развития. Объятия оказывают целительное воздействие на весь организм. Объятия стимулируют нашу иммунную систему. Объятия помогают нам чувствовать себя людьми особенными, уникальными. Они питают того маленького ребенка, который всегда живет в нас, и помогают нам физически ощущать свою близость к родным и друзьям.

К сожалению, многие из нас росли и воспитывались в домах, где обниматься было не принято, и потому просьба о том, чтобы нас обняли, может нам показаться не совсем удобной. Возможно, кого-то из нас даже дразнили за излишнюю склонность к «телячьим нежностям». В ходе одного научно-исследовательского проекта мы выяснили, что 83 процента опрошенных нами людей обнимались меньше чем раз в день (в среднем четыре объятия в неделю). А 97 процентов участников исследования хотели бы, чтобы их обнимали чаще. Мы призываем вас

ни в коем случае не стесняться своей естественной человеческой потребности в прикосновениях и объятиях. Переступите через смущение и просите, чтобы близкие почаще обнимали вас и позволяли обнимать себя — ведь все мы нуждаемся в этом.

Просите о нежности и близости

У вас может появиться необходимость попросить своего партнера о том, чтобы он был более чутким, нежным и романтичным по отношению к вам. Доктор Барбара де Анджелис на своих семинарах по вопросам межличностного общения учит слушателей специально отводить время на «любовные пятиминутки», в течение которых партнеры целуются, держатся за руки, прикасаются друг к другу, смотрят друг на друга, говорят о взаимной любви.

Не стесняйтесь своих желаний.

Просите, а не требуйте!

Позаботьтесь, чтобы в ситуации, когда вы просите о чем-то своего супруга, это действительно выглядело как просьба. Ведь иногда мы невольно возвращаемся к старым, устоявшимся стереотипам поведения — к примеру, начинаем повышать голос, жаловаться и «пилить» своего партнера, твердя ему, что он «должен» сделать и как поступить. Но ведь от такого отношения никто не будет и восторге. В случае ваших нападок партнер совершенно естественно станет сопротивляться, вместо того чтобы откликнуться на вашу просьбу. Результат предсказуем — хуже будет вам обоим!

Всякий раз, когда с вашего языка готовы сорваться страшные слова «ты должен», остановитесь и спросите себя: «Чего же я на самом деле хочу?» А затем обращайтесь с конкретной просьбой или же вопросом.

Многие из участников моих семинаров ставят под сомнение данную идею. Тогда я привожу им следующий пример.

Итак, один парень из разряда настоящих мачо говорит:

— Подожди минутку, Джо, выслушай меня и согласишься, что в наше время, имея дело с людьми, ты должен требовать.

— Может, так оно и есть, — парировал я, — но я в этом не уверен—даже несмотря на то, что в свое время мне довелось побывать инструктором строевой подготовки в корпусе морской пехоты. Скажи мне, ты женат?

-Да.

— И ты делал своей жене предложение?

— Ну разумеется.

— Тогда, судя по высказанному тобой мнению, я почти уверен, что ты потребовал от нее: «Ну-ка живо выходи за меня замуж!»

— Ну, нет, конечно.

Тогда я, в свою очередь, поинтересовался:

— А что же ты сделал?

— Я попросил ее, — ответил мой приятель.

Затем я объяснял своим слушателям, что если бы каждый из них остановился и задумался, то понял бы, что, когда речь идет о чем-то серьезном, в чем он действительно заинтересован, скажем, о заключении важной сделки, он ни в коем случае не требует — он обязательно просит. Большинство участников наших обсуждений соглашались с этим аргументом.

Джо Баттен

Когда вы эмоционально подавлены

Когда вы хотите, чтобы ваш супруг изменил свое поведение, поскольку какие-то его действия или привычки • огорчают и раздражают вас, помните о необходимости использовать следующую формулировку:

Когда ты _____, я думаю _____ и мне кажется, что _____.

И потому я очень прошу, чтобы ты _____

Когда в общении со своим партнером вы используете

эту или сходную грамматическую конструкцию, то всего лишь высказываете собственные чувства и выражаете мысли, констатируя свое отношение к ситуации. И не пытаетесь возлагать ни на кого другого ответственность за свои чувства. Вы только сообщаете партнеру, что вы испытываете, когда он поступает тем или иным образом. Затем вы обращаетесь к нему с просьбой. Он имеет право как выполнить, так и проигнорировать вашу просьбу, но теперь он, но крайней мере, хотя бы знает, чего именно вы хотите и почему.

Когда ваше обращение (или, точнее, просьба) излагается в такой форме, это не вызывает в партнере чувства противоречия. Такую просьбу легче выслушивать, поскольку в процессе такого общения никто никого не обвиняет и, следовательно, необходимость защищаться отпадает. В результате партнер по собственной инициативе захочет удовлетворить вашу просьбу.

Просите о помощи по дому

Понимаю, это не слишком разумно, но такова природа большинства страхов. Возьмем, к примеру, твой страх перед стиральной машиной...

Доля женщин, которые предпочитают смотреть на мужчину, моющего посуду, чем на танцующего нагишом, — 61 процент.

-«Details», март 1995 г.

Никто из мужчин еще не стрелял в жену, пока мыл посуду.

Автор неизвестен

Женщины хотят, чтобы их мужья или партнеры помогли им со всякими не всегда приятными домашними обязанностями: мыли посуду, выносили мусор, укладывали детей спать и так далее. И когда представительницы прекрасного пола не видят этого от своих спутников, они выделяют в своей душе место для глубокой неудовлетворенности и обиды на своих избранников, особенно в том случае, если жена, так же как и муж, проводит полный восьмичасовой день на работе. Если эти обиды не выражаются вслух и не трансформируются в отчетливые просьбы, они могут привести к эмоциональному срыву во взаимоотношениях. Романтика уходит, близость исчезает, да и секс тоже постепенно сходит на нет.

Очень важно осознавать все свои ожидания и просьбы, а затем сообщать о них таким образом, чтобы любовь и близость не только не увядали, но и расцветали еще сильнее.

Просите, чтобы вас хвалили и ценили

Просить, чтобы вас ценили, — это совершенно нормально. Однажды вечером жена Джека, которую зовут Джорджия, потратив весь день на приготовление роскошного ужина для своей семьи и нескольких друзей, в конце трапезы встала и сказала: «Я была бы несказанно рада, если бы сейчас вы все встали и бурно поаплодировали нашему превосходному столу, на приготовление которого я

потратила целый день». Это было сказано искренне и с юмором, а в итоге все действительно поднялись и устроили Джорджии настоящую овацию, сопроводив аплодисменты самыми изысканными комплиментами.

В этой связи мы рекомендуем выполнять супружеским парам следующее упражнение. Мужу и жене надо сесть друг напротив друга и обмениваться фразами о том, что каждый из них ценит в своем партнере.

Он: Я очень ценю твою настойчивость.

Она: Я очень ценю, какой ты хороший отец.

Он: Я очень ценю твой труд по дому.

Она: Я обожаю, когда ты массируешь мне спину.

Он: Меня восхищает, как ты умеешь постоять за себя на работе и не боишься выступить против босса.

Она: Мне нравится, что ты никогда не забываешь позвонить мне, когда задерживаешься.

И так далее. Мы рекомендуем вам делать это упражнение как минимум раз в неделю.

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ СУПРУЖЕСКИХ ПАР

Вот несколько абсолютно конкретных действий, которые вы можете выполнять вместе со своим супругом или с другим близким человеком и которые помогут вам чувствовать себя комфортнее, обращаясь с просьбой. Мы гарантируем, что, если вы станете выполнять эти упражнения со стопроцентной отдачей, они радикально улучшат ваши взаимоотношения.

Сформулируйте свои ожидания

Часто мы питаем по отношению к своим партнерам определенные ожидания, которые не выражаем вслух. Джордан и Маргарет Пол составили список таких не сформулированных ожиданий. Мы предлагаем вам изготовить копию приведенного ниже списка и, пользуясь пятибалльной системой, отметить по каждой из позиций, чего вы ожидаете от своего партнера. При этом оценка «1» означает, что вы этого вообще не ожидаете, а оценка «5» — что очень сильно надеетесь на это.

Когда вы и ваш партнер проставите такие почти школьные отметки в своем экземпляре списка, обменяйтесь этими перечнями и внимательно прочитайте, чего каждый из вас ожидает по отношению к другому.

Затем совместно обсудите каждый пункт, в котором кто-либо из вас ощущает, что его ожидания не оправдываются. Поговорите о том, насколько данный пункт важен для вас, и,

если потребуется, обратитесь к партнеру с конкретными просьбами о том, чего именно вы хотите. Дайте ему возможность как-то отреагировать на эти просьбы — взять на себя соответствующие обязательства, ответить отказом или же подробно обсудить просьбу в поисках компромисса.

Мои ожидания по отношению к партнеру

1. Не делать ничего такого, что меня огорчает.
2. Помнить мой день рождения (и другие важные даты).
3. Никогда не опаздывать.
4. Предупреждать, когда ты опаздываешь или задерживаешься.

5. Уделять мне максимум внимания.
6. Заниматься со мной любовью всякий раз, когда я об этом прошу.
7. Испытывать желание заниматься любимым делом вместе со мной.
8. Никогда не уходить, когда я с тобой говорю.
9. Прекращать читать, когда я захожу в комнату.
- .10. Смотреть телевизор вместе со мной.
- .11. Испытывать желание делать то, что хочу я.
- .12. Соглашаться со мной.
- .13. Иметь такие же интересы, как и я.
- .14. Сбросить или набрать вес.
- .15. Зарабатывать больше денег.
- . 16. Тратить меньше денег.
- .17. Содержать дом в чистоте.
- .18. Мыть посуду.
- .19. Правильно питаться.
20. Принимать витамины.
21. Одеваться в соответствии с моим вкусом.
22. Быть нежным и чутким дома.
- _23. Быть нежным и чутким на людях.
- _24. Убирать за собой одежду.
- _25. Делить со мной домашние обязанности.
- _26. Не испытывать оргазм раньше меня.
- _27. Принимать душ перед тем, как заняться сексом.
- _28. Стараться сделать меня счастливым.

- _29. Никогда не ездить в отпуск без меня.
- _30. Заботиться обо мне.
- _31. Всегда готовить к моему приходу ужин.
- _32. Всегда хорошо выглядеть.
- _33. Читать мои мысли.
- _34. Угадывать мои желания.
- _35. Будить меня по утрам.
- _36. Никогда ни с кем не флиртовать.
- _37. Никогда мне не изменять.
- _38. Считать мои потребности более важными, чем свои собственные.
- _39. Во всем слушаться меня.
- _40. Делать все по-моему.
- _41. Звонить мне каждый день.
- _42. Делать первый шаг к примирению.
- _43. Никогда не покупать мне дорогие подарки.
- __44. Давать мне больше денег.
- __45. Решать за меня мои проблемы.
- __46. Делать все то, чем я не люблю заниматься.
- ___47. Опускать сиденье унитаза после того, как сходил в туалет.

- ___48. Ухаживать за мной, когда я болею.
- ___49. Не иметь интересов или хобби вне дома.
- ___50. Всегда хотеть быть рядом со мной.
- ___51. Бросить пить.

- __52. Прекратить принимать наркотики.
- __53. Раньше приходить с работы.
- __54. Проводить больше времени с детьми.
- __55. Не смотреть так много телевизор.
- __56. Ложиться спать одновременно со мной.
- __57. Принимать душ по утрам.
- __58. Никогда не лгать мне.
- __59. Никогда не вспоминать о бывших возлюбленных.
- __60. Всегда стараться поднять мне настроение.
- __61. Перестать общаться с бывшими возлюбленными.
- __62. Перестать дружить с людьми, которых я не люблю.
- __63. Порвать свои старые любовные письма.
- __64. Относиться с энтузиазмом к моим увлечениям.
- __65. Интересоваться моими проблемами.
- __66. Исполнять мои желания.
- __67. Быть серьезным, когда я прошу об этом.
- __68. Чаще разговаривать со мной.
- __69. Иметь такие же убеждения и ценности, как и я.
- __70. Рассказывать мне о своих мыслях и чувствах, не дожидаясь моих вопросов.

Один полезный совет

Не ожидайте, что у вашего партнера будет возможность или желание выполнить каждую из ваших просьб. Ни один человек на это не способен. Вам в любом случае

придется обращаться и к другим окружающим вас людям. Мы часто не делаем этого, поскольку боимся услышать отказ. Предъявление требований исключительно партнерам не столь проблематично, а потому зачастую мы злоупотребляем ситуацией. Так вроде бы легче

проще, но, к сожалению, помимо партнера в жизни нам придется иметь дело и со многими другими людьми.

В частности, каждый из наших друзей и родственников представляет собой самобытную личность и потому неизбежно привносит в нашу жизнь нечто сугубо индивидуальное. Один из них может оказаться весельчаком, другой— советчиком, которому можно доверять. Кто-либо может стать для вас консультантом по финансовым вопросам, а кто-то — доверенным лицом. Возможно, с кем-нибудь из них вы особенно близки в духовном плане. Позаботьтесь о том, чтобы включить в свою, так сказать, группу поддержки побольше самых разных, но одинаково близких и важных для вас людей.

Джастин Стюарт дал однажды жене Джека такой совет «Не жди, что в некоторых вопросах твой муж будет настолько же близок тебе, как твоя лучшая подруга. Этого никогда не случится. А потому не забудь обзавестись хорошей подругой, всегда готовой выслушать тебя и обсудить те проблемы, о которых ты не можешь рассказать мужу».

Упражнение, развивающее умение отдавать и получать

Данное упражнение позволит вам с партнером лучше понять друг друга и научиться просить и получать желаемое. На его выполнение вам потребуется около тридцати минут. Сядьте лицом друг к другу и старайтесь поддерживать постоянный зрительный контакт с партнером, одновременно держась за руки.

Начните с первого неполного предложения и поочередно предлагайте как можно больше концовок приведенной фразы. Затем переходите ко второму предложению и так далее.

1. Я сам лишаю тебя возможности дать мне желаемое, потому что...
2. Я боюсь обращаться к тебе с просьбами, потому что...
3. Мне очень трудно просить тебя об этом, но я хочу, чтобы ты...
4. Чего бы мне действительно хотелось, так это...
5. Я чувствую, что ты меня любишь и ценишь, когда ты...
6. Я чувствую, что ты меня игнорируешь и недооцениваешь, когда ты...
7. Иногда мне хочется выразить свою любовь к тебе, но я не делаю этого, потому что ты...
8. Позволяя тебе сомневаться в моих чувствах, я хочу показать, что...
9. Если бы я хотел доказать тебе свою любовь, то я бы... а ты бы...
10. Больше всего я люблю и ценю в тебе...

А вот некоторые типичные ответы, которые давали участники наших семинаров:

1. Я сам лишаю тебя возможности дать мне желаемое, потому что...

- делаю вид, будто ни в чем не нуждаюсь;
- редко прошу тебя о чем-то;
- делаю неопределенные намеки, вместо того чтобы попросить напрямую.

2. Я боюсь обращаться к тебе с просьбами, потому что...

- мне кажется, что ты рассердишься на меня;
- ты выглядишь таким раздраженным, когда я заговариваю о своих проблемах;
- боюсь, что ты мне откажешь.

3. Мне очень трудно просить тебя об этом, но я хочу,! чтобы ты...

- пораньше приходил с работы;
- следила за своими расходами, когда ходишь по магазинам;
- принимал душ перед тем, как мы занимаемся любовью;
- поговорил с врачом по поводу злоупотребления алкоголем.

И так далее.

Не бойтесь высказывать своих пожеланий

Женщины боятся предъявлять партнеру требования, поскольку где-то в глубине души, на подсознательном уровне, боятся, что их заменят менее требовательной и более покладистой конкуренткой, Что же касается мужчин, то они не признаются даже себе, а тем более кому-то, что они в чем-нибудь нуждаются, поскольку тем самым косвенно признают себя «слабаками». Вот и получается, что двое человек сидят друг напротив друга, каждый из них очень многого хочет от своего партнера и даже, вероятно, способен предоставить тому желаемое, но оба они не говорят об этом ни слова. В результате и тот и другая подавлены, оба чувствуют себя обиженными и обделенными, обманывают друг друга и фактически имеют все основания для развода. А ведь всего этого можно было бы избежать с помощью прямого, открытого разговора и недвусмысленных просьб.

Барбара де Анджелис

Списки пожеланий

Составление таких списков, которое мы рекомендуем в качестве следующего упражнения, поможет вам уточнить, что конкретно вы хотите от своего партнера, и облегчит для вас обращения к нему с просьбами об этом. В результате это поможет вам вернуть в ваши отношения романтизм, удовольствия и радость. Отведите хотя бы полчаса на выполнение данного упражнения. В целом оно состоит из пяти этапов.

1. Прежде всего вы должны перечислить поступки своего партнера, которые доставляют вам удовольствие. Постарайтесь закончить следующее предложение как можно большим количеством способов:

Я чувствую себя окруженной любовью и заботой, когда ты...

Например:

- звонишь мне с работы просто для того, чтобы поболтать;
- целуешь меня перед уходом из дома;
- говоришь, что любишь меня;
- хочешь заниматься со мной любовью;
- ходишь со мной на прогулки;
- прежде чем строить какие-то планы, обсуждаешь их со мной;
- нежно массируешь мне спину;
- сидишь рядом со мной, когда мы смотрим телевизор;
- говоришь мне комплименты.

2. Теперь вспомните самые первые дни вашего знакомства и зарождающихся отношений — их романтическую стадию, когда каждый из вас только начинал ухаживать или влюбляться. Имелись ли тогда в поведении вашего партнера какие-то особенные проявления любви и заботы по отношению к вам которых сейчас вы не замечаете? Закончите при веденное ниже предложение:

Я чувствовала, что меня любят и обо мне заботятся, когда ты...

Например:

- писал мне письма;

- шептал мне на ухо что-нибудь сексуальное;
- занимался со мной любовью по многу раз в день
- держал меня за руку, когда мы шли вместе;
- делал мне приятные сюрпризы.

3. А теперь подумайте о тех проявлениях заботы любви в поведении вашего партнера, которые вы всегда хотели видеть, но никогда об этом не просили. Они могут быть основаны на ваших фантазиях по поведению идеального спутника жизни или на собственном опыте. Закончите следующее предложение:

Мне хочется, чтобы ты...

Например:

- массировал мне плечи, когда мы смотрим телевизор;
- приносил мне завтрак в постель;
- каждое лето три раза ездил со мной на уик-энд в горы;
- перед сном читал мне вслух роман;
- спал нагишом;
- принимал душ вместе со мной;
- хотя бы раз в месяц ходил со мной поужинать в ресторан;
- научил меня играть в гольф.

4. Пройдитесь по каждому из списков и пронумеруйте пункты в порядке приоритетности.

5. Обменяйтесь между собой составленными перечнями. Начиная с завтрашнего дня в течение последующих двух месяцев ежедневно выполняйте по меньшей мере два из желаний вашего партнера. Начните с тех, которые кажутся вам наиболее легкими для выполнения. Если в списке окажутся пункты, которые для вас совершенно невыполнимы, не отчаивайтесь. Просто поговорите на эту тему с партнером.

Если позже кто-либо из вас вспомнит еще какие-то дополнительные моменты, смело можете добавить их в свой список. И когда ваш партнер каким-то образом проявляет заботу о вас, то цените и признавайте данный факт вслух, сопровождая его действия словами признательности.

Держите свои списки на видном месте, например на холодильнике, в своем ежедневнике,

на зеркале в ванной или под стеклом на письменном столе. Один наш знакомый так запрограммировал свой компьютер, что всякий раз при запуске у него на экране высвечивается список желаний его жены.

Помните, что подобные проявления любви и заботы и поведении вашего партнера — это подарки с его стороны, а вовсе не обязанности. Дарите любимому человеку приятные моменты независимо от количества проявлений заботы по отношению к вам. Ведь любые такие поступки — это возможность доставить друг другу радость и удовольствие, а не получить дополнительные баллы!

Просить близкого человека выражать свою любовь ко мне, причем совершенно определенным образом, — одна из самых необычных просьб, с которыми я когда-

либо обращалась. Ниже я привожу список, составленный мной для единственного мужчины всей моей жизни.

1. По меньшей мере дважды в месяц удивляй меня чем-нибудь неожиданным.
2. Несколько раз в течение недели звони мне и говори о своей любви.
3. Несколько раз в месяц дари мне цветы.
4. Запиши на бумагу позитивные мысли по поводу наших отношений,
5. Несколько раз в неделю находи свободное время, чтобы выслушать меня.
6. Планируй заранее какие-то мероприятия. Например, если ты собираешься сводить меня в театр, закажи билеты за несколько месяцев до этого события.
7. Устраивай неожиданные поездки. Скажи мне, что мы собираемся куда-нибудь на выходные, но не говори при этом ничего конкретного (даже о том, куда мы намерены поехать).
8. Один из лучших способов продемонстрировать любовь ко мне — объяснять, чего ты ждешь от меня, и открыто выражать свои пожелания.
9. Регулярно сообщай мне устно или в письменной форме, как ты оцениваешь мои действия.
10. Поддерживай меня в реализации моих намерений. почаще делись со мной своими мыслями по поводу наших отношений, чтобы мы могли поддерживать друг друга в совместном осуществлении своих мечтаний.

Список развлечений

1. Составьте список веселых, увлекательных и совершенно несерьезных занятий для совместного досуга с партнером. Это могут быть всевозможные

игры, состязания, танцы, борьба, совместный душ, нестандартный секс, массаж, щекотка, прыганье через скакалку, велосипедная езда, раскрашивание тел, купание в горячей ванне, рисование цветными мелками и даже дурачество с игрушечным водяным пистолетом.

2. Обменяйтесь списками, поделитесь своими соображениями друг с другом, а затем на их основе составьте третий список, который объединяет все ваши взаимоприемлемые предложения.

3. Каждую неделю выбирайте из списка какое-нибудь развлечение.

Вы можете испытывать некоторое внутреннее сопротивление, связанное с участием в столь шумных, полурезвучных забавах, особенно если ваши взаимоотношения несколько натянуты. Постарайтесь переступить через свои эмоции и в любом случае не отказываться от этих маленьких радостей.

Выясняйте мнение партнера о том, как улучшить ваши отношения

Попросите партнера по десятибалльной шкале оценить наши отношения за последние две недели или месяц (или на протяжении любого выбранного вами периода). Если оценка будет ниже 10 баллов, поинтересуйтесь, что, по его взгляд, следует предпринять, для того чтобы исправить ситуацию. Таким образом вы узнаете мнение партнера о качестве ваших отношений. Это крайне важно, поскольку большинство людей понятия не имеют о наличии подводных камней в их совместной жизни и о способах устранения проблем. Они получают лишь качественные оценки вроде: «Я несчастна с тобой», «Ты настоящий мерзавец» или «Я тебя просто ненавижу».

Просите разъяснений

Иногда в процессе общения со своим партнером мы приписываем его словам совсем не тот смысл, который он вкладывал в свое высказывание. И наши предположения могут быть в корне неверны. Всякий раз, когда вы говорите на щекотливую для вас либо вашего собеседника тему, убедитесь, что вы правильно поняли смысла его слов. Для этого задайте партнеру совсем простой вопрос: «Ты хочешь этим сказать, что..?»

Предположим, партнер говорит вам:

— Я бы хотел куда-нибудь съездить на выходные тебя.

Думая, будто он больше не любит вас, вы начинаете испытывать душевную боль и обиду. Но потом вы вспоминаете о необходимости уточнить смысл его слов.

В результате вы задаете конкретный вопрос:

— Ты хочешь этим сказать, что больше не любишь меня?!

— Нет. Я очень тебя люблю.

— Тогда, может, ты хочешь сказать этим, что больше не получаешь удовольствия от общения со мной?

— Нет, я хочу сказать совсем не это. Наоборот, мне очень нравится проводить с тобой время.

— Значит, ты всего лишь хочешь сказать, что просто должен немного побыть в таком месте, где никто не будет предъявлять тебе претензий и требований, а ты сможешь прийти в себя после заключения этой трудной сделки, которая тебя совсем вымотала?

— Да, я хочу сказать именно это. Просто мне надо побыть одному, нормально выспаться и хорошенько отдохнуть пару дней, но вряд ли я смогу это сделать, если дом будут постоянно крутиться дети или ты.

— Ладно, я поняла. Спасибо, что позволил мне разобраться в ситуации.

Продолжайте спрашивать, стараясь добраться до истинной подоплеки той или иной проблемы. Всегда по-

мните старую поговорку: «Если сомневаешься, проверь». Или, как говорят люди особенно бдительные, «доверяй, но проверяй». Словом, проверяйте свои предположения, задавая наводящие вопросы!

ПРОСИТЕ СВОИХ ДЕТЕЙ Задавайте своим детям уточняющие вопросы

Часто родители жалуются, что их дети никогда не косят лужайку, не убирают у себя в комнате и не выносят мусор. Но ведь очень многие из таких родителей никогда не отводили детей в сторонку, не смотрели им прямо в глаза и не говорили совершенно отчетливо и твердо — но без угроз или раздражения, — что именно от них требуется.

Я думаю, что заставлять — это самая бесполезная вещь на свете. Этим вы лишь подавляете и унижаете. Зато простая человеческая просьба придает сил, способствует личностному росту и позволяет развернуться.

Джо Баттен

Просите, а не диктуйте

Мы должны относиться к детям с гораздо большим уважением. Нам следует прислушиваться к ним и воспринимать их всерьез. Вместо того чтобы вечно читать им морали и обвинять в тех или иных проступках, мы должны просить детей дать внятные

ответы на следующие уточняющие вопросы:

Что именно ты делал?

Что произошло?

Какие ты испытываешь чувства в связи с этим?

Чего ты пытался достичь?

Если ты не получил того результата, который хотел, то какой урок извлек из случившегося?

Как ты сможешь воспользоваться полученным опытом в будущем?

Такой подход научит детей задумываться о последствиях своего поведения, анализировать свои действия и искать верные пути к достижению цели. Кроме того, ребенок будет оставаться открытым и готовым к общению с вами и другими людьми.

Слово «образование» на многих языках (скажем, на английском — «education» — или на белорусском — «адукацыя») происходит от латинского «educare», означающего «вести вперед». Большинство из нас уделяет слишком много внимания прошлому и явно недостаточно — будущему; люди не задумываются о завтрашнем дне. На самом деле мы должны задавать побольше вопросов, причем делать это с искренней заинтересованностью. Вместо тривиальных вопросов вроде: «Ну, что ты там опять натворил?» — скажите совсем

иначе: «Интересно, что же произошло? Давай-ка поговорим об этом. Какие у тебя мысли и соображения на сей счет?» или «Какие уроки ты извлек из случившегося?» Вместо попыток отругать или спасти свое чадо мы должны помогать детям постигать суть вещей.

Джейн Нельсен

Позаботьтесь о том, чтобы ребенок знал о вашей любви

Как-то мне позвонила совершенно отчаявшаяся мать-одиночка, которая попала в капкан самой настоящей войны со своей четырнадцатилетней дочерью. Она нашла в шкафу у девочки упаковку с шестью банками пива и, когда дочь пришла домой, решительно спросила у нее: — Послушай-ка, Мария, что это такое?

— Мне, мам, оно напоминает на вид упаковку с шестью банками пива.

— Не умничай-ка, милая барышня. Быстро расскажи мне об этом.

— Ну, я просто не знаю, о чем ты говоришь и о чем мне рассказывать.

— Я нашла эту упаковку в твоём шкафу. От тебя требуется объяснить, откуда она у тебя.

Мария на мгновение задумывается и тут же отвечает:

— Ну да, я ее припрятала для друга.

— И ты ждешь, что я поверю этому?

Мария злится, уходит к себе в спальню и хлопает дверью.

