

Джон МАКСВЕЛЛ

Как превратить неудачи в ступени к успеху

(Побеждать, преодолевая неудачи)

FAILING FORWARD (Turning Mistakes into Stepping-Stones for Success) by John C Maxwell.

Благодарности

Предисловие Как достичь настоящего успеха

1 В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ УСПЕШНЫМИ И ОБЫЧНЫМИ ЛЮДЬМИ?

Чему вас никогда не учили в школе

Новый курс

Новое понимание препятствий

Проблема!

Гипотетический вопрос

Ваш первый шаг к звездам Осознайте, что между успешными и обычными людьми существует одно значительное различие

Новое определение неудачи и успеха

2 Дадим новое определение неудачи и успеха

Как вы определяете неудачу?

Неудача — это не...

1. Люди думают, что неудачи можно избежать, — но это не так
2. Люди думают, что неудача случайна, — но это не так
3. Люди думают, что неудача объективна, — но это не так
4. Люди думают, что неудача враждебна, — но это не так
5. Люди думают, что неудача непреодолима, — но это не так
6. Люди думают, что неудача клеймит на всю жизнь, — но это не так
7. Люди думают, что неудача означает конец всему, — но это не так

Ступени к успеху

Все зависит от того, как вы смотрите на неудачу

Двигаться вперед, невзирая на трагедии

Как все начиналось

Трагические потери

Как превратить лимоны в лимонад... и бутерброды с курицей

Ваш второй шаг через тернии к звездам Усвойте новое определение неудачи

3 МОЖНО ЛИ СЧИТАТЬ СЕБЯ НЕУДАЧНИКОМ, ПОТЕРПЕВ НЕУДАЧУ?

Как журналистка-провинциалка попала на обложку журнала «Тайм»

Проблем более чем достаточно

Каждый гений мог стать «неудачником»

Умение побеждать, преодолевая неудачи, не связано с «завышенной» самооценкой

Семь важных качеств

1. Успешные люди обладают устойчивой самооценкой
2. Успешные люди понимают, что неудача — лишь временное явление
3. Успешные люди видят в неудаче единичное событие
4. Успешные люди имеют реалистичные ожидания
5. Успешные люди фокусируют внимание на своих сильных сторонах
6. Успешные люди применяют разные подходы для достижения успеха
7. Успешных людей нельзя вывести из игры

Человек, отказавшийся быть неудачником

Мечта Руди

Шаг вперед

Последний шанс Руди

Ваш третий шаг через тернии к звездам Не смиряйтесь с неудачей

4 Не хочу плакать, но боюсь смеяться

Человек, которому поручили добиться успеха

Перед лицом неудачи

Две точки зрения

Когда неудача разбивает вам сердце

Замкнутый круг, в который лучше не попадать

Страх перед неудачей тормозит ваш прогресс

1. Паралич воли

2. Промедление

3. Бесцельность

Как разорвать порочный круг

Двигайтесь, ускоряйтесь, ошибайтесь и двигайтесь дальше

Даже лучшие порой попадают в круг страха

Поворот колеса Фортуны

Вдохновение для движения вперед

Ваш четвертый шаг через тернии к звездам Начните действовать — и страх ослабеет

5 Как разорвать цепь неудач

Не позволяйте неудаче превратить вас в обезьяну

Все начинается с промаха

Гнев

Соккрытие ошибок

Упрямство

Самозащита

Капитуляция

Чтобы побеждать, преодолевая неудачи, вы должны проснуться

Важнейшее умение — нести ответственность

Еще один путь к славе

Когда ошибки ничему не учат

Ваш пятый шаг через тернии к звездам Измените отношение к неудаче, приняв ответственность за свои поступки

Хотите ли вы изменить свой образ мыслей?

6 ЧТО БЫ С ВАМИ НИ СЛУЧИЛОСЬ, ВАМ РЕШАТЬ — СМИРИТЬСЯ С НЕУДАЧЕЙ ИЛИ НЕТ

Человек, сумевший удержаться на плаву

Плохие новости

Грег принимает решение

Как оценить ущерб

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ТО, ЧТО ОЖИДАЕТЕ

Позитивное отношение: первый ключ к тому, что случается с вами

1. Удовлетворение выражается в отсутствии проявления эмоции
2. Удовлетворение означает готовность принять сложившуюся ситуацию
3. Удовлетворение выражается в достижении социального положения, власти или материального благосостояния

Позитивное действие: второй ключ к тому, что случается с вами

Состояние сознания

Человек, который не уступил неудаче

Не смиряться с физическими дефектами

Если он смог справиться...

...вы тоже сможете

Ваш шестой шаг через тернии к звездам Не позволяйте внешним негативным обстоятельствам влиять на ваше отношение к жизни

7 Прошлое держит вас в плену?

Предшественник Тайгера Вудса

Даже лучшие оступаются

Памятник неудаче?

Как прошлое влияет на настоящее

Признаки разрушений в прошлом

1. Сравнение
2. Рационализация
3. Самоизоляция
4. Сожаление
5. Обида

Преодоление: альтернатива разрушению

Мечта манит на восток

Шаг вперед

Путешествие на Запад

Ваш седьмой шаг через тернии к звездам Расстаньтесь с прошлым

8 КТО СОВЕРШАЕТ ОШИБКИ?

Ранние годы Оубона

Карьера в сфере торговли

Перемены

Новые неудачи

Начало белой полосы жизни

Проблема была в нем самом

Почему люди не меняются

Нет ничего плохого в изменении своего решения

1. Посмотрите на себя объективно
2. Честно признайтесь в своих недостатках
3. Определите свои сильные стороны
4. Развивайте свой потенциал

Кто этот человек?

Помощь в создании команды

Не без ошибок

Помощь в развитии

МОИ НЕДОСТАТКИ

Мои достоинства

9 Забудьте о себе — как это сделали другие

Все началось с благодарности

Путешествие в одиночку

Обычный человек совершает нечто экстраординарное

Перестаньте фокусироваться на себе

НЕ ОТНОСИТЕСЬ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО

Отводите первое место коллективу

ПОСТОЯННО ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

1. Думать прежде всего о других
2. Знать, что нужно другим людям
3. Помогайте щедро и умело

КТО СТОИТ ЗА КАЖДЫМ ВЕЛИКИМ ЧЕЛОВЕКОМ

Влияние на детей

Ваш девятый шаг через тернии к звездам Забудьте о себе, и начните отдавать

Встречать неудачу как друга

10 Используйте положительные стороны негативных ситуаций

Отправляйтесь в путь

Положительные стороны неприятностей

1. Неприятности воспитывают стрессоустойчивость
2. Неприятности приводят к зрелости

3. Неприятности позволяют двигаться вперед
4. Неприятности создают лучшие возможности
5. Неприятности заставляют искать новые решения
6. Неприятности приносят неожиданные преимущества
7. Неприятности создают мотивацию

ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ХУЖЕ?

ИЗ РАБСТВА В ТЮРЬМУ

Заслуженная награда

Ваш десятый шаг через тернии к звездам Найдите положительные стороны во всех неблагоприятных обстоятельствах

11 Рискуйте — нет иного способа преодолеть неудачи

Небо зовет

Смелые начинания

Еще один крупный риск

Цена риска

Люди, которые не желают использовать возможности

Люди, которые стремятся не упустить возможности

Ловушки, которые заставляют людей избегать риска

1. Ловушка растерянности
2. Ловушка обоснований
3. Ловушка нереальных ожиданий
4. Ловушка ожидания справедливости
5. Ловушка выбора времени
6. Ловушка вдохновения

Достаточно ли вы рискуете?

Еще один вид риска

Решение идти другим путем

Нововведение ставит его вне закона

Серьезный риск

Результат рискованных действий

Ваш одиннадцатый шаг через тернии к звездам Добившись успеха, попробуйте совершить нечто еще более значительное

12 Сделайте неудачу лучшим другом

Принимая трагедию

Обреченный на смерть

Воскрешение из мертвых

Способ мышления

Как учиться на ошибках и извлекать уроки из неудач

1. Что явилось причиной неудачи: обстоятельства, другой человек или я сам?

2. Что произошло на самом деле: неудача или ошибка в планах?
3. Какие зерна успеха заложены в этой неудаче?
4. Какие уроки я могу извлечь из неудачи ?
5. Благодарен ли я за этот опыт?
6. Как я могу превратить неудачу в успех?
7. Кто может помочь мне решить проблему?
8. Как мне решить проблему?

Мое испытание

МОИ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Ваш двенадцатый шаг через тернии к звездам Извлекайте уроки из отрицательных опытов и обращайтесь их в опыт положительный

Как увеличить шансы на успех

13 Избегайте десяти основных причин неудач

Десять основных причин неудач

1. Неумение строить отношения с людьми
2. Отрицательное отношение
3. Неверно выбранные обстоятельства
4. Недостаточная концентрация внимания
5. Слабая решимость
6. Нежелание меняться
7. Стремление искать короткий путь
8. Упование на талант
9. Реакция на недостоверную информацию
10. Отсутствие целей

Цель превыше всего

Как проходят мимо своей работы

ДЭН МЕНЯЕТСЯ

Ваш тринадцатый шаг через тернии к звездам Работайте над своими слабостями

14 Небольшое различие между неудачей и успехом, которое решает все

Начало борьбы за движение вверх

Предприятие розничной торговли

Отправляемся на Запад, молодой человек?

Перемены

Отец современной розничной торговли

Сила упорства

1. Найти цель
2. Перестаньте оправдывать свои неудачи
3. Поощряйте себя
4. Развивайте в себе решимость

Рождественский сюрприз

ВЫ НИКОГДА БЫ НЕ ДОГАДАЛИСЬ, ЧТО ЭТО — ВЕЛИКИЙ ЧЕЛОВЕК

Мальчик с фермы в Индиане

Новые возможности

Успех как итог усилий

Ваш четырнадцатый шаг через тернии к звездам Осознайте, что между неудачей и успехом есть небольшое различие, которое решает все

15 Важно то, что вы делаете при встрече с препятствием

Человек, который не играл в игры с успехом

Новые интересы и планы

Как подняться после того, как вас сбили с ног

Четко определите цели

Составьте определенный план

Рискните действовать

Не бойтесь ошибаться

Проявляйте силу характера

Постоянно оценивайте свой прогресс

Создавайте новые стратегии успеха

Жемчужина Тихого океана

В САМОМ НИЗУ

Плановое движение вперед

История Сингапура — это ее история

Ваш пятнадцатый шаг через тернии к звездам Встаньте, преодолите неудачу и двигайтесь дальше

16 Теперь вы готовы побеждать, преодолевая неудачи

Анкета Дэйва Андерсона

Этапы карьеры:

Типичный подросток

Первый бизнес Дэйва

Следующее предприятие

Следующее приобретение

Новая потеря

Снова в поиске

Новая возможность?

ПОСВЯТИВ СЕБЯ СВОЕЙ СТРАСТИ

Алкоголизм — это серьезно

Не только для Дэйва

Мужчинам и женщинам, которые прилежно выполняли миссию помощи и обучения других умению преодолевать —неудачи.

Благодарности

Спасибо чудесным людям, которые помогли мне создать эту книгу:

Чарли Ветцелю, моему секретарю;

Линде Эггерс, моему исполнительному помощнику;

Бренту Коулу, моему научному ассистенту;

Стефани Ветцль, моему корректору.

Предисловие

Как достичь настоящего успеха

Когда я езжу с лекциями по стране, меня часто спрашивают, почему я пишу книги. Мне столько раз задавали этот вопрос, что я хочу ответить на него, прежде чем вы начнете читать первую главу этой книги.

Я посвятил свою жизнь повышению самооценки людей. Именно для этого я провожу конференции, записываю на аудиокассеты уроки, на видеокассеты — тренинги и пишу книги. Для этого создана компания «INJOY Group». Я хочу, чтобы люди достигали высот в жизни и чтобы каждый человек пришел к настоящему успеху.

Верю, что человеку нужны всего четыре вещи для достижения реального успеха. Помните, что акцент делается на слове РЕАЛЬНЫЙ.

Умение строить отношения с людьми. Это важнейшее для достижения успеха качество оказывает влияние на все сферы жизни человека. Ваши взаимоотношения либо создают вашу личность, либо разрушают.

Уметь создавать окружение. Одна из наиболее значительных из открытых мною истин состоит в том, что уровень успеха определяется вашим окружением. Свою самую большую мечту вы можете реализовать только при помощи других людей.

Уметь поддерживать позитивное отношение. Отношения людей определяют их подход к жизни день за днем. Именно от вашего отношения к жизни, а не от ваших способностей, зависит то, насколько высоко вы подниметесь.

Умение лидировать. Единственный способ найти дополнительный резерв вашей личной эффективности — развить в себе качества лидера.

Если вам знакомы мои книги, то вы знаете, что они посвящены развитию одной из указанных четырех сфер. Эту книгу я написал для изменения вашего отношения к неудаче. Читайте, размышляйте, и пусть она поможет вам превратить ошибки в ступени к успеху. Моя цель — чтобы данная книга послужила повышению ценности вашей жизни.

1

В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ УСПЕШНЫМИ И ОБЫЧНЫМИ ЛЮДЬМИ?

Мы все переживаем неудачи — во всяком случае, лучшие из нас.

Джеймс Барри

Что позволяет людям достигать успеха? Почему одни возносятся к звездам, а другие камнем падают вниз? Вы знаете, о чем речь. Назовите это «удачливостью», «благословением», «даром царя Мидаса» или как-нибудь еще — истина останется прежней: некоторые люди способны достигать невероятных успехов ценой преодоления огромных трудностей. Потеряв все деньги, они вдруг поднимаются на самую вершину бизнеса. Когда бюджет их компании безжалостно урезают, они находят неожиданный способ увеличить прибыль своего отдела. Они заканчивают университеты, в

одиночку воспитывая детей. Они открывают новые возможности для своего бизнеса там, где их коллеги ничего не видят. Они находят для своей фирмы блестящих сотрудников, когда остальные не видят достойных кандидатур. Они могут заниматься чем угодно, но что бы они ни делали, все им удается.

Конечно, многим людям нравится представлять себя выше среднего уровня. Но успешные люди не просто оставляют средний уровень далеко позади — они поднимаются так высоко, что он становится для них не более чем слабым воспоминанием.

В ЧЕМ КОРЕНЬ УСПЕХА?

Что отличает успешных людей от обычных? Почему некоторым людям удается достичь столь существенных успехов? Быть может, дело в...

- воспитании? Конечно, стоит благодарить судьбу, если вам повезло родиться в хорошей семье, но это обстоятельство нельзя считать индикатором успеха. Многие успешные люди вышли из неблагополучных семей.
- богатстве? Но некоторые успешные люди вышли из семей со средним и даже ниже среднего уровнем дохода. Богатство не гарантирует вам непереносимого успеха, равно как и нищета не обещает неизбежных неудач.
- возможностях? Знаете, возможности — странная вещь. Два человека с равными способностями и средствами могут совершенно по-разному смотреть на одну ситуацию. Один находит потрясающие возможности там, где другой не видит ровным счетом ничего. Возможности открываются для тех, кто способен их увидеть.
- высоком моральном уровне? Было бы замечательно, если бы ключ к успеху лежал именно здесь. Но мне знакомы люди, обладающие исключительными моральными качествами, которые достигли совсем немногого. И мне также известны отлично преуспевающие подлецы. Вероятно, вы тоже можете привести подобные примеры.
- отсутствии трудностей? На каждого успешного человека, которому посчастливилось избежать невзгод, приходится по несколько людей вроде Хелен Келлер, преодолевшей ограничения инвалидности, или Виктора Франкла, пережившего ужасы фашистского концлагеря. Дело в другом.

Ни одно из этих допущений не является ответом на наш вопрос. Мне известен единственный фактор, позволяющий провести грань между достигающими сияющих вершин и влачащими жалкое существование. Разница между успешными и обычными людьми заключается в их отношении к неудаче. Никакое иное качество не влияет так сильно на гармонизацию вашего ума и сердца.

Чему вас никогда не учили в школе

Футболист Кайл Роут заметил: «Я уверен, что существует много возможностей добиться успеха, и только один способ остаться неудачником — потерпеть неудачу и смириться с ней». Отношение людей к неудаче: видят ли они возможность, преодолев неудачу, приблизиться к успеху или нет — влияет на каждый аспект их жизни. Однако похоже, что эту способность трудно приобрести. Большинство людей просто не знает, с чего начать. Даже оптимистам нелегко научиться относиться к неудаче позитивно. Например, меня считают большим оптимистом. Моя книга «The Winning Attitude» («С позиции победителя») переиздается в течение последних пятнадцати лет. Но и мне не всегда удавалось превращать свои неудачи в ступени к успеху, поскольку я не обладал необходимой подготовкой. Меня, как и нынешних детей, не учили этому в школе. Более того, школа зачастую воспитывает в детях самое негативное отношение к неудачам. Посмотрите на мое прежнее отношение к неудаче, которое, возможно, совпадает с вашим.

1. Я боялся неудачи. Одна из пережитых мною в колледже ситуаций типична для многих учащихся. В первый же день занятий в аудиторию вошел профессор, преподаватель по истории цивилизации, и бодро сообщил: «Половина присутствующих не сдаст мне зачет».

Какова была моя первая реакция? Страх! До тех пор мне никогда не случалось проваливаться на сессии. И мне не хотелось, чтобы это произошло в будущем. Поэтому я спросил себя: «Чего добивается этот профессор?» И занятия в колледже стали игрой, в которой я хотел одержать победу.

Я помню, как заучил наизусть 83 исторические даты, чтобы сдать зачет, так как наш преподаватель считал, что студент, не знающий дат, не усвоил материал. Я получил высший балл, но через три дня

забыл все, что учил. Мне удалось избежать неудачи, которой я так боялся, но я не достиг никакого положительного результата.

2. Я имел ошибочное представление о неудаче. Что такое неудача? В детстве я думал, что неудачу можно измерить в процентах. Все, что составляло менее 69 процентов от желаемого результата, определялось как неудача. 70 и более процентов означали успех. Но подобные представления ничем не помогли мне. Неудача не является процентной величиной или результатом тестирования — она не единичный факт, а процесс.

3. Я не был готов к неудаче. Колледж я окончил со степенью бакалавра в числе 5 процентов самых лучших студентов курса, но это не имело никакого значения для моей дальнейшей карьеры. Я успешно выступал на спортивных соревнованиях, запоминал огромный объем информации, но это не подготовило меня к дальнейшей жизни.

Я понял это на примере своей первой работы. Я был пастором в небольшой сельской церкви и весь первый год много работал, делая все, чтобы оправдать ожидания своей паствы, и даже сверх того. Но, честно говоря, я был озабочен только тем, чтобы понравиться людям, которым помогал.

В таких церквях ежегодно устраивается голосование для определения того, может ли пастор продолжать свою работу. Многие знакомые пасторы любили похвастаться единодушной поддержкой своей паствы, и у меня были большие надежды на день первого голосования по моей кандидатуре. Вообразите мое удивление, когда голосование дало следующие результаты: 31 голос был подан «за», 1 — «против» и 1 человек воздержался. Я был повержен.

Вечером я позвонил отцу, много лет проработавшему пастором, окружным клерикальным инспектором и директором библейского колледжа.

Не могу поверить! — причитал я. — Я так старался для этих людей. Я отдал им все, что мог.

Я едва сдерживал слезы.

Один человек проголосовал против меня — он хочет, чтобы я ушел из церкви. Воздержавшийся имел в виду то же самое. Должен ли я оставить эту церковь и искать другую?

К моему удивлению, я услышал смех на другом конце провода.

Нет, сынок, оставайся на прежнем месте, — сказал мой отец сквозь смех. — Возможно, результаты этого голосования окажутся лучшими из всех, которые ты когда-либо получишь.

Новый курс

В тот момент я понял, что имел нереальные представления о неудаче и успехе. Полученный в колледже опыт лишь укрепил мое ложное понимание неудачи. После многих лет занятий воспитанием и подготовкой лидеров я понял, что большинство людей имеют подобные представления.

В журнале «Лидерство» Дж. Уоллес Гамильтон пишет: «Растущее число случаев самоубийств, хронического алкоголизма и нервных расстройств является доказательством того, что многие люди тренируются для достижения успеха — тогда как им следовало бы тренироваться на неудачах. Неудача — более распространенное явление, чем успех. Нищета встречается чаще, чем богатство. Разочарование — более обычная ситуация, чем достижение цели».

Тренироваться на неудачах... Замечательная мысль! Она подтолкнула меня написать эту книгу. Сейчас вы имеете возможность записаться на курс, который вам никогда не читали в школе или университете. Я хочу помочь вам подготовиться к встрече с неудачей. Я хочу, чтобы вы смело смотрели в лицо возможным неудачам и продвигались вперед. В жизни важно не сколько проблем вы встречаете, а то, как вы справляетесь с ними. Готовы ли вы идти через тернии к звездам или отсутствию?

Новое понимание препятствий

Когда я думаю о людях, которые были способны посмотреть прямо в лицо проблемам и двигаться вперед, мне вспоминается Мэри Кей Эш. Она основала выдающуюся косметическую компанию. За последние четы-ре-пять лет я много раз выступал перед ее сотрудниками по вопросам лидерства. Где бы я ни проводил свои конференции и семинары, их всегда посещает не меньше дюжины агентов, работающих на компанию Мэри Кей Эш на принципах сетевого маркетинга.

Я восхищаюсь этой женщиной. В своей карьере она преодолела множество препятствий. На первом

этапе Мэри Кей была связана с прямыми торговыми поставками и достигла успеха на этом поприще, но одновременно обнаружила, что даже после двадцати пяти лет успешной деятельности женщине тяжело продвигаться в корпоративном мире (это было особенно очевидно в 50-х и начале 60-х годов). Она говорит: «Я стала членом правления компании, в которой все торговые агенты были женщинами, а руководство состояло исключительно из мужчин. К моему мнению не прислушивались, я постоянно слышала: "Мэри, вы опять рассуждаете как женщина!" Сталкиваясь с неприкрытой дискриминацией, я решила уйти из этой компании».

Примерно через месяц Мэри была готова начать собственное дело. Она решила, что если уж препятствий не миновать — пусть ими станут честные условия конкурентной борьбы, а не ограничения, установленные другими людьми. Она решила начать косметический бизнес, так как в этой сфере женщина могла проявить свои неограниченные возможности. Она приобрела формулы самых лучших косметических продуктов, составила план маркетинга и подготовилась к созданию новой косметической корпорации.

Проблема!

Первое препятствие не заставило себя долго ждать. Когда Мэри работала со своим юристом над составлением правовых документов для своей корпорации, он стал оскорблять ее и предвещать грядущий крах. «Мэри, — сказал он, — если вы собираетесь пустить на ветер сбережения всей вашей жизни, почему бы вам ни выбросить эти деньги в мусорную корзину прямо сейчас? Это будет проще, чем план, который вы предлагаете». Ее бухгалтер говорил с ней тем же тоном.

Несмотря на все попытки лишить Мэри решимости, она продолжала идти вперед. Она вложила в свой новый бизнес 5000 долларов — все свои сбережения. Она поручила своему мужу заниматься административной стороной дела, а сама активно работала над подготовкой продукции, дизайном упаковок, материалами для подготовки сотрудников и наймом торговых агентов. Они быстро продвигались к цели. Но за месяц до открытия предприятия муж Мэри скончался от сердечного приступа прямо за кухонным столом.

Большинство людей сломалось бы после подобной трагедии. Они смирились бы с поражением и ушли в тень. Но Мэри Кей не из таких. Она продолжала двигаться вперед, и 13 сентября 1963 года ее компания начала функционировать. Сегодня ее торговый оборот составляет 1 миллиард долларов США, ее представительства существуют в 29 странах мира, в компании работают 3500 сотрудников и 500 000 торговых агентов. Мэри Кей получила все мыслимые бизнес-премии. Несмотря на неблагоприятные обстоятельства, трудности и препятствия она прошла через тернии и достигла сияющих звезд.

Гипотетический вопрос

В юности я часто слышал один из вопросов мотивационных лекторов: «Если бы неудача была исключена, что бы вы сделали?»

Этот вопрос меня заинтриговал и заставил заглянуть за грань возможностей обыденной жизни. Но однажды я понял, что на самом деле это неверный вопрос.

Почему? Потому что он приводит людей к неверному образу мыслей. Не может быть успеха без неудачи. Пытаться представить, что возможность неудачи исключена, — значит создавать ложное представление о реальности. Есть вопрос получше: «Если бы ваше отношение к неудаче изменилось, что бы вы сделали?» Я не знаю, какие препятствия стоят сейчас перед вами. Но дело не в них, дело в том, что ваша жизнь может измениться, если вы готовы по-другому взглянуть на неудачу. Вы обладаете огромным потенциалом для преодоления проблем, ошибок и неудач. Вам нужно лишь научиться идти через тернии к звездам. Если вы готовы к этому, переверните страницу — и начнем.

Ваш первый шаг к звездам

Осознайте, что между успешными и обычными людьми существует одно значительное различие

Посмотрите, каким образом успешный человек подходит к негативным ситуациям, и вы сможете понять многое из того, что значит побеждать, преодолевая неудачи. Прочтите следующие два списка и определите, какой из них определяет ваше отношение к неудаче:

Смиряться с поражением

- Обвинять других

- Повторять прежние ошибки
- Надеяться, что неудача не повторится
- Опасаться следующих неудач
- Слепо принимать традиции

Побеждать, преодолевая неудачи

- Принимать ответственность на себя
- Учиться на каждой ошибке
- Понимать, что неудача составляет часть движения вперед
- Сохранять позитивное отношение
- Пересматривать отжившие представления
- Идти на риск
- Понимать, что не все принесет результат
- Проявлять настойчивость

Поразмышляйте о самой недавней неудаче в вашей жизни. Какова была ваша реакция на нее? Какими трудными ни были бы проблемы, ключ к их решению не в изменении ваших обстоятельств, а в изменении вашего отношения к ним. Это процесс, и он начинается с того, что вы выражаете готовность учиться этому. Если вы готовы начать, вы сможете преодолеть неудачу. Прямо сейчас примите решение сделать все возможное, чтобы побеждать, преодолевая неудачи.

Новое определение неудачи и успеха

2

Дадим новое определение неудачи и успеха

Различие между величием и посредственностью зачастую определяется тем, как человек относится к своим ошибкам.

Нельсон Босвелл

6 августа 1999 года в Монреале бейсболист, выступающий в высшей лиге, добежал до домашней базы и выбил мяч за пределы поля, совершив свой 5113-й промах за всю свою карьеру бейсболиста-профессионала. А сколько пробежек совершает игрок, так и не коснувшись мяча! Если бы средний бейсболист промахнулся 5113 раз подряд, он провел бы восемь сезонов (1278 игр), даже не подойдя к первой базе!

Думаете, этот игрок был расстроен своей неудачей и тем, что подвел свою команду? Нет. Позже в той же игре он достиг результата, доступного только двадцати двум игрокам за всю историю бейсбола в США. Он совершил свой 3000-й результативный удар. Этого игрока зовут Тони Гвинн, и он выступает за клуб «San Diego Padres».

В той игре четыре из пяти ударов Тони оказались результативными. Но это необычно для него. Как правило, только один из трех его ударов приносит результат. Эта статистика может показаться совсем не впечатляющей, но тем, кто знаком с бейсболом, понятно, что Тони демонстрирует исключительно высокие результаты. Такова специфика этой игры — на множество промахов приходится очень немного точных ударов.

Долгие годы я являюсь поклонником Тони Гвинна. Когда я жил в Сан-Диего, я покупал сезонные билеты на игры с участием его команды. Я присутствовал на его первой игре за клуб «San Diego Padres» и затем продолжал внимательно следить за его карьерой.

В тот день, когда Тони совершил свой трехтысячный результативный удар, я вернулся с конференции

по вопросам лидерства, проходившей в Чикаго, а на следующий день должен был выступать в Филадельфии. Чтобы попасть на игру, мне пришлось обменять авиабилет. Я позвонил своему зятю Стиву, который тоже собирался участвовать в конференции, и мы спешно вылетели в Монреаль на игру с участием Тони.

Я много путешествую, и привык к жесткому графику перелетов. Мы надеялись, что успеем на эту игру. Все шло нормально до момента приземления в Монреале. Стив застрял на таможенном досмотре, и я был уверен, что мы опоздаем к началу игры и скорее всего, пропустим исторический момент, когда Тони совершит свой трехтысячный результативный удар.

Как вы определяете неудачу?

Вы полагаете, что мы сдались, поняв, что, скорее всего, пропустим тот исторический момент, ради которого и совершили перелет? Нет. Вы думаете, что мы развернулись и отправились домой, когда попали на стадион и узнали, что уже опоздали? Нет. По-вашему, я счел себя неудачником, когда захотел купить программку матча и обнаружил, что все они уже были проданы? Нет. Мы просто радовались тому, что оказались участниками этого спортивного торжества. Мы уподобились Тони, который не отступает, пока не совершит результативный удар, — и наша настойчивость была вознаграждена. В конце игры Тони выбил мяч на трибуны, и я поймал его. Несколько недель спустя он подписал этот мяч для меня, и теперь я храню его как сувенир, напоминающий об исторической игре, в которой Тони совершил свой 3000-й результативный удар.

Одна из величайших проблем человечества состоит в том, что люди слишком быстро относят некоторые происшествия своей жизни к разряду неудач. А им следует научиться смотреть на жизнь как на единое большое полотно.

Человек вроде Тони Гвинна не считает свои промахи неудачами. Он обладает синтетическим мышлением и видит их в контексте игры в целом. Это позволяет ему сохранять решимость и настойчивость. Настойчивость позволяет ему совершить больше попыток. И с увеличением числа попыток растет число результативных ударов.

Неудача — это не...

Изменение вашего отношения к неудаче поможет вам проявлять настойчивость — и в результате достичь ваших целей. Как нужно относиться к неудаче? Начнем с того, что рассмотрим семь определений того, чем неудача не является:

1. Люди думают, что неудачи можно избежать, — но это не так

Каждый человек совершает ошибки, промахи и просчеты. Возможно, им слышали выражение: «Человеку свойственно ошибаться, непогрешим лишь Бог». Оно принадлежит Александру Поупу, который жил 250 лет назад и, и свою очередь, только пересказал известное изречение античности, возникшее более 2000 лет назад. С тех пор ничего, по сути, не изменилось. Если вы человек — вам свойственно ошибаться.

Вы, вероятно, знакомы с законами Мерфи и принципами Питера. Недавно я прочитал 5 правил, определяющих положение человека. По-моему, они замечательно описывают нашу ситуацию.

Правило № 1. Вы должны учиться.

Правило № 2. Каждая ошибка — это урок.

Правило № 3. Урок повторяется до тех пор, пока вы не усвоите его.

Правило № 4. Если вы не учите на легких уроках, они становятся труднее. (Боль — это только выбранный вселенной способ привлечь ваше внимание.)

Правило № 5. Вы можете считать, что усвоили урок, когда образ ваших действий изменяется.

Писатель Норман Кузинс справедливо заметил: «Сущность человека — его несовершенство». Приготовьтесь к тому, что будете совершать ошибки.

2. Люди думают, что неудача случайна, — но это не так

В юности мне казалось, что неудача — лишь дело случая. Например, сдача зачета: получив «неуд.», вы потерпели неудачу. Но впоследствии я пришел к выводу, что неудача — это процесс. Тот факт, что вы получили двойку на зачете, говорит о том, что вы не справились с самим процессом подготовки к

нему.

В 1997 году я написал книгу «Путешествие от успеха к успеху», где поделился своим пониманием того, чем является успех. Я определяю успех следующим образом:

- Понимание цели вашей жизни.
- Раскрытие вашего потенциала.
- **Готовность и умение помогать другим людям.** Основная идея книги заключается в том, что успех не является целью, — это сам путь, по которому вы идете к цели. Успешность определяется тем, что вы делаете изо дня в день. Другими словами, успех — это процесс. Так же и с неудачей. Неудача — не случайное событие. До последней минуты ни один человек не имеет права утверждать, что потерпел неудачу в жизни. Пока он жив, всегда остаются возможности исправить ошибки.

3. Люди думают, что неудача объективна, — но это не так

Когда вы совершаете ошибку (ошибаетесь в расчетах, пропускаете срок сдачи работы, упускаете выгодную сделку или принимаете неверное решение по поводу своих детей), что определяет ваш результат как неудачу? Масштаб проблем, которые возникают в связи с этим? Финансовые потери фирмы? Критика начальства или коллег? Нет. Неудача не определяется этими факторами. Только вы сами способны определить ваш поступок как неудачный. Неудача — субъективное понятие.

Только ваше отношение к ошибкам определяет, являются ли они неудачами или нет.

Известно ли вам, что большинство бизнесменов терпят крах в своем первом начинании? И не только первом, но и втором, и третьем. Профессор экономики Лайза Эмос из университета Тулейн сообщает, что среднему бизнесмену удается «поднять» только четвертое предприятие — после 3-8 неудачных попыток. Бизнесменов не останавливают проблемы, ошибки и промахи. Почему? Потому, что они не рассматривают их как неудачи. Они понимают, что три шага вперед и два шага назад все-таки означают движение вперед. В итоге они преодолевают препятствия и добиваются успеха.

4. Люди думают, что неудача враждебна, — но это не так

Большинство людей стараются всеми силами избежать неудач. Они их боятся, хотя успех заключается именно в преодолении препятствий. Тренер одной из команд Национальной баскетбольной лиги сказал об этом еще точнее: «Неудачи полезны — они создают питательную среду. Тренировать других я научился на ошибках».

Люди, видящие в неудаче врага, проигрывают в сравнении с теми, кто смотрит на неудачу позитивно. Герберт В. Брокноу сказал: «Человеком, который никогда не совершает ошибок, распоряжается тот, кто делает их». Понаблюдайте за любым успешным человеком, и вы поймете, что он относится к неудаче как к другу. Это утверждение справедливо для всех случаев. Музыковед Элоиз Ристад утверждает: «Позволяя себе ошибаться, мы позволяем себе совершенствоваться».

5. Люди думают, что неудача непреодолима, — но это не так

В Техасе говорят: «Не плачьте над пролитым молоком, если вы не потеряли свою корову». Другими словами, неудача поправима. Смотрите на нее масштабно. Проблемы начинаются тогда, когда вы видите лишь пролитое молоко и забываете о корове. Неудачи преодолевают те люди, которые умеют правильно к ним относиться.

Ошибки не могут вынудить их отступить.

Успех не способен заставить их остановиться на достигнутом.

Любое событие — плохое или хорошее — только маленький шаг на жизненном пути. Том Питерс сказал: «Если бы никто не совершал глупостей, не случилось бы и ничего разумного».

6. Люди думают, что неудача клеймит на всю жизнь, — но это не так

Ошибки не покрывают вас несмываемым позором. Мне нравится высказывание сенатора Сэма Эрвина: «Поражение может послужить делу победы, встряхнув душу и позволив ей воссиять во всем ее великолепии». Именно так мы должны относиться к неудаче.

Не позволяйте ошибкам лишить вас мужества. И не позволяйте себе относиться к ним как к клейму на всю жизнь. Пусть каждая ошибка станет для вас ступенью к успеху.

7. Люди думают, что неудача означает конец всему, — но это не так

Если вы правильно относитесь к неудаче, то даже самое серьезное поражение не остановит вас на пути к успеху. Примером тому может служить Серхио Займан — создатель «новой кока-колы», которую консультант по маркетингу Роберт Макмат назвал «величайшим провалом во всей истории потребительских товаров». Займан, успешно продвинувший на рынок диетическую кока-колу, верил в то, что его компания должна активно противостоять своему конкуренту — корпорации «Пепси-кола», усиливавшей свои позиции в течение последних двадцати лет. Было принято решение изменить формулу напитка, бывшего популярным на рынке около ста лет, и ввести марку «новая кока-кола». Этот шаг оказался серьезной ошибкой, стоившей в 1985 году компании «Кока-кола» 1 000 000 000 долларов. Займан был вынужден уйти из компании.

Но проблема с «новой кока-колой» не лишила Займана мужества. Много позже его спросили, считает ли он это начинание ошибкой или неудачей. Он ответил отрицательно: «Если бы вы сказали: "Стратегия этого парня не оправдала себя", я ответил бы: "Да, совершенно не оправдала себя". Но в итоге она имела позитивное значение». Действительно, возвращение к классической формуле «Кока-колы» укрепило эту компанию.

-

Ступени к успеху

С оценкой Займана согласен Роберто Гойцуета, бывший председатель совета директоров и главный администратор компании «Кока-кола». Он вновь нанял Займана в 1993 году. «Обо всем нужно судить по результатам, — сказал Гойцуета. — Нам платят не за то, чтобы мы высказывали правильные идеи. Нам платят за результат».

Все зависит от того, как вы смотрите на неудачу

Если вы склонны размышлять обо всем в виде полярностей: успех или неудача — и заострять внимание на единичных событиях в вашей жизни, попытайтесь увидеть вещи в перспективе. Если вы научитесь этому, то сможете повторить за апостолом Павлом: «Я научился довольствоваться тем, что у меня есть» (Филиппийцам, 4:11). И эта жизненная философия о многом говорит, особенно если вспомнить, что апостол Павел пережил кораблекрушение, бичевание, избияния и тюремное заключение. Вера позволила ему пройти через все испытания, сохранив видение перспективы. Он понимал, что мнение окружающих людей о его успехах и неудачах ничего не значит, если он делает то, что должен делать.

Жизнь каждого человека полна ошибок и отрицательного опыта. Однако нужно помнить следующее:

- Незначительные оплошности оборачиваются серьезными ошибками, если мы неправильно относимся к ним.
- Ошибки становятся неудачами, если мы продолжаем неверно к ним относиться.

Люди, умеющие побеждать, преодолевая неудачи, способны видеть в ошибках и негативных опытах нормальные проявления жизни, учиться на них и двигаться вперед. Они проявляют настойчивость, чтобы исполнить свое предназначение в жизни.

Вашингтон Ирвинг однажды сказал: «У великих людей есть цели, а у всех остальных — желания. Ничтожные люди склоняются перед неудачами, но великие люди

поднимаются над ними».

Суровая правда жизни заключается в том, что путь к успеху проходит через неудачи. Неудачами заполнен промежуток между вашей мечтой и ее реализацией. Но хорошая новость состоит в том, что каждый из нас способен преодолеть неудачи. Именно поэтому писатель Роб Парсонс сказал: «Завтрашний день принадлежит неудачникам».

Слишком многие верят, что жизнь должна быть легкой. Выдающийся американский изобретатель Томас Эдисон по этому поводу сказал:

«Неудача — не более чем воображаемое понятие. Люди не прилагают серьезных усилий, потому что ошибочно думают, что могут добиться успеха и без них. Многие верят, что однажды они проснутся сказочно богатыми. На самом деле их ожидания оправдываются частично — в том смысле, что

однажды им приходится просыпаться и возвращаться к реальности».

Каждый из нас должен сделать выбор. Хотим ли мы проспять целую жизнь, всеми силами избегая неудач? Или мы собираемся проснуться и осознать очевидную истину: неудача — это плата за достижение успеха. Если мы принимаем это новое определение неудачи, то готовы начать движение вперед — «через тернии к звездам».

Двигаться вперед, невзирая на трагедии

Однажды на ужине я услышал потрясающую историю о цене, заплаченной за достижение успеха. Все началось с того, что я организовал встречу двух своих друзей. Год назад, выступая перед сотрудниками компании «Auntie Anne's Pretzels», я познакомился с Энн Бейлер, основательницей этой компании. В беседе со мной она упомянула о том, что один из ее кумиров — Труэ Кэти, основатель сети ресторанов «Chick-fil-A».

— А вы хотели бы встретиться с ним? — спросил я.

— Вы знакомы с Труэ? — удивилась Энн.

— Конечно, — ответил я.

Труэ и его сын Дэн Кэти помогли мне, когда в 1997 году я перевел свою компанию «INJOY Group» в Атланту.

— Они — мои лучшие друзья, — сказал я. — Я устраю для вас ужин, на котором вы познакомитесь.

Мы условились о дате, и вскоре моя жена Маргарет и я пригласили Труэ Кэти, Энн и Джонаса Бейлер, Дэна и Ронду Кэти к себе на ужин. Мы замечательно провели время. Я был поражен, услышав, как Энн и Дэн (который был президентом компании «Chick-fil-A») открыто обменивались деловой информацией о своих предприятиях.

Я был очень рад тому, как все устроилось, ведь мои гости явно были рады новому знакомству. Но кульминацией вечера стал рассказ Труэ Кэти о том, как он начал свой ресторанный бизнес и основал компанию «Chick-fil-A».

Как все начиналось

Рассказ Труэ о своем детстве не оставлял сомнений в его врожденном таланте предпринимателя. Учась во втором классе, он обнаружил, что может купить упаковку из шести бутылок «Кока-колы» за 25 центов, продать каждую бутылку за 10 центов и получить 20 % прибыли. Вскоре он покупал напитки ящиками, хранил их во льду и увеличивал свой оборот и прибыль. Когда пришла зима, и прохладительные напитки стали раскупаться хуже, он начал торговать журналами. В возрасте одиннадцати лет он начал помогать соседскому продавцу газет. К двенадцати годам он обслуживал всю округу.

Подобно всем молодым людям своего поколения, Труэ отправился в армию. Когда его демобилизовали в 1945, он был готов начать продвижение к успеху. Ему нравился ресторанный бизнес, и он мечтал работать с одним из своих братьев — Беном. Обучившись этому делу, они собрали деньги, купили землю и построили ресторан, который назвали «Dwarf Grill» (позднее «Dwarf House») в городке Харпервилль на побережье Атланты. Ресторан работал круглосуточно, шесть дней в неделю и, несмотря на огромные затраты труда, начал приносить прибыль уже в первые недели. Но вскоре Труэ столкнулся с первой серьезной проблемой.

Трагические потери

Через три года после открытия ресторана, два брата Труэ погибли в авиакатастрофе, разбившись на частном самолете во время рейса в Четтанугу, штат Теннесси. Тяжело потерять партнера по бизнесу, но потерять сразу обоих братьев — просто ужасно. Труэ был в отчаянии. Но преодолев эмоциональный шок, он продолжил свой бизнес в одиночку. Через год он выкупил у вдовы Бена часть принадлежавшего тому предприятия, а еще через год открыл второй ресторан.

Дела шли весьма неплохо. Но однажды ночью Кэти разбудил телефонный звонок — в его втором ресторане случился пожар. Он бросился туда, но обнаружил, что спасать уже нечего — пламя уничтожило все предприятие. Однако самое неприятное было в том, что ресторан не был застрахован.

Через несколько недель Труэ столкнулся со следующей проблемой: врачи сказали ему о необходимости операции по удалению полипов в толстой кишке. Худшего момента нельзя было себе представить. Вместо восстановления ресторана он должен был лечь на операцию. За одной операцией последовала другая — и, к своему огорчению, он провел в бездействии несколько месяцев — целую вечность для такого энергичного бизнесмена, каким был Труэ.

Как превратить лимоны в лимонад... и бутерброды с курицей

Чем занимается активный предприниматель, прикованный к больничной койке на несколько месяцев? Если этого предпринимателя зовут Труэ Кэти, он генерирует идеи на миллион долларов. Прямо в больнице Труэ изобрел новую концепцию общественного питания. Ему всегда нравилась курятина, которая составляла значительную часть меню в «Dwarf House». Одно время в ресторане подавалась куриная грудка без костей. «Что будет, — размышлял Труэ, — если я возьму эту куриную грудку, особым образом приготовленную и обжаренную, и положу ее на ломоть хлеба, добавив необходимые приправы?» Ответом на вопрос и стал бутерброд «Chick-fil-A», положивший начало одной из самых крупных частных сетей ресторанов в мире.

В настоящее время Труэ Кэти считается изобретателем бутерброда с курицей в системе ресторанов «фаст-фуд». Компания «Chick-fil-A» ныне объединяет более девятисот ресторанов по всей стране, а ее штаб-квартира в Атланте занимает площадь в 200 000 квадратных футов. В 2000 году активы этой компании составили миллиард долларов США. Она является одним из наиболее успешных предприятий в ресторанном бизнесе и продает миллионы бутербродов с курицей и бесчисленные галлоны знаменитого лимонада из свежих фруктов. Предприятие Труэ продолжает развиваться. Ничего этого не случилось, если бы Труэ Кэти не сумел правильно подойти к своим проблемам и не понял бы, что неудачные обстоятельства не обязательно ведут к неудаче.

Томас Эдисон говорил: «Многие люди становятся неудачниками, потому что они отказываются от борьбы слишком рано, не понимая, что до успеха остается всего один шаг». Если вы сможете изменить свое отношение к неудаче, вы приобретете силу, необходимую для того, чтобы продолжать двигаться вперед. Усвойте новое определение неудачи. Относитесь к ней как к плате за движение вперед. Если вы научитесь этому, то обретете лучшую возможность побеждать, преодолевая неудачи.