Когда ее мать позвонила и рассказала мне об этом, я спросила у нее:

— А почему вас так беспокоила находка?

— Потому что я не хочу, чтобы она влипла в неприятности.

— Это я понимаю, но почему вы так уж не хотите, чтобы она, как вы говорите, влипла в неприятности? — К этому моменту я уже твердо могла сказать, что моя собеседница всерьез пожалела о своем звонке.

Но все-таки она мне ответила:

— Как вам сказать, просто я не хочу, чтобы она загубила свою жизнь.

— Понимаю, но почему вы не хотите, чтобы она загубила свою жизнь?

Наконец-то она поняла мою мысль:

— Ну, потому что я люблю ее.

Тогда я спросила:

— А как вы думаете, она об этом знает, ей понятна причина?

— Конечно нет!

— А что, на ваш взгляд, произошло бы, начни вы свой разговор с дочерью именно со слов о своей любви к ней?

Разумеется, этой женщине следовало начать так: «Дорогая моя, я так люблю тебя, что действительно перепугалась, когда нашла у тебя в шкафу эту упаковку с шестью банками пива. Мы можем поговорить с тобой? Видишь ли, я всерьез опасаюсь, что ты можешь впутаться в неприятности. Можно поговорить об этом по душам?» При таком подходе вы в самом начале разговора демонстрируете свою обеспокоенность и истинную подоплеку своего поведения, тем самым отказываясь от попыток провести расследование, которые неизбежно вызовут со стороны дочери сопротивление. Начиная со слов любви, вы вызываете у своего ребенка ощущение близости и доверия, а это позволяет ему открыться, пойти

навстречу и вместе с вами постараться найти решение проблемы.

Джейн Нельсен

Дети от рождения обладают качествами, которым позавидует любой торговый агент. Они способны убедить сопротивляющегося родителя купить коробочку печенья в шоколадной глазури, причем заставить маму или папу пойти на эту ненужную и даже вредную для здоровья покупку с таким чувством, будто они делают своему ребенку исключительно добро. Именно поэтому два хорошо известных и популярных метода убеждения клиентов: утвердительные ответы и возможность альтернативного выбора, — которые используются в первую очередь в торговле, дают удивительные результаты в общении с детьми.

Однажды я провожал свою шестилетнюю дочь Элизабет к дому ее лучшей подружки Аманды. Дочка чувствовала себя в тот день особенно уставшей и потому предоставила мне возможность, от которой я никак не мог отказаться.

— Папочка, ты ведь любишь делать мне приятное, правда?

— Да, Элизабет, конечно же, люблю.

— Тогда, папочка, если ты правда-правда любишь делать мне приятное... я разрешу тебе донести меня до самого дома Аманды на ручках.

Поверьте, это один из самых лучших примеров применения методики утвердительных ответов, о которых я когда-либо слышал.

Марк Виктор Хансен

Использование методики утвердительных ответов

Секрет данной методики состоит в таком построении нашего вопроса или просьбы, чтобы ответ на них мог быть только положительным. Обращаясь к своему ребенку, используйте при формулировании вопросов конструкции, побуждающие его импульсивно ответить согласием.

- «Разве ты не хочешь..?»
- «Ведь тебе нужно..?»
- «Правда, будет лучше..?»
- «Не правда ли..?»
- «Ты ведь согласен..?»

А вот небольшой пример использования указанных конструкций.

— Ты уже сделала домашнее задание?

— Нет еще, мамочка.

— Присядь на минутку; я хотела бы кое-что с тобой обсудить. Ты ведь хотела бы в пятницу хорошо написать контрольную, не так ли?

— Конечно.

— А для этого тебе надо лучше разобраться в теме, правда?

— Да, желательно разобраться.

— А если бы ты потратила часок на домашнее задание, то разве не смогла бы потом быстрее подготовиться к этой важной контрольной?

— Точно!

— Выходит, тебе лучше сделать домашнюю работу прямо сейчас, а не откладывать на потом. Ты ведь со мной согласна?

— Да, хорошо... хорошо.

Предоставляйте возможность альтернативного выбора

Этот метод помогает вашему ребенку повышать собственную самооценку, поскольку он сохраняет такое важное право, как самостоятельный выбор. «Ты бы предпочел убрать на столе сейчас или после этой программы? Надеть красную пижаму или зеленую? Поест геркулес или омлет?»

Такой подход особенно эффективен в те моменты, когда вам требуется отвлечь внимание ребенка от какого-то объекта или ситуации, которые представляются вам нежелательными. Например, в магазине вы собираетесь возвратиться в секцию здорового питания...

— Мама, мама, мы же хотели купить печенье!

— Сегодня мы этого не можем сделать. А что тебе лучше купить — овсяные или пшеничные хлопья?

— Хочу печенье!

Спокойно, но твердо повторите те же два варианта выбора:

— Так овсяные или пшеничные?

В конечном счете желание ребенка сделать самостоятельный выбор наверняка возобладает и каждый из вас выйдет из магазина с чувством победителя.

ПРОСИТЕ В УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Дети приходят в школу как вопросительные знаки и покидают ее как точки.

Нейл Постмен

Вы нуждаетесь в большем внимании? В дополнительных объяснениях? В ответах на вопросы? В репетиторе? Вам нужен человек, всегда готовый выслушать вас? Вам нужна помощь в выполнении уроков, домашних заданий или курсовых работ? В переводе на определенный факультет или в переселении в определенное общежитие? Вам нужна стипендия? Другой сосед по комнате? Деньги на обеды? Срочная поездка домой? Освобождение от занятий физкультурой? Узнать, какие темы вы пропустили за время болезни? Нужна помощь в написании отчета или статьи? Инструкции по пользованию компьютером? Помощь в заполнении анкеты и заявления о зачислении в институт? Помощь библиотекаря? Помощь в преодолении какого-то конфликта? Разрешение на свободное посещение занятий? Дополнительные занятия по какому-то предмету? Помощь учителя? Поддержка родителей?

Просите, чтобы учитель вашего ребенка уделял ему больше внимания

Ниже приводится замечательное письмо, которое Рон Берне написал учителю своей дочери.

Уважаемый господин учитель!

На ближайший учебный год я вверяю своего ребенка под вашу опеку. И делаю я это охотно, но с некоторым родительским беспокойством и в какой-то степени даже с трепетом.

Видите ли, моя дочь обладает бесценным даром — несгибаемой силой духа. Я видел свою роль в том, чтобы лелеять и всячески поддерживать в ней это качество. Мне бы очень хотелось, чтобы и вы всеми силами старались делать то же самое. Позвольте мне высказать несколько предложений, которые помогут вам лучше понимать и ценить мою девочку, а также стать для нее кем-то вроде благосклонного и всегда готового помочь спутника, который наверняка понадобится ей в этом увлекательном приключении.

Начну с просьбы о том, чтобы в первую очередь вы поощряли и сохраняли эту свойственную ей силу духа. Она может и не оказаться самым ярким или талантливым учеником в классе, но ее дух будет крепнуть и проявляться столь же отчетливо, как и у любого ребенка. Он растет и расцветает, когда маленький человек получает от окружающих похвалы и поддержку, но увядает, когда в отношении к нему преобладают упреки и оскорбления.

Дух моей девочки способен или вести ее вперед по жизни, так чтобы она целенаправленно применяла свою энергию для достижения высоких результатов, или же

принести ей в будущем лишь рутину и посредственность. Я хочу, чтобы она шла наперекор вызовам судьбы и ни в коем случае не бежала от них. Чтобы она проверяла силу своего духа в противостоянии суровым реалиям жизни, чтобы мою дочь переполняло мужество, позволяющее ей преодолевать любые препятствия на своем пути. Очень прошу вас: пожалуйста, помогите ее духу окрепнуть и закалиться.

В ней сейчас зарождается чувство собственного достоинства. По мере того как моя девочка начинает осознавать, кто она такая и на что она способна, у нее формируется собственное «я». Но оно еще очень хрупко, ведь девочка делает лишь первые неуверенные шаги на пути к своему «я» и потому будет нуждаться в вашем руководстве. Поощряйте ее, когда она нащупывает свою дорогу вперед, даже если она будет ползти, когда должна бежать, и выжидать, когда необходимо проявить активность. В конце концов, она еще совсем юна, а в таком возрасте непоследовательность вполне естественна.

Открывайте ее таланты и дарования, всеми силами поддерживайте и развивайте ее способности, не забывайте одобрять ее достижения, без ажиотажа выявляя присущие ей недостатки. А затем помогайте ей совершенствоваться, обходить или преодолевать все то, что препятствует ее росту и движению вперед. Она лучше, чем вы, знает, как их преодолеть.

Пожалуйста, станьте ей помощником в этом непростом деле.

Моя дочь приходит к вам, полная нетерпения и желания учиться. Умоляю, не сделайте ничего такого, что разочаровало бы ее в этом устремлении. Пусть учеба будет для нее радостным и приятным занятием, стимулирующим интерес ко всему новому и неизведанному. До сих пор в ее жизни главным были веселые игры и забавы. А шаги на пути к образованию были столь же естественными, как дыхание. Пожалуйста, не сбивайте ее с этой стези. Пусть для вас ее обучение станет важнее, чем собственное преподавание. Ведь именно на детях должна быть сосредоточена ваша педагогическая деятельность.

Наконец, помогите моей дочери открыть для себя волнующий мир самопознания, чтобы в конце учебного года она лучше понимала, чего способна добиться, а чего требовать от себя бесполезно. Я хочу, чтобы под вашим руководством она стала более уверенной в собственных силах, получила необходимые в жизни умения и навыки, выросла как личность, а также подготовилась к следующему шагу по лестнице школьного образования.

Видите ли, в этом году вам предстоит стать одним из самых важных людей в ее жизни. Она примет решение либо принять ваши убеждения и ценности, либо отвергнуть их. Она будет уважать и помнить вас на протяжении всей своей жизни — или же, напротив, постарается скорее забыть вас и будет чувствовать разочарование от того, что вы многое не сумели или не захотели дать ей. Я искренне надеюсь, что вы станете объектом ее восхищения — думаю, это будет прекрасно и для вас

И еще. Когда этот год закончится, обнимите мою девочку и поблагодарите ее за то, что она была частью вашей жизни, а она, надеюсь, искренне, ответит вам тем же. С любовью и

надеждой, ее отец

Просите о замене учителя

Предположим, вы твердо убеждены в том, что учитель • вашего ребенка убивает в нем чувство самоуважения и собственного достоинства или же не уделяет ему достаточного внимания. Будете ли вы принимать какие-нибудь меры или пустите ситуацию на самотек? Мы поинтересовались у бывшего директора школы Джона Прискорна, как надо действовать, чтобы решить подобную проблему. Он дал следующий совет.

ДЛЯ начала нужно сесть самому, подумать и прояснить для себя, к чему, собственно говоря, вы в конечном счете стремитесь. Какого результата вы добиваетесь? Вы

заинтересованы в получении исчерпывающей информации? Но что именно вы хотите уточнить? О чем хотите узнать? Сформулируйте два или три конкретных вопроса, которые помогут вам разобраться в ситуации и сделать соответствующие выводы.

Вы хотите, чтобы руководство школы предприняло некоторые вполне определенные меры? Что вы ожидаете получить, каких действий или результатов от них ждете? В чем именно заключается ваша просьба? Постарайтесь продумать несколько вариантов решения беспокоящей вас проблемы.

Затем вам нужно позаботиться о том, чтобы снять внутреннее напряжение и полностью успокоиться — насколько это возможно. Заранее подготовьтесь к возможности откровенного отказа или попытки каким-то образом обойти волнующую вас проблему. Постарайтесь занять нейтральную позицию и сохранять самообладание. Отрепетируйте мысленно, как хладнокровно вы будете реагировать в том случае, если ваши оппоненты не дадут вам того ответа, на который вы рассчитываете.

Если вы как следует подготовились к предстоящему разговору и у вас имеется четкое представление о том, как добиться желаемого результата, то вы, по крайней мере, настроились на достижение своей цели.

Кроме того, вы должны понимать, что ваша проблема далеко не всегда может иметь оптимальное решение, причем по самым разным причинам — из-за местных законов, общеполитических соображений, бюджетных ограничений и так далее. Не исключена, впрочем, и ситуация, когда школьная администрация просто не способна или не склонна вам помочь.

Если вам не удалось добиться результата, начинайте систематически обращаться во всё

более высокие инстанции. Но имейте в виду, что любого учителя или директора школы возмутит, что вы отправились в вышестоящие органы прежде, чем поговорили непосредственно с ними. Ведь так или иначе, но в конечном итоге круг замкнется на том

человеке, от которого изначально зависит решение вашего вопроса, — то есть на учителя. Если вы сначала обратились к учителю, а затем к завучу и директору школы, подготовились к предстоящим разговорам, запаслись надлежащими вопросами, но все-таки не получили никакого результата, то смело отправляйтесь в районный или городской отдел образования. Разузнайте предварительно, к кому вам следует обратиться (это может быть, например, непосредственный руководитель директора вашей школы), и запишитесь к нему на прием. Если и здесь вам ничего добиться не удалось, смело идите в более высокую инстанцию. Рано или поздно вы сумеете привлечь чье-нибудь внимание.

Однако в любом случае нужно понимать: нет никакой гарантии, что вы получите именно то, чего хотите. Однажды мне довелось принять под свое начало школьный округ, прежняя администрация которого была абсолютно безразличной к нуждам и просьбам населения.

Это как раз тот случай, когда лучше сразу обращаться в высшие органы управления, а может, и переходить к активным политическим действиям. Следует организовать соответствующую кампанию, призывающую к смене школьного руководства либо попечительского совета. Например, прежде чем я занял упомянутую должность, в округе со скандалом уволили его последнего руководителя, причем это произошло менее чем через три месяца после того, как он приступил к работе. В районе шла настоящая война. Шестьсот родителей подписали ходатайство о смене руководства, многие устраивали пикеты и носили плакаты со своими требованиями.

В крайнем случае, никогда не надо забывать о такой возможности, как перевод ребенка в другую школу, руководство которой вызывает у вас большее доверие.

Позвольте мне в завершение добавить еще одно соображение, которое, как я выяснил на практике, может быть очень эффективным. Скажем, вы чувствуете, что ваш ребенок попал в неподходящий класс. Налицо явный конфликт между ним и учителем, причем вы убеждены, что другой педагог нашел бы подход к вашему ребенку. Иными словами, вы хотите перевести своего отпрыска в другой класс к другому учителю. Но для достижения указанной цели лучше начать разговор вовсе не с возмущений и требований. Куда более эффективно начать беседу с кем-то из руководителей с вопроса: «Как, на ваш взгляд, отразится на ребенке перевод в другой класс вашей же школы?»

Подобный подход более эффективен, поскольку в самом начале разговора вы демонстрируете готовность к сотрудничеству, вместо того чтобы выражать претензии собеседнику и ставить его перед лицом ваших требований. Если вы начинаете с претензий, то неизбежно ставите другую сторону в положение обороняющейся. А когда вы по-доброму спрашиваете у человека совета, то ему будет гораздо труднее сказать вам «нет».

Джон Прискорн

Просите об особом внимании

ЕСЛИ ВЫ чувствуете, что нуждаетесь в особом внимании к себе или к своему ребенку, то непременно просите об этом. Вы можете попросить о продлении сроков, о консультациях, о

дополнительных занятиях или об изучении определенного учебного курса и так далее. Часто в школах и других учебных заведениях предусмотрены соответствующие возможности.

Это ничуть не сложнее, чем попросить учителя после уроков уточнить или объяснить вашему ребенку непонятный материал. Большинству учителей нравится этим

заниматься; именно поэтому они и выбрали для себя такую профессию. Не бойтесь рискнуть и попросить. Ведь в результате вы или ваш ребенок сможете досконально разобраться в непонятной для вас теме. А это не так уж и мало.

Просите о пересмотре ваших оценок или результатов

Когда Джорджия, жена Джека, сдавала устный экзамен на получение адвокатской лицензии по вопросам брака, семьи и детей, то получила официальное уведомление о том, что ей выставлена оценка «неудовлетворительно». А поскольку сама она чувствовала, что ответила на все

вопросы правильно, то обратилась в соответствующую инстанцию и спросила — вначале устно, — предусмотрена ли у них система апелляций. Затем Джорджия отправила туда же письмо, где обосновала, по каким причинам она убеждена, что на самом деле сдала экзамен успешно. После рассмотрения аргументов Джорджии ей все-таки предоставили лицензию. Это позволило супруге Джека сэкономить бесчисленное количество часов, требующееся для подготовки к повторному экзамену через шесть месяцев.

Вы также вполне можете попросить своего учителя или преподавателя пересмотреть выставленную ими оценку, разрешить вам заново пройти тест или пересдать экзамен. От вас требуется только готовность воспользоваться представившимся шансом и... смелость. Помните, что оценки чаще всего вещь весьма субъективная. В ходе серьезного исследования, проводившегося Американским национальным советом преподавателей английского языка, одно и то же сочинение было предложено для оценки ста школьным учителям. И что же? За него были выставлены самые разные отметки — от «плохо» до «отлично»!

Одним словом, вы вполне можете повысить свою успеваемость. Но даже если вам это не удастся, вы, по крайней мере, поймете, по каким критериям учитель выставляет оценки. А это, безусловно, поможет вам в дальнейшей учебе.

Просите назвать истинную причину

Когда мы писали эту книгу, Марка и Патти Хансен вызвали в школу, где училась их дочь, с целью обсудить тот факт, что она пропустила слишком много занятий, поскольку их семья задержалась в отпуске. За день до встречи со школьной администрацией Марк как раз брал

интервью у Дейва Йохо-младшего, и тот выдвинул несколько полезных предложений, которыми мы хотели бы поделиться с вами.

В ответ на первые обвинения вы должны сказать директору школы примерно следующее: «Прежде всего, хочу поблагодарить вас за приглашение в школу. Я по-настоящему ценю ту заинтересованность, которую вы проявляете по отношению к нашей

Элизабет. Понимаю, вы очень разочарованы случившимся. Но мы в любом случае довольны, что вы вызвали нас на эту беседу». Затем позвольте директору высказаться и изложить, чем конкретно он обеспокоен. Не перебивайте, не возражайте, а просто выслушайте собеседника.

После этого скажите: «Спасибо, кажется, я все понял. Но отдельные моменты все-таки остались для меня не совсем ясными. Не возражаете, если я задам вам несколько уточняющих вопросов?» Разумеется, вам ответят: «Конечно, можете задавать». Тогда спросите: «А каким образом это повлияло на ее учебу?» Ответ, вероятно, будет таким: «Что ж, ваша дочь — прилежная ученица, и, полагаю, пропуск нескольких дней не окажет заметного влияния на уровень ее знаний». После этого я задал бы такой вопрос: «А как случившееся отразилось на ее отношениях с другими детьми?» Если вам скажут, что такое влияние имеет место, попросите привести конкретные примеры.

А теперь, если вам не дали убедительного ответа, усадьтесь поудобнее на своем стуле и скажите так: «Смотрите, я ведь пришел сюда сегодня из соображений взаимного сотрудничества, а также из уважения к вам. Но, мне кажется, есть другая причина вашего беспокойства, поскольку, хоть я могу и ошибаться, но просто не вижу, как эта задержка на пару дней могла неблагоприятно отразиться на учебе Элизабет. Более того.

я думаю, что это путешествие только расширило ее культурный кругозор и обогатило жизненным опытом. И потому я подозреваю о наличии иных обстоятельств, вызывающих у вас тревогу. Например, возможно, ее поведение в школе оставляет желать лучшего, и проблема может как раз состоять в том, что моя дочь огорчала бы вас своим пребыванием в школе ничуть не меньше, чем своим отсутствием». Конечно, выдвигать против своей дочери подобное обвинение довольно рискованно, но ведь ваше предположение вполне может оказаться верным. Тогда вы сможете увидеть, в чем состоит реальная проблема, а затем вместе с работниками школы заняться ее решением.

Дейв Йохо

Глава отдела образования

просит весь район о сотрудничестве

Мне довелось побывать и обычным учителем, и директором школы, а затем и руководителем районного отдела образования. Последнюю должность я занимал на протяжении одиннадцати лет.

Обращаться с просьбами всегда нелегко, но я решил, что это необходимо делать, если я

намерен хоть чего-нибудь достичь. Я был полон решимости поставить школьную систему нашего района на ноги. И понимал, что для этого должен заручиться поддержкой всех работников системы образования, а также попечительских советов всех школ, равно как и местного сообщества. В противном случае у меня бы не получилось ничего. Школьная система в районе была доведена до самого плачевного состояния. Соглашаясь занять свою должность, я дал обязательство как самому себе, так и администрации района, что уйду с работы, если достаточно быстро не добьюсь существенных сдвигов к лучшему. И для выполнения этого обязательства я нуждался в сотрудничестве. А поддержку можно получить только с помощью просьб.

Для начала я провел ряд личных бесед с каждым из работников аппарата с целью понять, в чем они нуждаются на своем месте и какими видят свои обязательства. Когда я проанализировал полученную информацию, то смог сделать кое-какие выводы и помочь коллегам сплотиться и действовать сообща. Затем я побеседовал с учителями, родителями, завучами, директорами школ и выяснил, что их волнует, каковы их потребности и что, по их мнению, необходимо сделать для улучшения ситуации.

Я задавал примерно такие вопросы:

- Какие проблемы вызывают у вас беспокойство?
- Что вы думаете по поводу сложившейся у нас в районе ситуации?
- Какие факторы мешали вашей работе?
- Что, по вашему мнению, привело к столь плачевному состоянию всей школьной системы в нашем районе?

Когда я выяснил все это, пришел черед задавать новые вопросы:

- Так что же требуется сделать для устранения этих проблем?
- Что, на ваш взгляд, у нас полностью отсутствует?
- Чего нам пока не хватает?
- Какие меры надо предпринять, чтобы в корне изменить положение вещей?

Поначалу я получал от всех однообразные ответы вроде: «Ну, если кто-то изменит свое отношение к делу, тогда...» Около полугода я не слышал ничего, кроме жалоб сотрудников друг на друга. Я решил разорвать эту цепочку взаимных обвинений следующим способом — еще раз встретиться с каждым из коллег и сказать: «Хорошо, я понял вашу мысль о том, что многое у нас делается неправильно и что в этом виноваты все, кроме вас. Но я хотел бы знать конкретно, какой именно вклад можете внести вы — лично вы сами и ваша организация, — чтобы ситуация изменилась к лучшему? Если исходить из предположения,

что все остальные также намерены внести свою лепту в усовершенствование работы школьной системы нашего района, то чем готовы помочь на своем месте вы сами?»

И вот тогда я начал получать совсем иные ответы. Теперь я видел в людях личную ответственность и готовность действовать. Не знаю, как еще я смог бы добиться от них нового отношения к делу, если бы для начала не выслушал их и не позволил излиться всему их возмущению, отчаянию и неверию в возможность исправить положение. Думаю, если бы я при первом разговоре проигнорировал их жалобы, то коллеги, в свою очередь, не приняли бы ни меня, ни мои вопросы, ни все задуманные мной перемены. Поэтому я должен был пройти через негатив, чтобы в конечном счете прийти к позитивным сдвигам. Ведь позже каждый из этих людей внес неоценимый вклад в общее дело.

Все это заняло у меня приблизительно год. Уже в первые шесть месяцев к нам периодически поступали хорошие новости, но мы еще долго не могли добиться реального сотрудничества со всеми заинтересованными лицами. На самом деле я считаю подлинным лишь тот успех, который мы смогли реально ощутить и измерить два или три года спустя, но уже к концу первого года каждый понял и принял для себя тот факт, что в школьной системе нашего района произошел полный и окончательный поворот к лучшему.

Джон Прискорн

ПРОСИТЕ НА РАБОТЕ

Если вы доверитесь своему счастью, то перед вами станут распахиваться те двери, кануне не открылись бы ни для кого другого. Джозеф Кэмпбелл

Вам нужен отгул? Очередной отпуск? Продвижение по службе? Повышение зарплаты? Собственный отдельный кабинет? Четкие инструкции и указания? Более высокая оценка вашего вклада? Больше признания? Больше поддержки? Лучшее оборудование? Человек, готовый выслушав вашу идею? Тот, кто поможет вам решить определенную проблему? Поменьше сплетен за вашей спиной? Больше сотрудничества? Больше взаимопонимания? Меньше стрессовых ситуаций? Больше свободы действий? Перевод в другой отдел? Человек, готовый поменяться с вами сменами? Поменьше придирок? Толковый помощник? Участие в принятии решений? Увеличение комиссионных? Направление на семинар, учебные курсы или научную конференцию? Творческий отпуск? Увеличение бюджета вашего проекта? Продление сроков его волнения? Гибкий график? Больше усердия со стороны ваших служащих? Новые творческие идеи?

Просите дать вам шанс

Мой отец торговал фруктами и овощами, продавая свой товар прямо из кузова грузовика в переулках городка Холиоук, штат Массачусетс. Однажды, когда мне было лет девять, папа попросил меня выбросить ящик испорченной клубники. Я поинтересовался, могу ли я забрать ягоды себе, поскольку их все равно надо выбрасывать. Отец ответил, что не может дать их мне просто так, хоть они действительно и шли в отходы, поскольку ему они тоже не достались даром. Зато он предложил продать их мне в кредит на «спецусловиях».

«Спецусловия», которые было бы правильнее назвать льготной ссудой, подразумевали, что если бы я не смог продать эту подпорченную клубнику, то не был бы должен за нее отцу ни цента. Я согласился на такой вариант, и мы быстро договорились о цене. Помню, сначала она была до смешного низкой, даже для тех времен. Правда, потом отец удвоил цену, объяснив это необходимостью как-то компенсировать свой риск. Таков был мой первый урок по вопросу стоимости кредита и прибыли инвестора.

Я рассортировал ягоды, уложил хорошие в чистые корзины и спас около двадцати литров. Потом сложил эту клубнику в свою тележку и отправился по переулкам позади многоквартирных жилых домов, располагавшихся возле нашего магазина. (Да, мне очень хотелось быть достойным сыном своего отца; а ведь вам никак не удастся таскать за собой тяжелую тележку, да еще нагруженную клубникой, вверх-вниз по длинным и крутым лестницам. Поэтому приходилось оставлять все корзинки, кроме одной, на попечение дамы, живущей на первом этаже, Заодно я надеялся уговорить ее тоже купить парочку стаканов ягод.) Меньше чем через час я распродал весь свой товар и вернулся за новой партией. Правда, в тот день клубники уже не было, но зато мой

отец впечатлился и, что называется, «расширил мои полномочия», тут же поручив мне сбыть залежавшиеся кукурузу и картофель — на прежних условиях. Я пристроил и этот товар, причем тоже примерно за час.

После этого всякий раз, когда мне удавалось выполнить какое-нибудь поручение особенно хорошо, например убрать и вымыть наше складское помещение, или подмести пол, или же перед продажей натереть яблоки до блеска, отец поощрял меня тем, что доверял груженую овощами и фруктами тележку, которые я мог самостоятельно развозить по квартирам и продавать. Вырученные при этом деньги оставались у меня — разумеется, после того как я уплачивал отцу заранее оговоренную цену за его товар. Торгуясь, я имел возможность почувствовать себя в каком-то смысле равным отцу, хотя мне было тогда всего девять, и это, надо сказать, чрезвычайно повышало мою самооценку! Мама всегда была неподалеку, готовая помочь нам прийти к согласию в вопросе стоимости полугнилого отцовского картофеля и размера моего «гонорара» за продажу товара на спецусловиях. При этом она, как мне казалось, никогда не принимала сторону своего сына или мужа исходя из

соображений любви или симпатии. Мама только настаивала, чтобы мы поступали друг с другом по справедливости. И мы всегда делали именно так — в значительной степени благодаря ей.

Рик Джелинас

Ваш возраст не имеет значения. Вы всегда можете просить больше и получать больше. Кем бы вы ни были: торговым агентом, менеджером, секретарем, рабочим на сборочном конвейере, оператором автопогрузчика, почтовым служащим или владельцем мелкого бизнеса, — но если вы увеличите количество и качество своих просьб, то сможете существенно повысить свою производительность.

Проситесь на работу... и не только!

В начале 1980-х годов Джек учредил Фонд повышения самооценки, призванный заниматься разнообразной просветительской и благотворительной деятельностью в таких областях, как образование, помощь неимущим, беспризорным и заключенным. Он хотел обучить педагогов, работников социальной сферы, опекающих инвалидов, стариков, неблагополучные семьи и всех, кто отбывает срок наказания, укреплять у своих подопечных чувство собственного достоинства и проводить с ними тренинги по повышению самооценки. Кроме того, Джек Кэнфилд организовал для восьмисот педагогов из Южной Калифорнии ряд конференций по вопросам развития самоуважения.

После посещения одной из таких конференций Ларри Прайс решил полностью изменить свою карьеру. Ему захотелось приносить пользу местному сообществу. И он решил, что может достичь этого как раз благодаря Фонду повышения самооценки. Вот его собственный рассказ о том, как он осуществил свою мечту, буквально заставив ее сбыться.

Я только завершил свою деятельность в комитете по организации и проведению Олимпийских игр 1984 года в Лос-Анджелесе и хотел найти другую работу, где мог что-нибудь делать для нашего местного сообщества. Я начал обращаться в самые разные организации и вдруг обнаружил учрежденный Джеком Кэнфилдом Фонд повышения самооценки. Один мой знакомый сообщил, что, насколько ему известно, в этом фонде нет никого, кто управлял бы его текущей деятельностью. Тогда я позвонил Джеку и предложил встретиться, чтобы обсудить его дальнейшие планы по поводу работы фонда, действовавшего, разумеется, на некоммерческой основе.

Мы встретились на деловой обеде, и я почти с ходу заявил:

— Хочу работать в вашем фонде.

— Я никого не нанимаю, — ответил Джек. — Все, что мы делаем в данный момент, — это проводим для учителей ежегодные конференции, посвященные повышению самооценки у учащихся, и после каждой такой конференции у нас остается только сумма, которой едва хватает для рекламирования следующей.

— Это не имеет значения, — сказал я. — Все равно я хочу у вас работать.

— Вы меня, похоже, не слушаете. У меня нет возможности платить вам хоть какую-нибудь зарплату.

— Это вы меня не слушаете. Меня в данный момент абсолютно не интересуют деньги. Я хочу и готов управлять деятельностью вашего фонда, и я сам разберусь, где и как мне добыть средства.

— Ну что ж, пусть будет по-вашему. Чем я рискую и что могу потерять после такого предложения с вашей стороны?

Моя жена Линда, зная, что я собираюсь кардинально изменить свою жизнь, и понимая, насколько это важно для меня, решила вернуться на прежнее место работы и оставаться там до тех пор, пока наш фонд не начнет набирать обороты и не сможет платить мне.

Теперь передо мною встали две новые проблемы. Во-первых, я никогда прежде не руководил подобной организацией, а во-вторых, мне предстояло собрать достаточно денег хотя бы для того, чтобы выплатить зарплату самому себе. Я расспрашивал у всех, кто, по моим сведениям, был хотя бы отдаленно связан с некоммерческими организациями, как конкретно они действуют и, в частности, как привлекают финансовые средства. Люди либо

давали мне дельные рекомендации, либо советовали, к кому обратиться. Кроме того, я принял

участие в работе семинара, который проводила женщина, много лет собиравшая деньги для нужд своего округа. Я попросил ее рассказать, где находить средства некоммерческим

организациям.

— Существует специальная форма заявления на выделение бюджетных средств, которую выдает районный отдел образования, — ответила она. — Вы должны заполнить ее по пунктам и ответить на все имеющиеся там вопросы.

— А к кому мне лучше обратиться?

Она дала мне координаты человека из отдела образования, который не только предоставил мне нужный бланк, но и объяснил, как составить и оформить мою заявку.

Сделав все необходимое и заполнив все графы, я отправился на заседание по предварительному рассмотрению всех запросов и предложений, где познакомился с другими соискателями, которые составили свою заявку в форме видеоклипа. После обсуждения наших проектов мы договорились о сотрудничестве. Затем я обратился еще к одной из претенденток на деньги округа и попросил ее тоже присоединиться к нам. После двух месяцев напряженной переписки и заполнения большого количества бумаг отдел образования отобрал для финансирования именно наш проект. Размер гранта составил 579 тысяч долларов. В итоге я менее чем через четыре месяца обеспечил себе заработок и открыл крупный проект для фонда.

Ларри Прайс

Нужно только начать просить

Мэрилин Кригель рассказала нам следующую историю о своем сыне Отисе. Однажды он вместе с подружкой вернулся из колледжа в Сан-Франциско на каникулы.

Они оба хотели найти работу на лето. Различия в их подходах к поиску подходящего места прекрасно демонстрируют, какие возможности открывает перед человеком умение просить. Девушка два дня составляла свое резюме. А вот Отис просто сел на телефон и начал обзванивать своих знакомых, выясняя, нет ли у них чего-нибудь на примете. Два дня спустя его подруга с грехом пополам написала половину резюме. Что же касается Отиса, то у него к этому моменту имелось уже шесть серьезных предложений по трудоустройству, одно из которых назавтра превратилось в летнюю работу.

Просите поддержки и совета

Поддержка — это кислород души.

Автор неизвестен

Вот основное правило для тех, кто хочет добиться успеха. Зарубите его себе на носу: успех целиком зависит от поддержки окружающих. Единственное препятствие, отделяющее вас от того человека, каким вы хотите стать, — это помощь и ободрение со стороны людей.

Дэвид Джозеф Шварц

Сэмюэл А. Киперт, научный редактор из «Napoleon Hill Foundation», предлагает следующий способ добиваться; желаемого. По его мнению, если вы хотите видеть кого-то в качестве своего наставника, то сможете ощутимо приблизиться к выполнению этого желания, сказав этому человеку примерно следующее:

«Я действительно восхищаюсь вами. Вы добиваетесь успеха во всем, чем бы ни занимались, и я считаю вас уникальным образцом для подражания. Я хотел бы проводить с вами больше времени, что-

бы почерпнуть как можно больше из бесценной сокровищницы вашего опыта. Вы не против помогать мне?»

Как свидетельствует наш опыт, большинство людей, когда к ним обращаются в позитивном ключе, откликаются на просьбу и выражают готовность уделять вам время.

Когда Джек оставил свое прежнее место работы и решил создать собственную компанию по обучению, тренингу и личностному развитию, то позвонил Лу Тайсу,

основателю и президенту Тихоокеанского института, сообщил ему, что всегда восхищался его работой, после чего сказал: «Если вы когда-либо приедете в Лос-Анджелес выступить с лекцией или проводить семинар, мне бы хотелось встретить вас в аэропорту и побыть вашим шофером в обмен на такую привилегию, как использование ваших знаний в течение того времени, пока вы будете в нашем городе. Вы согласны на мое предложение?»

Лу согласился, и спустя какое-то время Джек действительно провел полдня с ним, разъезжая по всему Лос-Анджелесу. Он смог задать своему именитому пассажиру все интересовавшие его вопросы о том, как достичь успеха в таком непростом бизнесе, как проведение семинаров и тренингов, а Лу, в свою очередь, дал Джеку множество дельных советов и практической информации. Джек считает, что получил ценнейшую консультацию в обмен всего на четыре часа, проведенных им за рулем, — и все это лишь благодаря умению обращаться с просьбами.

За минувшие годы мы убедились, что некоторые из числа самых занятых и самых успешных людей в мире оказываются доступными, если найти к ним подход. Ведь Лу так или иначе должен был бы воспользоваться услугами такси. А Джек позволил ему не только сэкономить, но и сделать то, что Лу любил больше всего на свете, — обучить кого-то своим премудростям.

Попросите кого-нибудь стать вашим наставником

«Подойдите к самому краю», — сказал им Он.

«Но мы боимся», — ответили они.

«Подойдите к самому краю», — сказал им Он.

Они подошли.

Он их подтолкнул... и они взлетели.

Гийом Аполлинер

Мы убеждены, что временами в жизни каждому нужен человек, который наставлял бы нас на путь истинный и учил добиваться успеха. Это может быть тренер по фитнесу, преподаватель музыки, специалист по постановке голоса, учитель танцев или инструктор по игре в гольф, Вы можете нанять человека, который научит вас писать, играть на сцене или выступать перед аудиторией. Почему бы также не подыскать себе финансового консультанта, специалиста по комплексному укреплению здоровья или по выстраиванию карьеры?

Мы просили советов и рекомендаций у игроков в ракетбол, теннисных тренеров, инструкторов по дайвингу, водителей гоночных автомобилей, гитаристов, жонглеров, у профессиональных ораторов, актеров, у миллионеров, добившихся успеха своими собственными силами, у авторов бестселлеров, продюсеров рекламных роликов, специалистов по медитации, инструкторов йоги, у пасторов, банкиров, литературных агентов, публицистов, акушеров и художников. Мы спрашивали их:

«Как вам это удастся?»

«Можете ли вы четко показать, что именно проделали секунду назад?»

«Не могли бы вы дать какой-нибудь совет для начинающих?»

«Вы когда-либо берете учеников?»

«Нет ли среди ваших знакомых такого, кто..?»

Вас приятно удивит, сколько людей пойдет вам на-встречу. Но даже если вам ответят отказом, ничего страшного не произойдет. Просто придется попросить о том же самом кого-либо другого.

Соберите группу единомышленников

Мели попросить нас лично назвать одну-единственную книгу, которая оказала решающее воздействие на наши карьеры, то, вероятно, это будет труд Наполеона Хилла «Думай и богатей». Считается, что эта книга полностью изменила жизнь многих из числа самых успешных американских предпринимателей, в частности, таких людей, как Уолли Амос, основатель известной кондитерской фирмы «Famous Amos Cookies», и Томас Монаган, основатель не менее известной фирмы «Domino's Pizza». Один из самых важных

секретов, которыми Хилл делится с читателями, — это метод создания и работы так называемой группы «коллективного разума».

Такая группа представляет собой союз двух или более человек, которые объединяются, чтобы в условиях гармоничного и плодотворного сотрудничества двигаться к достижению единой цели. Мы входим в состав сразу нескольких групп «коллективного разума». С нами работают Мюррей Фишер, блестящий литератор и редактор; Мартин Ратт, корпоративный консультант; Дуг Крушке, специалист по организационному развитию; Джон Ассараф, президент фирмы «Re/Max» и выдающийся предприниматель; Питер Вегсо и Гэри Зайд-лер, сотрудники издательства «Health Communications», а также Берни Дорманн, основатель международной фирмы «Income Builders International».

Джек когда-то был участником группы «коллективного разума», в которую также входили известный врач, консультант, фотограф, а также Барбара де Анджелис, одна из лучших специалистов по вопросам межличностных отношений. Они встречались каждый вторник по утрам, с 6:30 до 8:30, а затем отправлялись на работу, этих людей требовались исключительная обязательность и преданность общему делу, чтобы вставать в пять утра и идти на собрание группы, но каждый из них достиг беспрецедентного успеха — как в профессиональной, так в финансовой сфере.

Мы рекомендуем и вам составить список из 4-6 человек, которых вы хотели бы видеть в составе своей группы «коллективного разума». Выберите тех, в кого верите, кто может внести вклад в ваш успех и кому вы обязуетесь, в свою очередь, тоже помогать. Позвоните каждому человеку из этого списка и пригласите его присоединиться к вашей группе «коллективного разума». Объясните, что вы хотели бы собираться по меньшей мере два раза в месяц на два часа.

Эти встречи могут дать вам очень многое — дельные советы, рекомендации, инструкции и, самое главное, поддержку. Там вы можете заранее отрепетировать с помощью метода ролевых игр предстоящую вам трудную презентацию или выступление; рассматривать бизнес-планы друг друга, деловые стратегии и идеи; обсуждать новые возможности и проекты, обмениваться полезными контактами и решать самые разные проблемы. И, что важнее всего, вы расширяете кругозор друг друга, учитесь мыслить новыми категориями, а также устанавливать для себя конкретные цели, которых надлежит достичь к следующей встрече, чтобы отчитаться перед другими участниками группы.

Однажды Марк выступал в Нью-Йорке перед аудиторией из девяти тысяч хиропрактиков. Другим оратором в рамках той же программы был Тони Роббинс. Марк обратился к Тони с вопросом:

— Мы с Джеком так же умны и талантливы, как вы. Каким же образом вам удается зарабатывать по пятьдесят миллионов долларов в год, тогда как мы получаем только по миллиону на каждого?

— А сколько зарабатывает каждый из участников вашей группы «коллективного разума»? — поинтересовался Тони.

— Около миллиона. А почему вы об этом спрашиваете?

— Тут-то и зарыта собака, а заодно и ваша проблема, — ответил Тони. — В моей группе каждый делает за год около ста миллионов долларов. Вы должны окружить себя людьми, уже достигшими, грубо говоря, того уровня, на который вы хотите выйти. Они-то и втянут вас в более крупную игру.

Мы теперь также постоянно повышаем планку, устанавливая свои собственные пределы возможного. Мы постоянно обращаемся ко все большему числу людей, которые разделяют с нами общую цель — изменять жизнь окружающих к лучшему) и одновременно самим повышать свое благосостояние. А еще мы просим отдельных лиц, целые организации и всю необъятную Вселенную поддержать нас в деле создания такой реальности, которая бы в большей степени удовлетворяла чаяния как окружающих, так и наши собственные.

Разумеется, миллион или сто миллионов могут маячить где-то очень далеко от того уровня, где вы находитесь теперь, но вам необходимо найти способ сблизиться с людьми,

которые продвинулись дальше, чем вы. Они изменяют в лучшую сторону ваше представление о себе, наше сознание и образ действий, разрушив сложившиеся у вас стереотипы того, что возможно и достижимо.

Не обязательно становиться богатым

Женщина с двумя детьми, живущая на пособие в многоквартирном доме на окраине Чикаго, решила выбраться из этой трущобы и вообще из микрорайона. Она пони-

мала, что не сможет достичь своей цели в одиночку. Чтобы устроиться на работу, ей нужно было получить какую-нибудь специальность. Как она могла пойти на курсы при наличии двоих маленьких детей, с которыми надо было сидеть весь день?

Она решила эту проблему, попросив других матерей из своего микрорайона присоединиться к ней и создать группу «коллективного разума». В первую очередь женщины составили график присмотра за детьми, построенный на основе взаимопомощи («Я буду забирать их детей к себе по вторникам, четвергам и субботам, если ты присмотришь за моими в понедельник, среду и пятницу»). Освободив тем самым три дня в неделю, наша героиня пошла на курсы секретарей-референтов. Два года спустя она и несколько ее подруг устроились на работу и вместе с детьми выбрались из неблагополучного микрорайона.

Просите больше денег

Честно говоря, самой возмутительной из всех просьб, с которыми я когда-либо обращалась, я считаю ту, когда я попросила тысячу долларов в качестве платы за собственное выступление с лекцией. Я сама настолько тогда перенервничала, что и сейчас

не могу поверить в это.

Джейн Блюстайн

Когда Джек приступил к работе в качестве консультанта по вопросам образования, он оценивал свой рабочий день в триста долларов. Позже ему стало известно, что его хороший знакомый практически за те же самые услуги зарабатывал по восемьсот долларов в день. Джек был потрясен до глубины души.

— Как тебе удастся заколачивать такие деньги? — переспросил он, не поверив собственным ушам.

— Очень просто, — ответил ему друг. — Я прошу именно такую сумму — и всё.

— С ума сойти! Я и не представлял, что школы столько платят за проведение семинаров и тренингов.

В глубине души Джек подумал: «Но ведь я ничуть не хуже его. На своих семинарах я точно так же демонстрирую и образованность, и остроумие, и энтузиазм».

В следующий раз он решил обязательно запросить восемьсот долларов в день. Меньше чем через неделю его как раз пригласили провести семинар. Когда человек на другом конце телефонной линии задал Джеку вопрос, какова его плата за день, у него перехватило дыхание и он не мог вымолвить ни слова.

— Восе... восе... восе... — шестьсот долларов! — Он наконец-то невнятно назвал эту страшную сумму, ожидая, что собеседник, услышав ее, рявкнет в ответ: «Да вы, должно быть, шутить изволите, сударь!»

Но в действительности тот произнес:

— Запросто. Одной левой!

Одной левой? Правильно ли он расслышал? И тут же переспросил:

— Что-что вы сказали?

— О, для лектора мы заложили в смету сумму, кажется, тысячу двести долларов, — раздалось в ответ.

Невероятно! Выходит, Джек оставил на чужом столе шестьсот долларов, которые вполне могли бы оказаться у него в кармане, если бы он всего лишь попросил об этом.

Просите повышения зарплаты

Исследования показывают, что просьбы о повышении заработной платы, как правило, удовлетворяются. Журнал «USA Today» опубликовал результаты социологического опроса

глав семей. В ходе анализа анкет было установлено, что из числа тех, кто на своей нынешней

работе просил повышения, 45 процентов женщин и 59 процентов мужчин получили его. Так что у вас есть шансы примерно 50/50 тоже повысить свою зарплату, просто попросив об этом. Напоминаем еще раз: самое худшее что может произойти в результате подобной просьбы, — начальство откажет вам. Большое дело! Ведь вы ничего не теряете, правда?

Выясняйте мнение своего начальника, сотрудников, клиентов и поставщиков

Попросите всех людей, с которыми вы связаны по работе, оценить ваши отношения по десятибалльной шкале.

Если вы получите любой ответ ниже 10 баллов, обсудите с собеседником, какие меры следует предпринять, чтобы исправить ситуацию.

Уверяем вас, вы получите весьма ценную информацию.

Просите продвижения по службе

Как только вы достигнете полной ясности в своих планах на профессиональном поприще, оповестите руководство о своих намерениях и спросите, как вам следует поступить, чтобы отвечать требованиям, определяющим продвижение по службе, например: «Мистер Смит, я хотел бы стать системным аналитиком вместо сегодняшней должности программиста. Если я закончу соответствующие курсы, то станут ли меня рассматривать в качестве кандидата на продвижение по службе?»

Просите кредит, заем или ссуду

Оказавшись в трудной ситуации, вы можете попросить своего работодателя или кредитное учреждение дать вам деньги взаймы.

Меня как должницу собирались лишить права на выкуп заложенного дома. Я переступила через порог страха и попросила своего бывшего босса, от которого недавно уволилась, предоставить мне на девяносто дней ссуду в размере шести с половиной тысяч долларов. И представьте себе, он дал мне эту сумму наличными буквально на следующий день! Причем безо всяких колебаний.

Пэм Харрингтон

Можете также попросить ссуду в банке. Мы обратились к бывшему президенту банка Сомерсу Уайту с просьбой поделиться с нами, как нужно действовать, чтобы получить положительную резолюцию на своем заявлении о выдаче краткосрочного кредита.

Что нужно рассказать банкиру

Если вы хотите получить краткосрочный кредит, будьте готовы в течение первых девяноста секунд ответить на следующие вопросы:

1. Сколько вы хотите получить?
2. На какой срок?
3. Что вы собираетесь делать с предоставленными вам деньгами?
4. Каким образом вы собираетесь вернуть ссуду?
5. Как вы намерены погашать ссуду в случае непредвиденных обстоятельств?

Отвечая на первый вопрос, называйте слегка завышенную сумму, поскольку большинство людей недооценивают свои потребности, а когда кредит уже получен, очень трудно добиться его увеличения.

При получении коммерческой ссуды имеется только : три цели, ради которых она берется (и предоставляется): приобретение или содержание какого-либо актива; погашение задолженности или оплата расхода; и, наконец, выкуп капитала.

Банкиры говорят о семи параметрах кредита: репутация получателя, капитал, способность погашения, поток наличности*, условия предоставления, оперативность информации и имущественный залог.

Репутация получателя — самый важный из них. Как поступит заемщик, если попадет в неприятную ситуацию? Его порядочность и честность более важны, нежели любой юридический документ или лазейка в законе.

Поток наличности — это следующий по важности параметр, поскольку более чем в 90 процентах случаев бизнес-ссуды погашаются благодаря потоку наличности.

Что спрашивать, когда вам отказали

Когда банкир отправляет вас с пустыми руками, он испытывает некоторые угрызения совести. Воспользуйтесь этим в своих целях, задавая ему простые вопросы, которые помогут вам выяснить, как вести себя при обращении в следующий банк.

Вопрос 1: Господин банкир, насколько я понимаю, вы отказываете мне в ссуде. (Закройте рот. Тот, кто говорит первым, проигрывает.)

* Разница между всеми наличными поступлениями компании и ее расходами за определенный период; этот показатель отражает источник и направления использования

наличных средств компании, а также характеризует ее способность выполнять текущие обязательства.

Вопрос 2: Господин банкир, как бы вы поступили, оказавшись в моем положении? (Закройте рот. Тот, кто говорит первым, проигрывает.)

Вопрос 3: Ну что ж, судя по всему, я должен идти в другой банк.

Вопрос 4: А в какой бы вы посоветовали?

Вопрос 5: Почему?

Вопрос 6: К кому мне там следует обратиться?

Вопрос 7: Почему?

Вопрос 8: Что я должен сказать?

Хороший начальник раздает поручения

Адмирал эскадры и его старый друг, командир флагманского корабля, затеяли жаркую дискуссию насчет секса. Адмирал утверждал, что это на 80 процентов работа и лишь на 20 процентов — удовольствие. Командир

* В США кредит по открытому счету можно получить в торговом центре, ресторане и иных пунктах торговли для оплаты покупок.

флагмана, невзирая на субординацию, заявлял, что адмирал не в своем уме: на самом деле это занятие лишь на 10 процентов работа, а на 90 процентов— чистейшее удовольствие. Дело чуть не дошло до драки по поводу этой волнующей проблемы, и они захотели выслушать чье-либо беспристрастное мнение. Тут им подвернулся главный старшина, которого они и позвали рассудить их, предварительно объяснив предмет спора, а затем попросив высказать его точку зрения.

Старшина почесал затылок:

— Господа, при всем моем уважении к вам вы оба неправы.

Спорщикам захотелось выяснить, как это и адмирал, и командир корабля могут вообще ошибаться. В ответ бравый главстаршина сказал:

— Видите ли, если б в этом деле был хоть малейший намек на работу, вы оба приказали бы мне делать ее за вас.

Джо Гриффит

Просите необходимое оборудование

Если вы чувствуете, что для более качественного выполнения порученной вам работы нуждаетесь в новом или более современном оборудовании, обращайтесь к руководству с соответствующей просьбой. Сопровождайте ее четким обоснованием того, зачем вам новое оборудование, сколько оно стоит, где его можно купить, как оно повысит вашу производительность труда и так далее. Предложите свою помощь в приобретении и освоении нового оборудования или инструментов.

Много лет назад на нефтеперерабатывающем заводе случился сильнейший пожар. Огонь взлетал на сотни метров вверх. Небо плотно затянуло пеленой черного

дыма. Температура была настолько высокой, что пожарным пришлось поставить свои машины в квартале от места бедствия и ждать, пока пламя утихнет, а невыносимая жара спадет, прежде чем они смогут начать реально бороться с огнем. Однако пламя могло вот-вот выйти из-под контроля и перекинуться дальше, грозя полной катастрофой.

В этот момент за несколько кварталов от пылающего завода появилась одинокая пожарная машина, на полной скорости мчавшая по направлению к месту трагедии, с визгом тормозя на поворотах. На финише этой бешеной гонки машина замерла у обочины перед самым огнем. Из нее мигом выскочили пожарные и тут же начали бороться с пламенем. Их коллеги, глядя на храбрецов, немедленно запрыгнули в свои машины, проехали квартал, отделявший их от пожара, и тоже приступили к борьбе с огнем. Благодаря совместным усилиям они сумели обуздать пламя.

Очевидцы, наблюдая за их самоотверженными действиями, думали: «Боже милосердный! Смелчак, который сидел за рулем самой первой пожарной машины, совершил по-настоящему геройский поступок!» И все решили, что его храбрость достойна особой награды.

В ходе торжественной церемонии мэр города произнес:

— Капитан, мы хотим особо отметить вас за этот фантастический акт мужества и героизма. Вы предотвратили колоссальный материальный ущерб, а возможно, даже потерю чьих-то бесценных жизней. Если бы вы могли попросить для себя все что угодно, каким было бы ваше желание?

И капитан безо всяких колебаний ответил:

— Господин мэр, новый комплект тормозов — это было бы то что надо!

Майк Викетт

Просите только самое лучшее

В бытность свою государственным секретарем США Генри Киссинджер однажды попросил своего помощника подготовить какую-то важную аналитическую сводку. Помощник, не жалея сил и времени, трудился над этим документом несколько дней и ночей. Но буквально через час после того, как он передал бумагу Киссинджеру, тот вернул ее. Текст сопровождался запиской, где говорилось, что документ нуждается в доработке.

Помощник остался на ночь и переделал отчет. Но Киссинджер снова попросил его внести коррективы.

После того как трудяга безуспешно пересматривал отчет три раза, он попросил Киссинджера об аудиенции, во время которой сказал своему шефу:

— Поверьте, сэр, я приложил максимум усилий и сделал все, что мог.

— В таком случае теперь я уже могу прочесть ваш документ, — ответил Киссинджер.

Джо Гриффит

Четко объясняйте последствия

Все сотрудники одной из компаний, кроме упряма Сэма, подписали новый — как им казалось, вполне приемлемый — пенсионный план, который требовал от каждого служащего совсем небольших регулярных взносов, а остальное платила компания.

К сожалению, для вступления этого плана в силу его должны были подписать все служащие; в противном случае план отклонялся.

Непосредственный начальник Сэма и его коллеги умоляли отказчика, но напрасно. Сэм утверждал, что ему этот план никогда не окупится.

Наконец сам президент компании вызвал Сэма к себе в кабинет.

— Сэм, — сказал он, — вот экземпляр нового пенсионного плана, а вот ручка. Я хочу, чтобы вы подписали этот документ. Весьма сожалею, но в противном случае вы будете уволены. Прямо сейчас.

Сэм немедленно расписался везде, где требовалось.

— А теперь, — продолжил президент, — не затруднит ли вас рассказать мне, почему вы не могли подписать его раньше?

— Видите ли, сэр, — отвечал Сэм, — до сих пор никто не объяснил мне с такой исчерпывающей четкостью всех нюансов, связанных с этим планом.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Просите дипломатично

Когда в Америке закончилась Гражданская война, некоторые горячие головы требовали схватить и повесить Джефферсона Дэвиса, главу мятежной южной конфедерации.

Президент Авраам Линкольн, стремившийся как можно скорее залечить национальные раны, в глубине души полагал, что имеются серьезные основания противиться этим требованиям, но считал для себя не весьма благоразумным открыто встать и высказать свое мнение.

В конечном итоге с Линкольном встретился генерал Шерман и спросил, хочет ли президент, чтобы он схватил Дэвиса, или же предпочитает, чтобы он разрешил ему бежать.

— Позвольте высказать вам то, что я думаю о захвате Джефа Дэвиса, — ответил Линкольн. — В графстве Сан-гамон жил один заядлый пропагандист воздержания от

спиртных напитков, который был весьма строг как в доктрине, так и в практике абсолютной трезвости. И вот однажды, после длительной поездки верхом под жарким солнцем, он остановился в доме у своего старинного друга, который предложил ему освежиться и стал готовить для этой цели лимонад. Пока напиток смешивался, друг спросил, не хочет ли гость капнуть в шипучку чего-нибудь покрепче, чтобы слегка взбодриться после изнурительной жары и изрядной физической нагрузки. «Нет, — ответил ему глашатай воздержания, — ни в коем случае. Я всегда из принципа возражал и возражаю против этого зелья, но если бы ты смог организовать дело так, чтобы добавить туда капельку без моего ведома то, думается, это не причинило бы мне особого вреда», А теперь, генерал, — продолжил Линкольн, — пой-же: я обязан выступать против бегства Джефа Дэвиса, но если бы вы смогли организовать дело так, чтобы он выскользнул из рук без моего ведома, то, думается, эта не причинило бы мне особого вреда.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Просите больше, чем вам нужно

Чем больше вы просите, тем больше получаете.