Ваш второй шаг через тернии к звездам

Усвойте новое определение неудачи

Как усвоить новое определение неудачи и развить в себе правильное отношение к неудаче и успеху? Вы сможете сделать это, если позволите себе совершать ошибки. Чак Браун из компании «Idea Connection Systems» учит своих подопечных новым подходам, давая им квоту на совершение ошибок. Он разрешает каждому совершить тридцать ошибок за одно занятие. А что случится, если тот превысит отведенную квоту? Он получает следующую квоту, состоящую из тех же тридцати возможностей ошибиться. В итоге человек избавляется от напряжения, начинает видеть ошибки в совершенно ином свете и успешно обучается.

Приступая к новому проекту или заданию, дайте себе разумную квоту на ошибки. Сколько ошибок вы можете совершить? Двадцать? Тридцать? Девяносто? Определите для себя эту квоту, и постарайтесь выполнить ее до выполнения задачи. Помните о том, что наличие ошибок не определяет неудачу. Ошибки — это только цена, которую вы платите за успех.

3

МОЖНО ЛИ СЧИТАТЬ СЕБЯ НЕУДАЧНИКОМ, ПОТЕРПЕВ НЕУДАЧУ?

Неудача не страшна, если она не лишает вас мужества. Успех хорош, если он не кружит вам голову.

Грэнтленд Раис

В интервью, опубликованном несколько лет назад, Дэвид Бринкли спросил журналистку Энн Лендерс, ведущую рубрику полезных советов, какой вопрос задают ей читатели чаще всего. Она ответила следующее: «Чем я плох?»

Этот вопрос многое говорит о человеческой природе. Большинство людей боятся неудач и сомневаются в собственной ценности. В основе этих страхов и сомнений лежит вопрос: «Неужели я неудачник?» И это серьезная проблема. Я убежден, что человек не может считать себя неудачником и одновременно идти через тернии к звездам.

Ведущие рубрики полезных советов и писатели-юмористы понимают значение правильной самооценки и преодолении проблем и ошибок. Покойная Ирма Бомбек, которая вела колонку юмора до самой своей смерти в 1996 году, хорошо понимала, что значит проявлять настойчивость и побеждать, преодолевая неудачи и не воспринимая их как личную трагедию.

Как журналистка-провинциалка попала на обложку журнала «Тайм»

Жизненный путь Ирмы Бомбек не был усыпан розами, особенно в сфере ее карьеры. Она получила свою первую работу — написание рекламных объявлений в провинциальной газете городка Дэйтон «Journal-Herald», когда еще училась в школе. В колледже психолог, занимавшийся профориентацией студентов, сказал ей: «Забудь о журналистике». Но Ирма отказалась прислушаться к этому совету и позже перевелась в Дэйтон-ский университет, окончив его в 1949 году. Вскоре Бомбек начала писать для газет — вести раздел некрологов и страничку для женщин.

В том году несчастья грозили разрушить личную жизнь Ирмы. Она вышла замуж и очень хотела стать матерью. Но, к ее величайшему огорчению, врачи сообщили, что она не способна иметь детей. Сочла ли она себя неудачницей? Нет. Вместе со своим мужем она нашла решение этой проблемы, и вскоре они удочерили ребенка.

Двумя годами позже Ирма неожиданно забеременела. Но это только прибавило проблем. В последующие четыре года она пережила четыре беременности, но только два ребенка выжили.

В 1964 году Ирме удалось убедить редактора небольшой провинциальной газеты «Kettering-Oakwood Times» позволить ей вести еженедельную колонку юмора. Несмотря на мизерный гонорар (3 доллара за материал) она продолжала писать свои статьи. И вскоре для нее открылась новая возможность. Ее прежний работодатель, редактор «Journal-Herald», предложил ей вести рубрику, которая должна была выходить три раза в неделю. К 1967 году эту рубрику перепечатывали более девятисот газет по всей стране.

Ирма вела свою колонку юмора более тридцати лет. Кроме того, она написала пятнадцать книг, была признана одной из самых влиятельных женщин в Америке, часто выступала в телевизионной программе «Доброе утро, Америка», удостоилась чести быть представленной на обложке журнала «Тайм», получила многочисленные премии (в том числе медаль Американского общества борьбы с раковыми заболеваниями) и многие почетные звания.

Проблем более чем достаточно

Но в то же время Ирма Бомбек проходила через невероятные трудности и испытания, включая рак груди с последующим удалением грудной железы и серьезное заболевание почек. Она всегда была готова поделиться с другими своим опытом и видением жизненных ситуаций:

«Когда я выступаю перед людьми, я говорю им, что я стою перед ними не потому, что достигла успеха, а потому, что преодолела неудачи. Их было очень много: пластинка с моей комедией, проданная тиражом 2 экземпляра в Бейруте, театральная постановка, которая продержалась на сцене ровно столько же, сколько пирожное в вашем доме, бродвейская пьеса, которая так и не увидела Бродвея...

Когда я однажды должна была подписывать свои книги для читателей, ко мне подошли только два человека. Один из них спросил, как пройти в туалет, а второй хотел купить стол, на котором лежали мои книги... Вы должны говорить себе: "Я не неудачник.

Мне просто не удалось справиться с каким-то делом". Это большая разница. В своей жизни я прошла тяжелый путь: хоронила своих детей, теряла родителей, пережила рак и множество тревог за детей... Но мне помогало умение относиться к жизни с юмором — чем я и занимаюсь профессионально».

Такой угол зрения помог Ирме Бомбек не отрываться от земли. Она любила говорить: «В прошлом я — мать, домохозяйка и составительница некрологов». Это отношение также помогло ей продолжать идти вперед и писать, вопреки разочарованиям, боли, болезням — до самой смерти в возрасте шестидесяти девяти лет.

Каждый гений мог стать «неудачником»

Каждый успешный человек переживает неудачи, но он никогда не считает себя неудачником. Например, Вольфганг Амадею Моцарту, одному из самых гениальных композиторов, император Фердинанд сказал, что в его «Женитьбе Фигаро» "слишком мало шума и слишком много нот". Художник Винсент Ван-Гог, картины которого в наши дни продаются за астрономические суммы, при жизни сумел продать лишь одно полотно. Томаса Эдисона, наиболее плодовитого изобретателя в истории науки и техники, в детстве считали тупицей. А Альберту Эйнштейну, величайшему мыслителю нашего времени, школьный учитель сказал, что из того «не выйдет ничего путного».

Думаю, что у каждого успешного человека найдется немало поводов считать себя неудачником. Но несмотря на это, он не сдаётся. Встречая препятствия, сталкиваясь с непониманием людей и проходя через неудачи, он продолжает верить в себя и отказывается признать себя неудачником.

Умение побеждать, преодолевая неудачи, не связано с «завышенной» самооценкой

На протяжении последних двадцати лет американские педагоги наблюдают снижение успеваемости учащихся и студентов, а также уменьшение желания учиться. Они пытаются найти способы изменить эти тенденции. По одной из популярных теорий, лучший способ развития способностей ребенка — это повышение его самооценки. Педагоги заметили, что успешные люди обладают высокой самооценкой и во всех жизненных обстоятельствах демонстрируют уверенность в себе. Из этих наблюдений они сделали вывод: если повысить самооценку человека, он автоматически станет более знающим и умелым. Однако этот подход оказался ошибочным. Исследователи установили, что «раздувание» самооценки детей приводит к формированию негативных качеств: нежелания добиваться высокого результата, неспособности преодолевать препятствия, и агрессивного отношения к критике.

На мой взгляд, людей, особенно детей, нужно хвалить. Уверен, что они стремятся оправдывать ожидания, которые вы демонстрируете по отношению к ним. Но вместе с тем я считаю, что похвала должна быть объективной — не следует приукрашивать достоинства других людей. Мой подход к поддержке людей определяется следующими принципами:

- Цените людей.
- Поддерживайте их усилия.
- Вознаграждайте по результатам.

Я использую эти методы в общении с каждым человеком. Кроме того, я применяю их и к себе. Занимаясь работой, я не вознаграждаю себя до тех пор, пока не закончу дело. Приступая к проекту, я прилагаю все усилия, чтобы достойно справиться с ним, и каким бы ни оказался результат, у меня всегда чистая совесть. Я спокойно сплю по ночам и не позволяю неудачам и ошибкам разрушить мою самооценку. Есть знаменитая фраза: «Бог использует людей, которые ошибаются, поскольку иных не бывает».

Как и большинству людей, вам может быть нелегко поддерживать позитивное отношение и сопротивляться соблазну считать себя неудачником. Но не забывайте, что вы можете хорошо относиться к себе, невзирая на все нынешние или прошлые ваши обстоятельства.

Семь важных качеств

Все успешные люди обладают семью качествами, которые позволяют им не принимать неудачи как личную трагедию и двигаться вперед.

1. Успешные люди обладают устойчивой самооценкой

Писатель Джеймс Аллеи сказал: «Человек в буквальном смысле есть то, что он думает о себе, а его характер представляет собой результат его отношения к себе».

Поэтому очень важно иметь правильные представления, позитивное мышление и отношение к себе.

Люди, способные не сдаваться перед лицом препятствий, могут продолжать двигаться вперед потому, что их самооценка не основана на результатах, которые они демонстрируют. Напротив, они обладают устойчивым позитивным видением собственной личности. Они не говорят: «Я неудачник». Они говорят: «На этот раз я ошибся» или «Я упустил эту возможность».

Психолог Мартин Э. Селигмен считает, что в моменты неудач мы можем проявлять только два типа реакции — внутреннюю и внешнюю. Селигмен говорит: «Люди, обвиняющие себя в неудачах, думают, что они никчемны, бесталанны и не заслуживают любви. Люди, видящие причины неудач во внешних

обстоятельствах, способны сохранить свою самооценку в самых неблагоприятных условиях». Для правильного отношения к неудаче несите ответственность за свои поступки, но не относитесь к ошибкам как к личной трагедии.

2. Успешные люди понимают, что неудача — лишь временное явление

Воспринимающие неудачу трагично склонны считать, что им никогда не удастся выбраться из проблем. А успешные люди понимают, что любая проблема — лишь временное явление. Возьмем пример президента США Гарри С. Трумэна. В 1922 году, в возрасте тридцати восьми лет, он был безработным человеком, увязшим в долгах. Но в 1945 году он стал одним из наиболее могущественных лидеров в мире и занимал самый высокий пост в своей стране. Если бы он относился к неудаче как постоянному явлению, ему бы никогда не удалось раскрыть свой потенциал и подняться до вершин президентской власти.

3. Успешные люди видят в неудаче единичное событие

Писатель Лео Баскалья рассказывает о своем восхищении Джулией Чайльд, экспертом по кулинарии: «Мне нравится, как она относится к делу. Она говорит: "Сегодня вечером мы приготовим суфле". И взбивает и смешивает ингредиенты, разливая что-то на пол и ничуть при этом не смущаясь. Потом она ставит суфле в духовку, и мы болтаем, пока оно запекается. Наконец, она говорит: "Суфле готово". И когда достает суфле из духовки, оно оказывается плоским как блин. Вы думаете, Джулия расстраивается? Ничуть! Она улыбается и говорит: "Раз на раз не приходится. Приятного аппетита!"»

Когда успешные люди претерпевают неудачу, они относятся к ней как к единичному событию и не делают из нее трагедии. Если вы хотите достичь успеха, не позволяйте отдельным неприятным случаям разрушать вашу самооценку.

4. Успешные люди имеют реалистичные ожидания

Чем более значительного успеха вы стремитесь достичь, тем серьезнее вам следует готовиться к преодолению препятствий и необходимости проявлять настойчивость в течение долгого времени. Намереваясь совершить прогулку вокруг дома, вероятно, вы встретите на пути не так уж много проблем. Но если вы хотите совершить восхождение на Эверест — готовьтесь к трудностям.

Чтобы достичь успеха, вы должны потратить время, усилия и проявить способность преодолевать препятствия. К каждой ситуации следует подходить с реалистичными ожиданиями и не огорчаться всякий раз, когда нечто не получается именно так, как вам хотелось бы.

Эту мысль замечательно иллюстрирует происшествие во время открытия бейсбольного сезона 1954 года. В матче сошлись «Milwaukee Braves» и «Cincinnati Reds», и в составе каждой команды был новичок, впервые принимавший участие в играх высшей лиги. Новобранец из «Reds» выбил четыре двойных, после чего его команда повела в счете 9—8. Новичок из «Braves» промахнулся все пять раз из пяти. Первого игрока звали Джим Грин-грасс, хотя я сомневаюсь, чтобы его имя было вам знакомо. Другой парень, который не совершил ни одного результативного удара за игру, вероятно, знаком вам больше. Его зовут Нэнк Аарон. Он стал самым результативным подающим за всю историю бейсбола.

Если бы Аарон возлагал нереальные надежды на свою первую игру в высшей лиге, кто знает, как сложилась бы его карьера в дальнейшем. Возможно, он попросту ушел бы из бейсбола. Понятно, что он не был счастлив своим результатом в дебютной игре, но вместе с тем он вовсе не собирался записывать себя в законченные неудачники. Он слишком долго шел к выступлениям в высшей лиге, чтобы сдаться так быстро.

5. Успешные люди фокусируют внимание на своих сильных сторонах

Еще один способ, с помощью которого успешные люди учатся не воспринимать неудачу трагично, — это фокусирование внимания на своих сильных сторонах. Боба Бутера, бывшего президента хоккейной команды «New

Jersey Devils», спросили о качествах, присущих победителям. Он ответил: «Победители отличаются от проигравших тем, что они всегда сосредотачиваются на том, что могут сделать, а не на том, что им недоступно. Если игрок замечательно бросает, но плохо катается, мы говорим ему, что ему нужно думать только о бросках, а не о том, что кто-то катается лучше его. Идея заключается в том, чтобы всегда помнить о ваших успехах».

Если в вашем характере существуют слабые стороны, им следует уделить серьезное внимание.

Работайте над тем, чтобы исправить их. С другой стороны, идти через тернии к звездам лучше всего с помощью развития и совершенствования своих сильных качеств.

6. Успешные люди применяют разные подходы для достижения успеха

В книге «Психология успеха» Брайан Трэйси рассказывает о четырех миллионерах, которые создали свои состояния к тридцати пяти годам. Каждый из них в среднем пробовал свои силы в 17 предприятиях, прежде чем достиг успеха. Они продолжали попытки и меняли сферы деятельности до тех пор, пока не нашли занятие, которое привело их к вершине.

Успешные люди готовы менять свой подход к проблемам. Это умение важно не только для бизнеса, но и для любой области жизни. Например, если вы любите легкую атлетику, вам, конечно, нравится наблюдать за соревнованиями по прыжкам в высоту. Меня всегда поражали результаты, которые показывают спортсмены в этой легкоатлетической дисциплине. В 60-х годах техника прыжков в высоту претерпела существенные изменения, которые позволили атлетам устанавливать новые рекорды.

Новую технику прыжков в высоту ввел Дик Фосбери. Прежде спортсмены прыгали, выбрасывая вверх одну ногу и толкаясь второй, лицом к планке. Фосбери изобрел технику прыжков, отличительной особенностью которой явился разворот спиной к планке. Атлет прыгал, поэтапно «перебрасывая» через планку тело, начиная с головы и плеч, за которыми следовали корпус и ноги. Этот прием получил название «фосбери-флоп».

Однако изобрести новую технику прыжков — только полдела. Другая половина заключается в том, чтобы получить признание. Фосбери рассказывал: «Мне постоянно говорили, что я не смогу добиться успеха, используя мою технику. Но я только пожимал плечами и отвечал: "Увидим"».

И мы увидели. Фосбери завоевал золотую медаль на Олимпийских играх в Мехико в 1968 году, побив прежний олимпийский рекорд и установив новый. С тех пор практически все прыгуны в высоту начали использовать его технику. Чтобы достичь своей цели, Фосбери применял разные подходы к прыжкам, и его не разочаровывали негативные отзывы окружающих.

7. Успешных людей нельзя вывести из игры

Никто из успешных людей не выходит из игры после отдельных ошибок. Психолог Симона Карузерс говорит: «Жизнь представляет собой серию последовательных результатов. Порой вы получаете ожидаемый результат — замечательно. Поймите, как вам удалось его достичь. Порой вы получаете не тот результат, на который рассчитывали, — замечательно. Поймите, в чем вы ошиблись, и попробуйте еще раз». В этом кроется секрет того, как оставаться в игре.

Успешные люди способны продолжать двигаться вперед, невзирая на обстоятельства. Им это удается потому, что они всегда помнят: отдельные ошибки не превращают их в неудачников. Такие люди не делают из ошибок никакой трагедии. Именно так им удается преодолеть неудачи.

Человек, отказавшийся быть неудачником

Героем одной из лучших историй о людях, не желающих воспринимать неудачу как трагедию, является Дэниел Рюттайгер, по прозвищу Руди. Еще ребенком он мечтал играть в американский футбол за университетский клуб «Нотр-Дам». Может, вы смотрели фильм «Руди», поставленный по мотивам биографии этого человека? Фильм неплохой, но реальная история гораздо более интересна и захватывающа.

Руди был первым из четырнадцати детей в бедной рабочей семье. С детских лет он любил спорт и считал, что занятия спортом помогут ему вырваться из поселка Джолиет в штате Иллинойс. В старших классах школы он все свое свободное время посвящал занятиям футболом, хотя его физические данные никто не назвал бы идеальными. Руди был медлительным, его рост составлял 170 сантиметров, а вес — 80 кг. Он не был создан для американского футбола.

Мечта Руди

В выпускном классе он стал мечтать о том, чтобы поступить в университет Нотр-Дам и играть за университетскую команду. Но тут Дэниел столкнулся еще с одной проблемой. Его успехи в учении были еще менее впечатляющими, чем его физические данные. «В списке выпускников школы я шел третьим по успеваемости, — любил позже вспоминать Руди. — Но не с начала, а с конца». Его средний балл составил всего 1,77.

В течение следующих нескольких лет Руди несколько раз менял свои занятия. В течение одного

семестра он посещал колледж, но провалил первую же сессию. Два года он работал на электростанции в Джолиет, но эта работа представлялась ему совершенно тупиковой. Два года он служил в военно-морских силах, что стало поворотным пунктом в его жизни. На флоте он понял, что не так глуп, как может казаться, и способен нести ответственность.

После службы на флоте он вернулся в Джолиет и вновь работал на электростанции. Как никогда прежде он был полон решимости поступить в Нотр-Дам, несмотря на то, что никто из членов его семьи, друзей и коллег не верил в него. Он знал, что сможет добиться успеха и найдет путь к нему.

Шаг вперед

Если вы смотрели фильм про Руди, вам известно, что он предпринял. Он ушел с работы, перебрался в Саут-Бенд, поступил в колледж Холи-Кросс, который входил в систему колледжей, ассоциированных с университетом Нотр-Дам. Он посещал этот колледж в течение двух лет, имея средний балл успеваемости 4.0. И, наконец, ему удалось перевестись в университет Нотр-Дам. Ему было двадцать шесть лет, когда он попал в учебное заведение своей мечты — через восемь лет после окончания школы.

Ему оставалось всего два года учебы в Нотр-Дам, чтобы реализовать свои спортивные амбиции. И он посвятил себя футболу без остатка. Его приняли в университетскую команду на правах запасного игрока, годного единственно на то, чтобы лучшие футболисты оттачивали на нем свою технику на тренировках. Его не выпускали на поле в играх. Но Руди извлек все, что мог из этого шанса. Он помногу тренировался и постепенно перешел в разряд запасных игроков, которых иногда выпускают на замену. И в финальной игре последнего сезона в университете мечта Руди сбылась — он вышел на поле.

Последний шанс Руди

В фильме Руди Руттайгер выходит на поле только в конце игры и в решающий момент блокирует полузащитника противника. Но в реальной жизни ситуация была другой.

«На самом деле, в начале игры мне также выпала возможность отличиться, — рассказывает Руди. — Но я слишком нервничал и не смог ничего сделать. Я потерпел неудачу». Но Руди вовсе не собирался позволить этой ошибке решить его судьбу. Он намеревался побеждать, преодолевая неудачи.

«Во второй раз я понимал, что это мой последний шанс, — объясняет он. — Когда противник получил мяч, я не думал о поражении. Я уже прошел через неудачу и знал, что сделал неправильно. Именно так вы побеждаете страх. Вы учитесь на ошибках до тех пор, пока не сможете уверенно выполнять то, что от вас ждут... Когда в конце игры противник захватил мяч, я применил прием, который многократно повторял на тренировках, и блокировал полузащитника».

Этот эпизод принес победу команде Руди. Игроки унесли его с поля, подняв на руки как героя. Руди говорит, что это единственный случай за всю историю футбольного клуба «Нотр-Дам».

В наши дни Руди является мотивационным лектором. Вы не поверите, но именно он выступил продюсером фильма «Руди». Конечно, это было не просто. Подготовка фильма заняла шесть лет (на два года меньше, чем его путь в команду «Нотр-Дам»).

Люди в Голливуде говорили ему:

— Вы не Пол Хорнинг или Джо Монтана. Руди не спорил.

— Такие игроки — уникальны. Но игроков, подобных мне — миллионы, — объяснял он.

И это самое замечательное в истории Руди. Он не обладает спортивной одаренностью Майкла Джордана. Он не является гением, сравнимым с Моцартом, Ван-Гогом, Эдисоном или Эйнштейном. Он просто обычный человек, подобный вам и мне. Он поднялся над средним уровнем и достиг успеха только потому, что не позволил себе смириться с неудачей. Он понял, что человек не может считать себя неудачником только потому, что он совершает отдельные ошибки.

Ваш третий шаг через тернии к звездам

Не смиряйтесь с неудачей

Если вы считаете себя неудачником, вам нужно избавиться от этого негативного образа мыслей. Определите сферу жизни, в которой вас преследуют неудачи, и сделайте следующее:

- Рассмотрите свои ожидания в этой области. Составьте список. Являются ли они реалистичными? Надеетесь ли вы на то, что сможете справиться со всем в совершенстве? Ожидаете ли вы, что вам удастся достичь успеха с первой попытки? Сколько ошибок вы готовы пережить прежде, чем добьетесь успеха? Приведите ваши ожидания в соответствие с реальностью.

- Найдите новые подходы. Проведите мозговой штурм, и найдите не менее двадцати новых подходов к решению своей проблемы, а затем примените на практике хотя бы половину из них.