Расскажу вам, какую из моих просьб можно назвать в некотором роде даже наглой. Нам поступил довольно крупный заказ на консалтинговые услуги от клиента, которого я считал нестабильным — не в финансовом смысле, а в эмоциональном. Плата за нашу работу составляла 68 тысяч долларов. Я попросил клиента, чтобы всю эту сумму нам выплатили в качестве предоплаты, — и получил деньги. Я просто сказал ему, что так нам платят всегда.

Дейв Йохо

Совершайте невозможное

Как-то в Техасе я проходил учебный курс по сбору средств с помощью телефонного маркетинга. Проводил занятия Билл Райдлер. Одна из слушательниц поделилась с нами, что по роду своей деятельности часто была вынуждена собирать деньги на благотворительные цели, но при этом чувствовала себя морально уничтоженной, настоящей попрошайкой.

Выслушав ее, Билл сказал: «Что ж, поскольку у вас такой большой опыт организации подобных мероприятий, то почему бы вам самой не провести семинар на данную тему? Я помогу вам составить план дальнейших действий, и мы можем прямо здесь и сейчас предложить моим слушателям первый такой курс занятий в Далласе, скажем, ровно через месяц».

За то время, пока мы обедали, организаторы нашего семинара подготовили для нас списки всех некоммерческих общественных организаций местного значения, чтобы мы в качестве практического задания обзвонили их и зарегистрировали тех, кто желает поучаствовать в пока еще только намечающемся семинаре этой женщины.

Для предстоящих телефонных переговоров нас также снабдили типовым сценарием. В нем содержались конкретные вопросы, которые нам предстояло задать потенциальным участникам семинара, и различные детали, подлежащие уточнению в процессе беседы. Вручив нам все эти бумаги, преподаватель сказал: «Будьте упорны и настойчивы, не ослабляйте натиск и не бросайте начатое на полпути». Например, если бы кто-то заявил: «Я никак не могу приехать», — нам следовало спросить: «Вы можете отправить вместо себя любого сотрудника вашей организации?» Если собеседник скажет: «Тысяча долларов — это слишком дорого для семи-

нара», — то мы должны были сразить его таким аргументом: «Видите ли, если вы хотите повысить производительность труда и собирать больше денег, то мы гарантируем, что семинар впоследствии принесет вам больше, чем вы потратите на него. Кроме того, у нас предусмотрен гарантированный возврат затрат в случае отсутствия положительных результатов». Еще одно обстоятельство, на которое обратили наше внимание, — необходимость подчеркнуть уникальность данного мероприятия. «Этот семинар будет проводиться только один раз в Остине, и у нас есть всего пятьдесят мест. Если вы не запишетесь сейчас, другой такой возможности просто не будет».

Через три-четыре часа мы зарегистрировали почти сорок участников будущего семинара. Атмосфера, царящая в нашем помещении, была просто непередаваемой. Каждый раз, когда кто-то получал согласие очередного участника, он подавал звуковой сигнал с помощью велосипедного звонка. В тот день я понял, какими невероятными возможностями обладает грамотно составленная просьба. Менее чем за шесть часов мы прошли путь от идеи семинара до списка зарегистрированных участников, готовых заплатить в общей сложности сорок тысяч долларов. Я понял, что все возможно, если только как следует взяться за дело.

Ларри Прайс

УМЕНИЕ ПРОСИТЬ ПРИ ПРОДАЖАХ

«Могу я дать вам совет?»

Много лет назад я узнал очень ценную фразу: «Могу я дать вам совет?» Начните свое обращение с просьбой именно с таких слов, и ситуация в корне изменится: теперь вы якобы намерены дать добрый совет своему собеседнику, вместо того чтобы просить его сделать это. Например, если я договорюсь о встрече с каким-нибудь большим начальником, то/скорее всего, когда меня пригласят в его кабинет, он будет сидеть за столом, а я должен буду расположиться на одном из тех стульев, которые предусмотрены для этой цели на дальнем конце стола. В принципе, я не возражаю, но если мне понадобится показать этому человеку какую-нибудь вещь, то попытка продемонстрировать что-либо через длинный стол поставит меня в крайне невыгодное положение. Такое расстояние не позволит мне также вести с ним открытую беседу, особенно когда я решусь задать ему некоторые вопросы и обратиться с конкретной просьбой.

Поэтому я с самого начала смотрю не на него, а на его стол и говорю: «Какая жалость! У меня тут с собой несколько вещей, которые я собирался показать вам, но здесь нет подходящего места, особенно с учетом того, что я хочу сэкономить вам как можно больше времени. Я ведь знаю, что вы человек занятой; впрочем, как и я». После этого я перевожу взгляд на другой стул и спрашиваю: «Могу я дать вам совет?» Когда он отвечает: «Разумеется!», я продолжаю: «Переберитесь, пожалуйста, сюда, и я смогу избавить вас от

лишних хлопот». А затем я просто разворачиваю свой стул так, чтобы сидеть прямо напротив моего визави.

Ваш собеседник встает из-за стола и проходит к этому стулу, и вы показываете ему все, что намеревались. Теперь он сидит на том же конце стола, что и вы.

Этот прием — один из тех трюков, на которые у большинства людей просто не хватает смелости. И что самое забавное, люди готовы сделать для вас почти все, о чем вы их просите, если они думают, что это в их собственных интересах.

Дейв Йохо

Просите о деловой встрече

Как-то один большой бизнесмен умер и отправился в... — ну, в общем, не в рай. Не успел он отдышаться от порции дыма на хорошем костре, где к нему отнесли даже слишком тепло и чуток прокоптили, как чья-то ласковая рука хлопнула его по нижней части спины, а в ухо бухнул голос настырного торгового агента, который вечно докучал ему еще на земле.

— Ну-с, мистер Смит, — усмехнулся агент, — вот и я здесь, явился, как вы понимаете, на деловую встречу.

— Какую встречу?

— Как же, разве вы не помните? — продолжал торговый агент. — Ведь каждый раз, когда я засовывал нос в ваш кабинет, вы сообщали мне, что увидите со мною именно здесь!

Автор неизвестен

Недавно нам рассказали об одном преуспевающем торговом агенте из Нью-Йорка, который, хотя его клиентами были крупные бизнесмены, почти всегда мог добиться деловой встречи. Этот поразительный, даже в каком-то смысле рекордный результат он объяснял тем фактом, что всегда просил встретиться с ним в не совсем обычное время. К примеру, вместо того чтобы предлагать одиннадцать часов, он назначал встречу на 10:50. Конечно, у всегда занятого руководителя непременно уже было бы что-нибудь назначено ровно на одиннадцать, но за десять минут до важного мероприятия у него, скорее всего, не будет никаких планов. А у самого собеседника попутно складывалось такое впечатление, что у этого торгового агента время расписано по минутам и он будет заинтересован сделать их предстоящую беседу максимально краткой.

Из «Manager's Magazine»

Упорно продолжайте добиваться встречи

До тридцати лет Аристотель Онассис жил в Аргентине. Работал по ночам оператором телефонной компании, но зато дни у него оставались свободными. Чтобы зарабатывать больше денег, он заинтересовался возможностью импортировать и продавать местным производителям сигарет восточный табак. В ту пору Аргентина импортировала большие партии кубинского и бразильского табачного листа, но восточных марок практически не ввозила. Со временем Аристотель смог убедить своего отца прислать ему для начала образцы лучших сортов табака, который выращивали на Пелопоннесе.

Когда партия долгожданного груза наконец прибыла, Онассис объездил весь Буэнос-Айрес, посетив едва ли не всех изготовителей сигарет. Но нигде его не спешили принимать с распростертыми объятиями, да и товар не вызвал особого интереса. Приходилось всего лишь оставлять им образцы греческого табака в надежде, что кто-нибудь из потенциальных покупателей перезвонит ему и назначит встречу. Но никто этого не делал. В отчаянии молодой Онассис начал буквально преследовать Хуана Гаона, генерального директора одной из самых крупных фирм — производителей сигарет в стране. Каждый день он простаивал рядом с офисом Гаона, молча глядя на здание. Потом стал подходить к дому, где жил Гаон, когда тот возвращался с работы. Четырнадцать дней спустя Гаон не выдержал и уступил. Он попросил своего секретаря узнать, кто этот парень, то и дело попадающийся ему на глаза, и чего он хочет.

Когда Гаон в конечном итоге сам спросил об этом у Онассиса, тот объяснил, что

единственное, чего он хочет, — продать его фирме первоклассный восточный табак. Удивленный и благодушно настроенный Гаон послал настойчивого молодого человека в отдел закупок

сырья своей фирмы, где Онассис наконец-то достиг поставленной цели — серьезной экспертизы образцов его табачного листа.

Поскольку качество продукта действительно оказалось превосходным, фирма Гаона сразу же заказала у Онассиса табачный лист на сумму в десять тысяч долларов. А сам он выставил своему отцу счет на стандартные в те времена комиссионные в размере пяти процентов. Онассис часто говорил впоследствии, что пятьсот долларов, которые он тогда получил, явились фундаментом его будущего состояния.

Бизнесмен Гюнтер Кляйнфельд хотел добиться встречи с Аристотелем Онассисом, когда он находился в Нью-Йорке. Не сумев устроить деловую встречу, американец использовал для этой цели подход самого Онассиса. Кляйнфельд знал, что Онассис остановился в одном роскошном пентхаузе, а потому отправился в тот дом и целый день катался на единственном имевшемся там лифте, понимая, что в какой-то момент Онассису так или иначе придется войти к нему в кабину, чтобы попасть к себе в апартаменты или выйти из здания. Позже в тот же день он заключил с Онассисом сделку, пока они спускались с верхнего этажа.

Просите совершить совместную поездку

Сид Фридман из Филадельфии, который специализируется на продаже полисов страхования жизни, устраивает встречи со своими занятыми потенциальными клиентами, предлагая подвезти их до аэропорта, когда те соберутся в следующий полет. За время такой поездки он устанавливает доверительные отношения, выясняет их потребности в сфере страхования, а затем продает весь пакет полисов.

Наше шоу базируется на просьбах

Каждый выпуск передачи «Самые смешные видеосюжеты» включает в среднем около сорока отдельных клипов. Для одной серии телешоу мы отбираем сотую часть эпизодов из всех, что присылают нам зрители, то есть нам требуется около четырех тысяч сюжетов, чтобы сделать одну передачу.

Мы просим 27 миллионов наших зрителей присылать нам сюжеты, посвященные определенным темам, к примеру первой стрижке ребенка, забавным способам разбить яйцо или казусам при поедании спагетти, причем мы не говорим ничего, кроме этого. В результате к нам приходят многие тысячи видеосюжетов — невероятная коллекция всевозможных интерпретаций заданной темы, где, скажем, может фигурировать беззубый старец, выгребаяющий ложкой из миски последнюю макаронину и заталкивающий ее в рот ребенку, который ест свою первую в жизни порцию спагетти.

Просьба, обращенная к зрителям, должна быть предельно конкретной. Если же оставить тему открытой или сформулировать ее слишком широко, люди выбирают сюжеты по своему

усмотрению, зачастую совершенно не соответствующие нашим ожиданиям. Не могу сказать точно, сколько зрителей из числа тех, кто выиграл наш главный приз, долго не решались прислать нам свои прекрасные видеосюжеты, считая их недостойными широкого показа.

ЛЛОЙД Вайнтрауб,

исполнительный вице-президент фирмы «Vin Di Bona Productions»

Он просил разъяснений и сделал блестящую карьеру

Многие тележурналисты в ходе интервью только задают заранее подготовленные вопросы и даже не утруж-

даются выслушать ответ. Обо мне этого не скажешь — я всегда слушал собеседника очень внимательно. И сразу усвоил, что если я добросовестно выслушал ответ, но не совсем понял сказанное, то наверняка найдутся люди, которые тоже не уловят сути этой мысли. Именно так произошло во время моего интервью с экономистом Джоном Кеннетом Гэлбрейтом. Это было в начале 1970-х годов, говорили мы, естественно, об экономике, и я, не до конца разобравшись в одной из его концепций, попросил: «Смотрите, пожалуйста, на

меня как на марсианина, который только сейчас приземлился на нашей планете и не имеет даже смутного представления о том, что здесь происходит. Объясните мне свою точку зрения так, как если бы я прилетел с Марса». С тех пор в подобных ситуациях я всегда использовал этот подход.

Вряд ли на свете есть человек, который хуже меня разбирается в спорте, но зрителям нравилось, как я брал интервью у знаменитых спортсменов. А потому мне и поручили сделать получасовой документальный фильм с одним из футболистов команды «L.A. Rams» Фрэнком Корралом. Я действительно абсолютно не ориентировался в спорте, и в американском футболе в частности. Не поверите, но я даже ни разу не побывал ни на одном из футбольных матчей профессионалов. А мне дали сделать фильм об этом игроке! Я подошел к нему и сказал: «Фрэнк, давайте начнем с нуля. Как вы обращаетесь с мячом?» С этого началась моя спортивная эпопея, в ходе которой мне поручили снять цикл короткометражных лент под названием «Дорога к Москве». Я объездил все Соединенные Штаты и взял интервью у восьмидесяти семи спортсменов, готовившихся к участию в Московской Олимпиаде, причем беседы всегда получались очень удачными, поскольку я неизменно спрашивал у этих крепких ребят и девушек: «Покажите ка нам, как вы это делаете», — и, не смущаясь, задавал вопросы, если чего-то не понимал.

Другие журналисты, да и вообще обычные люди знают не больше меня, но они боятся попросить разъяснений, чтобы не выглядеть профанами. А вот я никогда не стеснялся говорить: «Вы прекрасно разбираетесь в том, что для меня дремучий лес».

Вин ди Бона, продюсер передачи «Самые смешные видеосюжеты»

Просите составить вам рекомендацию

Независимо от вашего рода деятельности просите у своих потребителей и клиентов, чтобы те направляли к вам друзей, знакомых, коллег и рекомендовали вас своим клиентам. Это даст вам потенциальную возможность значительно расширить свой бизнес. Падди Лунд, дантист из австралийского города Брисбен, пользуясь этим методом, свел свою практику с пяти дней в неделю до трех, удвоив при этом доход и создав просто идеальные условия не только для себя, но и для своих клиентов.

Раньше мы просили каждого пациента направлять к нам своих знакомых и родственников. Теперь я поступаю так только с проверенными людьми — а это около 20 процентов моих клиентов. Мы разделили посетителей на категории: А-1, А-2 и так &далее. Например, мистер Ли принадлежит у меня к категории А-1, так что я говорю ему: «Мистер Ли, мне очень приятно видеть вас здесь. Ведь мы, как вам хорошо известно, принимаем людей только по рекомендациям наших давних пациентов, и Кэрол поступила очень мило, представив вас как достойного человека. Вы, вероятно, ознакомились с текстом, который мы приводим в конце нашего буклета. Не станете возражать, если мы пройдемся по нему вместе с вами?»

«Мы принимаем людей только по рекомендациям, и потому для нас крайне важно, чтобы наши постоянные клиенты советовали своим близким обращаться к нам. Без хороших рекомендаций нам будет трудно поддерживать высокое качество обслуживания. Поэтому мы просим вас прислать к нам одного человека, достоинства которого были бы сопоставимы с вашими».

Вы можете подумать, что в ответ на такую просьбу меня, скорее всего, должны отправить подальше, но, как правило, дело обстоит иначе. Самый распространенный ответ звучит так: «Скажите, это не значит, что я могу привести к вам только одного человека?»

Падди Лунд

Задавайте простые вопросы

Начиная с прошлого года мой средний объем продаж увеличился до 640 тысяч долларов. Каким же образом удастся бывшему профессиональному спортсмену, чернокожему верзиле, продавать дома клиентуре, преобладающая часть которой — состоятельные евреи? В принципе, это делается очень просто. Когда люди приезжают осматривать дом, выставленный на продажу, я исхожу из предположения, что они хотят

найти для себя что-нибудь особенное. Клиенты могут искать совсем не то, что вы реально можете им предложить, но я иду немного дальше, задавая им один нехитрый вопрос: «Как вам нравится этот дом?» Эта короткая фраза может стать началом продолжительной беседы, а в действительности ответ не играет роли. Если им и впрямь нравится этот дом, то вы можете поговорить о нем. Если же нет, я спрашиваю: «А что, собственно, вы ищете?» и так

далее.

Брюс Смит

Задавайте хитроумные вопросы

Несколько лет назад доктор Блэйн Ли, который работает вместе с выдающимся оратором Стивенем Кови, подошел ко мне в конце одного из моих выступлений и сказал: «Я ждал, пока все покинут этот зал, поскольку хотел поговорить с вами наедине. Я получил истинное наслаждение от вашего выступления, и многие из ваших идей показались мне просто блестящими и очень ценными для меня. Однако, думаю, вы могли бы выступить намного лучше. Вы хотели бы знать как?»

Разве можно ответить на такой вопрос отрицательно? Наш «недолгий» разговор закончился тем, что он принял мое приглашение прилететь ко мне в Аризону и помочь в вопросах стратегического планирования и в развитии моих ораторских навыков.

Джим Кэткарт

Просите всех встать и устроить вам овацию

Самыми выдающимися достижениями в своей жизни мы чаще всего обязаны поддержке окружающих нас людей. И каким бы великим, знаменитым и преуспевающим ни был человек, он жаждет аплодисментов.

Автор неизвестен

Недавно меня попросили выступить с речью на одном серьезном мероприятии. Меня представили, но присутствующие не обратили на мою персону особого внимания и продолжали вертеться на своих местах. Мне совсем не хотелось, чтобы меня встречали именно так, я предпочитаю пользоваться стопроцентным вниманием аудитории. Как и всякий человек, я вправе требовать уважительного к себе отношения, а потому я попросила всех встать и поприветствовать меня аплодисментами.

Затем я поднялась на трибуну и сказала: «Только что я позволила себе обратиться к вам всем с просьбой встать и поаплодировать мне. Честно говоря, я поступила так по двум причинам. Во-первых, я просто этого заслуживаю, а во-вторых, раз уж вы действительно устроили мне овацию, то в дальнейшем можете рассчитывать, на мое расположение и искреннюю поддержку».

Хелис Бриджес

ПРОСИТЕ ВЕСЬ МИР

В мире полно джиннов, которые только и ждут возможности исполнить ваши желания.

Перси Росс

Наш хороший друг доктор Лу Тарталья прислал нам следующую историю об одной из своих встреч с матерью Терезой.

— Матушка, я нуждаюсь в помощи. Мне необходимо найти врача, точнее, психиатра, — говорил брат Анджело матери Терезе, и в голосе его звучало глубокое разочарование.

— Бог все сделает, — сказала ему в ответ мать Тереза, ласково погладив по плечу.

Мы были последними немногочисленными прихожанами, остававшимися в часовне при Доме милосердия. Месса закончилась, и брат Анджело поведал матери Терезе об ужасной ночи, которую он провел с тяжело больным наркоманом.

— Мне нужен психиатр, который знаком с методами возвращения к нормальной жизни и духовного просветления. Я не в состоянии справиться с этим человеком и его недугом в одиночку, — закончил он свое повествование.

— Бог все сделает, — снова утешила его мать Тереза, еще раз ласково погладив по плечу.

Поскольку я был как раз таки психиатром, специализирующимся на методах борьбы с наркоманией и другими пагубными пристрастиями, то решил включиться в этот разговор. Когда мать Тереза узнала, чем я занимаюсь, она сказала:

— Вот видите, брат. Бог и вправду все сделал. Я улыбнулся и спросил, чем могу помочь.

— Научите брата Анджело всему, что вы знаете о вредных привычках, особенно о наркомании, — ответила она. — Ступайте и сотворите что-нибудь красивое для Иисуса.

В ходе разговора мы с Анджело обсудили случай, с которым он столкнулся прошлой ночью. А потом условились организовать мне возможность посетить от имени и по поручению матери Терезы Палату милосердия Калькутты для обсуждения методов лечения наркомании и обретения духовности.

В заключение отец Сколоцци попросил меня задержаться на несколько минут. Ему хотелось законспектировать некоторые мои соображения по поводу того, как они могли бы организовать у себя лечение и реабилитацию наркоманов.

Но мать Тереза имела на меня другие виды. Она подошла, посмотрела мне в глаза и помахала в воздухе своим указательным пальцем прямо перед моим носом:

— Нечего разговаривать сложа руки. Почему бы вам не побеседовать за работой? Берите метлу, уважаемый доктор. Вот теперь можете переходить к вопросам реабилитации, — закончила она, — а за время этого ученого диспута вы как раз успеете подмести двор.

Я уставился на нее, не веря своим ушам. Она не только просила меня обучить ее людей методам лечения наркомании, но и хотела, чтобы я к тому же еще и подметал.

— Если вы будете говорить без дела, то совершите грех. А когда закончите мести, можете подкрасить забор. — Тут она сделала паузу, чтобы я мог сказать: «Да, матушка». Отказать ей в просьбе было невозможно. Когда она предлагала что-нибудь сделать, это сразу же представлялось великим благом. — Очень хорошо, — удовлетворенно произнесла мать Тереза. — А теперь вам обоим пора браться за дело. Ступайте и сотворите что-нибудь красивое для Иисуса.

Мы подметали, мы красили, одним словом — трудились. Попутно я обучал братьев и сестер тому, что знал.

С тех пор минуло восемь лет, но я все еще продолжаю помогать ей. Ведь просьбы этой женщины всегда кажутся мне весьма разумными. Мать Тереза однажды сказала мне, что была посланницей Господа и брала под свою опеку то одного, то другого из числа самых сирых Его братьев. Не думаю, что она хоть когда-нибудь просила о чем-то для себя —

только для Христа, спрятанного в изуродованных телах тех, кому она служила и кого опекала. Но кто мог бы отказать в просьбе, сделанной во имя Иисуса? Я однозначно не мог.

Брат Луи А. Тарталья, доктор богословия

Мать Тереза просила каждого, с кем встречалась

Мать Тереза попросила нас помочь создать ее первый центр реабилитации для наркоманов и алкоголиков. Она уделяет этой проблеме самое пристальное внимание, и я обнаружила, что все великие люди глубоко преданы своему делу и жизненной миссии. Вот самый важный вопрос из всех, какие мне когда-либо задавали:

«Если бы вы прожили жизнь в обратном направлении, от конца к началу, то какую надпись вы хотели бы увидеть на надгробном камне своей могилы?» Убеждена, что великие люди живут согласно именно этому принципу, ставя перед собой великие цели. Они считают своим предназначением служение ближним и благодаря собственной решимости помогать окружающим, не колеблясь, просят о помощи других.

Думаю, любой торговый агент, который предан принципам качества изделия и добросовестного служения людям, не будет испытывать никаких колебаний, поскольку верит в свой товар. И верит в себя. Такие люди знают, что способны принести большую пользу кому-то из окружающих.

Донна Нельсон

Рон Чапмен просил 20 долларов, а получил 244 240

31 марта 1988 года Рон Чапмен, как обычно, вышел в эфир ровно в шесть утра. Будучи самым популярным ди-джеем в Далласе, он каждое утро посвящал четыре часа тому, чтобы поприветствовать и подбодрить своих постоянных слушателей, пока те готовились к очередному предстоящему дню своей жизни. В течение двадцати лет Рон помогал им смеяться, когда их жизнь отнюдь не была веселой, заставлял их поверить в себя в трудную минуту и придавал выдержки тем, кто застрял в пробке в час пик. И эти люди отвечали ему преданностью. Они слушались, когда он просил не выбрасывать на мостовую из машины банановую кожуру, они заполняли чашу стадиона, где проводились игры на Хлопковый кубок*, чтобы создать массовку для съемок кинофильма «Semi-Tough», и они же в ответ на его призыв тысячами выходили

* Один из популярных ежегодных призов американского футбола для студенческих команд, разыгрывается с 1937 г. в Далласе.

на рассвете, чтобы послушать исполнение Далласской симфонии ветра на праздновании восхода солнца в День труда.

Поклонники Рона Чапмена не допускали даже мысли о том, чтобы не послушать утреннюю передачу радиостанции KVIL, из страха упустить шанс, который предоставляется лишь раз в жизни. Они никогда не знали, что придумает Рон сегодня: розыгрыш нового автомобиля, поездку в Лондон на уик-энд или участие в гонках на верблюдах в Египте.

День 31 марта отличался от остальных. На сей раз Рон ничего не предложил своим слушателям, а, напротив, сам попросил у них кое-что. «Пришлите мне двадцать долларов. Это все, чего я хочу». Никаких обещаний. И никаких объяснений. Взамен не предлагалось ровным счетом ничего. Рон знал: многие из слушателей сделают то, о чем он просил, но даже он был поражен, когда на следующее утро по почте пришли четыре с лишним тысячи чеков, а за ними в понедельник последовали еще пять тысяч с небольшим. Он специально вышел в эфир в понедельник днем и сказал: «Этого достаточно! Не шлите больше. Мы даже не представляем, что нам делать с такой кучей денег». Однако, несмотря на его заявление, люди продолжали присылать деньги. Некоторые подсовывали чеки под дверь или просили охранника взять у них деньги по окончании рабочего дня на радиостанции. Это было похоже на массовое стремление отдать свои кровные двадцать долларов в никуда, безо всякого на то основания.

Рон не предъявил никакой убедительной причины — такой как помощь детям-сиротам или жертвам землетрясения, — но в глубине души все знали, что Рон Чапмен просто так просить не будет, и тоже хотели поучаствовать в этом деле. Люди слушали каждое утро, как

Рон подсчитывал поступления, и в итоге набралось

12 156 чеков на сумму свыше 240 тысяч долларов — почти четверть миллиона! Неплохо за три дня! «Это напоминает крайний срок сдачи деклараций в налоговую службу», — с волнением в голосе говорил Рон Чапмен.

Газетчики ухватились за эту историю, и некоторые из них задавались вопросом: а законно ли все это с юридической точки зрения? Один из слушателей не поленился позвонить в Федеральную комиссию связи в Вашингтон и поговорить с начальником отдела служебных расследований. Выслушав претензии этого дотошного гражданина, чиновник ответил: «Пока они не дают обещаний и никого не обманывают, речи о мошенничестве идти не может. В просьбе прислать деньги нет состава преступления».

Впрочем, после некоторых раздумий следователь добавил: «Вообще-то эта история представляется просто невероятной. Похоже, мне все-таки придется слетать в Даллас!»

Журналисты со всей страны начали названивать Рону и задавать вопросы: «Как у вас возникла эта идея? Как можно просить у людей деньги безо всякой разумной причины и сколь-нибудь вразумительных объяснений?»

Рон рассказал, как на недавней встрече коллектива радиостанции с новыми владельцами он похвастался, насколько успешными были всегда его конкурсы, призывы и рекламные акции. «Мы получаем гораздо более активный отклик на подобные инициативы, чем наши коллеги с других радиостанций. Я убежден, что, если бы мы в прямом эфире обратились к слушателям с просьбой прислать двадцать долларов, люди сделали бы это». Руководство весьма скептически отнеслось к его «бредовой идее», но Рона подобная реакция только раззадорила, став своего рода стимулом к самым решительным действиям.