- Фокусируйте внимание на своих сильных сторонах. Каким образом вы можете использовать ваши наибо-

лее сильные умения и качества для того, чтобы достичь лучшего результата?

- Примите решение не сдаваться. Сколько бы раз вам не случилось упасть, поднимайтесь и двигайтесь дальше.

Не ждите, пока появится желание двигаться вперед. Начните действовать, и это желание придет в процессе. Это единственный способ поднять свою самооценку.

4

Не хочу плакать, но боюсь смеяться

С нами случается то, чего мы боимся.

Виктор Франкл

Все мы слышали о братьях Райт, велосипедных механиках, которые совершили первый полет на созданном ими самолете. Интересны обстоятельства, связанные с первым полетом Орвилла и Уилбура Райт, состоявшемся 17 декабря 1903 года. Эта история служит замечательной иллюстрацией тому, как следует побеждать, преодолевая неудачи. Следует иметь в виду, что братья Райт, не имевшие университетского образования, не являлись лидерами в самолетостроении. Они были малоизвестными механиками, и предполагалось, что первый полет совершит совсем другой человек.

Этого человека звали д-р Самуэль П. Лэнгли. Он был уважаемым профессором математики и астрономии, а также директором Смитсоновского института. Лэнгли имел известность как выдающийся мыслитель, ученый и изобретатель. Он опубликовал несколько важных книг по аэродинамике и работал над проектом первого пилотируемого полета. В 1890-х годах он занимался многочисленными экспериментами с большими моделями самолетов и добился значительного успеха.

Человек, которому поручили добиться успеха

В 1898 году Лэнгли обратился в министерство обороны США за финансированием проектирования и строительства аэроплана, способного поднять в воздух человека. Министерство выделило ему 50 000 долларов — огромную по тем временам сумму. И Лэнгли приступил к работе. К 1901 году он провел успешные испытания беспилотного аэроплана, работающего на бензине. Подобная конструкция была разработана впервые в истории авиации. А когда он обратился за помощью к Чарльзу Менли, инженеру, построившему мощный и легкий бензиновый двигатель на основе модели, созданной Стивеном Бальзаром, общее мнение было таково: проект Лэнгли обречен на успех.

Лэнгли надеялся, что усилия всей его жизни принесут плоды 8 октября 1903 года. В этот день, в окружении журналистов и заинтересованной публики, Чарльз Менли занял место пилота в аэроплане, названном «Великий Аэродром». Это воздушное судно было установлено в специальной катапульте, помещенной на барже. Катапульта была создана для того, чтобы придать аэроплану начальный импульс для полета. Но при запуске аэроплана произошло зацепление, и он пролетел только 4 метра, упав в воду недалеко от баржи.

На Лэнгли обрушилась беспощадная критика. Например, в газете «Нью-Йорк таймс» появился следующий отчет:

«Неожиданным фиаско закончилась попытка поднять в воздух летающий аппарат конструкции Лэнгли. Аппарат, способный летать, может быть создан совместными усилиями математиков и механиков не раньше, чем через несколько миллионов лет. Несомненно, эта попытка привлекла внимание заинтересованных лиц, но с точки зрения обывателя, средствами, затраченными на этот проект,

можно было бы распорядиться гораздо разумнее».

Перед лицом неудачи

Первоначально Лэнгли противостоял критике, продолжая начатое дело. Восьмью неделями позже, в начале декабря, он был готов к следующей попытке. Лэнгли и Менли внесли в конструкцию аэроплана многочисленные модификации, и вновь Менли сел на пилотское место, исполненный готовностью войти в историю. Но, как и прежде, произошло несчастье. На этот раз при запуске аэроплан оказался захваченным кабелем, которым он крепился к катапульте. В итоге самолет упал в реку, а Менли едва не погиб.

И вновь раздались негодующие голоса. Аэроплан называли «Безумием Лэнгли», а самого изобретателя обвиняли в бесполезном растранижении общественных средств. В «Нью-Йорк тайме» появился следующий комментарий: «Мы надеемся, что профессор Лэнгли не станет подвергать угрозе свою репутацию серьезного ученого, продолжая бездарно тратить время и деньги на дальнейшие авиационные эксперименты». И Лэнгли смирился с поражением.

Позже он говорил: «Я довел до завершения ту часть работы, которая лежала в сфере моей компетенции — продемонстрировал практическую возможность полета аппарата тяжелее воздуха. На следующей стадии, которая должна состоять в развитии этой идеи, вам следует поискать других людей». Другими словами, Лэнгли сдался. Победенный и деморализованный, он отказался продолжать эксперименты, которым посвятил несколько десятилетий своей жизни. И всего через несколько дней аэроплан братьев Райт — не имевших специального образования, известности и финансовой поддержки — поднялся в воздух над дюнами Китти-Хок, штат Северная Каролина.

Две точки зрения

Писатель Дж. И. Пакер утверждает: «В момент триумфа человеку кажется, что с ним случилось самое значимое из всего, что могло произойти. В момент катастрофы ему представляется, что все кончено. Однако ни одна из этих точек зрения не является реалистичной, ибо ни одно из этих событий не является тем, чем представляется».

Братья Райт не остановились на достигнутом успехе и не стали почитать на лаврах. Они продолжали работать и экспериментировать, и в итоге общественность признала их достижение. В отличие от них, в момент неудачи Лэнгли счел, что все кончено, и отказался от дальнейших экспериментов. Через два года он пережил инсульт, и умер на следующий год после этого. И сегодня, когда каждый школьник знает о братьях Райт, имя Лэнгли известно только небольшому числу историков авиации.

Когда неудача разбивает вам сердце

Самуэль Лэнгли пережил ситуацию, которая знакома многим людям. Он позволил неудаче подавить его эмоционально, и отказался от достижения своей мечты.

Необходимо взглянуть правде в глаза. Неудача способна принести значительную боль — порой физическую, но чаще эмоциональную. Крушение надежд причиняет боль, а когда люди усиливают ее своей критикой — она становится почти непереносимой. Первый важный шаг к преодолению неудачи — научиться не принимать ее как личную трагедию, понимая, что отдельная ошибка не делает вас неудачником. Но это не все. Пережитая после неудачи боль у многих рождает страх перед дальнейшими неудачами. Они напоминают людей, которые говорят: «Я не хочу плакать, но боюсь смеяться». Поэтому часто люди не способны вырваться за пределы своих постоянных страхов. А когда над вами берет верх страх, вы не можете побеждать, преодолевая неудачи.

Замкнутый круг, в который лучше не попадать

Взгляните на то, что обычно происходит с человеком, который не способен преодолеть страх перед неудачей. Он попадает в замкнутый круг.

Прежний негативный опыт вызывает в человеке боязнь неудачи — именно так начинается этот цикл. Предположим, что, например, ребенок потерпел неудачу, продавая конфеты на улице и зарабатывая карманные деньги. Позже, во взрослой жизни, он будет испытывать страх, оказавшись в подобной ситуации. Положим, он работает торговым агентом или пастором. Всякий раз при посещении им потенциального клиента или прихожанина давняя детская неудача вызывает в нем страх. Страх перед возможной неудачей порождает бездействие. Если человек бездействует, он не способен получить опыт, необходимый в этой ситуации. А ведь именно опыт является основой для преодоления будущих препятствий. Недостаток опыта приводит к неспособности справляться с подобными случаями, и эта

неспособность, в итоге, питает и усиливает страх. Чем дольше страх остается с вами, тем труднее разорвать этот цикл.

Страх перед неудачей тормозит ваш прогресс

Бездействие как результат проявления страха может принимать различные формы. Вот три из них, наиболее распространенные.

1. Паралич воли

У многих людей страх перед неудачей вызывает полный паралич воли. Они перестают выполнять любые действия, которые могут закончиться неудачей. Президент Гарри С. Трумэн высказал следующее мнение: «Самый худший страх, с каким мы можем столкнуться, — это опасность быть парализованными нашими страхами и сомнениями. Так случается с теми, кто отходит от веры и отказывается от надежды. Разносчиками заразы становятся те, кто заражает других цинизмом и безверием, пытаясь лишить нас возможности творить благо во имя человечества». Люди, парализованные страхом, теряют всякую надежду на движение вперед.

2. Промедление

Другие люди надеются на прогресс, но не предпринимают никаких шагов к его осуществлению. Промедление остроумно называют «питательной средой для проблем». Виктор Кайем высказался еще более определенно, назвав промедление «убийцей возможностей».

Промедление крадет время, продуктивность и потенциал людей. Как сказал президент США Джон Ф. Кеннеди, «всякое действие связано с риском, и за него так или иначе приходится расплачиваться, но, по большому счету, нет ничего более рискованного, чем комфортабельное бездействие, за которое приходится платить дороже всего». Промедление — слишком высокая цена, которую мы платим за боязнь неудачи.

3. Бесцельность

Том Петерс, один из авторов книги «В поисках совершенства», утверждает, что жизнь становится бесцельной, если в конце дня человек говорит: «Мне не пришлось сегодня напрягаться». К сожалению, подобное отношение свойственно многим людям, испытывающим страх неудачи. Они не хотят преследовать достойные цели, предпочитая избегать боли, вызываемой неизбежными ошибками, и теряя, в итоге, понимание смысла жизни, которым, возможно, они прежде обладали.

Когда боязнь неудачи и бездействие объединяются, человек, оказавшийся в замкнутом круге страха, демонстрирует следующие негативные качества:

- Саможаление. Человек ощущает острую жалость к себе и постепенно становится все более бездейственным, искренне считая себя жертвой обстоятельств.
- Оправдания. Он становится неудачником, если ищет оправдания своим неудачам. В действительности, если человек совершает ошибку, а затем оправдывает ее, он добавляет к первой еще одну ошибку. Разорвать замкнутый круг страха можно только путем принятия на себя ответственности за свои поступки.
- Распыление сил. Постоянный страх приводит к тому, что человек теряет способность концентрировать усилия на чем-то одном. Если он пытается действовать сразу во многих направлениях, это ни к чему не приводит, как если бы вы давили одновременно на газ и на тормоза.
- Беснадежность. Постоянно испытываемое чувство страха лишает человека надежды. Поэт Генри Вод-сворт Лонгфелло описал эту ситуацию следующим образом: «Утрата надежды подобна закату солнца — радость жизни исчезает».

Как разорвать порочный круг

Люди, желающие выйти за пределы замкнутого круга страха, зачастую испытывают чувство вины из-за неспособности измениться. Нередко они не могут повлиять на ситуацию потому, что прилагают свои усилия в неверном направлении. Они понимают, что попали в замкнутый круг, и надеются выйти из него, избавившись от страха. Но большинство людей не способно к этому. Никто не может избежать страха — нет такого волшебного средства. Вы не можете ждать, пока появится мотивация к преодолению страха. Вы должны посмотреть своему страху в лицо и действовать вопреки ему.

Несколько лет назад, когда я ожидал в приемной моего доктора, мое внимание привлекли несколько

абзацев в медицинском журнале, описывавших процесс побуждения к действию.

«Мы ежедневно слышим эти жалобы:

"Я не могу заставить себя похудеть, сдать анализы на сахар в крови и т. д." И каждый день мы слышим жалобы врачей, лечащих людей, которые страдают диабетом. Врачи тщетно пытаются заставить пациентов правильно относиться к своему здоровью.

У нас есть хорошие новости для вас. Мотивация не озарит вашу жизнь как вспышка молнии. И никто не сможет мотивировать вас — ни ваш доктор, ни члены вашей семьи. Идея мотивации — это ловушка. Забудьте о ней. Просто сделайте это. Займитесь физическими упражнениями, сбросьте лишний вес, сдайте необходимые анализы. Сделайте это без мотивации — и вы увидите, что произойдет. Когда вы приступаете к действиям, появляется мотивация, которая помогает вам продолжать в том же духе.

Мотивация подобна любви или счастью. Она является побочным продуктом. Когда вы активно занимаетесь чем-нибудь, она возникает совершенно неожиданно.

Как сказал психолог Джером Брюнер из Гарвардского университета, "начните действовать, и вы ощутите желание продолжать". Действуйте! Делайте то, что должны делать!»

Двигайтесь, ускоряйтесь, ошибайтесь и двигайтесь дальше

Драматург Джордж Бернард Шоу сказал: «Жизнь, полная ошибок, не только более почетна, но и более продуктивна, чем проведенная в бездействии». Чтобы преодолеть страх и разорвать замкнутый круг, вы должны быть готовы к открытию, что большую часть вашей жизни вам придется совершать ошибки. Плохая новость заключается в том, что если вы долгое время пребывали в бездействии, вам будет труднее начать. Хорошая же новость гласит: чем скорее вы начнете продвижение, тем легче вам станет в дальнейшем.

Если вы предпочитаете действовать и совершать ошибки, то начинаете также приобретать опыт. (По этому поводу президент Теодор Рузвельт сказал: «Не совершая ошибок, мы не прогрессируем».) Опыт приводит к компетентности, и вы начинаете делать меньше ошибок. В результате, ваш страх становится менее парализующим. Однако процесс выхода из замкнутого круга страха начинается только с действия. Вы должны начать действовать, невзирая на свои чувства, не ожидая момента возникновения положительных эмоций, которые вдохновят вас на движение вперед.

Эта идея замечательно изложена в одной африканской притче.

Каждое утро в Африке просыпается газель. Она знает, что должна бежать быстрее льва, чтобы остаться в живых.

Каждое утро просыпается лев. Он знает, что должен догнать самую медленную газель, чтобы не умереть от голода.

Кем бы вы ни были — газелью или львом, вы должны помнить, что как только взойдет солнце, вам придется бежать.

Если вы не слишком успешны в том, чтобы побеждать, преодолевая неудачи, вы должны привести себя к движению. Не важно, что остановило вас или как долго вы пребывали в бездействии. Единственный способ разорвать замкнутый круг — посмотреть в лицо вашему страху и начать действовать, даже если это действие может казаться незначительным.

Даже лучшие порой попадают в круг страха

Многие неудачники оказываются пленниками круга страха. Но то же самое случается и с вполне успешными людьми. Например, изучая жизнь композитора Георга Фредерика Генделя, вы узнаете, что этот успешный человек однажды также оказался в наезженной колее, из которой ему необходимо было выбраться.

Гендель был вундеркиндом. Его отец хотел, чтобы мальчик изучал право, но с юных лет Георг испытывал влечение к музыке. В семнадцать лет он был церковным органистом в кафедральном соборе своего родного города Галле. Годом позже он играл на скрипке и клавесине в императорском

оперном театре в Гамбурге. В двадцать один год юноша виртуозно владел всеми клавишными инструментами. Начав сочинять музыку, он немедленно получил признание и вскоре был назначен капельмейстером и дирижером курфюрста ГанOVERского, позже ставшего английским королем Георгом I. Когда Гендель переехал в Англию, его слава упрочилась. К сорока годам он приобрел мировую славу.

Поворот колеса Фортуны

Несмотря на талант и славу, Гендель столкнулся со значительными трудностями. Между английскими композиторами существовала жесткая конкуренция. Любовь публики была непостоянной, и порой его выступления не имели успеха. Кроме того, он часто становился жертвой многочисленных политических перемен, происходивших в ту эпоху. Несколько раз он оставался без копейки денег и был на грани банкротства. Неудачи ощущались особенно болезненно по контрасту с прежним устойчивым успехом.

Эти проблемы осложнялись ухудшавшимся состоянием здоровья. Он пережил инсульт, в результате которого четыре пальца его правой руки перестали ему повиноваться. В 1741 году Гендель решил, что пришло время удалиться от дел, хотя ему было всего 56 лет. Он потерял надежду и бедствовал, будучи уверенным, что закончит свои дни в долговой тюрьме. 8 апреля он дал прощальный концерт. Охваченный отчаянием и жалостью к себе, он поставил крест на своей карьере.

Вдохновение для движения вперед

Но в августе того же года случилось невероятное. Состоятельный друг Генделя по имени Чарльз Дженнингс навестил его и предложил либретто, основанное на жизнеописании Христа. Эта работа заинтересовала композитора - настолько, что он вновь принялся сочинять. И вновь на него снизошло вдохновение. Цикл бездействия был прерван. В течение трех недель он писал практически безостановочно, еще два дня были посвящены оркестровке. За двадцать три дня он составил партитуру на 260 страницах, и назвал это произведение «Мессия».

В наши дни это произведение Генделя считают шедевром и вершиной творчества композитора. Сэр Ньюмен Флауер, один из биографов Генделя, написал о «Мессии»: «Принимая во внимание объем работы и кратчайшие сроки исполнения, это произведение навсегда останется величайшим творением в истории музыкального искусства».

Когда речь идет о преодолении эмоциональных последствий неудачи, ваши прошлые попытки — хорошие или плохие — не имеют значения. Все решает готовность посмотреть в лицо страху и начать двигаться вперед. Совершая этот шаг, вы даете себе возможность научиться побеждать, преодолевая неудачи.

Ваш четвертый шаг через тернии к звездам

Начните действовать — и страх ослабеет

Достижению какой важной для вашего успеха цели вам препятствует страх? Запишите ответ ниже:

Единственный способ начать движение вперед — это взглянуть в лицо страху и действовать. Запишите ниже страхи, ассоциирующиеся у вас с предстоящей деятельностью:

Внимательно изучите ваш список и примите существование страха как должное. Определите, какой первый шаг вы можете сделать, чтобы достичь цели. Он может быть большим или малым. Сделайте этот шаг. Если у вас не получится, попытайтесь снова. Не прекращайте попыток до тех пор, пока вам не удастся сделать этот первый шаг. Затем определите следующий этап.

Помните о том, что почти безнадежно дожидаться появления желания действовать. Начните действовать, и это желание придет в самом процессе. Единственный способ преодолеть страх — это

начать действовать.

5

Как разорвать цепь неудач

Когда у вас возникает некий вопрос, рассмотрите его, обдумайте и найдите решение. В этот момент ваш выбор сделан. Так выучитесь выбирать верный путь и становитесь человеком действия, а не пассивным наблюдателем. Это закаляет ваш, характер.

Г. ван Андерсон

Профессоры Гарри Хэмел и С. К. Прахалад описали эксперимент, проведенный с группой обезьян. Этот опыт замечательно иллюстрирует концепцию неудачи.

Четыре обезьяны находились в помещении с высоким шестом в центре. На вершине шеста исследователи закрепили связку бананов. Одна из голодных обезьян взобралась вверх по шесту, но едва лишь она схватила банан, как на нее обрушился холодный душ. С визгом она съехала вниз по шесту и отказалась от дальнейших попыток. Каждая из обезьян предпринимала свою попытку, и каждую исследователи окатывали холодной водой. В конце концов ни одна из них больше не пыталась добраться до бананов.

Затем исследователи удалили из комнаты одну обезьяну и заменили ее новой. Новенькая начала взбираться вверх по шесту, но остальные обезьяны препятствовали ей. После нескольких безуспешных попыток, в ходе которых остальные обезьяны стягивали ее вниз, она отказалась от своего намерения взобраться на верхушку шеста.

Исследователи попеременно замещали каждую из обезьян новой, но ситуация повторялась — «опытные» обезьяны мешали новичку добраться до бананов. После нескольких замен в помещении не осталось ни одной обезьяны, которая бы испытала на себе холодный душ. И ни одна из обезьян не решалась взобраться на шест, хотя никто из них не знал, почему этого не следует делать.

Не позволяйте неудаче превратить вас в обезьяну

К сожалению, люди, привыкшие смиряться с неудачами, ведут себя во многом так же, как эти обезьяны. Они вновь и вновь совершают одни и те же ошибки и не могут понять почему. В итоге, им не удается прервать цепь неудач. Можно признать справедливость старой поговорки: «Если вы все делаете, как прежде, не ждите новых результатов».

Посмотрим правде в лицо. Людям свойственно попадать в «колею». Человек, который привык видеть себя обреченным на неуспех, вряд ли способен разорвать цепь неудач. Если вы чувствуете себя так же, как одна из обезьян в описанном эксперименте — действуете, но не понимаете почему — познакомьтесь со стереотипами мышления, которыми обладают люди, склонные к неудачам, а также с решением этой проблемы.

Все начинается с промаха

Цепь неудач начинается с ошибки или промаха. Но люди, не способные разорвать эту цепь, не склонны брать на себя ответственность за свои просчеты. Они напоминают водителей, которые объясняют дорожные происшествия, участниками которых оказались, следующим образом:

- «Когда я доехал до перекрестка, передо мной возникла ограда, закрывшая мне обзор».
- «Вдруг откуда ни возьмись появился автомобиль, который врезался в мою машину и скрылся».
- «На меня быстро мчался телефонный столб. Я попытался с ним разминуться, но он врезался в капот моего автомобиля».
- «Косвенным виновником этого происшествия был парень, который кричал что-то из окна своего автомобиля».
- «К тому моменту, как я уснул за рулем, я водил машину четыре года».
- «Я ехал к доктору с жалобами на расстройство желудка, когда неожиданный приступ помешал мне справиться с управлением».
- «Чтобы избежать столкновения с бампером автомобиля, двигавшегося впереди, я сбил пешехода».
- «Я подъехал к своему дому и столкнулся с деревом, которого там прежде не было».

- «Все машины сталкивались друг с другом — и мой автомобиль тоже».
- «Пешеход не мог сообразить, в каком направлении я еду, и мне пришлось сбить его».
- «Этот парень метался по всей проезжей части, и я какое-то время маневрировал, прежде чем сбил его».
- «Я выехал на проезжую часть, взглянул на свою тещу и врезался в ограждение».

Многие люди, постоянно совершающие ошибки, отказываются их признать. Они винят в своих промахах других или внешние обстоятельства и реагируют на эту ситуацию одним из следующих способов.

Гнев

Вам наверняка случалось наблюдать подобное. Люди совершают ошибку и усугубляют ее, обрушивая свой гнев на себя или окружающих.

Неконтролируемый гнев усложняет проблему. Английский писатель девятнадцатого века Чарльз Бакстон по этому поводу сказал следующее: «Гневливый человек — первый враг самому себе. Нет ничего хуже, чем копить обиды. Гнев отравляет несдержанного человека быстрее, чем его жертву». Если вы не способны управлять своими страстями, они будут управлять вами.

Соккрытие ошибок

Человеческой природе свойственно скрывать свои ошибки. Эта тенденция стара как библейская история про Адама и Еву в раю — и столь же успешна сегодня, как и тогда.