Итак, Рон даже не думал о том, как распорядиться собранными деньгами, и не израсходовал ни цента на предварительную рекламу. Он просто обратился с просьбой — и чеки посыпались, словно из рога изобилия. «Я думал, что смогу отправить людям их деньги обратно, приложив футболку с эмблемой станции, — рассказывал он позднее, — но это было до того, как я увидел ответную реакцию слушателей. Ведь при наличии такой суммы мы можем развлекаться в эфире еще многие недели, просто обсуждая с радиослушателями, как нам поступить с деньгами». Именно так они и сделали, принимая самые разнообразные решения — начиная открытием музея и заканчивая отправкой из Далласа группы болельщиков на соревнования в Австралии.

Газетные заголовки по всей стране кричали: «Ди-джей KVII получает большие бабки после обращения к слушателям!», «Ди-джей оставляет слушателей без денег, зато с носом».

«Star» послала к нему фотокорреспондента, который умудрился сделать снимок, где Чапмен лежал на полу, усыпанный с ног до головы чеками. Журнал «People» напечатал фотографию Рона с охапкой чеков, а на столе перед ним была настоящая их грудa. Заголовок публикации гласил: «Просите — и дано будет вам. В этом убедился ди-джей из Далласа Рон Чапмен. Ведь именно так он и сделал 244 240 долларов».

Шумиха вокруг этой истории не утихала, выдвигались самые разные версии вплоть до

самоубийства или неизлечимой болезни Рона Чапмена. Но станция KVIL разочаровала любителей скандальных сенсаций, пожертвовав деньги на благотворительные цели и общегородские проекты. «Мы уже проделывали сногшибательные трюки, — говорит Чапмен, — но этот оказался самым невероятным».

Представители прессы спрашивали нашего героя: «Скажите, люди требуют вернуть им деньги? Кто-либо выражает недовольство?»

«Нет, — утверждает Чапмен. — Претензии предъявляют лишь те, кто не смог прислать нам свой чек после того, как мы установили крайний срок для их поступления. Только представьте: люди возмущались тем, что уже не могли отправить нам свои деньги на цели, которых они даже не знали».

И когда рейтинг KVIL начал расти как на дрожжах, конкуренты были в шоке от изумления. Пустая болтовня ди-джея со слушателями обернулась беспрецедентной рекламной кампанией общенационального масштаба!

«Если подобный трюк был заранее спланированной рекламной акцией, то это поистине гениальная идея, — сказал руководитель одной конкурирующей радиостанции. — Задаю себе вопрос: а лично я сам послал бы кому-то двадцать долларов только потому, что меня попросили об этом? А ведь послал бы. Но все это просто уму непостижимо. За долгие годы моей работы на радио я никогда не видел ничего подобного».

Самые разные издания, в том числе столь отличные друг от друга, как «Baptist Journal» и «USA Today», посвятили этому инциденту передовые статьи. Телекомпании NBC и ABC показывали интервью с Роном Чапменом в своих новостных программах, а создатели шоу «Entertainment Tonight» пригласили его в качестве гостя. Журнал «Newsweek» посвятил ему целую полосу, а газетчики Австралии, Новой Зеландии, Великобритании и Германии рассказали своим читателям историю про ведущего радиостанции, который запросто «развел» публику на 240 тысяч долларов.

Флоренс Литтауэр

Он просил открытки, а получил собственную жизнь

Осенью 1988 года Крейг Шерголд узнал, что у него опухоль головного мозга. Она образовалась в очень опасной точке: в верхней части мозгового ствола, который управляет дыханием, сердечным ритмом и кровяным давлением.

Его мать, Мэрион, молилась о жизни сына. «Господи, Крейг еще не готов предстать пред Тобой. Я не позволю Тебе забрать моего сына, ибо его время еще не пришло».

Но, похоже, ее молитвы оставались неслышанными. После многочасовой операции опытный нейрохирург сообщил родным, что не смог удалить всю опухоль из-за ее опасного

месторасположения. Две недели спустя пришла страшная весть: результаты гистологического исследования указывали на злокачественную тератому— инвазивный рак мозга. После операции Крейгу предстояло дальнейшее лечение, но скорая смерть казалась почти неизбежной.

Крейг получал от родных, друзей, а также от игроков и болельщиков футбольной команды своей школы такое множество открыток с добрыми пожеланиями, что его врач даже шутил по этому поводу: «Тебя должны занести в Книгу рекордов Гиннесса».

Однако состояние Крейга неуклонно ухудшалось. Его ноги и левая рука постепенно отнимались, речь стала неразборчивой, а зрение — нечетким. Тем не менее, несмотря на боль, Крейг не терял чувства юмора. Он даже шутил по поводу потери волос вследствие химиотерапии. «Тук-тук», — постукивал он себя по лысой голове. «Кто там?» — спрашивал воображаемый собеседник. — «Красавец мужчина», — отвечал Крейг. — «Где здесь красавец мужчина?» — «Красавец мужчина я, но только теперь я лысый!»

«Мама, — сказал он как-то, — я буду думать об открытках. Когда я вспоминаю о них, мне становится лучше». В сентябре, стараясь поддержать Крейга, семья Шерголдов заявила прессе, что их мальчик попытается установить рекорд для Книги Гиннесса по количеству полученных открыток.

Публикация об этом намерении пробудила общественный интерес — и Крейгу со всех сторон посыпались тысячи открыток. В их числе были послания от Маргарет Тэтчер, принца Чарльза, Джорджа Буша-старшего, Рональда Рейгана, Михаила Горбачева, а также от двоих кумиров подростка — Майкла Джексона и Сильвестра Сталлоне.

У Крейга появился реальный шанс побить рекорд по количеству собранных открыток — 1 000 265 штук, — установленный в свое время другим английским мальчиком. Это придало ему сил и сделало болезнь чем-то большим, нежели жестокой превратностью судьбы. Крейгу поступало так много открыток, что ему выделили персональный индекс в центральном почтовом отделении Лондона — это сделало его первым человеком в британской истории, который для обработки почты обозначался так же, как целый город.

17 ноября 1989 года наступил важный вечер. Крейгу, хоть он уже плохо ходил, разрешили отправиться в местный футбольный клуб на торжественную церемонию, на которой начальник местного почтового отделения вручил Крейгу открытку за номером 1.000.266 — именно она и была рекорд. А когда юноша произнес слова благодарности, ему

устроили настоящую овацию.

А на расстоянии более чем шести тысяч километров от этого места, в американском городе Шарлотсвилл, штат Виргиния, жил миллиардер Джон Клуге, который сколотил состояние на бизнесе, связанном с коммуникациями. Друзья рассказали Клуге о Крейге и убеждали его тоже послать мальчику открытку с добрыми пожеланиями. Клуге

впоследствии говорил, что его за-

хлестнуло какое-то необъяснимое чувство. Почему всеобщее внимание сосредоточено исключительно на открытках, а не на поисках возможности спасти мальчика? А вдруг все же существует какой-нибудь эффективный метод лечения?

Хотя Клуге к тому времени пожертвовал миллионы долларов на самые разные достойные цели, он никогда прежде не давал деньги частным лицам. Не собирался он делать этого и сейчас. Еще меньше ему хотелось напрасно обнадеживать родных Крейга. Однако он не мог избавиться от мысли дать Крейгу последний шанс.

Клуге позвонил своему близкому другу доктору Нейлу Касселю, профессору нейрохирургии в университете штата Виргиния. «Нейл, — спросил он, — ты не мог бы связаться с семейством Шерголдов? У меня такое чувство, будто все мы упустили что-то важное. Я оплачу все расходы».

Так и не дозвонившись Шерголдам по телефону, Кассель 7 августа отправил им письмо авиапочтой. Шли дни, а родители Крейга не отвечали. Письмо наверняка затерялось в море поступающей корреспонденции и осталось незамеченным.

К тому моменту число открыток перевалило уже за 26 миллионов. 20 сентября лечащий врач Крейга, доктор Диана Тейт, попросила Мэрион и ее мужа Эрни зайти к ней в кабинет. Новости никак нельзя было назвать хорошими. «Последние сканирования показывают, что опухоль снова растет», — сказала доктор Тейт. Прогнозы были самыми мрачными. Шерголды были убиты горем, но на сей раз они решили промолчать и ничего не сообщать сыну.

На следующее утро, чтобы хоть немного отвлечься от этого кошмара, Мэрион решила разобрать вновь поступившие открытки. Из многих стопок конвертов Мэрион выбрала пачку тех, которые прибыли срочной авиапочтой.

и как раз среди них находилось письмо Касселя. По мере того как Мэрион читала, ее руки дрожали все сильнее. «Не могу в это поверить!» — зарыдала она.

Мэрион немедленно позвонила Касселю и рассказала ему о сложившейся ситуации. Кассель ответил, что не может ничего обещать, но его медицинский центр недавно приобрел так называемый гамма-нож — новейший прибор, который посылает пучок мощного излучения непосредственно в опухоль. «Вполне возможно, — сказал он, — что с его помощью мы спасем Крейга».

Когда Эрни возвратился с работы, Мэрион показала ему письмо Касселя со словами: «Думаю, Бог сотворил для нас чудо».

После лечения Крейга этим уникальным прибором потребовалось очередное

хирургическое вмешательство. Операция проводилась 1 марта и длилась более пяти часов. В результате Кассель понял, что в гамма-ноже больше нет необходимости, и поспешил сообщить родителям Крейга хорошие новости. Мэрион буквально запрыгала от радости и расцеловала его.

В послеоперационной палате Мэрион склонилась над кроватью сына и прошептала: «Крейг, рак отступил. Все позади».

Глаза Крейга на мгновение приоткрылись, и он улыбнулся.

Процесс выздоровления шел успешно. Речь мальчика сразу же стала более быстрой и отчетливой. Теперь он мог произносить слова без запинки. Спустя два дня после операции, когда Кассель зашел в палату Крейга, тот сказал: «Доктор, выражаясь по-латыни, вы настоящий суперкалифрагилистикэкспиалидокиус», — и рассмеялся.

Лабораторное исследование не выявило следов злокачественных клеток в ткани

опухоли. Не было установлено достоверно, что именно уничтожило их, да это

и не казалось столь уж важным. Значение имело лишь то, что опухоль стала доброкачественной.

Через несколько недель в больницу приехал Джон Клуге, чтобы встретиться с Шерголдами. Когда миллиардер вошел в палату, Мэрион схватила его за руку и стала благодарить. «Вы — наш ангел-хранитель», — сказала она.

Клуге вручил Крейгу двадцатипятицентовую монету, на которой вместо обычных «орла» и «решки» с обеих сторон был выбит «орел». «С такой монетой, — улыбнулся он, — ты никогда не проиграешь».

Затем Крейг вручил гостю свой подарок — вставленную в рамку собственную фотографию в триумфальной позе Рокки, которую его мать сделала несколько месяцев назад. На Крейге были боксерские трусы и перчатки, а на заднем плане красовался американский флаг. Дарственная надпись гласила: «Спасибо, что помогли мне выиграть самый трудный бой в моей жизни».

Джон Пекканен

Они искали выход и просили разрешения

Смысл жизнь — только в борьбе. Триумф или поражение — в руках богов... Так будем же праздновать борьбу!

Песня воинов суахили

Кинофильм «Лекарство для Лоренцо» представляет собой хронику совершенно невероятной и вместе с тем подлинной истории, случившейся с Аугусто и Микаэ-лой Одоне. Они получили страшную новость о том, что их пятилетний сын Лоренцо страдает редкой неизлечимой болезнью. Несмотря на категоричные заявления медиков, супруги Одоне вознамерились спасти своего ребенка, бросив вызов врачам, ученым и всем, кто пытался воспрепятствовать этой мужественной чете в поисках

эффективного лечения смертельного недуга. Неустанная борьба, которую ведут супруги, проверяет на прочность их брак и силу убеждений.

Аугусто Одоне уговаривает жену, да и самого себя провести собственное исследование. Он считает, что малыш Лоренцо не должен страдать от их неведения по поводу аденолейкодистрофии (АЛД) — врожденного наследственного заболевания. В одной из сцен этой драмы, когда Аугусто объясняет жене и ее сестре свою теорию развития болезни, он, чтобы представить систему биосинтеза в организме Лоренцо, схематически изображает кухонную раковину. Микаэла шутит, что она, оказывается, вышла замуж за водопроводчика, а Аугусто бесхитростно отвечает: «Ты вышла замуж за простого человека, который задает простые вопросы». Эти простые вопросы приводят Аугусто к очень важному открытию — возможности целенаправленного манипулирования жирными кислотами.

Благодаря своему исследованию чета Одоне была представлена участникам Форума по вопросам АЛД — специального мероприятия для поддержки семей с детьми, пораженными этим заболеванием. Однако организаторы форума были заинтересованы лишь в предоставлении помощи родителям, а вовсе не в поисках методов лечения больных детей. Когда супруги Одоне пригласили организаторов мероприятия на ужин и попросили распространить среди остальных родителей информационный бюллетень об улучшении состояния Лоренцо, им отказали, поскольку предпочтение отдавалось отчетам официальной группы медицинских консультантов. История улучшения состояния одного конкретного ребенка никого не заинтересовала. Далее приводится фрагмент этой беседы.

Аугусто. Как родители мы должны бросить вызов этим людям. Если никто не проявит желания задавать вопросы и поднимать дискуссию, то каким же образом будет достигаться прогресс?

Президент. Вы собираетесь учить врачей? Там, откуда приехали мы с Лореттой, это принято называть высокомерием.

Аугусто. Высокомерие, правильно! А вы знаете, каково происхождение слова

«высокомерие»? Это означает «высоко мерить», то есть ставить перед собой высокие цели и требовать их достижения. Вот я и требую права бороться за жизнь моего ребенка, и никакие доктора, никакие ученые-исследователи и никакой чертов фонд не могут запретить мне задавать вопросы, которые могли бы помочь мне спасти сына, а вы не имеете права мешать

мне поделиться с людьми информацией!

Одоне начали просить вмешательства на международном уровне и благодаря своей целеустремленности смогли организовать первый международный симпозиум по АЛД, тем самым ускорив обмен информацией среди исследователей, занимающихся этой болезнью.

Супруги Одоне были вправе просить разрешения поделиться имевшейся у них информацией. Теперь их Лоренцо — подросток, ступивший на путь к выздоровлению благодаря испытанному на нем новому препарату. Это лекарство остановило прогрессирование АЛД у Лоренцо и у других детей, которые получили шанс на полноценную жизнь в результате новых усилий, предпринятых супругами Одоне, — миелинового проекта*.

* Это своего рода «вторая глава» истории Лоренцо, уникальное некоммерческое товарищество ведущих невропатологов и исследователей из разных стран, единственная цель которого — ускорить темпы исследования такого важного явления, как миелинизация, или «ремонт» поврежденных нервов и восстановление утраченных функций передвижения, тактильного восприятия и зрения. Указанное исследование должно принести пользу не только Лоренцо и другим детям с лейкодистрофией, но и пациентам, страдающим рассеянным склерозом. — Прим. авт.

Просите о мире

В 1983 году Саманта Смит, пятиклассница из городка Манчестер, штат Мэн, отправила письмо в Советский Союз недавно избранному Генеральному секретарю ЦК КПСС Юрию Андропову, где поздравила его с избранием на высшую должность и спросила: «Почему вы хотите завоевать весь мир или, по меньшей мере, нашу страну, Америку?» Девочка поделилась своим страхом перед мировой войной и хотела узнать позицию Андропова в этом вопросе.

Андропов написал ей в ответ: «Саманта, мы прилагаем максимум усилий и делаем всё для того, чтобы войны между нашими странами не было и чтобы на земле вообще не было войн... Мы хотим мира. Нам нужно делать очень многое: выращивать хлеб, строить, изобретать, писать книги и совершать космические полеты. Мы хотим мира для себя и для всех людей планеты, для наших собственных детей и для тебя, Саманта». В своем письме он пригласил американскую девочку ближайшим летом посетить Советский Союз. Она приняла приглашение и в июле провела в Советском Союзе две недели, объехав всю страну с миссией мира.

Маленькая девочка, которая нашла в себе достаточно храбрости, чтобы напрямую задать вопросы одному из мировых лидеров, воодушевила своим поступком миллионы людей.

Просите о дружбе

Друг — это подарок, который вы преподносите самому себе.

Роберт Луис Стивенсон

Однажды Ивану Тургеневу встретился нищий, который попросил у него милостыню. «Я обшарил все свои карманы, — рассказывал впоследствии писатель, — но там не оказалось ровным счетом ничего. А нищий все стоял и ждал, а его протянутая рука дрожала. Сконфуженный отсутствием денег, я взял его грязную руку и сжал ее. “Не сердись уж на меня, брат, — сказал я ему, — но у меня ничего с собой нет”. Нищий поднял свои воспаленные, покрасневшие глаза и улыбнулся: “Вы назвали меня братом, и это для меня лучший подарок”».

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Просите чего-нибудь поистине неординарного

Несколько лет назад, когда я заканчивала колледж по специальности «искусствоведение», родственники предложили мне посетить один «феноменальный трехдневный семинар», где они недавно побывали, — семинар, который принес в их жизнь просто невероятные перемены. Родные сочли, что и мне необходимо изменить жизненную установку, чтобы после окончания учебы уверенно войти во взрослый мир. Этот совет показался мне разумным, и я записалась на семинар.

Одной из ключевых концепций указанного семинара была необходимость выяснить, чего же, черт возьми, вы действительно хотите от жизни, и затем всеми силами добиваться этого, причем не только стараться самим, но и просить других о помощи в достижении цели. Не могу припомнить, чтобы раньше я кого-то просила о чем-нибудь, не испытывая при этом либо неловкости за

свою просьбу, либо такого ощущения, что уже самим фактом обращения с просьбой о помощи я демонстрирую окружающим и самой себе свою слабость.

Во второй день занятий нам пообещали дать задание, которое мы должны были выполнить во время обеденного перерыва. После того как мы переглянулись, испытывая смешанные чувства: любопытство и досаду по поводу того, что нам придется работать и в течение своего единственного перерыва, — преподаватель сказал: «Я хочу, чтобы за обедом вы попросили кого-нибудь о чем-то действительно неординарном».

Мы примерно с десятком других слушателей отправились на обед, где повеселились на полную катушку, обращаясь к людям с разными дурацкими просьбами: скажем, пройтись через весь ресторан танцуя, одолжить у повара колпак и сидеть в нем за столиком и другими подобными глупостями. Когда ко мне подошел официант, чтобы принять заказ, я выбрала одно их фирменное блюдо и вдобавок попросила принести шоколадный именинный торт (это и было моей идеей насчет чего-либо неординарного). Тот сразу же поинтересовался,

отмечаем ли мы мой день рождения, на что я вежливо ответила: «Нет, но мне очень хочется такой торт, причем в качестве подарка, то есть за счет заведения». Официант пожал плечами и ушел, не проронив ни слова. Подошел конец нашей трапезы, но никаких признаков бесплатного торта, к сожалению, не наблюдалось, и мы отправились на занятия, что называется, «несладко хлебавши».

После перерыва преподаватель попросил желающих поочередно встать и отчитаться о выполнении задания. Первым поднялся Боб, один из тех, кто сидел в ресторане за нашим столиком: «На обеде мы по большей части просто дурачились— к примеру, плясали между столами и просили совершенно незнакомых людей присоединиться к нам или же умоляли разодетых дам продать нам свой наряд, но вот у Эйми было весьма оригинальное желание. Она попросила у официанта большой именинный торт — причем за счет заведения». Услышав последние слова, вся аудитория разразилась хохотом. Я лишь вжималась в свое кресло, поскольку чувствовала себя единственной из всех присутствующих, кто не выполнил задания.

«Так вот, — продолжил Боб, — я был последним из наших, кто оставался в ресторане, и мне бы хотелось сообщить Эйми, что, когда я уходил, наш официант вынес огромный поднос с тринадцатью кусками шоколадного торта, на каждом из которых красовалась свечка, — для всего нашего стола». В этот миг все в аудитории захлопали, Боб обнял меня, а я после этого случая стала намного чаще обращаться с просьбами к окружающим.

Эйми Гувер

Если вы не можете, значит, вы должны. Если вы должны, значит, вы можете.

Энтони Роббинс

Все дела трудны, прежде чем стать легкими.

Томас Фуллер

Просите книги

Пройдя курс занятий под руководством Дэвида Олдфилда, я попросила о нескольких комплектах учебных пособий, чтобы мои коллеги, посещавшие занятия вместе со мной, могли поделиться полученными знаниями с подростками, с которыми мы работали в Службе

помощи неблагополучным семьям и молодежи острова Мауи. Я никогда не забуду момент, когда мне вручили

огромную коробку с учебными пособиями на сумму шесть тысяч долларов. Их дали нашей организации совершенно бесплатно. Благодаря этому на протяжении следующих двух лет мы смогли обучить данной методике трансформации личности сотни подростков!

Линда Райт

Просите деньги

Я занимался продажами и зарабатывал неплохие деньги. И потому летом 1992 года мы с женой решили, что сейчас как раз идеальное время для покупки участка земли, где мы сможем построить дом нашей мечты. Проект, который пришелся нам по душе, стоил 240 тысяч долларов, и мы наняли генерального подрядчика.

В ноябре был заложен фундамент, а окончание строительства планировалось на февраль 1993 года. Увы, через две недели после закладки фундамента компания, в которой я работал, обанкротилась. У меня не было никакой специальности, а моя жена не работала, так как вынуждена была смотреть за детьми — трехмесячным сынишкой и трехлетней дочерью. Я понятия не имел, что же мне делать.

Как-то раз, когда я сидел у себя в подвале, мне в голову пришла блестящая идея. Я назвал свой замысел «Преуспевающие канадцы». Общая концепция состояла в том, чтобы разработать программу семинара по достижению успеха, где смогут выступать ораторы и лекторы высшего класса, которых я буду ежемесячно приглашать в Калгари и попутно зарабатывать деньги на продаже годовых абонементов деловым людям и предпринимателям. Это было поистине уникально!

- Тут позвонил мой подрядчик и поставил меня перед фактом: «Мне срочно нужны сто двадцать пять тысяч, чтобы продолжить строительство дома».

Я отправился к управляющему своего банка и, пустив в ход все свое обаяние вкупе с неумной энергией, неудержимым, хоть и беспочвенным, энтузиазмом по поводу своей уникальной идеи, убеждал его дать мне ссуду в размере 125 тысяч долларов под залог еще не существующего дома. В ходе разговора он спросил меня об ораторах, которых я намерен привлечь на свой семинар. Я показал ему десятиминутный видеоролик с выступлением моего наставника Джима Рона. Банкир всерьез заинтересовался услышанным, и я принес ему целый альбом из шести аудиокассет с лекциями мистера Рона. На следующий день он позвонил мне и сообщил, что готовит документы для оформления закладной, а я должен встретиться с ним в пятницу, чтобы подписать все бумаги. Едва не подпрыгнув от радости, я велел подрядчику держать его бригаду наготове и обнял свою жену Фрэн — теперь мы были на верном пути.

В пятницу я уверенной походкой вошел в банк и сказал, что у меня назначена встреча с их управляющим. Секретарша произнесла в ответ всего два слова:

— Он уволился!

— Когда? — спросил я, чувствуя, как земля уходит из-под ног.

— Вчера.

Вечером того же дня я набрал домашний номер бывшего управляющего и договорился встретиться с ним. В моих первых словах прозвучала нескрываемая обида:

— Разве вы не могли подождать еще два денечка? Ведь вы же знаете, насколько важны для меня эта закладная и ссуда. А что, собственно говоря, случилось?

— Знаете, причиной стали как раз те записи, которые дали мне вы, — объяснил он. — Так вот, я их все прослушал. И законспектировал. Фактически я исписал в общей сложности одиннадцать страниц текста — вместе со своими замечаниями и комментариями. Я про-

сидел в банке без малого пятнадцать лет и ненавижу все это. А мысли и идеи Джима Рона вдохновили меня на перемены в жизни, и я уволился!

На следующий день я обратился к новому управляющему банка, чтобы попытаться спасти закладную и ссуду. Это оказалась незнакомая мне женщина. Наша беседа была краткой.

— Не понимаю, как вообще вам удалось уговорить прежнего управляющего дать вам ссуду, — сказала она, — но я никоим образом не могу согласиться на нее, ибо мне ничего неизвестно о вашем бизнесе.

В отчаянии я разложил перед ней на столе планы нашего дома, чтобы нагляднее показать стоящую передо мной дилемму. Дама внимательно просмотрела их и сказала:

— Знаете, а вот я не могу себе позволить такой дом. Это был конец. Больше мне здесь нечего было делать. И что же теперь?

Мне припомнилось, как другой мой наставник в свое время учил меня, что выход есть всегда, если только вы действительно хотите отыскать его. А по поводу формулы успеха он сказал одно: «Продолжайте просить». Так я и сделал. Через месяц один мой давний друг, с которым мы прежде гоняли в футбол, вдруг возник словно из ниоткуда. И случилось так, что как раз недавно его назначили на должность управляющего в другом банке. Он сразу поверил в меня и в мою идею — и я получил заветную ссуду под залог дома.

Несколько месяцев спустя мы гордо вселились в наш новенький, пахнущий свежей краской дом.

В Библии сказано: «Просите — и получите». Теперь я знаю, что это действительно так!

Лес Хьюитт, учредитель проекта «Преуспевающие канадцы»-

Просите всю страну

Терри Фокс был выдающимся канадским спортсменом. Он начал заниматься спортом еще

во время учебы в колледже и мечтал достичь новых высот на этом поприще. Однажды он ощутил резкую боль в ноге и отправился на медицинский осмотр. Слова врача прозвучали как суровый приговор: «У вас злокачественная опухоль. Я сожалею, но ногу придется ампутировать. Вы уже достигли совершеннолетия, поэтому можете самостоятельно подписать разрешение на операцию». Терри, стиснув зубы, подписал все необходимые бумаги.

Следующие несколько дней он провел в больничной палате, приходя в себя после перенесенной операции. Там он не раз вспоминал слова, которые когда-то давно, возможно еще в начальной школе, сказал ему тренер: «Запомни, ты сможешь сделать все что угодно, если будешь стремиться к этому всем сердцем».

И Терри понял, что ему необходимо делать. Он решил устроить благотворительный марафон через всю страну с целью собрать сто тысяч долларов на исследование проблемы онкологических заболеваний у молодежи. Он надеялся, что однажды благодаря его помощи хотя бы одному человеку не придется пройти через те физические и моральные муки, которые испытал он сам. Он точно знал свою цель и постоянно искал пути ее достижения.

Когда Терри выписали из больницы, ему предстояло вновь научиться ходить. Однако протез нисколько не помешал ему— не обращая внимания на боль и хромоту, Терри приступил к поиску людей, которые могли помочь ему в организации «Марафона надежды Терри Фокса». В первую очередь он обратился к самым близким людям — к родителям.

Отец сказал Терри: «Послушай, сынок, мы скопили определенную сумму, и она полностью в твоём распоряжении — ты можешь вернуться в колледж, и когда закончишь обучение, у тебя появится возможность осуществить свою мечту. А пока выбрось эту идею из головы». На следующий день Терри отправился в Канадское общество по исследованию онкологических заболеваний и открыто заявил о своём желании оказать помощь и собрать деньги путем проведения благотворительного марафона. Однако члены общества сослались на большую занятость другими проектами и предложили ему прийти как-нибудь попозже. Они похвалили его стремление и тем не менее посоветовали прислушаться к словам родителей.

Но Терри решил идти до конца. Он обратился за помощью к своему товарищу из колледжа, который и помог ему добраться до Ньюфаундленда. Именно там Терри решительно отбросил костыли и начал свой пробег, взяв старт у берегов Атлантического океана.

К тому моменту, когда Терри добрался до англоговорящей части Канады, он стал для всех СМИ настоящей сенсацией. На протяжении всего этого времени Терри испытывал невыносимую боль, так как протез сильно натирал ногу.. На первых полосах газет появились снимки окровавленного Терри с искаженным от боли лицом, который продолжал бежать вперед и вперед.