Я слышал анекдот о молодом пилоте военно-морской авиации, показывающий, как люди реагируют на свои ошибки. Перед вылетом адмирал приказал всем участникам маневров соблюдать в радиозэфире полное молчание. Один из пилотов по ошибке вышел в эфир, но, спохватившись, произнес: «Какой же я идиот!» Адмирал выхватил микрофон из рук радиста и сказал: «Пилот, нарушивший молчание в эфире, немедленно назовите себя!» После долгой паузы раздался голос: «Может быть, я и идиот, но не до такой же степени!»

Стремление людей покрывать свои ошибки не всегда выглядит столь забавно. Например, в случае с Николасом Лисоном нет ничего смешного. В 1995 году этот двадцативосьмилетний парень работал в британском банке «Берингс». Он контролировал значительные суммы денег, проходившие через этот банк, и пытался увеличить доходы способом, который назвали «инвестированием в стиле казино». Когда операции Лисона привели к существенным потерям, он скрыл их и заключил еще более рискованные сделки, чтобы восстановить утраченные активы. Аналитики позднее сравнивали его подход с игрой в рулетку. Проблема состояла в том, что с каждым разом Лисон терял все больше и больше. В итоге, его операции стоили банку «Берингс» 1,3 миллиарда долларов — действиями одного человека старейший в мире банк был разорен.

Г. Стэнли Джэдд сказал: «Не тратьте усилий на сокрытие своих ошибок. Учитесь на них и двигайтесь дальше. Ошибаться полезно! Не совершая ошибок, вы не будете развиваться». Если вы хотите прервать цепь неудач, вам следует научиться признавать свои ошибки, а не скрывать их.

Упрямство

Особо упрямые люди порой пытаются преодолеть трудности, прикладывая все больше усилий в неправильном направлении. Они подобны человеку, который пытается ввинтить болт в отверстие с несоответствующей резьбой. Сначала он старается вставить болт, потом с силой его проталкивает, а затем пытается забить молотком. Он прилагает серьезные усилия, но его старания ни к чему не приводят.

Уильям Дин Синглтон, совладелец компании «Ме-диа-нюс», отозвался о такой тенденции следующим образом: «Совершив ошибку, многие люди продолжают упрямо настаивать на своем и в итоге раз за разом повторяют свои ошибки. Я верю в истинность девиза: "Продолжай пытаться". Но вижу это так: совершил попытку — остановись и подумай. Затем попробуй снова».

Самозащита

Вам случалось беседовать с человеком, который высказал бы ошибочное мнение в беседе, и вам сразу стало ясно, что он сам понял свою ошибку? Но если бы вы сказали ему об этом прямо, он отказался бы в этом признаться. Что бы вы ни говорили, он будет отпираться и защищать свое

мнение, при этом будет выглядеть все глупее и глупее. Так поступают люди, склонные к самозащите. А когда это входит в привычку, они оказываются неспособными разорвать цепь неудач.

Когда мы с моей женой Маргарет воспитывали наших детей — Элизабет и Джоэля Портера (теперь у них уже свои семьи) — мы с удивлением обнаружили, что наш сын имеет на каждый случай собственное мнение. Сделав ошибку, он пытался лгать, после чего уходил в глухую защиту и старался скрыть свой промах. Я до сих пор помню обиженное выражение его лица, когда он отказывался признаться в том, что съел шоколадную конфету, — притом его рот был вымазан шоколадом. Нам с Маргарет пришлось немало потрудиться, чтобы отучить его скрывать свои ошибки.

Генерал Пейтон С. Марч сказал: «Любой достойный человек будет придерживаться того, что представляется ему правильным, но только по-настоящему великий человек способен немедленно и без оправданий признать ошибку». Мне очень приятно, что сейчас мой сын Джоэль всегда признает свои ошибки. И это правильно, так как никто не способен разорвать цепь неудач, если продолжает защищать свои заблуждения.

Капитуляция

Если неудачи преследовали вас слишком долго, ваше движение наверняка замедлилось. Возможно, вы даже остановились. В подобных ситуациях многие люди попросту сдаются, отказываясь от дальнейших усилий. Эксперт по вопросам личностного развития Пол Дж. Мейер говорит: «Девяносто процентов людей, испытавших неудачу, не имеют никаких действительных оснований считать, что потерпели сокрушительное поражение. Они капитулируют добровольно».

Чтобы побеждать, преодолевая неудачи, вы должны проснуться

Существует единственный способ разорвать цепь неудач — проснуться и найти выход. Чтобы оставить путь постоянных неудач, человек должен произнести три самых трудных слова: «Я был неправ». Он должен открыть свои глаза, признать свои ошибки и принять на себя полную ответственность за неправильные поступки и ложное поведение. Каждая неудача, через которую вы проходите, подобна развилке на дороге. Вы получаете возможность поступить правильно, извлечь полезный урок из ошибки и начать сначала.

Эксперт по вопросам лидерства Питер Дракер говорит: «Чем лучше человек, тем большее число ошибок он совершает, так как старается реализовать себя во множестве новых начинаний. Я никогда бы не доверил высокий пост человеку, не совершавшему ошибок, поскольку подобный индивид, скорее всего, является посредственностью».

Чтобы видеть свои ошибки в правильной плоскости, вам следует понимать, что ошибки — это...

- Обратная связь с реальной жизнью.
- Препятствия, вынуждающие нас остановиться и подумать.
- Ориентиры, указывающие нам правильное направление.
- Испытания, ведущие к большей зрелости.
- Напоминания, помогающие хранить бдительность.
- Ключи к вратам новых возможностей.
- Приглашение в путешествие, которое позволит нам открыть новые места.
- Подтверждение нашего развития и прогресса.

Несколько лет назад я выступал перед пятьюдесятью тысячами людей и прочитал им миниатюру Порции Нельсон. Меня часто просят прочесть это произведение, когда я выступаю с лекциями. Оно называется «Краткая автобиография в пяти частях», и в нем замечательно описан процесс выхода из цепи неудач.

Часть 1. Я шел по улице. В тротуаре была глубокая дыра. Я провалился в нее. Я был беспомощен. В том не было моей вины. Казалось, я никогда не выберусь из дыры.

Часть 2. Я шел по улице. В тротуаре была глубокая дыра. Я сделал вид, что не заметил ее. Я вновь упал в эту дыру. Трудно поверить, что я оказался на том же самом месте, но в том не было моей вины. Я долго из нее выбирался.

Часть 3. Я шел по той же улице. В тротуаре была глубокая дыра. Я хорошо видел ее, но все равно провалился. Это уже стало привычкой. Но мои глаза были открыты. Я знал, где я нахожусь. Все произошло по моей вине. Я быстро выбрался из дыры.

Часть 4. Я шел по той же улице В тротуаре была глубокая дыра. Я обошел ее.

Часть 5. Я свернул на другую улицу.

Единственный способ разорвать цепь неудач и увидеть новое пространство для действий состоит в принятии на себя полноты ответственности за свои ошибки. Майкл Корда, главный редактор издательства «Simon and Schuster», как-то сказал: «Любой значительный успех требует, чтобы вы приняли на себя ответственность за свои поступки... При ближайшем рассмотрении оказывается, что всем успешным людям свойственно нести бремя ответственности».

Важнейшее умение — нести ответственность

Умение нести ответственность за свои поступки требует твердости характера. Ни талант, ни интеллект, ни обстоятельства не решают исхода этого сражения. Поэтому Стюарт Б. Джонсон заметил: «Наша цель жизни не в том, чтобы победить других, а в том, чтобы победить себя: улучшить свои достижения, совершить нечто такое, на что мы не были способны вчера».

Всегда можно понять, в каких случаях человек демонстрирует силу характера, умение принимать на себя

ответственность за свою жизнь и учиться на своих ошибках. Эти качества всегда отражаются на результатах обладающих ими людей. В качестве примера я хочу привести Криса Чандлера, игрока команды «Atlanta Falcons», выступающей в Национальной футбольной лиге.

Чандлер играет в полузащите, и он много раз переходил из одного клуба в другой. До перехода в команду «Atlanta», он сменил пять клубов за девять лет и нигде не показал высоких результатов. Но все изменилось, когда он попал в клуб «Phoenix» и встретился с Джерри Ромом.

Вот как Чандлер вспоминает об этом периоде своей карьеры: «В то время я был близок к тому, чтобы поставить на себе крест. Мне казалось, что в Национальной футбольной лиге большая часть игр была договорной, и я был готов уйти из футбола. Джерри вернул мне веру в честную игру и научил меня играть. Он вернул мне радость жизни».

Как Рому удалось этого достичь? Он сказал Чандлеру правду. «По окончании сезона я сказал ему, что он — одаренный игрок, но с ним мало занимались тренеры, — вспоминает Ром. — И я предложил поработать с ним».

Сначала Чандлер воспротивился. Он ожидал, что тренеры и другие игроки будут подстраиваться под его стиль. Но затем передумал и принял предложение Рома. С помощью тренера, упорно работая и проявляя готовность к переменам, он стал одним из лучших полузащитников в НФЛ и вывел свою команду в суперфинал в 1999 году.

Еще один путь к славе

Не всякий человек способен осознать необходимость принятия ответственности за свои поступки. Одна из самых типичных историй произошла с Розы Руиз. В 1980 году она показала лучший результат среди женщин на престижном Бостонском марафоне. Но спортивная общественность с подозрением отнеслась к ее победе.

Особенно это потрясло Жаклин Гаро. Ее не считали фавориткой этого забега, хотя она готовилась к нему в течение трех лет. На дистанции Гаро обошла всех остальных и, казалось, должна была вот-вот победить. Но за милю до финиша перед ней неожиданно появилась другая спортсменка, Руиз, которая пришла к финишу первой и была признана победительницей.

Неожиданно возникли вопросы. «Я знал, что здесь что-то не так», — сказал победитель среди мужчин Билл Роджерс. Он считал, что у Руиз слишком много жира и недостаточно мышц для забега на длинные дистанции. Кроме того, когда Руиз пересекла финишную черту, она не выглядела уставшей, а во время интервью выказала полное незнание легкоатлетической терминологии. У организаторов забега зародились подозрения, и они начали расследование. Они установили, что Руиз была допущена к участию в Бостонском марафоне только потому, что она подделала квалификационное свидетельство марафона в Нью-Йорке. Они предположили, что в Бостоне Руиз присоединилась к группе бегунов за милю до финишной черты, не зная, что тем самым она опередила всех женщин,

участвовавших в забеге. Бостонская легкоатлетическая ассоциация дисквалифицировала ее, а неделю спустя передала медаль Жаклин Гаро.

Когда ошибки ничему не учат

Но и впоследствии Руиз не извлекала урока из своей ошибки. В Майами во время забега на десять километров Гаро вновь увидела Руиз и решила выяснить обстоятельства прежнего инцидента. Она вспоминает: «Я спросила ее: "Почему ты обманула нас в Бостоне?" А Руиз ответила: "Но я честно бежала всю дистанцию". От нее нельзя было добиться правды».

Через два года после Бостонского марафона Руиз была арестована по обвинению в краже наличных денег и чеков у ее работодателя. А еще через год ее приговорили к тюремному заключению за торговлю наркотиками. Как сказал сэр Джозая Стэмп: «Мы можем избежать выполнения своих обязанностей, но нам не уйти от последствий их невыполнения».

Я не знаю, чем сейчас занимается Роза Руиз. Ее прошлые «подвиги» напоминают мне наклейку на автомобильном бампере, которую я недавно видел: «Не следуйте за мной. Я потерял направление». Руиз совершила много поступков, но они не привели ни к чему хорошему. Будем надеяться, что она найдет силы разорвать свою цепь неудач.

Ваш пятый шаг через тернии к звездам

Измените отношение к неудаче, приняв ответственность за свои поступки

Честно изучите последнюю неудачу, которая, как вам казалось, случилась не по вашей вине. Найдите в этой ситуации негатив, за который вы несете ответственность. Примите это положение вещей.

Начав размышлять о том, что лежит в пределах вашей ответственности, вы сможете измениться. А изменение отношения к неудаче является вашим следующим шагом через тернии к звездам и темой следующей главы.

Хотите ли вы изменить свой образ мыслей?

6

ЧТО БЫ С ВАМИ НИ СЛУЧИЛОСЬ, ВАМ РЕШАТЬ — СМИРИТЬСЯ С НЕУДАЧЕЙ ИЛИ НЕТ

В жизни важно не только получать хорошие карты, но и уметь играть с плохими.

Датская пословица

Учась принимать ответственность за свою жизнь, свои поступки и неудачи, вы становитесь лучше подготовлены к тому, чтобы побеждать, преодолевая неудачи. Но что делать, если вы столкнулись с серьезными проблемами, созданными не вами и находящимися вне вашего контроля?

Люди чаще всего сдаются перед лицом неудачи в те моменты, когда внешние обстоятельства складываются наиболее неблагоприятно. Но в любом случае — столкнулись ли вы с внешними трудностями или сами создали проблему — только вам решать: смириться с неудачей или победить ее. Позвольте проиллюстрировать эту мысль примером.

Весной 1999 года издатель моих книг Томас Нельсон пригласил меня принять участие в туре по различным городам США с презентацией моей новой книги. Во время одной из встреч с читателями в городе Лексингтон штата Кентукки я познакомился с Грогом Хорном, владельцем продуктового магазина в Синтании. Грег рассказал мне невероятную историю, являющуюся иллюстрацией идеи о том, что важно не то, что случается с вами, а то, как вы реагируете на это.

Человек, сумевший удержаться на плаву

1 марта 1997 года Грег находился в Боссер-Сити в штате Луизиана на двухдневном семинаре по вопросам лидерства. По окончании он полетел домой через Сент-Луис, с энтузиазмом размышляя над тем, как применить на практике полученные знания.

Пересаживаясь в Сент-Луисе на рейс в Лексингтон, он обнаружил, что рейс отложен из-за плохой

погоды в Кентукки. Затем рейс вообще отменили, и Грег был вынужден заночевать в Сент-Луисе. Это обстоятельство не слишком огорчило Грега — опытного путешественника, привыкшего к различным неожиданностям. На следующий день он первым же рейсом вылетел в Лексингтон.

И только после посадки Грег осознал весь масштаб разрушений, причиненных стихией. По дороге в Синтанию он наблюдал последствия ливневых дождей, в связи с которыми был отложен его рейс. Узнав, что река Викинг, протекавшая через Синтанию, вышла из берегов, он испугался за свой магазин и направился прямо к нему, желая убедиться в том, что все в порядке. Поездка в тридцать миль показалась ему необычайно длинной.

Плохие новости

Когда Грег наконец прибыл в Синтанию, то увидел, что вся местность затоплена. Остановившись в двухстах метрах от магазина, он увидел лишь крышу и вывеску — остальная часть строения ушла под воду. Упав духом, он попытался пробраться к зданию, но не смог к нему подъехать.

Три дня Грег жил у сестры в Лексингтоне, ожидая спада воды и размышляя о том, что делать дальше. Он позвонил своему страховому агенту, и тот сообщил ему плохие новости — его страховка покрывала все случаи стихийных бедствий, кроме наводнения. Грег понял, что не получит компенсации.

Грег принимает решение

Только через пять дней вода сошла, и Грег смог попасть в свой магазин. Открыв двери, он увидел картину полного разрушения. Товары и оборудование стоимостью в полмиллиона долларов были безнадежно испорчены. Электронные кассовые аппараты и холодильник выведены из строя грязной водой. Грег наблюдал обескураживающую картину разрушений, которая заставляет человека закрыть двери и навсегда покинуть это место.

«У меня был выбор, — говорит Грег. — Я мог отказаться от борьбы и объявить себя банкротом. Но я не хотел этого. И тогда мне вспомнились принципы, с которыми я познакомился несколько дней назад на семинаре по вопросам лидерства. Решающее значение имеет не то, что случилось со мной, а моя реакция на произошедшее. Все решает не величина проблемы, а мое умение справиться с ней. Я решил преодолеть неудачные обстоятельства».

Грег произвел оценку ущерба и обнаружил, что здание магазина в своей основе не пострадало, но интерьер полностью разрушен. Нужно было вручную извлекать из магазина поврежденное оборудование и товары. Кроме того, предстояло заменить все кассовые аппараты и покрытие пола. Грег и его сотрудники трудились день и ночь. Вложив миллион долларов в ремонт и переоборудование, Грег смог вновь открыть магазин — всего через шестнадцать дней от начала восстановительных работ. В общей сложности магазин был закрыт только двадцать один день.

Как оценить ущерб

Как человек может оценить ущерб, причиненный подобным событием? Вы можете оценить его в деньгах. Можете оценить его в днях. Можете определить моральный ущерб, который понес владелец. Но Грег призывает вас оценивать события, подобные трагедии, случившейся с ним, в категориях человеческих отношений. «Магазин открылся через двадцать один день, что позволило восьми сотрудникам вернуться к работе. Многие из них также понесли убытки от наводнения. Как говорится в библейской книге Притч, «смирение предшествует славе».

Грег Хорн представляет собой замечательный пример человека, который научился побеждать, преодолевая неудачи. Многие люди хотят контролировать обстоятельства своих жизней, но суровая правда заключается в том, что мы не можем знать, что встретится на нашем жизненном пути. Не зная, какие карты нам выпадут, мы способны лишь пытаться играть при любом раскладе. Именно это сделал Грег. Он не позволил наводнению положить конец его магазину и карьере. Напротив, он обратил эту неудачу в ступень на пути к успеху — для своих сотрудников, жителей своего города и себя самого.

«Я начал заниматься торговлей продовольственными товарами, потому что хотел быть полезным людям, — говорит Грег. — Перед тем, как открыть свой магазин в Синтании, я работал на компанию "Hershey's Chocolate" и обслуживал территорию, приносящую прибыль к 1,2 миллиона долларов. У меня были высокие доходы, по деньгам — это еще не все, что нужно человеку».

После наводнения Грег получил многочисленные премии и награды. Кроме того, местная торговая

палата выбрала его бизнесменом года. Он использовал свой отрицательный опыт, чтобы начать новую карьеру — мотивационного лектора. Почти каждую неделю Грег выступает перед людьми, делаясь с ними своим опытом.

Южно-африканский полководец Ян Кристиан Сматс сказал: «Человек должен винить в своих поражениях не врагов, а самого себя». И это правильно. Какими бы негативными ни были обстоятельства вашей жизни, величайшая битва с неудачей происходит внутри вас, а не снаружи. Как вести эту битву? Начните с воспитания в себе правильного отношения к неудаче.

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ТО, ЧТО ОЖИДАЕТЕ

Возможно, вы знакомы с законом Мерфи, который утверждает: «Если неприятность может произойти — она непременно произойдет, и в самый неподходящий момент». Кроме того, существует принцип Питера, который гласит: «Люди всегда способны проявить свою некомпетентность». (Оба высказывания принадлежат пессимистам.) Подобный закон определяет поведение человека: «Раньше или позже вы получаете то, чего ожидаете».

Я хочу задать вам вопрос: каким представляется вам этот закон поведения человека — пессимистическим или оптимистическим? Остановитесь на мгновение и задумайтесь. Если вы ожидаете от жизни худшего, то скажете, что закон создан пессимистом. Если вы оптимист, то найдете, что этот закон звучит оптимистично, так как перспектива осуществления ваших лучших ожиданий покажется вам вполне обнадеживающей. Ваше отношение к жизни определяет ваш ответ и ваше мировоззрение в целом.

Позитивное отношение: первый ключ к тому, что случается с вами

Первым слагаемым победы во внутренней битве с неудачей является позитивное мировоззрение. Мартин Силигмен, профессор психологии из Пенсильванского университета, сделал следующий вывод из наблюдений за работниками, занятыми в 30 различных сферах деятельности: «С неудачами справляются только оптимисты».

Давайте посмотрим правде в глаза. Не всякий человек оптимист от природы. Некоторые люди от рождения обладают качествами, позволяющими им видеть стакан наполовину пустым. Но каким бы ни были ваши природные склонности, вы всегда можете стать более оптимистичным человеком. Как воспитать в себе оптимизм? Нужно научиться удовлетворяться обстоятельствами. Если вы научитесь этому искусству, то сможете пройти любые испытания и обратить любые обстоятельства в свою пользу.

Удовлетворение не самая популярная концепция в наши дни. Одна из причин этой ситуации в том, что сама наша культура воспитывает в нас неудовлетворенность обстоятельствами. Людям постоянно внушается следующее: «Вы не можете довольствоваться тем, что имеете. Вам нужно больше: больший дом, лучший автомобиль, более высокая зарплата, более белые зубы, более свежее дыхание, более красивая одежда...» Список бесконечен. Но правда в том, что обладание здоровой удовлетворенностью является ключевым качеством, необходимым для преодоления неудачи.

Ниже приведены несколько ошибочных представлений по поводу удовлетворения.

1. Удовлетворение выражается в отсутствии проявления эмоции

Каждый человек переживает негативные эмоции. Как вы думаете, что ощущал Грег Хорн, когда увидел свой магазин затопленным водой? Вам не следует позволять вашим эмоциям брать верх над вами, но не нужно и подавлять их. Подавление эмоций не сделает вас более удовлетворенными. И эмоции однажды выйдут на поверхность, как бы вы не скрывали их.

Если вы применяете подавление эмоций как стратегию для достижения состояния удовлетворенности, вы рискуете закончить тем же, чем и старик из известного анекдота. Две недели он лежал без сознания на больничной койке, а его верная жена не отходила от него ни на минуту. Наконец, сознание вернулось к нему, и он сказал:

— Дорогая, ты прошла со мной через все тяжелые времена. Когда меня уволили с работы, ты не оставила меня. Когда мы потеряли наш дом, ты не ушла от меня. Ты оставалась со мной даже тогда, когда я потерял свой бизнес. И теперь я потерял свое здоровье.

— Да, милый, я всегда была с тобой, — сказала жена, улыбнувшись.

— Знаешь, о чем я думал все это время? — спросил он.

— О чем, милый?

— Ты приносишь мне только неудачи!

Подавление эмоций не приведет к удовлетворенности.

2. Удовлетворение означает готовность принять сложившуюся ситуацию

Мой отец, многие годы проработавший пастором, рассказывал мне историю о своем прихожанине, фермере, который не поддавался воспитательному влиянию отца. Отец пытался воздействовать на него разными способами, но фермер не менялся. Он всегда говорил моему отцу одно и то же: «Возможно, я не совершаю большого прогресса, но я и так в порядке».

Однажды мой отец проезжал мимо фермы этого человека и увидел, что тот пытается вытащить свой трактор, увязший в грязи.