После этого Терри удалось лично встретиться и обменяться рукопожатиями с премьер-министром Трюдо. На вопрос о том, какова конечная цель его проекта, Терри со всей прямотой рассказал, что хочет собрать сто тысяч долларов на медицинские исследования, которые помогли бы новым пациентам преодолеть недуг. «С вашей помощью, господин премьер-министр, мы сможем довести эту цифру до миллиона», — также заявил Терри.

Именно в этот момент у Терри появилась возможность рассказать о своей мечте в Соединенных Штатах Америки. Создатели телевизионного шоу «Реальные

люди» решили снять документальный фильм об этом удивительном человеке. Возможно, вам тоже довелось увидеть незабываемые кадры, на которых великие хоккеисты, такие как Уэйн Грецки, несут Терри на руках через ледовое поле—тогда на трибунах были собраны колоссальные суммы.

Но Терри еще не достиг поставленной цели, поэтому настойчиво продолжал свой пробег. Он почти добрался до городка Тандер-Бей близ Онтарио, когда у него возникли серьезные проблемы с дыханием. Ему пришлось пройти медицинский осмотр и в очередной раз выслушать приговор врача: «Вы должны остановиться».

Терри ответил: «Доктор, вы просто не представляете, кому вы даете этот совет. Меня пытались остановить родители, члены общества по исследованию онкологических заболеваний и люди из местных органов управления — я не послушал их. Даже премьер-министр нашей страны не сразу согласился принять участие в проводимой мной акции, но, когда он все же принял это решение, нам удалось собрать миллион долларов. Когда я выйду из вашего кабинета, я планирую получить по доллару с каждого гражданина Канады, с тем чтобы общая сумма собранных мною средств составила более двадцати четырех миллионов долларов».

Врач признался, что восхищается упорством Терри, и выразил надежду на осуществление его мечты, но он также вынужден был констатировать, что раковая опухоль в организме Терри разрастается слишком быстро и уже поразила грудную клетку. Он рассказал Терри о том, что только благодаря его удивительному марафону люди из разных уголков страны объединились, забыв о языковых барьерах и разногласиях. Доктор выразил свое глубокое почтение национальному герою Канады.

В распоряжение Терри был предоставлен самолет военно-воздушных сил, готовый доставить его домой в

Ванкувер, где его ждали родители и где ему предстояло вновь лечь в больницу. Болезнь прогрессировала, и Терри пришлось согласиться. Несколько лет спустя мы все увидели заключительные кадры этой истории в вечернем выпуске новостей. Терри везли в палату скорой помощи, он был при смерти в тот момент, когда один из падких на «горячие» события журналистов практически запрыгнул ему на руки с вопросом: «Что же ты собираешься делать дальше, Терри?»

Терри отважно смотрел прямо в камеру и продолжал задавать один-единственный

вопрос: «Вы закончите мой пробег за меня? Вы закончите мой пробег за меня? Вы закончите...»

Вскоре Терри ушел из этого мира. Каждый житель Канады счел настоящей честью отдать хотя бы один доллар для того, чтобы осуществить мечту этого удивительного человека. Таким образом, его пробег был завершен и собрал более двадцати четырех миллионов долларов — мечта Терри осуществилась.

Кто-то может сказать: «Все это хорошо, но что могу сделать лично я? Ведь я всего лишь человек, слабый и беспомощный. Нет, я не в силах ничего изменить».

Но Господь Бог в Его великой мудрости сказал, что нужно просто развивать все лучшее в себе. Каким бы идеальным вы ни были, всегда можно стать еще лучше, если вы действительно хотите этого всей своей душой, разумом и сердцем.

Марк Виктор Хансен

Просите о браке

Почти двенадцать лет я был одиноким отцом с двумя детьми. Все эти годы я пытался как-то устроить свою личную жизнь. Ходил в бары для одиноких, посещал соответствующие мероприятия, но, к сожалению, безуспешно. Мне ни разу не попадалась женщина, с которой хотелось бы познакомиться поближе, и я начал понимать, что если я и встречу кого-то, то это, скорее всего, будет связано с моей работой. Но ведь не мог же я назначать свидания своим студенткам в университете, где я преподавал, — это казалось мне не совсем этичным. Тогда где же я собираюсь найти свою судьбу? Тут я подумал: «Над чем, черт возьми, я ломаю голову? Ведь за год я выступаю перед тысячами людей».

Я начал фантазировать, что эта женщина будет одной из моих слушательниц на каком-нибудь выступлении. И решил каждый раз, выходя на трибуну с речью, повнимательнее присматриваться к аудитории и думать, что моя вторая половина находится здесь, в зале. Так я и делал, но потом задумался: «Все это хорошо, но они же не умеют читать мои мысли! Я должен предпринимать что-либо сам».

Тогда я написал новое введение к своим выступлениям, которое начиналось следующими словами: «Я — доктор Маккарти, один воспитываю двоих детей». Постепенно я стал дополнять эту фразу. Открывая семинар, я рассказывал аудитории историю о расставании, одиночестве и о том, как это отражается на вашей самооценке. По мере осознания сложившейся ситуации вы начинаете искать человека, с которым могли бы разделить свои радости и печали. А это так непросто!

Таков был мой способ просить Вселенную. Очень скоро люди стали подходить ко мне после выступления, причем преимущественно это были женщины.

Иногда я показывал собеседницам фотографии своих детей и рассказывал им о том, как живет одинокому мужчине и насколько нашей замечательной семье не хватает заботливой мамы и жены. На одном из таких семинаров присутствовал мой племянник, который работал адвокатом в Лос-Анджелесе. После занятий он

стоял со мной рядом и наблюдал, а позже заявил (а он, надо сказать, страшно любит все на свете подсчитывать), что в конце моего выступления насчитал более восьмидесяти человек, которые терпеливо ждали в очереди, чтобы поговорить со мной. По его словам, никак не меньше половины из них были женщинами, которые не преминули упомянуть, что они свободны.

В итоге мои усилия увенчались успехом — я действительно познакомился со своей женой Мелади на одной из конференций. Когда я, отправляясь на это мероприятие, выходил из дому, мой одиннадцатилетний сын Этан задал неожиданный вопрос:

— Пап, а можно я перед твоим выступлением представлю тебя публике?

— Ты это серьезно? — удивился я. — Ты действительно собираешься встать перед залом, где сидит больше тысячи человек? Причем далеко не дети, а учителя, консультанты, руководители отделов образования.

— Запросто, — ответил мой парень.

— Ну тогда давай в машину.

Этан и на самом деле забрался на переднее сиденье и начал меня расспрашивать, как обычно представляют ораторов публике. По ходу нашей беседы он писал свою вступительную речь, а по приезде смело вышел на сцену. В тот день из уст собственного сына я услышал самое блестящее представление своей персоны, какое мне доводилось слышать за всю мою карьеру. В заключение он широким жестом раскинул руки и произнес на манер старого конференсье: «А вот и мой папочка!»

Слушатели, разумеется, были в восторге, а одна из женщин просто влюбилась в Этана. Он сразил ее наповал, и, когда для выполнения некоторых упражнений я просил участников

семинара выбрать себе пару, она неизменно подходила к моему сыну. Между ними мгновенно установилось взаимопонимание. В конце семинара Этан подошел ко мне и сказал: «Папа, я хочу познакомить тебя со своим новым другом». Это была Мелади, и через пять лет я женился на ней.

Хэнох Маккарти

Просите всех об участии

Когда я посещал семинар по вопросам личностного развития, перед нами поставили

задачу — в рамках специальной акции, проводимой в центре нашего города, накормить и одеть тысячу бездомных. Мы должны были сделать это в течение двадцати четырех часов, не потратив ни цента собственных денег. И что вы думаете? Мы выполнили задание и накормили тысячу сто человек. Первым делом я позвонил в фирму «Western Bagels», торговавшую выпечкой собственного производства, и сказал:

— Мы хотели бы получить от вас тысячу рогаликов.

— Нам потребуется две недели, чтобы выполнить такой необычный заказ, — ответили мне.

— У нас нет двух недель, мы должны получить их завтра.

Собеседник явно ощутил в моем голосе всю важность и серьезность обращенной к нему просьбы, потому что сказал:

— Мы выполним ваш заказ.

За сутки мы обзвонили множество мест и в итоге добились поставленной цели. Это навсегда изменило мои убеждения по поводу того, на что способен по-настоящему целеустремленный человек.

Майкл Джефрис

Обращайтесь с вопросами к незнакомым людям

Окружающие относятся к нам так же, как мы относимся к ним.

Элберт Хаббард

Я нежилась под лучами солнца на скамейке в парке, расположенном на побережье Тихого океана, откинувшись на спинку и полной грудью вдыхая морской воздух. Неподалеку от меня на другой лавочке сидела старушка. Она выглядела совсем слабой и немощной, сгибаясь даже под тяжестью своего сухонького тела. У нее был большущий крючковатый нос, словно у ведьмы, но, невзирая на столь отталкивающую внешность, что-то в этой женщине привлекло мое внимание.

Я подошла к ее скамейке и села рядом. Очень долго я не произносила ни слова, а потом неожиданно для самой себя повернулась к старушке и спокойно сказала:

— Мы никогда больше не увидимся, но, простите мое любопытство, мне очень хочется узнать, кто же вы такая?

Никакого ответа — в воздухе повисло молчание длиною, как мне показалось, в целую вечность. И вдруг по ее щекам потекли слезы:

— Никто и никогда по-настоящему не интересовался мною и не думал обо мне, — глухо

проговорила она.

Я тихонько опустила руку ей на плечо, чтобы хоть как-то успокоить, и сказала:

— Я интересуюсь.

— Зовут меня Изабель. Сколько я себя помню, — сетовала она, едва сдерживая слезы, — мне всегда хотелось стать балериной, но мать сказала, что я слишком неуклюжа для этого. Мне так и не дали шанса научиться танцевать. Но у меня есть один секрет. Я не рассказывала о нем никому на свете. Видите ли, с тех пор как мне исполнилось четыре года, я стала заниматься танцем тайком. Обычно я пряталась в кладовке, чтобы мать не увидела меня, и разучивала разные па.

И тогда я как можно более убедительно попросила ее:

— Изабель, покажите мне, как вы танцуете. Изабель посмотрела на меня с удивлением:

— Вы действительно этого хотите?

— Непременно, — настаивала я.

То, что я увидела, было настоящим чудом. Как мне показалось, с лица Изабель внезапно сошли многие годы боли и страданий. Ее черты как-то смягчились, она теперь сидела гордо выпрямив спину, с высоко поднятой головой и расправленными плечами. Потом женщина встала, повернулась в мою сторону и посмотрела прямо на меня. Это выглядело так, будто для нее мир в эту секунду остановился. Она стояла на сцене, чего жаждала на протяжении всей своей жизни. Я смогла прочесть это на ее лице. Она хотела танцевать — для меня.

Изабель стояла довольно долго, потом глубоко вздохнула и расслабилась. Ее карие глаза, всего несколько мгновений назад потухшие и безжизненные, заблестели. Потом она изящно вытянула носок и грациозно взмахнула кистью руки. Это было движение, проникнутое подлинным мастерством. Оно заставило меня затаить дыхание. Я оказалась свидетелем чуда, происходившего прямо у меня на глазах. Еще минуту назад Изабель была дряхлой старухой, а сейчас передо мной стояла Золушка в хрустальных туфельках.

Чтобы обучиться этому танцу, потребовалась целая жизнь, а его исполнение заняло лишь несколько мгновений. Но Изабель осуществила мечту своей жизни. Она танцевала!

Изабель одновременно смеялась и плакала. В моем присутствии она вдруг снова стала человеком. Потом мы продолжили разговор. Я слушала и буквально впитывала каждое ее слово.

— Вы великая балерина, Изабель. Я горжусь встречей с вами, — и я действительно так думала.

Я никогда не видела Изабель после. Но до сих пор прекрасно помню, как она улыбалась и махала рукой на прощанье. С того самого дня я не стесняюсь подходить к незнакомым людям, Я спрашиваю, о чем они мечтают и чем живут. И каждый раз становлюсь свидетелем настоящего чуда.

Хелис Бриджес

Просите о скидке

Мне была нужна новая дорожная сумка и еще кое-какие вещи для поездки. Я отправился в универмаг сети «Bloomingdales» в отдел товаров для путешествий. Ко мне сразу же подошла продавщица:

— Добро пожаловать в наш отдел. Чем вам помочь?

Я сказал, что мне нужно, и она действительно помогла мне все это выбрать. Общая стоимость покупок составила около трехсот долларов.

Как обычно в таких случаях, я поинтересовался:

— А когда все эти вещи будут выставлены на распродаже?

Девушка посмотрела на меня и сказала:

— Молодой человек, какая жалость! Это все действительно было несколько дней на распродаже, но вчера она закончилась.

— Правда? И какой же была скидка?

— Двадцать пять процентов.

Мне не составило труда быстро проделать в уме нехитрую арифметику, после чего я понял, что речь идет о сумме примерно в семьдесят пять долларов. Я посмотрел продавщице прямо в глаза и произнес:

— Теперь, когда вы сообщили мне о такой скидке, я просто не могу с чистой совестью выложить три сотни за то, что вчера обошлось бы мне в двести двадцать пять долларов. Извините, но вы должны как-то помочь мне получить скидку.

— Вы же слышали, распродажа уже закончилась,

— Смотрите сами, ведь если ваш магазин продавал эти вещи за двести двадцать пять долларов вчера, —

сказал я, — думаю, он продаст их за двести двадцать пять долларов и сегодня. Почему бы вам не разыскать того, кто наделен соответствующими полномочиями, и не сказать этому человеку, что я думал, будто распродажа заканчивается сегодня? В общем, придумайте что

угодно, лишь бы мне сделали скидку.

Девушка ушла и минут через пять вернулась.

— Вы не могли бы еще подождать? Я повсюду прошлась, но не нашла того, кто нам нужен. Кое-кого из руководства я отыскала, но этот человек ничего не решает.

Она опять ушла и вскоре возвратилась с хорошими новостями:

— Вам повезло! Мне удалось получить для вас эту скидку.

Дейв Йохо

Просите весь мир поучаствовать в написании вашей книги

Закончив книгу под названием «Секреты выдающихся ораторов», я отнесла рукопись своему издателю. Но он слегка омрачил мою радость по поводу завершения работы: «Все хорошо, но надо добавить еще как минимум сотню страниц». Глубоко вздохнув, я принялась за дело. Прежде всего я решила проштудировать другие книги на тему публичных выступлений и ораторского мастерства. И что же? В первом же абзаце первой книги, которую я сняла с полки, автор чистосердечно заявлял: «Я побеседовал с самыми известными в стране политиками, которые часто выступают перед широкой публикой, и значительная часть последующего материала базируется на их опыте и знаниях». «Какая же я идиотка! Зачем было придумывать все самой?» — подумала я, прочитав эти слова. У меня ведь прекрасная база данных, где фигурирует добрая тысяча ораторов само-

го разного калибра. И я постоянно общаюсь с этими людьми. Так почему бы мне не попросить у каждого из них по несколько цитат из их выступлений? Это не только украсит мою книгу- но и увеличит ее объем! Какая ценная идея! Словом, я запросто добавила к своей рукописи около двухсот пятидесяти страниц интереснейшего текста!

Работая над своей следующей книгой под названием «Что говорить, когда вы стораете от стыда на трибуне», я попросила все тех же профессиональных ораторов поделиться со мной, в какие передряги они попадали, выступая с речью. Благодаря их признаниям я собрала поистине уникальный материал!

Словом, просите, просите и просите!

ЛИЛЛИ Уолтере

Рассказывайте каждому встречному, что вы намерены сделать, и кто-нибудь непременно захочет вам

помочь.

У. Клемент Стоун

Бронируя авиабилеты для одной поездки, я пожаловался обслуживавшему меня менеджеру, что вынужден тратить слишком много времени на решение организационных вопросов, вместо того чтобы заниматься конкретно любимым делом — обучать и консультировать людей. Я упомянул, что нуждаюсь в человеке вроде бизнес-менеджера, который взял бы на себя управление нашим офисом и позволил мне целиком посвятить свое время непосредственно образовательной деятельности. К моему изумлению, выслушав меня, этот парень сказал, что один его приятель недавно уволился из своей компании и располагает определенной суммой денег, которую надеется вложить в какой-нибудь интересный проект. В итоге он познакомил меня с этим другом. После посещения одного из моих выступлений тот не на шутку увлекся моими идеями и выразил готовность принять участие в нашей деятельности, но попросил дать ему пару месяцев на то, чтобы как следует вникнуть в ситуацию.

В ответ я сказал: «К сожалению, у меня нет пары месяцев. Если я не смогу к началу следующей недели найти наличные, мне придется уйти из бизнеса». Услыхав эти слова, мой новый знакомый тут же достал свою чековую книжку, присел на ближайший стул и выписал чеки на общую сумму восемнадцать тысяч долларов, чтобы оплатить мои счета. Вот уж воистину подарок судьбы!

Я убежден, что ключ к исполнению желаний совсем прост: надо всего лишь быть верным себе и своему жизненному предназначению. И тогда, как показывает мой опыт, я обязательно получу необходимую мне поддержку.

Фрэнк Сикконе

Лирическое отступление

Дорогая армия Соединенных Штатов!

Муж попросил меня написать подтверждение, что он является кормильцем семьи. Читать он не умеет, так что я могу сообщить вам всю правду. Умоляю, заберите его. От него в доме никакого проку. С тех пор как я вышла за него замуж восемь лет назад, он пальцем о палец не ударил, только буйнит, учиняет скандалы и пьянствует, а мне приходится кормить семерых его детей. Может, хоть вы заставите его взять в руки винтовку. Пока он умеет только есть. Заберите его, и я скажу вам спасибо. Мне нужно кормить детей, а он целыми днями бьет баклуши. Не говорите ему ничего этого, а просто заберите.

Доставлено в 1943 году собственноручно жителем Арканзаса в призывную комиссию

Спросите у книги

Мы не устаем поражаться тому, как редко люди обращаются к книге, когда нуждаются в

информации. Согласно результатам одного недавнего исследования, только один из семи взрослых граждан Америки после окончания средней школы покупает хотя бы одну серьезную книгу. Иногда люди еще могут на досуге полистать легкий роман, журнал или газету, но отнюдь не практическое руководство, которое способствовало бы их профессиональному росту, укреплению супружеских отношений или общению со своими детьми. Это действительно грустно, особенно если принять во внимание, сколько ценной информации содержится в уже написанных книгах.

ЕСЛИ каждую неделю вы будете читать по одной книге на профессиональную тематику, то через десять лет у вас наберется более пятисот прочитанных книг. Это позволит вам стать настоящим экспертом в своей сфере деятельности.

Джим Рои

Обращайтесь к биографиям известных людей

В средней школе я была единственной опорой своей матери. Может быть, именно поэтому я от корки до корки прочитывала каждую биографию, которая попадалась мне в руки, вдумчиво анализируя все подробности жизни их авторов. Я как раз читала биографию легендарной летчицы Амалии Эрхарт в тот день, когда до меня вдруг дошло, что все мои друзья и подруги разъезжаются по колледжам, а я остаюсь совершенно одна. Учеба в колледже была нам не по карману — вместо этого я устроилась еще на два места работы.

Но Амалия шептала мне на ухо: «Кое-кому из нас уже построили большие взлетно-посадочные полосы. И ее-

ли у тебя есть такая, то смело стартуй! Но, если ее у тебя нет, пойми, что только ты должна взять в руки лопату и засучить рукава! Сооруди такую полосу для себя самой и для всех, кто последует за тобой».

В тот день я твердо решила получить образование. Я и сегодня читаю по меньшей мере шесть биографий в неделю и часто говорю Амалии: «Спасибо, моя дорогая воображаемая подруга, я послушалась тебя. И взяла в руки лопату!»

Дотти Уолтере

СПРОСИТЕ САМОГО СЕБЯ



Многие видят то, что есть,
и спрашивают «почему?».

Я вижу, что могло бы быть,
и спрашиваю «почему нет?».

Роберт Ф. Кеннеди

Красивый ответ получает тот,
кто задает красивый вопрос.

Э. Э. Каммингс

Задавайте хорошие вопросы

Кто-то из друзей спросил однажды у Изидора А. Раби, лауреата Нобелевской премии по физике, как тот стал ученым.

Раби ответил, что после школы мать всегда интересовалась тем, как у него прошел день. И волновало ее не столько то, что нового он узнал и какие оценки получил. Она неизменно спрашивала: «Ты сегодня задавал хорошие вопросы?»

«Именно стремление задавать хорошие вопросы, — закончил Раби, — и сделало меня ученым».

Из сборника -«Лучшие истории и анекдоты»

Джейкоб, стоя на четвереньках, искал что-то под уличным фонарем, когда к нему подошел незнакомый человек и спросил, что он потерял.

— Свой ключ, — ответил Джейкоб.

— Давайте я помогу вам.

— О, большое спасибо!

И Гарри начал вместе с Джейкобом искать потерянный ключ.

После получаса бесплодных поисков Гарри заметил:

— Кажется, ключа здесь нет. Вы уверены, что потеряли его именно тут, под фонарем?

— Видите ли, — ответил Джейкоб, — потерял-то я его возле своего дома, но здесь гораздо светлее.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Как часто мы тратим время, пытаюсь отыскать ответы на свои вопросы где-то во внешнем мире, тогда как могли бы задать те же самые вопросы самим себе. Возможно, самый лучший ответ скрыт глубоко в недрах нашего подсознания. Мы можем обрести доступ к мудрости, наставлениям и любви, задавая своему подсознанию правильные вопросы.

ВОПРОСЫ, СПОСОБНЫЕ НАВСЕГДА ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ

Мы спросили более чем у ста человек, какой вопрос из заданных кем-то из окружающих или адресованных самим себе в буквальном смысле изменил их жизнь. Далее в этой главе приводятся некоторые из ответов. Как выяснилось, чаще всего речь идет о вопросах, которые люди задают самим себе. Только не спрашивайте себя всего один раз — делайте это снова и снова. Ломайте голову над каждым таким вопросом в течение многих недель подряд. Записывайте их на бумаге и почаще обращайтесь к ним, размышляйте и медитируйте.

И точно так же как эти универсальные вопросы радикально изменили жизнь многих

людей, они могут в корне повлиять и на вашу судьбу.

На что в своей жизни я закрываю глаза?

Этот вопрос задал мне в 1979 году Билл Макгрейн. Вплоть до того момента я зачастую обманывал сам себя, стараясь не замечать многих вещей. Благодаря вопросу Билла я научился брать на себя ответственность за все решения, которые принимал в жизни.

Дейв Йохо

Каково мое жизненное предназначение?

Каково ваше предназначение в этой жизни? Чем бы вы занялись, зная, что способны покорить любые вершины? Именно под таким углом зрения я начал рассматривать цели, которые ставил перед собой. И я совершенно искренне убежден, что это привносит в мою жизнь умиротворение и гармонию.

Брайан Клеммер

Почему не я?

В свое время я занималась сетевым маркетингом, целыми днями слоняясь по городу и толкая перед собой коляску с двумя своими малышами. Однажды муж взял меня с собой на лекцию Билла Гоува. В те дни женщины на трибунах не появлялись, но, слушая его, я вдруг подумала: «А почему я не могу выступать точно так же, как это делает Билл?»

И мое сердце ответило: «Дерзай!» Теперь я читаю лекции по всему миру. Так прислушайтесь же к голосу своего сердца. И откликнитесь на его зов.

Дотти Уолтере

Если бы вы могли стать кем угодно...

Много лет назад один джентльмен спросил у меня: «Если бы вы могли стать в своей жизни кем угодно, то что бы вы выбрали и как этого добились?»

Мой ответ звучал так: «Я приняла бы решение делать лишь то, что мне хочется делать. И каждый день я старалась бы оставаться самой собой». И, должна сказать, с тех пор я именно так и поступала.

Хелис Бриджес

Готов ли я пожертвовать всем ради поставленной цели?

Задумайтесь над этим вопросом. Наверняка он повлечет за собой и другие: «Если нет, то почему?», «Какие еще соображения необходимо учитывать?», «Что в своей жизни я считаю более важным?», «Чем на данный момент я готов поступиться? Будет ли этого достаточно для получения желаемого результата?»

Что еще я могу сделать?

Что еще на сегодняшний день вы можете сделать для продвижения к поставленной цели? Каждое утро, встав с постели, я задаю себе несколько вопросов: «Согласуются ли мои сегодняшние планы с высшими духовными ценностями?», «Следую ли я своему жизненному предназначению?», «Полностью ли я раскрываю свой потенциал?», «Гармонична ли моя жизнь? Делаю ли я всё от меня зависящее или же просто движусь по накатанной колее?»

Тим Пиринг

Как бы на моем месте поступил человек, которым мне хотелось бы стать?

Этот вопрос является одним из самых мощных стимулов к действию. Он заставляет вас

сфокусироваться на более сильных сторонах собственной личности, на лучших

качествах своего «я», которыми вы действительно восхищаетесь и которые хотели бы раскрыть наиболее полно.

Как-то после моего выступления ко мне подошел парень по имени Тим Сьюард и попросил ему помочь. Он работал в компании, занимавшейся розничной продажей автомобилей. Я высказал свое мнение по интересовавшему его вопросу, и он, применив мои идеи на практике, добился впоследствии выдающихся результатов в своем бизнесе.

Когда пришло время подведения итогов на международной конференции менеджеров по продажам, я был приглашен на это мероприятие в качестве ведущего. После официальной части председатель церемонии произнес: «Леди и джентльмены, через несколько минут я намерен вручить одному из вас ключи от белого “корвета”. Этот автомобиль достанется человеку, который выиграл наше международное состязание по объему продаж. В этом году борьба была очень напряженной, но победитель выиграл соревнование с большим отрывом, обойдя второго призера на триста очков. Для сравнения скажу: разница между вторым и третьим местом составила лишь одно очко, а между третьим и четвертым — два. В этом году лидер по продажам, он же обладатель белого “корвета”, прибыл из города Бей-Сити, штат Мичиган. Знакомьтесь — Тим Сьюард!»

Зал взорвался аплодисментами. Участники подняли Тима на руки, понесли вперед и усадили в «корвет». Когда страсти немного улеглись, я протиснулся сквозь толпу, пожал Тиму руку и спросил:

— Как вам это удалось?

— Знаете, — ответил он, — мне было только девятнадцать, когда я устроился сюда работать, и у меня напрочь отсутствовал опыт в этом деле. Однажды я спросил самого себя: «Как бы на моем месте поступил человек, которым мне хотелось бы стать?» Поразмыслив

над этим вопросом, я привел в полный порядок свою служебную униформу, я завел картотеку, я старался как можно лучше обходиться с каждым клиентом, я буквально вылизывал каждый автомобиль, я более тщательно планировал каждый свой день и так далее. Словом, сам факт, что я ежедневно задавал себе этот вопрос, заставил меня усовершенствовать все аспекты своей деятельности. И множество этих, казалось бы, незначительных улучшений в работе накапливались день за днем в течение целого года — и вот сегодня я стал международным лидером по продажам.

— Просто феноменально, — вставил я.

— Да, дела у меня действительно пошли на поправку, — продолжил Тим, — и не только в сфере продаж. Перед отъездом сюда я сел и задумался: «А как победитель соревнования должен добираться на международную конференцию в Новый Орлеан?» И решил, что лететь он будет первым классом, а билет купит только в одну сторону.

— Подождите минутку, — недоумевал я. — Вы же не знали, что победили, но все равно купили билет первого класса, причем только в один конец, до Нового Орлеана?

— А что, разве мне нужно лететь домой? — улыбнулся он.

— Нет, вам, конечно же, не нужно лететь. Ведь вы выиграли «корвет».

Джим Кэткарт

В чем вы хотите стать настоящим экспертом?

Эрл Найтингейл как-то сказал одну вещь, которая имела для меня судьбоносное значение. Это случилось в 1972 году, когда я работал в органах коммунального строительства города Литл-Рок. Однажды я сидел за

своим рабочим столом, от нечего делать водил ручкой по бумаге, и краем уха слушал радиоприемник, стоявший в соседнем кабинете. И тут голос по радио тихо, но внятно произнес: «Если вы будете каждый день уделять час времени получению специальных знаний, то через пять лет или даже раньше станете в этой области настоящим экспертом». И

тогда я задумался: «Если можно добиться такого результата благодаря всего одному часу в день, то я как государственный служащий, располагающий ежедневно восьмью часами практически свободного времени, способен изменить мир чуть ли не к четвергу! Но чем именно я хотел бы заняться?» Увы, я не знал! И это — самый животрепещущий вопрос. Когда вы знаете, что способны за следующие пять лет стать выдающимся специалистом, но понятия не имеете, в какой конкретно сфере, то у вас есть все основания задуматься над своей жизнью. Так я и сделал. В течение многих недель я сидел и размышлял над этой проблемой. В конечном итоге мне пришло в голову, что больше всего на свете я хотел бы помогать людям в вопросах личностного роста. Я хотел пойти по стопам Най-тингейла. И, как вы знаете, теперь я занимаюсь этим в течение вот уже восемнадцати лет.

Джим Кэткарт

Когда вы собираетесь решить, что уже победили?

Однажды я тренировался в фитнес-клубе, и напротив меня качал свои стальные мышцы один парень, который выглядел настоящим бодибилдером. Я занимался на обычном тренажере, всего лишь получая ежедневную норму физической нагрузки, а он на каком-то хитроумном устройстве выполнял действительно сложное упражнение. Вдруг молодой человек обратился ко мне:

— И долго вы собираетесь заниматься ерундой на этом допотопном устройстве?

— Минут тридцать, — ответил я.

— А вот я вкальываю уже два часа, — похвастался он, после чего, продолжая качать пресс, начал рассказывать мне о своих успехах: и какой вес он может поднять, и чего он добился в своей жизни, и за сколько секунд может пробежать стометровку, и до чего дорогая у него машина, и в каком большом доме он живет, и какой у него крутой бизнес, и какую удачную сделку он недавно провернул.

Тут я не выдержал:

— Подождите, а когда вы собираетесь решить, что уже победили?

— В каком смысле? — осекся он.

— Как я понимаю, вся ваша жизнь — это состязание с другими людьми, — сказал я в ответ. — Так вот, когда же вы остановитесь и поймете, что уже победили?

— Чего-чего? — парень уставился на меня в полном недоумении и тут же снова продолжил свой послушной список.

Словом, он так ничего и не понял! А ведь если бы он на минуту остановился и задумался над моим вопросом, то наверняка бы смог получше разобраться в самом себе. У парня явно были какие-то комплексы — иначе зачем бы он сравнивал себя с каждым встречным?

Джим Кэткарт

СПРАШИВАЙТЕ СВОЕ ПОДСОЗНАНИЕ

Лет двенадцать назад у меня были серьезные проблемы личного характера, и мне пришлось самому, выбираться из состояния полной неудовлетворенности жизнью и разочарования. Где-то я прочел об установлении связи со своим внутренним «я», глубинным разумом. Прежде я ничего не знал об этом и потому считал подобные рассуждения по меньшей мере странными, но, поскольку больше мне ничего не помогало, я решил попробовать. Понемногу у меня начали появляться кое-какие успехи в этом деле, и я принял твердое решение бросить пить — после двадцати пяти лет употребления алкоголя. С помощью методики, в основе которой лежали вопросы, обращенные к своему внутреннему «я», мне удалось отказаться от выпивки — я справился с этой вредной привычкой сам, безо всякой поддержки со стороны. Это был очень большой успех, который заставил меня поверить в эффективность подобного подхода.

Я пришел к выводу, что моя задача — и задача моего сознательного разума — задавать вопросы. А затем мое внутреннее «я», или подсознание, само дает мне верные ответы. Третий шаг — за мной: я должен сделать так, чтобы полученные ответы воплотились в реальность. После этого я могу возвращаться в исходную точку и приступать к работе над следующей проблемой.

Когда двенадцать лет назад я познакомился с указанной методикой, то еще многого не понимал, и потому сначала у меня не все получалось, но со временем я научился четко формулировать свои вопросы и как результат получать гораздо более конкретные и понятные мне ответы.

В первое время все мои вопросы были сосредоточены на проблемах, но постепенно я дорос до стремления выяснить, что же я хочу сделать в этом мире и для чего живу. Года полтора назад я начал задавать подсознанию вопросы о своем духовном мире и серьезно размышлять над своей жизнью в целом. «Кто я такой и зачем я здесь?» — вот что я стал спрашивать.

«Что мне необходимо предпринять, чтобы достичь успеха в важных сферах своей жизни и одновременно подняться на более высокий духовный уровень?»

Я обнаружил, что гораздо лучше, когда вопросы нейтральны и не носят субъективного характера. И теперь, формулируя их, я стараюсь не закладывать в свой вопрос желаемый ответ.

Один из выводов, к которым я пришел в процессе своего духовного становления, состоит в том, что я должен больше давать, чем получать, и более тесно сотрудничать со Вселенной. После такого заключения я начал задавать новые вопросы:

«Какие поступки я могу совершать по мере своего духовного становления, чтобы с их помощью внести вклад в жизнь других людей и сделать лучше весь наш мир?»

Полученный мной ответ непременно должен повлечь за собой определенные действия, скажем написание книги, которая поможет другим на пути их духовного роста.

В некотором смысле я веду диалог с самим собой, а затем только жду ответа. Если он не совсем мне понятен, я задаю очередной вопрос, чтобы прояснить ситуацию. Это похоже на слои лукавицы. Я продолжаю проникать в глубины своего подсознания, пока не получу предельно конкретный ответ.

Меня нередко спрашивают, в какой форме поступают ко мне ответы подсознания. Иногда я слышу их как отдельные слова или же законченные предложения. В других случаях это зрительные образы, определенные эмоции и ощущения. Порой ответы носят метафорический характер. В таких ситуациях я прошу свой внутренний разум помочь мне понять глубинный смысл данного образа, задавая прямые вопросы: «О чем это говорит?» или «Что символизирует эта метафора?»

Джон Прискорн

Он сидел над идеями

Доктор Элмер Гейтс на собственном примере доказал эффективность своей методики

совершенствования мыслительных и физических способностей. Наполеон Хилл вспоминает, как, заручившись рекомендательным письмом от Эндрю Карнеги, отправился в лабораторию

доктора Гейтса. Когда он зашел в приемную, секретарша развела руками:

— Весьма сожалею, но... Мне строго-настрого запрещено тревожить доктора Гейтса в это время.

— И как долго, на ваш взгляд, мне придется ждать? — поинтересовался Наполеон Хилл.

— Не знаю, может, даже и три часа.

— А почему его нельзя беспокоить? Женщина слегка заколебалась, но затем ответила:

— Он сидит над идеями.

— В каком смысле? — улыбнулся Наполеон Хилл. Секретарша тоже улыбнулась и сказала:

— Пожалуй, будет лучше, если доктор Гейтс сам объяснит вам это. Я действительно не знаю, как долго вам придется ждать. Если хотите, можете посидеть здесь и почитать. Или приходите в другой раз.

Мистер Хилл решил подождать. И впоследствии не пожалел об этом. То, о чем он узнал, безусловно, стоило затраченного им времени. Вот как сам Наполеон Хилл рассказывал о дальнейших событиях:

Когда доктор Гейтс наконец-то освободился и секретарша представила меня, я в шутку пересказал ему то, о чем мне сообщила его помощница. Бегло прочитав перед этим рекомендательное письмо от Эндрю Карнеги, он отреагировал на мой юмор вполне любезно: «А вам действительно интересно посмотреть, как и где я сижу над идеями?»

Доктор Гейтс привел меня в маленькую звуконепроницаемую комнатку, где стояли только стол и стул. На столе лежали стопки чистой бумаги и несколько карандашей. Здесь же была расположена кнопка, позволявшая включать и выключать свет.

Доктор Гейтс объяснил, что когда он не мог найти решение какой-нибудь волновавшей его проблемы, то входил в эту комнатку, закрывал за собой дверь и усаживался за стол, затем выключал свет и достигал состояния глубокой концентрации. Он успешно применял принцип управления вниманием, обращаясь к своему подсознанию с просьбой подсказать ему ответ. В некоторых случаях идеи к нему не приходили, в других — начинали сразу же поступать в его разум настоящим потоком, а порой нужно было ждать добрых два часа, пока появится какая-нибудь стоящая мысль. Как только хорошие идеи начинали выкристаллизовываться в его сознании, он включал свет и приступал к их записи.

Доктор Элмер Гейтс доработал более двухсот патентов, которые получили другие изобретатели, так и не сумевшие добиться успеха в их практической реализации. Он обладал удивительной способностью выявлять недостающие детали — какую-нибудь мелочь, благодаря ко-

торой идея становилась работоспособной. Его метод заключался в том, чтобы начать с подробного анализа патентной заявки вместе с прилагаемыми чертежами и изучать их до тех пор, пока не найдется слабое звено. Сидя над идеями, Гейтс концентрировался на отыскании решения уже определенной проблемы.

Когда Наполеон Хилл попросил доктора Гейтса подробнее объяснить, откуда же к нему поступают эти бесценные идеи, тот дал следующий ответ: «Источники всех идей — это: 1) содержащаяся в подсознании информация, которая была получена ранее благодаря личному жизненному опыту, наблюдениям и обучению; 2) знания, накопленные другими людьми и поступающие в подсознание путем телепатии; 3) великое универсальное хранилище Бесконечного Разума, в котором содержатся все знания и все факты и с которым можно войти в контакт посредством подсознания».

«Когда я сижу над идеями, то при желании могу настроиться на любой из этих источников или же на все сразу. Возможно, существуют и иные источники идей, но мне они неизвестны».

Доктор Элмер Гейтс всегда находил время, чтобы в поисках верного решения как следует сосредоточиться и подумать. Он совершенно конкретно знал, что именно искал. И уверенно продвигался к намеченной цели!

У. Клемент Стоун

ПРОСИТЕ ВЫСШУЮ СИЛУ

...Открывайте свои желания пред Богом... Послание к Филиппийцам (4:6)

Даже когда человек сделал все возможное,

он все равно нуждается в помощи некой

могущественной потусторонней силы,

способной привести его к успеху.

Единственный путь заручиться поддержкой

этой высшей силы — молитва.

Рассел Х. Конвелл

У матери Терезы из Калькутты была мечта. И она сказала своим настоятелям:

— У меня есть три монеты и мечта от Господа построить приют для сирых и убогих.

— Мать Тереза, — мягко осадил ее настоятели, — с тремя монетами вы не сможете сделать ровным счетом ничего, не то что построить приют!

— Я знаю, — с улыбкой ответила она, — но с Господом и тремя монетами я сумею сделать всё!

Мы все движемся к такой точке во времени, где духовная энергия обладает необычайной мощностью. Единственное, что люди должны сделать, — обратиться к этой великой силе и попросить. В Библии сказано: «...Просите, и получите». Господь Бог ждет, вы должны лишь попросить о помощи, и она будет вам дарована.

Тим Пиринг

Просите о помощи

У моей жены Фрэн обнаружили рак. После операции она была прикована к постели, охваченная страхом и мыслями о смерти и о том, что покидает своих родных и близких. И Фрэн стала молиться — искренне молиться о помощи. Ответ пришел быстро. Она рассказывала потом, что Господь Бог словно укрыл ее теплым одеялом и сказал: «Не волнуйся — все будет хорошо». По ее словам, то, что она тогда испытала, нельзя объяснить никакими земными законами: «Я перестала дрожать от страха и поняла, что буду жить». Моя жена больше никогда не оглядывается назад. Теперь ее жизнь обрела новый смысл. Это случилось девять лет назад.

Лес Хьюитт

И все, чего ни попросите в молитве с верой, получите.

Евангелие от Матфея (21:22)

Именно на уроках алгебры в средней школе я научилась страстно молиться. Наша учительница частенько устраивала неожиданные проверки. Как только она объявляла контрольную работу без подготовки, я начинала молиться. И знаете что? Я неизменно получала по всем таким заданиям отличные оценки.

Мэри Халник, член совета директоров университета Санта-Моники

Когда я молюсь, в моей жизни случаются счастливые совпадения, а когда я этого не делаю, их не бывает.

УИЛЬЯМ Темпл

В 1976 году, будучи инструктором в альпинистском лагере в Северной Калифорнии, я усвоил один важный урок по поводу молитвы. Вместе с моей подругой Мэрилин мы руководили двухнедельным походом через труднодоступную местность, в котором участвовали десять подростков. На седьмую ночь мы разбили лагерь в скалистых горах на

совсем незнакомой нам территории. Уже в течение многих дней нам не встречалось ни одной живой души. И вот, пока мы спали, неожиданно налетела снежная буря, обрушившая на нас горы снега. Всю ночь мы прижимались друг к другу, чтобы хоть как-то сохранить тепло и не замерзнуть. Когда встало солнце, буран все еще бушевал, и мы видели разве что перед самым своим носом. Все ориентиры исчезли. Мы не могли разглядеть ни одной из окружающих гор, чтобы свериться с картами, да и еды у нас оставалось совсем немного, поскольку как раз в тот день мы рассчитывали добраться до перевалочного пункта.

Я был в шоке, а точнее, в тихом ужасе. Ведь я чувствовал себя ответственным за безопасность детей. Если буря продолжится, наша и без того уже сырая одежда и спальные мешки больше не смогут согреть нас.

В лучшем случае нас ждало либо переохлаждение, либо обморожение, а в худшем — смерть. Я помнил местоположение одного близлежащего горного пика, который мы видели за день до происшествия. И решил оставить Мэрилин с детьми, а сам пробиться через свирепый буран, который к тому времени навалил уже по пояс снега. Задыхаясь от усталости и промерзнув до мозга костей, я наконец вскарабкался на вершину, но и оттуда не мог видеть достаточно далеко, чтобы сориентироваться на местности и определить наше положение. Я с ужасом вспомнил глаза перепуганных ребят, которые надеются на меня.

Из-за этого страх только усилился. В полном отчаянии я упал на колени и стал молиться. Я молил Бога смилостивиться, хоть немного утихомирить разбушевавшуюся стихию, чтобы я мог рассмотреть тропу, ведущую вниз с этой горы. В тот момент я искренне верил в то, что тучи, как по волшебству, разом исчезнут. Прошло несколько минут, но ничего не случилось. Я начал рыдать, поскольку уже мысленно видел газетные заголовки, оповещавшие о нашей гибели. Все это время я продолжал молить Бога, но так ничего и не происходило. Наконец я решил вернуться к своим спутникам и подумать, как нам найти выход из положения. Но, спускаясь с вершины, вдруг почувствовал, что мои ноги словно сами несут меня совсем в другую сторону. Это было, по меньшей мере, странное ощущение. Мне казалось, будто кто-то невидимый ведет меня к противоположному склону горы. Обогнув скалу, я посмотрел вниз и увидел хоть и совсем слабые, но явные очертания заветного ориентира, о котором я так молил. Не в силах удержаться, я закричал от восторга и со всех ног помчался назад, чтобы сообщить всем спасительную новость.

Питер Ренджел

Просите, чтобы вас наставили на путь истинный

Я навсегда запомню ту ночь, когда меня вызвали в больницу к известному киноактеру Джону Уэйну. Утром ему должны были оперировать опухоль, которая, как опасались врачи, могла оказаться злокачественной. По дороге в больницу я молился Господу, прося у Него наставления. Следовало ли мне просто подойти к старине Дюку Уэйну и спросить, готов ли он к встрече с Богом? Но какая-то неподвластная мне сила удерживала меня от этого шага. А быть может, я должен спросить: «Чувствуешь ли ты себя спасенным и прощенным? Если бы тебе пришлось сегодня умереть, то ты с легкой душой отправишься на небеса?» И на этот вопрос мне тут же пришел ответ свыше: «Нет, это совсем не то, что тебе надо сказать».

А затем я услышал тот тихий голос, который для себя именую Святым Духом. Он промолвил: «Просто ниспошли Иисуса Христа в разум Джона Уэйна. И пусть он сам примет или отвергнет Его. Именно в этом суть всего».

Когда я приехал в больницу, то застал знаменитого актера лежащим на кровати. Мы немного поговорили, а затем я спросил:

— Дюк, могу я помолиться за тебя? Его ответ прозвучал незамедлительно:

— В нынешней ситуации. Боб, я приму любую помощь.

Как сейчас помню его исполненный мужества взгляд и напряженное лицо во время молитвы.

Неожиданно для самого себя я услышал, как с моих губ сорвались слова:

— Джон Уэйн, Господь знает о тебе. Он слышал о тебе всю твою жизнь. Он восхищается тобой. Он уважает тебя. И Он знает, что ты можешь и хочешь простить Ему все

Его прегрешения. В непостижимых глубинах своего разума Он принимает тебя, верит в тебя и любит тебя.

В этот момент я открыл глаза, чтобы увидеть лицо Джона Уэйна таким, каким его, пожалуй, никогда и никто не видел, — умиротворенным, словно пасхальный восход солнца. Вся напряженность ушла. На нем не было и следа смятения, душевного беспокойства или психологического дискомфорта. Вне всяких сомнений, я произнес нужные, правильные слова, и он последовал моему призыву без сопротивления и с искренним приятием.

Роберт Х. Шуллер, проповедник

Просите об исцелении

Это произошло с женщиной, у которой был рак груди. Опухоль росла с каждым днем, но обращаться в больницу больная категорически отказывалась. Жила она в настоящей лачуге, до потолка забитой разным хламом, и никого туда не впускала, хотя передо мной ее дверь в конечном итоге отворилась. Я относился к ней по-дружески и помогал чем мог — в частности, получал и привозил положенные ей продукты. Кэтрин чахла буквально на глазах, тогда как ей следовало бы срочно отправиться в больницу и сделать экстренное переливание крови, поскольку ее организм был отравлен токсинами, выделяемыми опухолью.

И вот однажды я сел перед иконой с изображением Христа и спросил Его: «Боже милосердный, что мы можем сделать для Кэтрин? Чем мы можем помочь ей?»

Я всматривался в светлый лик Господа нашего, и мне в голову внезапно пришла мысль: «А что именно ты хочешь сделать?» Я вдруг почувствовал ответственность за жизнь другого человека, в том числе и за его духовное становление.

И тут я подумал: «Нет, я недостойн такой ответственности». Одно дело — просить, чтобы Господь смилостивился и помог, но ведь Он задал мне совсем другой вопрос: «Что именно ты хочешь сделать?»

В тот момент меня словно осенило: ведь пути Господни неисповедимы, и каждый человек должен извлекать уроки из того, что с ним происходит. Возможно, Кэтрин не удосужилась усвоить какой-то важный урок. И зря — ведь он мог стать для нее наивысшим духовным благом, в котором она, пожалуй, как раз больше всего сейчас нуждается.

Я в полной мере осознал смысл сложившейся ситуации и ответил на заданный мне вопрос: «Если вообще существует хоть малейшая возможность, то я всем своим сердцем хотел бы видеть ее исцеленной». И что же?! Не прошло и двух недель, как Кэтрин решила обратиться в больницу, за два месяца прошла курс лучевой терапии, и ей удалили опухоль. Врачи назвали чудом уже сам тот факт, что она вообще выжила, но каково было их изумление, когда ее страшный недуг совсем отступил.

Тим Пиринг

Просите ангела

В своей книге «Embraced by the Light» Бетти Дж. Иди рассказывает, как, оказавшись в 1973. году на грани жизни и смерти, она видела, что к ней стремительно летел целый сонм ангелов, готовых откликнуться на ее молитвы и помочь. Ангелов переполняла безграничная любовь к людям и радость от своей благородной миссии. Молитвы казались Бетти своего рода маяками, на огни которых летели ангелы, освещая себе путь маленькими фонариками.

«Они отчетливо говорили мне, — продолжает Бетти, — что все молитвы и желания будут услышаны и непременно исполнятся.

Я поняла, что после вознесения молитвы мы должны уповать на Бога и верить, что Он откликнется на наши мольбы. Ведь Господу в любой момент ведомы наши чаяния, и Он просто ждет, когда мы обратимся к Нему с просьбой о помощи. В Его распоряжении есть все силы и полномочия, чтобы откликнуться на обращенные к Нему молитвы, но Он руководствуется собственными законами и нашими пожеланиями. Нам надо просить, чтобы Его воля и желание стали нашими. Мы должны доверять Ему. И если мы просили Его всем сердцем и без малейших сомнений, то получим желаемое».

Сандра Роджерс

Примите решение делать

хотя бы одно доброе дело в день

Примите решение делать

хотя бы одно доброе дело в день,

а может, несколько или даже бесчисленное их число.

Говорите с Богом каждое утро и спрашивайте Его:

«Что хорошего я могу сделать сегодня?»

Он ответит вам и наставит вас, ибо Он находится в вас.

И вы дадите Ему жизнь, обращаясь к Нему с просьбами.

Он не может проявить Себя, если Его не попросили..

Бог говорит с вами через вашу душу, которая является

истинным путеводителем в вашей жизни.

Просите Бога, говорите с Богом —

и вы станете источником множества чудес.

Вы будете творить их везде вокруг себя.

Делайте хотя бы одно доброе дело в день

до самого конца своей жизни.

Только подумайте, сколько добра

будет при этом сотворено!

А если каждый житель Земли сделает одно доброе

дело в день, то КАКОЙ ЖЕ БУДЕТ НАША ПЛАНЕТА!

Роберт Мюллер,

бывший заместитель Генерального секретаря Организации Объединенных Наций

Как молиться

Однажды вечером, оставшись присматривать за ребенком, дедушка проходил через комнату внучки и услышал, как она называет буквы алфавита, но как-то очень странно: в ее голосе явно звучали ноты то почтения, то просьбы.

— Что это ты делаешь? — поинтересовался дед.

— Читаю молитвы, — объяснила ему маленькая девочка. — Но почему-то сегодня мне не удается придумать правильные слова, так что я просто называю буквы. Господь сам соберет их вместе — ведь Он знает, о чем я думаю.

Из сборника «Лучшие истории и анекдоты»

Помолитесь, а потом пусть все идет своим чередом

Эндрю Глазевски, выступая как-то у нас в колледже с лекцией, высказал одно интересное соображение: «Если вы слишком долго молитесь о чем-либо, то приводите в действие обратный закон». Я не совсем понял его мысль. Тогда он пояснил: «Это совсем просто. Если вы слишком долго молитесь о чем-либо, это свидетельствует о том, что у вас нет веры. Просите всего один раз, а затем с верой возвращайтесь к своим делам».

Дэвид Спенглер

Небеса не помогают людям, которые бездействуют.

Софокл

После молитвы наступает время действовать

На Бога надейся, а сам не плошай.

Русская пословица

Один добропорядочный и глубоко верующий человек угодил в полосу материальных трудностей. Каждый раз,

когда ему вроде бы удавалось выкрутиться, ему тут же предъявлялись новые счета — и так до тех пор, пока наконец он не стал, как говорит одна пословица, «настолько бедным, что мог не обращать внимания». Оказавшись в полной нищете, однажды вечером он опустился на колени, возвел глаза к небесам и стал молиться: «Боже милосердный, я разорен. Яви Свою милость, дай мне соизволение вскоре выиграть в лотерею!» Всю следующую неделю он ходил в радостном предвкушении, что его материальное положение вот-вот изменится. Но когда даже спустя три месяца так ничего и не произошло, его вера пошатнулась, а к концу

года он был просто в ярости, так как до сих пор не выиграл в лотерею ни цента.

— Здесь ли Ты, Господи? — с мольбой вопрошал он. — Я верил, что Ты мне поможешь, но вот миновал уже целый год, а Ты так и не ответил на мои молитвы.

Вдруг неведомо откуда налетела черная туча, блеснула молния, и с небес раздался громopodobный глас:

— Я слышу тебя... Да, я слышу тебя. Я слышал каждую твою молитву, но дай мне хоть один шанс откликнуться на них. Все, что от тебя требуется, — это купить лотерейный билет.

Возносите благодарственные молитвы

Наша благодарность Господу Богу всегда должна предшествовать нашим просьбам.

Автор неизвестен

Одна благодарственная мысль, обращенная к Небесам, — вот лучшая молитва.

Г. Э. Лессинг

ЧЕГО ЖЕ ВЫ ЖДЕТЕ? ДЕЙСТВУЙТЕ!

Великая цель образования — не столько знание, сколько действие.

Герберт Спенсер

Не нужно ждать вдохновения, чтобы приступить к делу. Действие всегда предшествует вдохновению, а не наоборот.

Фрэнк Тиболт

Идеального времени не бывает

Не ждите. Время никогда не будет абсолютно подходящим.

Наполеон Хилл

Помните, идеального времени не бывает. Есть только одно время — настоящее. Мы от всего сердца призываем вас прямо сейчас начать восхождение к вершинам самореализации и продуктивности.

Не ждите идеальных условий. Идеальным ничто и никогда не будет. Всегда существуют проблемы, препятствия и ситуации, далекие от совершенных. Но это ровным счетом ничего не значит. Начинайте здесь и сейчас.

С каждым предпринимаемым вами шагом вы будете становиться все более сильным, все более квалифицированным, все более уверенным в себе и, наконец, все более преуспевающим.

Все, чего вы хотите, вполне достижимо — вы должны всего лишь попросить и начать действовать.

Вы должны мечтать о том, как исполнить свое желание, вместо того чтобы сидеть сложа руки и ждать, пока оно исполнится само.

Освальд Чамберс

Время мечтаний закончилось. Пора начинать обращаться с просьбами. Если вы все еще испытываете некоторые сомнения, начните с малого и постепенно увеличивайте размах. Тот, кто достаточно уверен в себе, может с ходу приниматься за дело и высказывать самые смелые и неожиданные просьбы. Годится любой из этих подходов. Поступайте так, как вам нравится. Главное — не сидите на месте.

Тот, кто намерен когда-нибудь научиться летать, должен сначала научиться стоять, и ходить, и бегать, и взбираться вверх, и танцевать; нельзя сразу научиться полету.

Фридрих Ницше

Единственный способ начать — это начать.

Автор неизвестен

Путешествие в тысячу ли начинается с одного шага.

Лао-цзы

Первый шаг — самый трудный.

Автор неизвестен

Человека спасает то, что он должен сделать шаг. А затем — следующий шаг.

Антуан де Сент-Экзюпери

Чего бы ты ни желал, о чем бы ни мечтал, сделай это! В дерзости есть и гений, и сила,

и волшебство.

Гёте

Никто не может сделать этого за вас.

Ральф Кординер

Тот, кто желает снести гору, первым делом убирает маленькие камни.

Уильям Фолкнер

Надеемся, вы получили удовольствие от этого путешествия в мир просьб. Хотелось бы думать, что теперь вы понимаете, какую важную роль в нашей жизни играет умение просить, причем просить открыто и недвусмысленно.

Каждый человек, которого вы встречаете, и каждая ситуация, с которой вы сталкиваетесь, — это своего рода джинн, способный исполнить любые ваши желания. Единственное, что вам необходимо, — это быть открытым.

Откройте свой разум, чтобы видеть возможности.

Откройте сердце, чтобы распознать свои желания.

Откройте рот, чтобы попросить об этом.

Откройте руки, чтобы они вместили все дары, которые вы получите.

И настал день, когда риск оставаться бутоном был тягостнее, нежели риск расцвести.

Анаис Нин

Спасибо за то, что вы были с нами на протяжении всей этой книги. Наше заключительное пожелание для вас: просите, просите и просите — просите до тех пор, пока все ваши мечты не сбудутся!