Предприняв очередную безуспешную попытку, фермер разразился потоком ругательств. В этот момент мой отец, со свойственной ему доброжелательностью и деликатностью, воскликнул: «Конечно, вы не совершаете большого прогресса, но по-прежнему в полном порядке, не так ли?»

Удовлетворение не означает готовности принимать неблагоприятную ситуацию. Оно подразумевает лишь, что правильно относитесь к ней, что позволяет вам выйти из негативных обстоятельств. Когда Грег Хорн обнаружил свой магазин затопленным, он не смирился с обстоятельствами и не отказался от борьбы. Он приложил все свои усилия, чтобы выйти победителем из неблагоприятной ситуации.

3. Удовлетворение выражается в достижении социального положения, власти или материального благосостояния

В нашем обществе многие люди верят, что удовлетворение приходит с достижением определенного социального положения, обретением власти или материального благополучия. Но эти обстоятельства не являются решающими. Если не верите, вспомните Джона Д. Рокфеллера. Когда журналист спросил его, каким бы финансовым состоянием тот удовлетворился, Рокфеллер, бывший в то время миллионером и одним из наиболее влиятельных и богатых людей в мире, ответил: «Мне всегда нужно еще немного больше».

Удовлетворение приходит с приобретением позитивного отношения. Оно связано с:

- умением оставаться непобежденным — даже после поражений;
- стремлением видеть во всех обстоятельствах лучшие стороны — а не худшие;
- способностью видеть решение любой проблемы — а не проблему в каждом решении;
- верой в себя — даже в тех случаях, когда другие считают вас неудачником;
- надеждой на лучшее — даже в ситуациях, считающихся безнадежными.

В любых обстоятельствах ваш выбор зависит только от вас — позитивное или негативное отношение к ситуации. Нет прямой связи между вашими обстоятельствами и ощущением удовлетворенности.

Позитивное действие: второй ключ к тому, что случается с вами

Вы не сможете победить во внутренней борьбе с неудачей без позитивного отношения, которое приходит с удовлетворением. Но если вы мыслите позитивно и в то же время не предпринимаете никаких действий, вы не сможете побеждать, преодолевая неудачи. Позитивное мышление необходимо дополнять позитивным действием.

Некоторые люди испытывают трудности потому, что фокусируют внимание на обстоятельствах, лежащих за пределами их контроля. Эксперт по вопросам лидерства Фрэд Смит говорит, что секретом позитивных действий является понимание различия между проблемой и жизненным фактом. Проблема — это задача, требующая решения. Жизненный факт — это ситуация, которую следует принять как данность. Например, для Грега Хорна наводнение явилось жизненным фактом. Он не тратил бессмысленно свое время, гадая, что случилось бы, если бы его магазин был расположен в другом месте (ведь больше ни один магазин в городе не пострадал от затопления). Отсутствие страховки на случай наводнения также являлось жизненным фактом. Реальность была такова, что он не мог попасть в магазин в течение нескольких дней. Однако Грег сфокусировал свое внимание на проблемах, которые он мог решить: найти деньги для ремонта, купить новое оборудование, очистить помещение и вновь открыть магазин. Он обратил свое внимание на вопросы, которые имели

практический смысл, сохраняя позитивное отношение и совершая позитивные действия.

Состояние сознания

Неудача — это состояние сознания. В равной степени это понимание приложимо и к успеху. Если вы хотите добиться успеха, вам нужно прежде победить в битве, происходящей в вашем сознании. Вы не можете контролировать продолжительность своей жизни, но в вашей власти — сделать ее осмысленной и наполненной. Вы не можете изменить черты своего лица, но легко сможете контролировать его выражение. Вы не можете управлять погодой, но способны контролировать атмосферу вашего сознания. Секрет в том, чтобы перестать беспокоиться об обстоятельствах, лежащих вне вашего контроля, и начать управлять тем, чем вы способны управлять.

Однажды я прочитал статью о силе духа, мужестве и выносливости норвежцев. Многие мужественные исследователи и путешественники вышли из Норвегии (включая Руаля Амундсена, о котором я писал в одной из своих книг). Они были способны выжить в самых неблагоприятных обстоятельствах и самом тяжелом климате. Это качество стало частью норвежской культуры. Норвежцы любят проводить время на природе — хотя живут на самой границе Полярного круга. Существует характерная норвежская поговорка: «Нет плохой погоды, есть только плохая одежда».

Человек, который не уступил неудаче

Возможно, сейчас вы думаете: «Вам легко об этом говорить, Джон. Вы не пережили того, что выпало на мою долю. Даже история Грега Хорна не сравнится с моей — ведь он потерял только деньги».

Если вы по-прежнему не верите в то, что неудача определяется только вашим внутренним отношением к обстоятельствам, вам следует послушать историю о человеке, который сохранил позицию победителя, столкнувшись с самыми тяжелыми обстоятельствами.

Этого человека зовут Роджер Кроуфорд. Сейчас ему около сорока лет. Он является консультантом и лектором. Роджер написал две книги и большую часть своего времени он проводит в поездках по стране, работая с ведущими бизнес-компаниями, общественными организациями и управлениями среднего образования.

Звучит впечатляюще, не правда ли? Но если профессиональная деятельность Роджера все же не произвела на вас особого впечатления, я добавлю, что раньше он играл в теннис за команду университета Лойола Меримаунт, а затем стал профессиональным игроком. Ничего особенного? Вы измените свое мнение, если я скажу вам, что у Роджера нет обеих рук и одной ноги?

Не смиряться с физическими дефектами

Роджер Кроуфорд родился инвалидом. Когда он появился из утробы матери, врачи обнаружили, что на его руках отсутствовали ладони, а ноги и руки были существенно короче обычного. На левой ноге ступня была значительно меньше нормального размера и имела только три пальца. Вторую ногу пришлось ампутировать.

Медики сказали родителям Роджера, что мальчик никогда не сможет ходить и вести нормальную жизнь.

Оправившись от шока, родители Роджера решили сделать все возможное, чтобы дать сыну шанс нормально жить. Они воспитывали его в любви, поощряя стремление к независимости и мужественному преодолению препятствий. «Ты будешь инвалидом ровно настолько, насколько сочтешь себя инвалидом», — говорил Роджеру его отец.

Когда мальчик подрос, его отдали в обычную школу. Там Роджер стал заниматься спортом. Родители поощряли Роджера заниматься всем, что было ему интересно. Они учили его мыслить позитивно.

«Мои родители не позволяли мне жалеть себя или манипулировать людьми, используя мою инвалидность», — рассказывает Роджер.

Если он смог справиться...

Роджер ценил поддержку родителей, но мне кажется, что он осознал величие своего подвига только после поступления в колледж. Многие люди хотели познакомиться с ним. Однажды ему позвонил человек, который прочитал о его победах в теннисе. Они условились встретиться в соседнем ресторане. Когда Роджер обменялся рукопожатием с этим парнем, он увидел, что их руки были практически идентичны. Роджер обрадовался тому, что встретил человека, подобного себе, но

старшего по возрасту. Он надеялся, что тот сможет стать его наставником. Но через несколько минут Роджер понял, что ошибся. Он рассказывает об этом:

«Я понял, что этот человек имеет пессимистическое отношение к жизни, и винит во всех своих жизненных неудачах свои физические недостатки.

Вскоре я понял, что моя жизнь и мое отношение к ней существенно отличаются от того отношения, которое имел этот человек... Он никогда не работал на одном месте подолгу, и ему казалось, что это происходило по причине некой "дискриминации", а не потому, что он постоянно опаздывал, часто пропускал работу и не мог выполнять свои обязанности должным образом (в чем он сам признался). Его отношение к жизни определялось словами "все люди должны мне", и он горько обижался, если другие не разделяли его позиции. Он сердился даже на меня, потому что я не разделял его отчаяния.

Несколько лет мы поддерживали контакт, но потом я понял, что если бы даже каким-то чудом этот человек получил совершенное тело, он остался бы неудачником и несчастным человеком. Он не смог бы стать никем другим в этой жизни».

Этот несчастный позволил неудаче сокрушить его, в то время как Роджер научился идти через тернии к звездам.

...вы тоже сможете

Вероятнее всего проблемы, с которыми вы сталкиваетесь в своей жизни, несравнимы с теми, через которые прошел Роджер Кроуфорд. Именно поэтому его история должна вас ободрить и вдохновить. Роджер утверждает: «Дефекты сделают вас инвалидом только в том случае, если вы сами сочтете себя калекой. Это справедливо не только для физических недостатков, но и для эмоциональных и интеллектуальных проблем... Я верю в то, что истинные ограничения создаются нашим сознанием, а не телом». Другими словами, только вам решать, принимаете ли вы неудачу как окончательный факт или готовы бороться с ней.

Ваш шестой шаг через тернии к звездам

Не позволяйте внешним негативным обстоятельствам влиять на ваше отношение к жизни

Что в вашей жизни вы считаете основным источником разочарований и неудач? Поразмыслите об этом факторе, и составьте список всех проблем, неприятностей и препятствий, имеющих к нему отношение. Запишите их ниже:

Трудности Действия, которые необходимо предпринять

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.

А теперь просмотрите первый список и определите, чем является каждый пункт—фактом жизни (который необходимо принять как данность и двигаться дальше) или проблемой, требующей

позитивного действия. По поводу жизненных фактов сделайте рядом с ними пометку «Факт» и приготовьтесь сохранять позитивное отношение, невзирая на эти трудности, как это сделал Роджер Кроуфорд. Для проблем, требующих решения, справа запишите действия, которые вам следует совершить для внесения позитивных изменений в вашу жизнь. Затем обещайте себе сделать это, сохраняя бодрость и присутствие духа.

7

Прошлое держит вас в плену?

Одна из целей, которые преследовал Бог, создавая время — возможность нам похоронить свои прошлые неудачи.

Джеймс Лонг

Когда у меня появляется хоть чуть-чуть свободного времени, я люблю поиграть в гольф. Я не могу сказать, что играю в гольф очень хорошо, но сейчас определенно играю лучше, чем прежде. Когда я начал играть в гольф в 1969 году, мне было двадцать два года и у меня ничего не получалось. Я держал клюшку как бейсбольную битку, и вкладывал в удар слишком много силы, часто выбивая мяч за пределы площадки. Возможно, я научился бы быстрее, если бы играл с пяти лет, как многие нынешние игроки. Но как бы то ни было, я рад, что начал играть в гольф. А заинтересовал меня этой игрой Арнольд Палмер.

Предшественник Тайгера Вудса

Арнольд Палмер является одним из величайших спортсменов двадцатого века. Именно он вывел гольф на профессиональный уровень. Рик Райли писал в журнале «Sports Illustrated»: «Арнольд Палмер вдохнул жизнь в игру, которая была чересчур чопорной и клубной и принадлежала исключительно сливкам общества». Или, как говорит Вин Скалли, «Он сделал популярной и доступной игру, которая была прерогативой только высшего общества». По этой причине профессиональный игрок в гольф Рокко Медизэйт сказал Палмеру на открытии Американского открытого чемпионата по гольфу: «Без вас этого бы не произошло». Тайгер Вудс сказал о Палмере просто: «Я мечтал стать таким, как он».

Многие люди моего поколения пришли в гольф потому, что на них произвел неизгладимое впечатление Арнольд Палмер. Так же как сейчас популярность гольфа возросла благодаря достижениям Тайгера Вудса. Палмер был профессионалом высочайшего класса. Как и Вудс, он начал играть в гольф в раннем детстве. По мере взросления Арнольд прошел через все должности, связанные с этим видом спорта. (Его отец был профессиональным игроком в гольф и заведовал площадкой для этой игры.)

Палмер профессионально играл в гольф на протяжении более сорока лет. Он одержал победы в 92 чемпионатах, 61 из которых проходил в рамках Американской ассоциации гольфа. С 1960 по 1963 год он удерживал звание лучшего игрока в мире, победив в 29 чемпионатах. Журнал «Sports Illustrated» назвал его лучшим спортсменом 1960 года и лучшим атлетом десятилетия по оп¹ росам агентства «Associated Press». Один писатель сказал, что Палмер «сочетал смелость разбойника с бесстрашием воздушного гимнаста. Он не просто играл в гольф — он воевал на площадке». Легендарный игрок в гольф Бобби Джонс сказал: «Если бы мне нужно было совершить решающий сверхдальний удар и загнать мяч в лунку, я хотел бы, чтобы Арнольд Палмер сделал его вместо меня».

Яркая личность Палмера, его суровая внешность и практичное отношение к жизни привлекали многих зрителей, которые следовали за ним от лунки к лунке, как делают в наше время поклонники Тайгера Вудса. В те времена их называли «армией Арнольда», и казалось, что они следовали за ним повсюду, где могли видеть выступления своего «короля». Выступления Палмера доставляли большую радость его поклонникам.

Даже лучшие оступаются

Даже у самого лучшего игрока в гольф случаются неудачи — и великий Арнольд Палмер, представленный в Зале славы гольфа, не исключение. Секрет заключается в том, чтобы продолжать играть, забыв о неудачных ударах. Но это непросто сделать — особенно если ваши промахи входят в историю. Именно так произошло с Арнольдом Палмером.

Это случилось в 1961 году на турнире в Лос-Анджелесе. Палмер находился на самом пике своей карьеры. В тот день он показывал блестящую игру, и намеревался загнать мяч в лунку со второго

удара. Но удар оказался неудачным. Мяч пролетел по неверной траектории, ударился о колышек и приземлился в неудобной позиции. Палмер поднял мяч, пропустил свою очередь, и совершил следующую попытку. И вновь его удар оказался неудачным. Палмер получил еще одно штрафное очко. Следующие несколько ударов оказались немногим лучше... В итоге, он получил десять штрафных очков. И только двумя последними ударами ему удалось загнать мяч в лунку. Он завершит игру с двенадцатью штрафными очками, оказавшись позади ведущих игроков. Результат Палмера был столь низким, что он выбыл из турнира.

Памятник неудаче?

Сегодня, почти сорок лет спустя, вы можете отправиться на площадку гольфа «Ранчо парк» в Лос-Анджелесе и своими глазами увидеть бронзовую мемориальную доску, на которой написано: «В пятницу 6 января 1961 года, участвуя в первом дне 35-го открытого турнира в Лос-Анджелесе, Арнольд Палмер, лучший игрок в гольф и лучший профессиональный спортсмен года, набрал 12 штрафных очков на этой лунке».

В конце 1990-х годов мне посчастливилось встретиться с Арнольдом Палмером и даже сыграть в гольф на одной с ним площадке. Это случилось в клубе «Bay Hill» в Орlando. Я играл в паре с моим братом Ларри, а рядом играл сам «король гольфа» Арнольд Палмер. На второй лунке я получил право первого удара, но мой удар оказался неудачным. Пущенный мной мяч едва не попал в игрока, в котором я узнал Палмера. Хорошо, что ему удалось вовремя вернуться.

Через шесть месяцев я получил следующее письмо:

Арнольд Палмер

«BayHill» 12 февраля 1997

Д-ру Джону Максвеллу,

Компания «INJOY»

Эль-Кеджон, штат Калифорния

Дорогой Джон.

От своего имени и от лица всех сотрудников клуба «Bay Hill», я поздравляю вас с вашим 50-летием. Как владелец клуба, я шлю вам личное приглашение принять участие в любительском турнире среди лиц старшей возрастной группы.

Джон, еще одно личное замечание. В прошлом ноябре, когда вы едва не снесли мне голову на 17-й лунке, я подумал: «Человек с таким сильным ударом

должен принять участие в нашем турнире». Поскольку вам исполнилось 50 лет, и вы обладаете столь замечательным ударом, я имею честь предложить вам стать почетным членом нашего клуба в группе старшего возраста. В качестве почетного члена вы имеете право на скидки при пользовании нашей площадкой. Если наши сотрудники не узнают вас с первого раза, просто покажите им свой коронный удар.

Счастливого пятидесятилетия, Джон Максвелл!

С пожеланиями продолжать заниматься гольфом,

Арнольд Палмер

Хорошие игроки в гольф не заостряют внимание на своих неудачах. В случае с Арнольдом Палмером это наиболее очевидно. Когда его спросили о неудаче во время того злосчастного турнира в Лос-Анджелесе, он сказал: «Эта мемориальная доска переживет меня. Каждый из нас оставляет после себя воспоминания. Это одно из преимуществ игры в гольф. Ваш следующий удар может оказаться хуже или лучше предыдущего — но у вас всегда есть еще один шанс».

Как прошлое влияет на настоящее

За более чем тридцать лет работы с людьми мне никогда не случалось встречать успешного человека, который бы продолжал жить прежними неудачами.

Умение оставить прошлое позади и двигаться дальше является качеством, которое помогает не только игроку в гольф, но и любому человеку. Это качество позволяет через неудачу прийти к успеху,

а также встречать трудности с энтузиазмом и не делать из проблем личной трагедии.

С другой стороны, человек, не способный оставить позади пережитые негативные опыты, оказывается в плену у прошлого. Бремя неудач не позволяет ему двигаться вперед. За более чем тридцать лет работы с людьми мне никогда не случалось встречать успешного человека, который бы продолжал жить прежними неудачами. Несколько лет назад мой друг Чак Свиндолл рассказал мне историю о длиннохвостом попугае Чиппи. Проблемы этой птички начались в тот момент, когда хозяйка Чиппи решила почистить его клетку с помощью пылесоса. Внезапно зазвонил телефон, хозяйка бросилась отвечать, и попугай неожиданно засосал пылесос. Обнаружив пропажу, хозяйка поспешно выключила пылесос, расстегнула пылесборник, и извлекла оттуда Чиппи — потрясенного, но живого.

Увидев, что попугай покрыт черной грязью, хозяйка поспешила в ванную комнату, где засунула Чиппи под струю холодной воды. В этот момент она поняла, что причиняет своему питомцу еще больший вред, чем прежде, и решила высушить Чиппи под феном. Чак закончил эту историю словами:

«Чиппи больше не поет».

Люди, не способные преодолеть груз прошлого, во многом похожи на Чиппи. Они позволяют своим прошлым негативным опытам окрашивать их нынешнюю жизнь.

Может показаться, что я призываю вас легко относиться к жизни. Это не так. Я понимаю, что многие люди переживают настоящие трагедии в этом несовершенном мире. Они теряют детей, близких людей, родителей и друзей — порой в самых ужасных обстоятельствах. (Мой отец потерял свою мать, когда ему было восемь лет.) Люди страдают от рака, рассеянного склероза, СПИДа и других тяжелейших заболеваний, они переживают жестокое обращение со стороны окружающих. Но трагедии не должны препятствовать человеку иметь позитивное мировоззрение и жить полной жизнью. Один человек рождается с серьезными физическими недостатками и решает, что все вокруг должны ему, в то время как другой (Роджер Кроуфорд) продолжает жить полной жизнью и становится профессиональным теннисистом. Один человек, заболев СПИДом, ставит на себе крест, а другой (баскетболист Мэджик Джонсон) создает свой бизнес и наслаждается семейной жизнью. Одна женщина переживает изнасилование и замыкается в себе, в то время как другая (Келли Макгиллис) преодолевает этот негативный опыт и становится популярной голливудской актрисой. Каким бы мрачным ни было прошлое человека, оно не должно постоянно окрашивать его настоящее.

Признаки разрушений в прошлом

Исходя из своего опыта, я могу утверждать, что проблемы, пережитые в прошлом, могут влиять на людей следующим образом: либо человек преодолевает проблему, либо ломается под ее тяжестью. Следующие пять признаков характерны для людей, которые не смогли преодолеть былые трудности.

1. Сравнение

Если вы слышите, как человек постоянно говорит о том, насколько ему в жизни пришлось тяжелее, чем

другим, весьма вероятно, что он находится в плену своего прошлого. Девиз подобного человека похож на кредо Квентина Криспа: «Никогда не старайтесь сравняться с людьми, стоящими выше вас. Опустите их до своего уровня. Это проще».

2. Рационализация

Другой признак — стремление находить рационалистическое обоснование своим проблемам. Такие люди верят, что у них есть весьма серьезные причины, чтобы не преодолевать трудности. Это подход создает «ментальный туман», который препятствует нахождению реального решения проблемы. Даже самые убедительные оправдания неудач не ведут к успеху.

3. Самоизоляция

Как я уже упоминал, некоторые люди замыкаются в себе после пережитого в прошлом. Во многих случаях самоизоляция действует как естественный рефлекс самозащиты. Когда общительные люди замыкаются в себе из-за прошлого негативного опыта, они становятся очень несчастными. Писатель К. С. Льюис утверждал: «Мы рождаемся беззащитными. Осознав себя, мы знакомимся с одиночеством. Нам нужны другие люди — в физическом, эмоциональном и интеллектуальном контексте. Нам нужны другие люди, если мы хотим понять хоть что-нибудь, в том числе и себя самих».

4. Сожаление

Сожаление о прошлом является существенным препятствием для жизни в настоящем. Оно лишает людей энергии и возможности совершать позитивные поступки.

Мой друг Дуайт Вэйн прислал мне по электронной почте историю под названием «Город Сожаления», иллюстрирующую эту мысль:

«В этом году я не собирался путешествовать, но мне пришлось отправиться в путь. Ехать не хотелось — в некотором роде это была поездка, продиктованная мне чувством вины.

Я заказал билеты в авиакомпании "Несбывшиеся ожидания" и не стал сдавать свой багаж. Поскольку все пассажиры этой компании несут свой груз с собой, пришлось и мне тащить свои вещи в аэропорт "Города Сожаления". Я видел людей, прибывших из всех уголков земли, и каждый из них нес бремя своего прошлого.

Я взял такси, чтобы отправиться в отель "Последняя обитель", но водитель весь путь ехал на задней передаче, оглядываясь через плечо. В отеле я нашел конференц-зал, где должно было проходить мероприятие в мою честь — ежегодная "Вечеринка сожаления". Я просмотрел список приглашенных гостей и узнал всех своих старых знакомых: семейство Поступков: Несовершенные, Отложенные, Просроченные; обе Возможности (Нереализованная и Упущенная); Прошлые события — их было слишком много, чтобы упомянуть о каждом, но каждый из них мог рассказать печальную историю; Несбывшиеся Мечты и Нарушенные Обещания — они также присутствовали — в компании со своими друзьями

Не Вините Меня и Ничего Не Могу Сделать. Конечно, предполагалось, что известный рассказчик по имени Виноваты всегда другие будет развлекать нас в течение многих часов.

Готовясь принять участие в этом затяжном мероприятии, я понял, что единственный человек, который способен отослать всех этих гостей и отменить вечеринку—это я сам. Для этого мне нужно было только вернуться в настоящее и начать новый день!»