У НАС ЕСТЬ ПРОСЬБА

У нас есть просьба! Мы хотим, чтобы вы написали нам и рассказали, как эта книга повлияла на вашу жизнь. Поделитесь с нами своей историей достижения успеха. Сообщите нам, чему вы научились благодаря нашей книге. Что вы просили и получили? Какие новые секреты об умении просить вы узнали? Можете ли вы дать какие-то рекомендации будущим читателям? Нет ли у вас какой-либо своей любимой истории, цитаты или собственной идеи по поводу просьб? Будьте любезны, пришлите, пожалуйста, нам все, что покажется вам интересным и заслуживающим внимания.

Мы с нетерпением ждем ваших писем. Заранее благодарим за участие в нашей жизни!

Убедительно просим написать нам по следующему адресу:

Jack Canfield and Mark Victor Hansen

The Canfield Training Group

6035 Bristol Parkway

Culver City, CA 90230

FAX: (310) 337-7465

Об авторах



Джек Кэнфилд — один из ведущих специалистов в области развития человеческого потенциала и личностного роста.

Автор популярных учебных аудио- и видеопрограмм на тему повышения самооценки. Регулярно выступает на телевидении, в соавторстве с Марком Виктором Хансеном опубликовал несколько бестселлеров, в том числе «Осмелитесь преуспеть».

Выступает с лекциями, проводит семинары для профессиональных ассоциаций, правительственных агентств, представителей церкви, торговых организаций и корпораций. Преподает в учебных заведениях для предпринимателей.

Марк Виктор Хансен — специалист в области продаж и личностного роста, профессиональный оратор. За двадцать с лишним лет выступал с лекциями в тридцати двух странах.

Автор нескольких бестселлеров, в том числе «Миллионер за минуту» и «Осмелитесь преуспеть», а также учебных аудио- и видеопрограмм. Идеи Марка Виктора Хансена сделали его популярной личностью на радио и телевидении, на канале PBS он ведет собственную передачу.

Марк проводит ежегодное мероприятие «Проснитесь на Гавайях», в котором принимают участие лидеры, предприниматели и просто люди, желающие преодолеть духовные, психологические, умственные, физические, финансовые барьеры и раскрыть свой внутренний потенциал.

Персоналии

(составил Е. Г. Гендель)

АЛЛЕН Джеймс (1864—1912) — английский философ-самоучка, который не упоминается в серьезных энциклопедиях. До 1902 г. работал секретарем у одного промышленника, после чего перебрался с женою в глушь и написал около 20 работ. Его самый известный труд — эссе «As a Man Thinketh», которое и названием, и содержанием ссылается на библейское «...каковы мысли в душе его, таков и он» (Притчи Соломоновы,

АПОЛЛИНЕР Гийом (настоящее имя Вильгельм Аполлинарий Костровицкий) (1880—1918) — французский поэт польского происхождения, который за свою недолгую жизнь принял участие во всех авангардистских движениях, процветавших в литературных и артистических кругах Франции в начале XX в.

БАЛЬФУР Артур Джеймс (1848—1930) — государственный деятель Великобритании, с 1922 г. лорд, один из лидеров консерваторов. В 1887—1891 гг. — министр по делам Ирландии; в 1891-1892 и в 1895-1902 гг. - министр финансов; в 1902—1905 гг. — премьер-министр; в 1915—1916 гг. — морской министр, а в 1916—1919 гг. — министр иностранных дел. В историю дипломатии вошел именно на этом посту, став автором носящей его имя Декларации о создании в Палестине еврейского национального очага.

БУСКАЛЬЯ Леонардо Феличе (1924-1998) - известный американский публицист и оратор. Однажды сразу пять его книг были включены в список бестселлеров газеты «New York Times».

БЕНЕ Стивен Винсент (1898—1943) — американский поэт и романист, окончивший Йельский университет. Наиболее известны его прозаические сочинения, а также эпические поэмы «Тело Джона Брауна» (1928, об американской Гражданской войне 1861—1865 гг.) и «Западная звезда» (1943, об освоении Америки), за которые он получил Пулитцеровскую премию.

БИЧЕР-СТОУ Гарриет (1811-1896)- американская писательница, автор книги «Хижина дяди Тома». Принимала активное участие в спасении беглых рабов.

БРЭДБЕРИ Рей Дуглас (род. 1920) — американский писатель, чья проза, в частности «Марсианские хроники» (1950), антиутопия «45Г по Фаренгейту» (1953), сборник рассказов «Вино из одуванчиков» (1957), синтезирует научную фантастику, сказку, притчу и социально-психологическое исследование, повествуя о трагическом воздействии на культуру многих дегуманизирующих сторон научно-технического прогресса.

ГАНДИ Мохандас Карамчанд (1869—1948) — идеолог и непосредственный руководитель индийского национально-освободительного движения. Призывал только к ненасильственным действиям. После завоевания британской Индией независимости (1947) и ее раздела на два государства (Индийский Союз и Пакистан) Ганди выступил против начавшихся индо-мусульманских погромов и в результате был убит членом индуистской экстремистской организации. Прозван в народе Махатмой («Великой душой»).

ГЕДДЕС Норман Бел (1893—1958) — американский театральный художник и дизайнер интерьеров и промышленных изделий. В театре был автором более чем двухсот пьес, включая известную постановку выдающегося немецкого режиссера Макса Рейнхарда «Чудо» (1923). В качестве дизайнера проектировал гостиницы, мебель, поезда и т. д. Его экспозиция

«Futurama» для Нью-йоркской всемирной выставки (1939—1940) содержала революционный план общенациональной транспортной системы, который он детально разработал в своей книге «Волшебные автострады» (1940).

ГЕЙБЛ Кларк (1901—1960) — американский киноактер. Вскоре после дебюта в вестерне «Нарисованная пустыня» (1931) в том же году сыграл более десятка ролей. С 1932 г. считается звездой американского кино. Особенно запомнился ролью Ретта Батлера в культовой картине «Унесенные ветром» (1939). После трагической гибели в 1942 г. своей жены, актрисы Кэрол Ломбард, ставшей жертвой авиакатастрофы, Гейбл перестал сниматься

и добровольцем ушел на войну, где в чине майора летал на бомбардировщике. В 1946 г. вернулся на экран, но уже без бывшего успеха.

ГЕРТЕР Кристиан Арчибальд (1895-1966) - американский политический деятель, в 1953—1957 гг. — губернатор штата Массачусетс, в 1959—1961 гг. — государственный секретарь США.

ГИББОН Эдуард (1737—1794) — английский историк. Его основное сочинение — «История упадка и разрушения Римской империи» — содержит классическое изложение политической жизни Римской империи и Византии с конца II в. до 1453 г. (падения Константинополя) с экскурсами в историю западноевропейского средневековья и России.

ГРЕТЦКИ Уэйн (род. 1961) — знаменитый канадский хоккеист по прозвищу Великий, рекордсмен Национальной хоккейной лиги (НХЛ) по числу забитых голов и результативных передач. 2-кратный обладатель Кубка Канады и 4-кратный — Кубка Стэнли.

ГЭЛБРЕЙТ Джон Кеннет (род. 1908) — американский экономист, иностранный член АН СССР (с 1988). Опровергая марксистскую теорию накопления и обнищания, доказывал социальное перерождение капитализма, превращающегося в результате технического развития в новое, общество изобилия — «новое индустриальное общество», как назвал его Гэлбрейт.

ДЭВИС Джефферсон (1808—1889) — американский политический деятель, плантатор-рабовладелец. В 1853—1857 гг. — военный министр. В период Гражданской войны в США — президент конфедерации южных рабовладельческих штатов, поднявших мятеж и отделившихся от США. В 1865 г. был захвачен в плен северянами. После освобождения (1867) активного участия в политической жизни страны не принимал.

ЗИГЛАР Зиг (род. 1926) — известный американский специалист по мотивации, лектор и автор нескольких бестселлеров. Был трижды удостоен почетных наград конгресса США за усилия в развитии свободного предпринимательства в Америке

КАММИНГС Эдвард Эстлин (1894-1962) - американский поэт, один из самых

радикальных экспериментаторов XX столетия. Внешняя отличительная особенность его поэзии — отказ от прописных букв.

КАН Отто Герман (1867—1934) — британско-американский банкир родом из Германии.

КАРНЕГИ Дейл (1888—1955)— американский писатель, публицист, педагог и психолог. Автор ставшей бестселлером книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» (1937), а также ряда других работ на тему человеческих взаимоотношений.

КАРНЕГИ Эндрю (1835-1919)- богатейший американский сталепромышленник и филантроп. В 1899 г. контролировал примерно 25% производства стали в США. В 1901 г. продал свою компанию за 250 млн. долларов и удалился от дел. За свою жизнь передал больше 350 млн. долларов различным образовательным, культурным и миротворческим организациям, многие из которых по сей день успешно работают, нося его имя. Самая известная среди них — Фонд Карнеги.

КЕЛЛОГ Уилл Кейт (1860-1951) - американский филантроп и производитель пищевых продуктов, разработавший технологию производства сухих изделий и полуфабрикатов из дробленого зерна (в том числе кукурузных, овсяных хлопьев и т. п.) и основавший свою фирму «Kellogg Company» (1906), а также учредивший Фонд Келлога — одну из крупнейших благотворительных организаций в США.

КЕННЕДИ Роберт Фрэнсис (1925-1968) - младший брат и ближайший соратник президента США. После того как в ноябре 1963 г. Джон Кеннеди был убит, Роберт Кеннеди, став сенатором от штата Нью-Йорк, объявил в 1968 г.

намерении выдвигаться на пост президента от демократической партии. В ходе этой избирательной кампании погиб в Лос-Анджелесе, став жертвой покушения, которое завершил палестинский иммигрант, выходец из Иордании.

КИССИНДЖЕР Генри Альфред (род. 1923) - американский политик, который родился в Германии, а когда к власти пришел Гитлер и развернулась антисемитская травля, вместе с родителями-евреями переехал в США. Опре-1елял внешнюю политику США как

государственный секретарь (1973—1977) и советник президента по вопросам национальной безопасности (1969—1975). Нобелевская премия мира (1973) за содействие окончанию войны во Вьетнаме. После ухода с государственной службы — профессор престижных Гарвардского и Джорджтаунского университетов, а также выдающийся специалист по вопросам внешней политики.

КЛАРК Артур Чарльз (род. 1917) — английский писатель-фантаст. Во время Второй мировой войны служил в авиации и тогда же начал писать научно-фантастические рассказы. Первым высказал в 1945 г. ныне давно реализованную, но тогда встреченную скептически идею о системе геостационарных коммуникационных спутников. В 1950-е гг.

заинтересовался подводными исследованиями и переехал на остров Шри-Ланка, где живет до сих пор; выпустил ряд книг и фотоальбомов, описывающих его подводные приключения. В 1960-е гг. сотрудничал с кинорежиссером Стэнли Кубриком над созданием научно-фантастического фильма «2001: Космическая одиссея» (1968), основанного на новелле Кларка «Страж» (1951), которую он впоследствии расширил до одноименного романа (1968).

КОВИ Стивен (род. 1932) — американский педагог, лектор, консультант по вопросам лидерства и автор таких популярных книг, как «7 привычек высокоэффективных | людей», «Главное внимание — главным вещам», «Принцип- .” центричное руководство».

КОЛЛИНЗ Джоан (род. 1933) — английская и американская актриса кино и телевидения. С детства отличалась

необычной и броской красотой, привлекавшей всеобщее внимание. После 1955 г. сыграла в Голливуде ряд однотипных ролей роковых красоток. Всемирную известность ей принесла главная роль Алекс Каррингтон в одном из самых популярных американских телесериалов — «Династия».

КОЛЬБЕР Клодет (настоящее имя Лили Шошуэн) (1905—1996) — одна из популярнейших американских киноактрис 1930-х гг. Родилась в Париже, но с 6 лет жила в США. Наиболее успешно выступала в комедийных ролях. Начинала как театральная актриса, однако с 1930 г. играла исключительно в кино — в основном в романтических комедиях. После войны утратила популярность, но в 1958 г. вернулась на Бродвей, где успешно выступала до 1985 г. на театральных подмостках. За амплуа роль в классической американской картине «Это случилось однажды ночью» (1934) Клодет Кольбер, равно как ее партнер Кларк Гейбл, а также режиссер указанной ленты Фрэнк Капра были награждены премией «Оскар».

КЭМПБЕЛЛ Джозеф (1904-1987) - американский писатель, просветитель и педагог, получивший широкую известность благодаря своим работам в области мифологии. Особое влияние на его творчество оказало искусство Пабло Пикассо и Анри Матисса, труды Зигмунда Фрейда и Карла Юнга, а также проза Джеймса Джойса и Томаса Манна.

ЛАО-ЦЗЫ (Ли Эр) — автор древнекитайского трактата «Лао-цзы» (древнее название — «Дао дэ цзин», IV— III вв. до н. э., хотя иногда считают, что Лао-цзы жил в VI в. до н. э.), канонического сочинения даосизма — китайской религии и одной из основных религиозно-философских школ.

ЛЕССИНГ Готхольд Эфраим (1729-1781) - немецкий драматург, теоретик искусства и литературный критик, основоположник немецкой классической литературы. Осуждал социальный произвол, был сторонником религиозной терпимости и гуманности.

ЛОНГФЕЛЛО Генри Уодсуорт (1807-1882) - американский поэт-романтик XIX в., писавший и прозу. Сочетал песенно-фольклорную традицию с книжной (в рамках последней перевел на английский язык «Божественную комедию» Данте). В своих эпических поэмах,

балладах и лирике обращался к героическому прошлому США, средневековым легендам, христианской тематике.

ВЕЛК Лоренс (1903—1992) — известный американский аккордеонист и руководитель оркестра, родившийся в семье иммигрантов из Германии, которая обосновалась в Северной Дакоте. Почти 60 лет выступал на радио, а затем на телевидении, где особой популярностью пользовалась его музыкальная программа на канале ABC.

ЛОУЭЛЛ Джеймс Расселл (1819-1891)- американский поэт, критик, публицист, дипломат. В 1857—1866 гг. был редактором изданий, поддерживавших аболиционизм (борьбу против рабства). С 1855 г. — профессор Гарвардского университета; в 1864—1872 гг. опубликовал цикл критических эссе о писателях прошлого— Данте, Джефри Чосере, Уильяме Шекспире и др. Был послом США в Испании (1877-1880) и Великобритании (1880-1885).

Мать ТЕРЕЗА, в миру Агнес Гонджа Бояджиу (1910— 1997) — албанка, учредительница и настоятельница католического Ордена милосердия. В разных странах основывала школы, медпункты, приюты для бедных людей и т. д. Лауреат Нобелевской премии мира (1979).

МИТЧЕЛЛ Уильям (1879—1936)— американский военный служащий и пионер авиации. В 1921 г. потопил реквизированный немецкий линкор с целью доказать, что стратегические военно-воздушные силы делают большой флот устаревшим и ненужным. В 1918 г. бригадный генерал Митчелл возглавлял массированный бомбовый налет. Его бомбардировщики-бипланы «Мартин М-2» потопили, в частности, немецкий линкор «Ostfriesland» водоизмещением 22 800 т — первый военный корабль, отправленный на дно бомбами с американских самолетов.

МОЭМ Уильям Сомерсет (1874—1965)— английский прозаик, автор романов «Время страстей человеческих» (1915), «Луна и грош» (1919), «Театр» (1937) и др., а также злободневных пьес и многочисленных новелл. Сотрудничал с британскими спецслужбами.

НИН Анаис (1903—1977) — американская писательница родом из Франции; в основе ее литературного творчества — восемь томов дневников, а также романы и рассказы, созданные под влиянием сюрреализма и психоанализа. Спутница жизни известного американского писателя Генри Миллера.

НИЦШЕ Фридрих (1844-1900) - немецкий философ, представитель философии жизни. Профессор классической филологии Базельского университета (1869—1879). Испытал влияние философа Артура Шопенгауэра и композитора Рихарда Вагнера. Творческая деятельность Ницше оборвалась в 1889 г. в связи с психическим заболеванием. В сочинениях, написанных в жанре изысканной философско-художественной прозы, выступал с анархической критикой культуры, проповедовал эстетический имморализм («По ту

сторону добра и зла», 1886). В мифе о «сверхчеловеке» индивидуалистический культ сильной личности («Так говорил Заратустра», 1883—1884) сочетался у Ницше с романтическим идеалом «человека будущего». Двухтомная «Воля к власти» (1906), долго считавшаяся на Западе главным сочинением Ницше и сделавшая его идолом нацистов и Гитлера, фактически 10 лет писалась и переписывалась его сестрой-расисткой на основе фрагментарных записей Ницше.

ОНАССИС Аристотель Сократ (1906-1975) - греческий судовладелец-миллиардер родом из Турции. С 1932 г. стал заниматься судостроительным бизнесом и в 1950-е гг. начал первым создавать супертанкеры. В 1968 г. женился на вдове президента США Жаклин Кеннеди, а до этого его спутницей была одна из величайших оперных сопрано XX в. Мария Каллас. После смерти Онассиса его империя постепенно распалась.

ПИЛ Норман Винсент (1898—1993) — американский священнослужитель и автор многих популярных книг по вопросам мотивации и самовоспитания, переведившихся на

различные языки, в том числе и на русский. Получил известность своими проповедями, посвященными позитивно-[у подходу к современной жизни, которые регулярно транслировались по радио. В 1969—1970 гг. возглавлял реформистскую церковь США.

РАБИ Изидор Айзек (1898—1988) — американский физик. Разработал названный его именем резонансный метод измерения магнитных моментов атомных ядер. Лауреат Нобелевской премии (1944).

РИВЕРС Джоан (настоящее имя Джоан Сандра Молинки) (род. 1935) — американская комедийная актриса и телеведущая.

РИГЛИ Уильям мл. (1861—1932) — американский промышленник, который основал

компанию «William Wrigley» 1891), ставшую одним из самых крупных в мире изготовителей жевательной резинки.

РУЗВЕЛЬТ (Анна) Элеонора (1884-1962) - с 1905 г. ;упруга будущего президента США Франклина Делано Рузвельта (она была его кузиной в пятом колене). Рузвельт — это и ее девичья фамилия: отец Элеоноры был младшим братом президента США Теодора Рузвельта, который являлся кумиром Франклина. Элеонора Рузвельт сыграла значительную роль в политической карьере мужа, особенно после 1921 г., когда тот заболел полиомиелитом и уже не вставал с инвалидного кресла. Позднее стала общественным деятелем, публицистом, лектором, а также представителем США в ООН.

РУТ Джордж Герман (1895—1948) — легендарный американский бейсболист. Был питчером, а затем хиттером в команде-чемпионе «New York Yankees». В 1936 г. включен в Галерею славы бейсбола.

СЕНТ-ЭКЗЮПЕРИ Антуан де (1900-1944)- французский писатель. Его прозу: роман «Земля людей» (1939), аллегорическую сказку «Маленький принц» (1943) и др. — отличают философичность, лиризм и гуманистический пафос. Участвовал как летчик во Второй мировой войне. Погиб в разведывательном полете.

СПЕНСЕР Герберт (1820-1903) - английский философ и социолог, один из родоначальников позитивизма, основатель органической школы в социологии, автор учения о всеобщей эволюции; в этике — сторонник утилитаризма. Внес значительный вклад в изучение первобытной культуры. Основное сочинение — «Система синтетической философии» (1862-1896).

СПЕНСЕР Диана Франсиска (1961-1997), принцесса, мать второго по очередности (после ее бывшего мужа, принца Чарльза) наследника британского трона, принца Уильяма Уэльского (род. 1982). Принадлежала к старинному аристократическому роду и появилась на свет в имении, которое ее родители арендовали у нынешней королевы Елизаветы II, причем друзьями детства у нее были младшие сыновья королевы, принцы Эндрю и Эдвард. Ее дальнейшая биография, в том числе замужество, перипетии семейной жизни и развод получили широкую огласку после трагической смерти в автокатастрофе.

СТАЙНЕМ Глория (род. 1934) — американская журналистка, литератор и политическая активистка, заметная фигура в движении за права женщин, учредитель женского журнала «Ms.». Сборник ее эссе и статей «Неординарные действия и каждодневные бунты» вышел в 1983 г., позднее она опубликовала книгу «Революция изнутри: книга о самооценке» (1992).

СТИВЕНСОН Роберт Луис (1850-1894) - английский писатель, эссеист и поэт, представитель неоромантизма. Мастер самых разных жанров — приключенческого романа: «Остров сокровищ» (1883); исторического романа: «Черная стрела» (1888); поэзии на английском и шотландском языках; психологического романа на тему раздвоения личности «Странная история доктора Джекила и мистера Хайда» (1886). Хотя Стивенсон много болел, в том числе туберкулезом, он умел радоваться жизни, много путешествовал, а умер на островах Самоа.

УИТБЕР Джон Гринлиф (1807-1892) - американский поэт, борец с рабством, автор поэтических размышлений, а религиозные и моральные темы, а также произведений, осознающих патриархально-демократические нравы Новой Англии как исторического ядра США.

УЭЙН Джон (настоящее имя Мэрион Майк Моррисон) 1907—1979) — популярный американский киноактер, снимавшийся главным образом в вестернах. Лауреат премии Оскар». Снялся более чем в 130 фильмах. Занимался кинорежиссурой.

ФОЛКНЕР Уильям (1897-1962) - американский писатель. Реалист XX столетия. Сочетает обращение к традиции с современным формотворчеством (прерывностью сюжета, потоком сознания, глубинным психологизмом, символикой). Лауреат Нобелевской премии (1949).

ФРАНКЛ Виктор Эмиль (1905-1997) - австрийский психиатр, разработавший особую форму экзистенциальной психотерапии, так называемую логотерапию, базирующуюся на его

собственной теории, согласно которой основная потребность человеческого существования состоит в том, чтобы отыскать смысл жизни. В 1942 г. Франкл был брошен в концлагерь и провел три года в Освенциме и Іахау. Там погибли его отец, мать, брат и беременная жена. В концлагерях Франкл на украденных клочках бумаги делал наброски своих теорий и записывал результаты наблюдений и экспериментов, которые позже использовал в своих книгах. После освобождения вернулся в Вену и до конца своих дней был профессором Венского университета. С момента смерти философа его самая знаменитая книга, «Человек в поисках смысла» (1962), была переведена на 14 языка, в том числе и на русский. В общей сложности он написал более 30 книг.

ФРАНКЛИН Бенджамин (1706-1790) - выдающийся американский просветитель, государственный деятель и ученый, один из авторов Декларации независимости США (1776) и Конституции США (1787). Призывал к отмене рабства. Сформулировал за полвека до Адама Смита трудовую теорию стоимости. Как естествоиспытатель известен главным образом трудами по электричеству; изобрел молниеотвод.

ФУЛЛЕР Альфред Карл (1885—?) — торговец щетками родом из Канады, который в 1906 г. в бросил работу агента небольшой щеточной фирмы и основал в штате Коннектикут собственную фирму «Fuller Brush Co.». Разработал поточную линию по изготовлению проволочных щеток различного назначения. Делал их по ночам, а днем продавал путем сплошного обхода домов. Довольно скоро разбогатев, Фуллер расширил производство и сбыт своей продукции.

ФУЛЛЕР Ричард Бакминстер (1895-1983) - американский архитектор и инженер, стремившийся решать практические проблемы с помощью простых конструкций, которые требуют минимума материалов и энергии; автор так называемого геодезического купола.

ФУЛЛЕР Томас (1608-1661)- английский священнослужитель, чьи проповеди и мысли широко цитируются до сих пор, автор нескольких важных исторических работ, включая «Церковную историю Великобритании» (1655).

ХАББАРД Элберт Грин (1856—1915)— американский писатель моралистско-патриотического толка (в частности, автор сборника «Тысяча и одна сентенция», 1911), а также издатель, в 1895 г. основавший авангардный литературный журнал «Обыватель», который содержал только тексты, написанные им самим. Сочетал радикализм с консерватизмом. Не раз высказывался о роли настойчивости и уверенности в себе. Погиб во время Первой мировой войны на лайнере «Лузитания», затопленном немецкой подводной лодкой.

ХАРДИ Томас (1840—1928) — английский писатель и поэт, архитектор по профессии. В цикле романов «характеров и среды», самые известные среди которых — «Тэсс из рода д'Эрбервиллей» (1891) и «Джуд Незаметный» (1896), дан социально-нравственный анализ общественных отношений, исходящий из идеи роковой предопределенности и трагизма человеческой судьбы. После раскритикованного «Джуда Незаметного» отказался от прозы и переключился на поэзию. Для многих эпическая драма «Династы»

903—1908) и сборник «Сатиры на случай. Лирика и меч-I» (1914) ставят Харди-поэта даже выше, чем прозаика. **ХИЛЛ Наполеон (1883—1970)** — американский писатель, автор многих книг, посвященных вопросам самосовершенствования и личностного роста. В своем бестселлере: «Думай и богатей» изложил собственную философию достижения успеха в жизни и бизнесе. Во время Первой мировой войны был экспертом по общественным отношениям в аппарате президента Вудро Вильсона, а с 1933 г. — «советником Теодора Рузвельта. В 1952 г. развил активную деятельность по распространению философии успеха и [редил «Napoleon Hill Foundation» — общественно-образовательную организацию, занятую обучением людей «науке успеха». В 1963 г. разработал учебную программу для сданной им Академии личных достижений. Произошло

0 на 80-м году его жизни.

ЧЕРЧИЛЛЬ Уинстон Леонард Спенсер (1874-1965) великий британский государственный деятель, в 1940—1945 1951—1955 гг. премьер-министр Великобритании. В

годы второй мировой войны стал символом выдержки британ-;в; в первом выступлении перед палатой общин в качестве премьер-министра (13 мая 1940 г.) сказал своей стране в этот страшный для нее час: «Мне нечего вам предложить, кроме крови, тяжелого труда, слез и пота». Один из инициаторов антигитлеровской коалиции с США и СССР, а свои блестящие мемуары был в 1953 г. удостоен Нобелевской премии по литературе. Позже написал 4- томную Историю англоязычных народов». Несмотря на высочай-ий международный авторитет, летом 1945 г. Черчилль и о консервативная партия проиграли выборы. С 1951 по)55 г. Черчилль снова занимал пост премьер-министра.

ШВАБ Чарльз Майкл (1862—?)— создатель крупной эраблестроительной фирмы «United States Shipbuilding», затем — сталелитейной компании «Bethlehem Steel Co.» других предприятий. С 1913 г., оставаясь владельцем, покинул пост президента компании «Bethlehem Steel Co.», которая и по сей день является одной из крупнейших в США.

ШЕРМАН Уильям Текумсе (1820-1891) - американский генерал, командовавший в Гражданскую войну армией северян. В 1869-1883 гг. — командующий армией США. В его честь назван известный американский танк.

ШУЛЛЕР Роберт Х. (род. 1926) — известный американский проповедник.

ЭМЕРСОН Ралф Уолдо (1803-1882) - американский философ, поэт и эссеист. Развил

доктрину моральной автономии, согласно которой человек имеет право отвергать все, что противоречит совести, здравому смыслу и свободе поиска истины. Автор концепции трансцендентализма.

ЭРХАРТ Амелия Мэри (1897-1937)- легендарная американская летчица, впервые в одиночку совершившая в мае 1932 г. перелет через Атлантический океан за рекорд но короткое время (чуть менее 15 ч). Вскоре написала об этом книгу. В январе 1935 г. Эрхарт также в одиночку совершила перелет от Гавайских островов до Калифорнии — более протяженный, чем от США до Европы. Ее достижения открыли женщинам дорогу в авиацию. В 1937 г. вместе со штурманом Фредом Нунаном на самолете «Локхид Электра» предприняла попытку совершить кругосветный перелет. Однако их самолет, успешно пройдя две трети пути, бесследно исчез в Тихом океане. Это загадочное исчезновение вызвало множество предположений, ни одно из которых не получило подтверждения и по сей день.