Если вы заметите, что движетесь по направлению к Городу Сожаления, поймите, что вы сами инициировали это путешествие и только вы способны отменить это — без выплаты каких бы то ни было неустоек. Только вы можете сделать это.

5. Обида

Люди, не оставившие былые проблемы позади, в итоге испытывают горечь и обиду. Это состояние является естественным результатом непреодоленных бед и трагедий прошлого.

Уэс Робертс, президент компании «Life Enrichment», делится следующей мыслью: «Люди не должны оставаться пленниками своего прошлого». Если это случается с ними, они оказываются в плену у своих собственных эмоций. Уэс Робертс добавляет: «Часто такие люди приобретают нездоровые пристрастия — к алкоголю, сексу, наркотикам. Они сами заключают себя в тюрьму». Другими словами, они позволяют прошлому держать их в качестве заложников.

Что бы вы ни испытали в прошлом, помните, что всегда есть люди, которым выпали на долю лучшие обстоятельства, но они распорядились ими хуже, чем вы. И напротив, есть люди, пережившие более тяжелые обстоятельства, чем вы, но они справились с ними. Ваши обстоятельства не должны влиять на преодоление вашего прошлого. Былые переживания могут сделать вас лучше или хуже. Выбор — за вами!

Преодоление: альтернатива разрушению

Каждая серьезная проблема, с которой вы сталкиваетесь в жизни, становится развилкой на вашем жизненном пути. И вам решать, какой путь выбрать — к победе или разрушению.

Дик Биггс, консультант, помогающий ведущим американским компаниям увеличивать прибыли и повышать производительность труда, пишет, что каждый из нас сталкивается с несправедливым отношением к себе. В итоге, некоторые люди ведут бездеятельное и бесцельное существование, усваивая «пораженческую» психологию. Биггс продолжает:

«Поворотные и критические моменты жизни лучше всего учат настойчивости. Вы должны быть готовы к тому, что в вашей жизни будет от 3 до 9 ситуаций, несущих значительные изменения. Перемены могут быть как к лучшему, так и к худшему: потеря работы, развод, проблемы со здоровьем, финансовые проблемы или смерть близких людей. Поворотные моменты могут открывать новую перспективу, с которой связана способность видеть перемены в крупном масштабе. В эти периоды вы можете выйти на новый уровень вашей жизни и карьеры».

Если вы прошли через болезненные ситуации, начните с принятия как факта боли и потери, которые вам, возможно, пришлось пережить. Затем, если в этом есть необходимость, простите людей, причинивших вам боль. Это поможет вам начать двигаться вперед. (Если вы не способны справиться с этой задачей самостоятельно, обратитесь за помощью к специалисту-психологу.)

Я понимаю, что вам может быть нелегко пройти через этот процесс, но вы способны сделать это. Подумайте — прямо сейчас вы можете начать превращать бывшие проблемы в позитивный задел для будущего. Не оставайтесь в плену у своего прошлого.

Мечта манит на восток

Сестра Фрэнсис Кабрини путешествовала налегке (то есть без лишних личных вещей). Высадившись в марте 1889 года на остров Эллис-Айленд, эта тридцативосьмилетняя монахиня думала о задаче, стоящей перед ней: организации детского приюта, школы и монастыря в Нью-Йорке. Она не вспоминала о своем прошлом, хотя ей было о чем вспоминать.

Франческа Лоди-Кабрини родилась за два месяца до срока в поселке Сант-Анджело в Италии. Она была самым болезненным ребенком в округе. В шесть лет она решила, что станет миссионером и отправится в Китай. Окружающие смеялись над ней и ее мечтой.

«Ни один монашеский орден не примет девушку, которая постоянно болеет», — говорила ее сестра Роза.

В 12 лет Франческа дала обет безбрачия, а в 18 (минимальный возраст для вступления в монашеский орден) — попыталась поступить в монастырь Дочерей Святого Сердца. Но ей отказали, так она была слишком болезненной.

Однако отказ никак не повлиял на решимость Кабрини стать миссионером в Азии. Чтобы проверить свои силы и сдержать данное самой себе слово, она занялась добрыми делами в своем поселке. Франческа учила соседских детей, присматривала за престарелыми, а когда началась эпидемия оспы, ухаживала за родными и друзьями до тех пор, пока сама не заразилась. Поправившись, она вновь попыталась поступить в монастырь. И снова ей отказали.

Шаг вперед

Через шесть лет Кабрини наконец-то приняли в монашеский орден. Ей казалось, что это важное событие продвинет ее на пути к мечте — миссионерскому служению в Китае. Но Кабрини столкнулась с новыми трудностями. Почти одновременно умерли ее родители. Вместо того чтобы отправить ее в Китай, ей поручили преподавать в местной школе. Когда она обратилась в другую религиозную организацию, занимавшуюся миссионерской деятельностью в Азии, ей отказали. Вскоре ее назначили попечительницей небольшого детского приюта в Кодонье, маленьком городке в пятидесяти милях от ее родного поселка. Только через шесть лет этот приют закрыли.

Она по-прежнему мечтала отправиться в Азию, и настоятельница ее монашеского ордена посоветовала ей создать собственную миссионерскую организацию. Кабрини прислушалась к этому совету. В 1880 году, при участии нескольких девочек из детского приюта, она основала женскую миссионерскую организацию Сестры Святого Сердца. В течение следующих нескольких лет она превратила ее в монашеский орден с отделениями в Милане, Риме и других городах Италии.

Она пыталась получить место в Азии, но папа римский Лев XIII разбил мечту Кабрини о Китае. Он сказал ей: «Вы отправитесь не на восток, а на запад. В Соединенных Штатах вы найдете обширное поле для приложения своих сил». Ей поручили участвовать в организации детского приюта, школы и монастыря в Нью-Йорке.

Путешествие на Запад

Вот так сестра Фрэнсис Кабрини оказалась в марте 1889 года на острове Эллис-Айленд. Ее мечта о

миссионерском служении в Китае осталась в прошлом. Но Кабрини не оглядывалась назад. Она не могла позволить себе остаться заложницей прошлого.

Следующие двадцать восемь лет она посвятила благотворительным занятиям в Северной и Южной Америке. И на этом пути ей пришлось преодолеть много преград. Когда она прибыла в Нью-Йорк, ей сообщили, что планы создания приюта, школы и монастыря потерпели неудачу, и ей следует вернуться в Италию. Но Кабрини осталась в Нью-Йорке и успешно решила проблемы, мешавшие осуществлению этих планов.

Она всегда преодолевала препятствия, возникавшие на ее пути. К моменту своей смерти в 1917 году, в возрасте семидесяти семи лет, она основала более 70 госпиталей, школ и детских приютов в США, Испании, Франции, Англии и Южной Америке.

По масштабу личности Кабрини можно сравнить с Матерью Терезой. Она обладала таким же состраданием, упорством и лидерскими качествами. Однако сестра Франческа не совершила бы столько добрых дел, если бы осталась в плену у своего прошлого. Вместо того чтобы оплакивать крушение своей мечты и невзгоды своей юности, она пошла вперед и выполнила работу, порученную ей Богом. Я надеюсь, что вы тоже сможете сделать это.

Ваш седьмой шаг через тернии к звездам

Расстаньтесь с прошлым

Чтобы жить в настоящем, вы должны научиться оставлять позади бремя прошлых невзгод и трагедий, иначе не сможете побеждать, преодолевая неудачи.

Составьте список негативных событий из вашего прошлого, которые держат вас в плену:

По каждому пункту сделайте следующее:

1. Признайте, что вы пережили потерю.
2. Оплачьте ее.
3. Простите виновника вашей потери.
4. Простите себя.
5. Примите решение оставить этот опыт позади и двигаться дальше.

Если вам трудно забыть прошлые обиды, побеседуйте об этом с Богом и попросите Его о помощи. Не отступайте от своего решения, даже если вам будет непросто придерживаться его. До тех пор пока вы не распрощаетесь с прошлым, вы не сможете жить полной жизнью в настоящем.

8

КТО СОВЕРШАЕТ ОШИБКИ?

Неудача предоставляет человеку чудесную возможность понять себя.

Джон Киллинжер

Порой серьезный успех приходит лишь после периода неудач, которые помогают вам по-настоящему понять себя. В этом смысле характерен случай Джона Джеймса Одубона — человека, чье имя носит Национальное Одубоновское общество. Жизнь Джеймса была полна крайностей — проблем и достижений, борьбы и успеха, неудач и славы. Вот его история.

Ранние годы Одубона

Сын французского капитана, перевозившего чай морем, Одубон родился на Гаити в 1785 году, но воспитание получил во Франции. Его воспитывали джентльменом, однако он не проявил тяги к знаниям. Когда ему исполнилось 14 лет, его отправили в военную школу, чтобы приучить к дисциплине, но он и там не блистал. Его истинной страстью была охота и рисование птиц.

В 18 лет Одубон был послан в Америку. Его отцу казалось, что в Новом Свете перед сыном откроются небывалые возможности. Одубон высадился в Пенсильвании и поселился в доме, принадлежавшем отцу. В новом окружении он подолгу пропадал в лесах, продолжая охотиться и рисовать животных. Вскоре он познакомился с соседским семейством Бэйквелл, оказавшим значительное влияние на его жизнь. Он влюбился в одну из дочерей Бэйквеллов — Люси, а затем начал работать в конторе

компании по импорту, которой заведовал Бенджамин Бэйквелл. Так было положено начало его неудачной карьере в бизнесе.

Карьера в сфере торговли

Первое предприятие Одубона, связанное с красителем индиго, было типичным — он потерял на нем все деньги. Не добившись успеха в деле импорта, юноша решил заняться розничной торговлей. Благодаря связям отца он объединился с молодым французским бизнесменом Фердинандом Розье, и они отправились на запад — в Луисвилль, штат Кентукки.

Обосновавшись на побережье реки Огайо, они открыли дело, которое принесло им совсем мало прибыли. Розье отличала настойчивость в бизнесе, тогда как Одубона переполняли страсть к охоте, непрактичная любознательность, безудержная энергия и желание рисовать. Розье занимался конторой, а Одубон бродил в лесах, охотясь и принося домой птиц, которых впоследствии зарисовывал или готовил на ужин.

В этот период единственными деловыми обязанностями, приносящими Одубону радость, были поездки за товарами в Филадельфию и Нью-Йорк. Эти поездки давали ему возможность побыть на природе по пути к цели и обратно. Во время одной из этих поездок он вернулся в Пенсильванию, женился на Люси Бэйквелл и привез ее в Луисвилль.

Партнеры еще какое-то время поработали вместе, но вскоре они столкнулись с финансовыми проблемами. Чтобы расплатиться с кредиторами, Одубон продал причитающуюся Люси часть недвижимости Бэйквеллов.

Перемены

Затем партнеры решили, что перемена места окажется полезной, и перебрались ниже по реке — в Хендерсон, штат Кентукки. Им удалось продержаться там шесть месяцев, после чего они переместились на берега реки Миссисипи. Преодолев все трудности, они открыли лавку в колонии французских канадцев в Сент-Женевьев, штат Миссури.

Как и раньше, Одубон не утруждал себя предпринимательством, а проводил большую часть своего времени на охоте и за рисованием птиц. Вскоре он продал свою долю в совместном торговом предприятии, и пути партнеров разошлись. Розье продолжал заниматься бизнесом и добился значительного успеха. Одубон отправился на поиски новых возможностей. Биограф Одубона, Джон Ченселор пишет: «Одубон считал, что должен продолжать заниматься бизнесом, а охота, прогулки по горам и рисование птиц пусть остаются как его хобби».

Новые неудачи

В течение следующих десяти лет Одубон предпринял несколько неудачных попыток закрепиться в бизнесе. В 1811 году он решил вернуться к делу, связанному с импортом. Совместно со своим шурином Томасом Вуд-хаузом Бэйквеллом он основал компанию в Орлеане и пытался заниматься импортом товаров из Англии. К несчастью, предприятие открылось в самый канун войны 1812 года и вскоре прогорело.

Одубон с шурином вернулись в Хендерсон и приступили к прежнему торговому бизнесу. Им сопутствовал некоторый успех, но вскоре они приняли неудачное деловое решение — открыли паровую лесопилку и мукомольню, но их услуги оказались невостребованными: К 1819 году они разорились.

В течение этих лет в жизни Одубона неизменными оставались две страсти: охота и живопись. Пришла пора обратить эти увлечения на общее благо. Одубон добывал охотой пропитание для своей семьи (жены и двоих детей), и писал портреты на заказ. Скорее по необходимости, чем по желанию, увлечения Одубона стали его профессией.

Начало белой полосы жизни

В 1820 году Одубона посетила гениальная идея. Он решил создать большую коллекцию картин, изображающих американских птиц. На каждом полотне он хотел представить отдельный вид в натуральную величину и в естественном окружении. В течение следующих нескольких лет он путешествовал по Америке и зарисовывал птиц, а Люси работала учительницей и гувернанткой в Луизиане.

К 1826 году Одубон собрал достаточно материала и отправился в Ливерпуль. В Англии его ждал

большой успех. Он писал жене: «Меня замечательно принимают, моими работами восхищаются, и мое бедное сердце, наконец, нашло покой, так как я понимаю, что все это время работал не зря».

Одубон познакомился с гравером Робертом Хавел-лом, и они начали работать над серией цветных гравюр «Птицы Америки», состоявшей из сотни изображений размером 75х100 см. Одубон писал: «Кто бы мог подумать, что человек, не имевший ни одного друга в Англии и необходимых средств для путешествия по этой стране, может осуществить подобную работу?»

Публикация книги с гравюрами принесла ему хорошие доходы и известность в Европе и Соединенных Штатах. Ни одна книга с изображениями птиц не пользовалась такой популярностью. Первое издание вышло тиражом в 200 экземпляров, в наше время это издание считается шедевром. Оригиналы гравюр, проданные за 1000 долларов в 20-х годах XIX века, сегодня оцениваются в 5000000 долларов США!

Проблема была в нем самом

Джон Джеймс Одубон не имел успеха большую часть своей жизни. Только в 35 лет он, наконец, понял, в чем дело. Проблема была в нем самом. Он был незадачливым бизнесменом, и ему не стоило браться за это. Несмотря на все усилия, он терпел неудачу во всех торговых начинаниях. И добился успеха лишь тогда, когда осознал свое призвание и изменился. К его случаю подходит известное высказывание: «Если бы вы решили высечь виновника большинства ваших проблем, вам не пришлось бы сидеть в течение нескольких недель».

Члена общины евангелистов Д. Л. Муди однажды спросили, кто создавал ему больше всего проблем. Он ответил: «Ни один человек не создал мне столько проблем, как Дуайт Л. Муди». Телевизионный ведущий Джек Пар высказал эту мысль следующим образом: «Оглядываясь назад, вижу, что жизнь моя состояла из постоянного преодоления препятствий, главным из которых был я сам». Если вы постоянно сталкиваетесь с проблемами и препятствиями, то вам следует убедиться, что вы сами не являетесь для себя проблемой.

Почему люди не меняются

Люди не любят признаваться в том, что им следовало бы измениться. И даже когда они готовы внести некоторые коррективы в свои личностные качества, эти изменения обычно носят лишь косметический характер. Наверно, поэтому Эмерсон сказал: «Люди всегда собираются начать жить, но так никогда и не приступают к жизни». Однако любой человек, который хочет жить в лучшем мире, должен быть готов к тому, чтобы изменяться.

Психиатр Рудольф Драйкурс, директор Института А. Адлера в Чикаго, говорит: «Мы можем изменить нашу жизнь и отношения с окружающими нас людьми, если изменимся сами».

Почему люди не хотят меняться? Мне кажется, что некоторые, подобно Одубону, верят, что должны заниматься неким делом — даже если у них нет для этого ни сил, ни способностей. Трудясь в сфере, не совпадающей с их дарованиями, они показывают невысокие результаты. Другие люди просто не имеют представления о том, что составляет их сильные стороны. Как заметил Бенджамин Франклин, «очень трудно сломать сталь, раздробить алмаз и познать себя». Есть также люди, которые сами создают себе проблемы, препятствующие их развитию.

Я читал статью о французском чемпионе по шахматам Александре Дешапелле, жившем в XIX веке. Он был выдающимся шахматистом и быстро стал чемпионом своей страны. Но когда соперники стали «дышать ему в затылок», он соглашался играть с противником лишь в том случае, если тот забирал пешку Дешапелле в качестве форы и делал первый ход. Эта уловка позволяла чемпиону не терять лица в случае проигрыша. Он всегда мог списать поражение на счет неблагоприятных начальных условий. Если же он побеждал, его победа казалась еще более убедительной. В наше время психологи называют этот прием «удачным ходом Дешапелле».

Нет ничего плохого в изменении своего решения

Психолог Шелдон Копп говорит: «Все значительные сражения происходят внутри нас». Это так — люди ведут величайшие битвы с собственными недостатками и неудачами. Много лет свое непреодолимое желание взять ружье, альбом для эскизов и отправиться в лес Джон Джеймс Одубон считал недостатком, потому что ему казалось, что он должен заниматься бизнесом. Но когда он осознал, что должен следовать своей природе и использовать данные ему таланты, жизнь его изменилась к лучшему.

Успешный телевизионный продюсер и режиссер кино Гарри Маршалл, который сам себя называет «человеком, который поздно нашел себя», испытал в своей жизни немало неудач. Но нам он известен своими успехами: фильмом «Красотка», телевизионными постановками «Странная пара», «Лэверн и Ширли», «Счастливые дни». Скорее всего, вы не помните такие работы Маршалла, как «Красавицы Блански» и «Я и шимпанзе». Они оказались неудачными.

«Большинство людей пытаются преодолеть свои недостатки или попросту отрицают их наличие, — говорит Маршалл. — Мне всегда казалось, что лучше всего признаться—у меня есть недостатки, но я собираюсь найти нечто, в чем я силен. Не используйте недостатки как предлог к тому, чтобы выйти из игры. Обойдите их или пройдите насквозь».

Как обойти недостатки или пройти сквозь них

Герой романа Виктора Гюго «Отверженные» Жан Вальжан утверждал: «Не страшно умереть — страшно так и не начать жить». В подобной ситуации оказываются люди, которые отрицают наличие внутренних недостатков, скрывают их, пытаются делать вид, что их не существует. Чтобы иметь возможность раскрыть свой потенциал, вы должны знать себя и свои недостатки. Позвольте мне помочь вам сделать это. Сделайте следующее:

1. Посмотрите на себя объективно

Епископ Фултон Шин сказал: «Большинство из нас не любит заглядывать в свою душу по той же причине, по которой нам не нравится вскрывать письмо с плохими новостями». Многие люди видят только плохое и не замечают хорошее, или видят только хорошее, не замечая плохое. Чтобы раскрыть свой потенциал, вы должны видеть обе стороны.

2. Честно признайтесь в своих недостатках

В главе 5 я говорил о том, что вы должны взять на себя ответственность за свои поступки. Одновременно вы должны взять на себя и ответственность за то, каким человеком являетесь. Вы должны признаться, что к чему-то не способны (по причине отсутствия необходимой подготовки), не должны браться за что-то (по причине отсутствия способностей или необходимых качеств). Признаться в этом — очень непросто.

3. Определите свои сильные стороны

Работа над вашими сильными сторонами является следующим этапом этого процесса. Ни одному человеку еще не удалось осуществить свои мечты, занимаясь тем, в чем он не силен. Чтобы добиться высоких результатов, занимайтесь тем, что у вас хорошо получается.

4. Развивайте свой потенциал

Подобно Одубону, вы сможете достичь успеха только в том случае, если будете постоянно развивать данные вам Богом способности. Посвятив себя творческому развитию сегодня, завтра вы сможете раскрыть свой потенциал. Помните — чтобы изменить мир, вам следует изменить себя.

Кто этот человек?

Одна из самых замечательных историй, иллюстрирующих идею личностного изменения, связана с Линдой Эггерс, сотрудницей моей компании «INJOY Group». Когда я работал над этой книгой и размышлял над тем, чью историю включить в эту главу, моя секретарша Линда предложила мне рассказать о ней.

Я считаю Линду лучшей секретаршей в стране и часто рассказываю о ней. Но, надо сказать, что мое мнение не всегда было таковым — когда-то наши отношения нельзя было назвать безоблачными. И то, что мы попрежнему работаем вместе, свидетельствует о ее готовности и способности непредвзято взглянуть на себя, внести необходимые изменения в свою жизнь и стать тем человеком, каким она хотела стать.

Линда начала работать со мной в середине 1980-х годов, когда я возглавлял церковь в Сан-Диего. Она работала под началом Стива Бэбби, нашего финансового директора. В то время я создал компанию «INJOY Group» благодаря помощи моего доброго друга Дика Петерсона. Мы начинали с очень небольшим числом добровольцев, среди которых была Линда и ее муж Патрик.

Помощь в создании команды

Когда Линда некоторое время поработала со мной, я пригласил ее посетить мою конференцию в

южной Калифорнии. В ходе конференции Линда поняла, что ее призвание состоит в том, чтобы работать со мной в «INJOY Group», помогая мне воспитывать в пасторах лучших лидеров. Она подошла ко мне после конференции и поделилась своими мыслями. Когда компания стала расти, я включил Линду в штат.

Под руководством Дика Петерсона Линда сразу стала одной из ключевых фигур в нашей компании. Она выполняла все поручения и следила за множеством вещей: управляла офисом, нанимала сотрудников, выполняла бухгалтерскую работу, а также участвовала в разработке материалов. По мере развития компании Линда приобретала все больше обязанностей. К началу 90-х она стала правой рукой Дика.

Не без ошибок

Вдруг совсем неожиданно Линда решила уйти. Она предупредила меня за две недели и действительно уволилась без объяснений. Дик и я были шокированы.

Через несколько недель я узнал, что Линда работает секретаршей у одного из моих друзей. Я был очень удивлен этим, так как мне казалось, что Линда всегда с большим энтузиазмом относилась к работе, которую мы вели. Я не мог представить, что она могла быть счастлива, выполняя рутинную работу, связанную с составлением писем и ведением простейшей отчетности.

Затем случилось нечто еще более удивительное. Я услышал, что Линда негативно отзывается обо мне и моей компании. Она не высказывалась уничижительно, но ее отзывы не были доброжелательными. Я был огорчен, так как всегда относился к ней с симпатией.

Между тем, жизнь шла своим чередом. Дик принял другую сотрудницу на место Линды, и компания продолжала расти и развиваться. Через восемь месяцев Линда позвонила мне и сказала, что хочет меня видеть. Она вошла в мой офис и разрыдалась, а затем извинилась за все негативные слова, высказанные ею в мой адрес. Она объяснила мне причины своего ухода и обид.

«Я старательно и много работала, — сказала Линда. — Но мне казалось, что никто этого не замечает. Теперь я понимаю, что должна была прийти к вам или Дику и поделиться своими чувствами. Но ложная гордость помешала мне сделать это. В результате, я стала жалеть себя. Простите меня, Джон». Линда рассказала, что через месяц на новой работе она поняла, что совершила большую ошибку. Ей следовало остаться в нашей компании.

— Что вы собираетесь делать теперь? — спросил я у нее.

— Не знаю. Я думаю уйти со своей нынешней работы, потому что плохо справляюсь с ней. Буду искать новое место.

— А вы не собираетесь вернуться в «INJOY Group»?

— Вы думаете, что сможете вновь доверять мне? — в свою очередь, спросила она.

— Я не знаю... — ответил я.

В тот же день Дик сказал мне, что Линда и с ним встретилась и принесла свои извинения. Я переговорил с Диком, и он предложил вновь принять Линду. Но мы не могли взять ее на прежнюю должность. Единственная открытая вакансия была связана с приемом поступающих телефонных звонков и составлением ответов на письма. Для Линды, которая прежде была вторым человеком в команде Дика, эта должность могла показаться незначительной, но она заняла ее. В течение трех лет она хорошо работала и усердно выполняла все поручения, а со временем стала помогать Дику все больше и больше.

Помощь в развитии

Когда я решил в 1995 году посвятить все свое время компании «INJOY Group», мне нужен был новый секретарь. Среди прочих кандидатов я думал о Линде. Я знал, что она — весьма компетентный работник. Единственный вопрос заключался в том, могу ли я до конца доверять ей, ведь моя секретарша должна вести все мои дела, иметь доступ к частной информации обо мне и моей семье, и быть моим представителем в отношениях с окружающими людьми.

Я думал недолго. Я знал, что хотел нанять Линду. И с тех пор никогда не вспоминал о прошлом и ни разу не усомнился в ней. Если бы Линда, с присущим ей мужеством, не предложила мне рассказать эту историю, мне бы даже не пришло в голову сделать это.

Начав вновь работать со мной, Линда сказала мне нечто заслуживающее внимания. «С тех самых пор, когда я работала на вас в церкви в 1986 году, — сказала она, — когда верила в то, что стану вашим секретарем, но едва не упустила эту возможность. Поворотным моментом для меня стал день, когда я честно посмотрела на себя и поняла, что должна внести некоторые изменения в свою жизнь— начиная со своего отношения к вам. Если бы я не сделала этого, мне никогда бы не удалось получить работу, на которую, как мне кажется, благословил меня Бог».

Ныне Линда выше всяких похвал. Я не могу сдержать своей радости, видя, на что она способна. И всякий раз, когда мне удастся помочь людям, выступая на конференциях или издавая свои книги, Линда участвует в этом деле. Я ни на кого ее не променяю!

Читая эту книгу, задумайтесь о своей ситуации. Если вы недовольны своей работой, семейной жизнью или чем-то еще, попытайтесь изменить нечто в себе, прежде чем изменять внешние обстоятельства. Осознайте следующие истины:

- Неспособность сформулировать желаемое — это проблема понимания.
- Неспособность осуществить желаемое — это проблема мотивации.
- Неспособность достичь желаемого — это проблема настойчивости.

Если вы знаете себя, внесите изменения, которые помогут вам учиться и развиваться дальше, а затем приложите все силы, чтобы осуществить ваши мечты, — и для вас не будет ничего невозможного.

Ваш восьмой шаг через тернии к звездам

Изменитесь сами, и изменится ваш мир

Сэм Пиплс-младший говорит: «Жизненные обстоятельства, ситуации и окружающие меня люди не делают меня тем, кто я есть, но проявляют мои личностные качества». Уделите некоторое время тому, чтобы понять себя, изучив свои слабые и сильные стороны.

Прежде всего составьте список ваших явных недостатков и изъянов:

МОИ НЕДОСТАТКИ

По личным наблюдениям:

По наблюдениям близких мне людей:

По наблюдениям других:

Недостатки требуют исправления. Если качества, внесенные вами в список, относятся к вашему поведению или характеру, вам следует рассмотреть их честно и непредвзято, и предпринять необходимые меры — как это сделала Линда Эггерс. (Возможно, принести извинения, возместить убытки или изменить образ жизни.) Если внесенные в список изъяны относятся к отсутствию способностей или умений, возможно, вам следует пересмотреть свои приоритеты, цели и занятия.

А теперь подумайте о своих достоинствах. Составьте список ваших способностей, дарований, возможностей и ресурсов, которыми вы обладаете.

Мои достоинства

Дарования:

Умения:

Возможности:

Ресурсы:

Разработайте план, который позволит вам развить сильные стороны и увеличить ваш потенциал. Помните: изменения должны начинаться изнутри. Изменитесь сами — и ваш мир изменится.

9

Забудьте о себе — как это сделали другие

Не замыкайтесь на собственной персоне, потому что вы очень быстро окажетесь у нее в плену.

Барбара Уорд

Люди, которые хотят побеждать, преодолевая неудачи, должны переключить свое внимание с собственных интересов на помощь другим людям. Другими словами, им следует забыть о себе. Несколько лет назад я видел великолепный фильм под названием «Опус мистера Холланда», который замечательно демонстрирует этот процесс.

Все началось с благодарности

Сценарий этого фильма написал Патрик Шон Дункан, которому эта идея пришла в голову в тот момент, когда он застрял в дорожной пробке. По радио он услышал сообщение о сокращении школьных программ и числа учителей в Калифорнии.

«Внезапно я осознал, насколько важны были для меня мои учителя, — говорит Дункан. — Самое большее, что мы можем сделать для своих детей, — это воспитать их и дать им образование». Дункан вспомнил об одной учительнице, которая оказала на него большое влияние. «О ней отзывались как о самой суровой и беспощадной учительнице в моей школе, — вспоминает Дункан. — Но она дарила мне книги и одежду своего сына, из которой он вырос. Я посвятил "Опус мистера Холланда" ей и всем представителям этой замечательной профессии», j

Путешествие в одиночку

В фильме рассказывается история Гленна Холланда (которого играет Ричард Дрейфус) — молодого музыканта, мечтающего стать выдающимся композитором. Но он должен содержать семью, и постоянная нехватка денег вынуждает его стать учителем. Эта работа, на которую он решился только ради решения своих проблем, становится его жизнью. Он понимает, что хочет делиться с учениками своей любовью к музыке, и открывает свое истинное призвание.

Кульминацией фильма является эпизод, когда мистер Холланд попадает под сокращение штатов. Вдруг он осознает, что большая часть его жизни прошла. Гленн понимает, что упустил шанс стать композитором, отправиться в Нью-Йорк и представить свою симфонию, которую он писал в свободное время в течение двадцати лет. Ему кажется, что жизнь не удалась.

Подавленный и несчастный, он покидает класс и идет по коридору, но неожиданно слышит шум в актовом зале. Заглянув туда, чтобы навести порядок, он застаёт группу своих бывших учеников разных лет, чьи жизни изменились благодаря его влиянию. Среди них присутствует и губернатор штата, которому он в свое время помог стать достойным человеком.

Обычный человек совершает нечто экстраординарное

Режиссер Стивен Хе-рек заинтересовался сценарием, потому что тот тронул его душу. «Я плакал, когда читал этот сценарий, — признается он. — Очень редко мне случалось читать произведение, вызывавшее подобные чувства. В этой истории героем становится обычный человек, начавший

работать учителем по воле случая. Я считаю, что это очень важная тема. Это также история о человеке, положительно влияющем на множество людей.

Многие думают, что помогать другим может лишь узкий круг особо одаренных личностей, но это не так. Любой человек, подобно Гленну Холланду из этого фильма, способен оказывать позитивное влияние на жизни других людей.

Некоторые неудачники говорят себе, что начнут помогать другим, когда достигнут успеха или обнаружат в себе неординарные способности. Но я хочу сообщить им нечто неожиданное: многие люди, терпящие хронические неудачи, не способны достичь успеха именно потому, что думают только о себе. Они стремятся удержать то, чем обладают, и постоянно защищают свои интересы.

Несколько лет назад я прочитал статью об управляющем спортивным клубом «New York Yankees» Билли Мартине. Она описывает его как человека, живущего именно так. Автор говорил, что в последние годы своей жизни этот бывший спортсмен был занят исключительно сведением счетов со своими «врагами» и параноидной борьбой против мнимых заговоров. Не знаю, в какой степени это соответствует действительности, но мне точно известно, что Мартина пять раз увольняли и вновь принимали в клуб.

Мой отец любил рассказывать анекдоты. Я помню, как мы отправились на футбол в Сан-Диего, и когда игроки собрались для короткого совещания на поле, он наклонился ко мне и сказал: «Джон, ты слышал о парне, который перестал ходить на футбол? Всякий раз, когда игроки собирались для короткого совещания, ему казалось, что они говорят о нем!»

Если вы постоянно фокусируете свое внимание на собственной персоне, хочу вам сказать — забудьте о себе, как это сделали другие.

Если вы тратите все свое время и силы, чтобы стать первым, но вас постоянно преследуют неудачи, вам следует научиться иному образу мышления: обратите внимание на других людей, которые тоже хотят стать первыми. Если эгоизм мешает вам осуществить ваши мечты и цели, вам следует изменить ваш подход к успеху.

Перестаньте фокусироваться на себе

Думайте прежде всего не о себе, а о других. Погружение в личные проблемы является основной причиной негативного мышления и плохого ментального здоровья. Эгоизм приносит вред не только людям, окружающим эгоистичного человека, но и его самого. Эгоизм приводит к неудачам, так как удерживает человека в рамках негативного мышления.

Психиатра доктора Карла Меннингера спросили: «Что должен делать человек, ощущающий приближение нервного срыва?» Вместо стандартного ответа: «Обратиться к психиатру» — Меннингер ответил: «Он должен выйти из дому, перейти через железнодорожные пути, найти человека, который нуждается в помощи, и помочь ему».

Мой друг Кевин Майерс говорит, что «большинство людей слишком не уверены в себе, чтобы делиться с другими». Думаю, это правда. Большинство людей, посвящающих все свое внимание себе, ощущают, что теряют нечто важное в жизни, и пытаются восполнить это упущение. Например, ниже я привожу несколько естественных потребностей человека и тех побочных эффектов, возникающих, когда эти потребности не реализуются.

Естественная потребность

При отсутствии реализации я...

Принадлежность

Неуверен

Значимость

Незначителен

Компетентность

Неумел

Наличие цели

Растерян

Меннингер полагает, что щедрость помогает человеку восполнить эти потребности позитивным образом. Он говорит: «Щедрые люди редко имеют проблемы с ментальным здоровьем». Человек меньше поглощен своими проблемами, если старается помочь другому.

НЕ ОТНОСИТЕСЬ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО

На моих семинарах я встречался со многими лидерами и обнаружил, что большинство из них относятся к себе слишком серьезно. И это проблема не только лидеров. Я знаю множество людей из различных социальных слоев, поведение которых отмечено излишней серьезностью. Подобным людям следует легче относиться к себе. Какой бы серьезной работой вы ни занимались, нет причин относиться к себе слишком серьезно.

Пару недель назад я посетил Австралию, где проводил занятия по вопросам лидерства для тысячи бизнесменов. Я рассказал им о том, что большинство из нас преувеличивает собственную значимость. Я сказал, что в день моих похорон кто-нибудь из моих друзей-пасторов произнесет замечательную поминальную речь над моей могилой, но уже через двадцать минут будет думать только об ужине. Поэтому нужно с юмором относиться к себе — особенно, если вы работаете с людьми. Комик Виктор Бордже замечательно выразил эту мысль: «Смех — наиболее короткий путь к сердцу другого человека».

Если и есть человек, имеющий основания, чтобы относиться к себе и своей работе серьезно, то это только президент США. Однако даже президенты были способны сохранять чувство юмора и не относиться к себе слишком серьезно. Например, когда Кельвина Кулиджа спросили, собирается ли он посетить мемориальную выставку в Филадельфии, он ответил утвердительно. «В каком качестве вы собираетесь посетить эту выставку, господин президент?» — спросил репортер. «В качестве экспоната», — ответил Кулидж.

Совсем недавно, когда Джорджу Бушу сказали, что одна компания собирается выпустить набор открыток с изображениями президента США, предназначенных для детей, он сказал: «Я даже не решусь предположить, сколько сотен открыток с изображением Джорджа Буша придется отдать, чтобы выменять одну открытку с Майклом Джорданом».

Если вы склонны относиться к себе слишком серьезно, отдохните от этого неблагоприятного занятия. Вам следует понять, что чувство юмора способствует развитию устойчивости к внешним воздействиям.

Отводите первое место коллективу

Если вы следите за спортивными событиями, вам, наверняка, случалось слышать об эгоизме профессиональных спортсменов. Недавно особенно досталось двум баскетболистам, так как публика считает, что многие профессиональные игроки эгоистичны. Критики часто указывают на разницу в результатах, которые показали мужская и женская баскетбольные сборные на Олимпийских играх в 1996 году. Индивидуально мужчины были значительно сильнее своих противников, однако играть командно им было порой непросто. Напротив, в женской сборной дух коллективизма решал практически все.

В условиях серьезной конкуренции эгоистические мотивы мешают команде победить. Если бы победу приносили уже индивидуальные таланты, «Los Angeles Lakers» стали бы чемпионами в начале 90-х.

Но, к счастью, не все истории о Национальной баскетбольной лиге говорят об эгоизме и неудачах. Команда «San Antonio Spurs» стала чемпионом 1999 года благодаря тому, что их лучший игрок понимал, как важно уметь поступаться собственными интересами ради всей команды.

Дэвид Робинсон, чей рост составляет 2 метра 16 см, играет центрового за Spurs. За десять лет выступлений в НБА он получил практически все награды, присуждаемые профессиональным игрокам: «Лучший новичок сезона» (1990), «Лучший результат по подбору мяча» (1991), «Лучший игрок защиты» (1992), «Лучший блокирующий игрок» (1992), «Лучший результат по набранным очкам» (1994), «Самый ценный игрок» (1995). Восемь раз его включали в «сборную всех звезд НБА». Он был признан одним из пятидесяти величайших игроков НБА всех времен.

Но несмотря на личные достижения Робинсона, он ни разу не удостоивался звания чемпиона — вплоть до 1999 года. Как ему удалось привести свою команду к успеху? Он уступил место в нападении другому игроку — Тиму Дункану, позволив ему стать героем.

Во время финальных игр 1999 года Эйвери Джон-он, товарищ Робинсона по команде, сказал: «Робинсон — наш лучший игрок. Но он забывает о себе, когда па карту поставлена судьба команды. Он может без труда набирать 25 очков за игру. Но если бы на площадке он «тянул одеяло на себя», разве мы смогли бы выйти в финал?»

В 1999 году Робинсон набрал наименьшее число очков за всю свою карьеру. Он говорит: «Я понимал, что моей команде нужно, чтобы я больше внимания посвящал защите и подбору мяча. Моя команда — это и команда Тима. Порой я могу набирать больше очков, порой он. Не вижу в этом проблемы».

Результатом умения Робинсона ставить интересы команды выше собственных стал успех каждого игрока команды. Если вы хотите побеждать и преодолевать неудачи, вы должны научиться забывать о себе.

ПОСТОЯННО ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

Что говорят люди, когда думают о вас? Говорят ли они: «Моя жизнь стала лучше благодаря этому человеку»? Или они говорят: «Этот человек осложнил мою жизнь»? Вероятнее всего, их ответ будет зависеть от того, поддерживали ли вы их. Несколько лет назад мы переехали в Атланту, где подружились с Говардом и Дорис Боуэн. Недавно моя жена Маргарет и я были приглашены на день рождения Дорис. На этом празднике присутствовало много гостей, так как Дорис помогает многим людям. Мы сидели и слушали, как каждый из гостей рассказывал о том, как Дорис влияла на его жизнь.

Дорис всегда готова прийти на помощь. В декабре 1998 года со мной случился сердечный приступ, и мне пришлось отправиться в больницу на обследование. Дорис отложила все свои дела и провела этот день, поддерживая Маргарет, хотя мы едва были знакомы. Дорис — замечательный друг.

После того как все гости рассказали о том, какое важное значение Дорис имеет в их жизни, поднялась сама именинница и сказала: «Всю свою жизнь я хотела, чтобы люди становились лучше после общения со мной. Спасибо — благодаря вам я понимаю, что живу не зря».

Чтобы достичь личного успеха, вы должны стараться помогать другим. Мой друг Зиг Зиглар говорит: «Вы можете достичь в жизни всего, чего хотите, если будете помогать людям достичь того, чего хотят они». Но как это сделать? Как переключить внимание со своей персоны и начать помогать другим людям? Вы можете сделать это, если будете...

1. Думать прежде всего о других

О чем вы думаете прежде всего, знакомясь с человеком? О том, что он подумает о вас? Или о том, чтобы ему было комфортно с вами? На работе вы думаете о том, чтобы успехи ваших сотрудников не остались незамеченными, или озабочены только получением своей доли признания? чьи интересы приоритетны для вас в семье?

Ваши ответы определяют то, как вы относитесь к людям. Чтобы начать помогать другим, вы должны думать прежде всего о них, и только затем — о себе. Ваше мышление определяет ваши действия в отношении других людей.

2. Знать, что нужно другим людям

Как человек может помогать окружающим, если ему неизвестны их нужды? Прислушивайтесь к людям, спрашивайте об их заботах, наблюдайте за ними. Если вы узнаете, на что человек тратит время и деньги, нам станет понятной его система ценностей. Вы можете помогать людям только в том случае, если вам понятны их ценности.

3. Помогайте щедро и умело

Последний шаг требует конкретных действий. Зная, в чем состоят нужды людей, старайтесь помочь им — щедро и умело. Предлагайте свою помощь, не думая о вознаграждении за ваши усилия.

Президент Кельвин Кулидж считал: «Ни одна организация не существует для себя самой. Она покрывает определенные потребности, предоставляет определенные услуги — не для себя, но для других. Иначе она не приносит прибыли и перестает существовать».

КТО СТОИТ ЗА КАЖДЫМ ВЕЛИКИМ ЧЕЛОВЕКОМ

Когда я размышляю о значительных исторических личностях, способных помогать людям и работать ради них, мне вспоминается Джон Уэсли — британец, основавший в XVIII веке методистское

движение в рамках протестантизма. Он являлся лидером, всю свою жизнь бескорыстно служившим Богу. Но в его семье был человек, который отличался еще большим бескорытием. Благодаря ему Джон Уэсли смог совершить многие из своих великих деяний.

Этим человеком была мать Джона — Сюзанна Уэсли. Она родилась в 1669 году в Лондоне, в семье церковнослужителя. Будучи 24-летним ребенком в обеспеченной семье, интеллектуально развитая Сюзанна была любимицей своего отца Самуэля Эннсли. В то время в Англии девочки не получали формального образования, но отец занимался со своей дочерью и позволял ей присутствовать во время бесед, на которые в его кабинете собирались многие знаменитые современники, обсуждавшие текущие вопросы и проблемы философии. В итоге, Сюзанна стала весьма сведущей особой, обладавшей необычайно проницательным умом.

В 19 лет она вышла замуж за Самуэля Уэсли, молодого священника и одного из лучших ученых своего времени. Вскоре она родила первого ребенка, за которым последовали другие. К сожалению, финансовая ситуация семьи никогда не была блестящей, и все 50 лет своего брака они едва сводили концы с концами.

Влияние на детей

В то время женщины, принадлежавшие к среднему классу, не работали за пределами дома, но и без того Сюзанна имела более чем достаточно обязанностей. Она целиком посвятила себя заботам о семье и детях: вела домашнее хозяйство, управляла финансами (с чем ее муж справлялся плохо) и ухаживала за огородом. Даже когда Самуэль на три месяца отправился в долговую тюрьму, Сюзанна выдержала этот удар. Кроме того, все эти годы она продолжала рожать детей, как это было принято в ту эпоху. За 21 год она родила девятнадцать детей, из которых только десять выжили.

Но самой важной задачей Сюзанна считала обучение и воспитание детей. Ежедневно, кроме воскресенья, она посвящала по шесть часов нравственному и интеллектуальному образованию своих троих сыновей и семи дочерей. Это занятие стало целью ее жизни.

Когда ей было за шестьдесят, ее сын Джон попросил ее поделиться своей методикой обучения. Она написала ему:

«С большой неохотой пишу я о своем методе обучения. Не думаю, что кто-нибудь сможет извлечь пользу из знания того, как я, ведшая в течение многих лет уединенную жизнь, посвящала все свое время и внимание воспитанию детей. Ни один человек, который не отказался — в прямом смысле — от жизни в свете, не сможет следовать моему методу, и очень немногие люди способны посвятить двадцать лучших лет своей жизни спасению душ своих детей — что и составляло мою цель».

С величайшим бескорытием она посвятила свою жизнь детям, и ей пришлось от много отказаться в течение «двадцати лучших лет жизни». Но результаты говорят сами за себя. Чарльз стал влиятельным священником, которого называют одним из величайших сочинителей церковных гимнов за всю историю цивилизации. По мнению многих людей, Джон оказал большее влияние на судьбу Англии, чем кто-либо из его поколения. Его вклад в христианский протестантизм имел огромное значение.

Вероятно, вы не готовы посвятить своей семье столько времени и сил, как Сюзанна Уэсли. Но важно, чтобы вы отдавали все возможное значимым для вас людям. И вы будете действовать так только в том случае, если научитесь поступать своими интересами ради других. Вас должно больше занимать то, что вы можете дать, а не то, что вы можете получить, — ибо щедрость приводит нас к пониманию самых высоких ценностей жизни.

Ваш девятый шаг через тернии к звездам

Забудьте о себе, и начните отдавать

Если эгоизм мешает вам проявлять щедрость и внимание к окружающим, обдумайте свое поведение и примите решение помогать другим людям. Это будет главным приоритетом вашей жизни. Вы можете начать с ежедневных ответов в конце или начале дня на следующие вопросы:

- Кому я посвящаю свою жизнь?

- Помогаю ли я кому-то, кто не может предложить мне свою помощь в обмен?
- Помогаю ли я кому-то, кто не способен помочь себе?
- Кого я поддерживаю каждый день?

Если ежедневно вы станете совершать поступки с учетом интересов других людей, вскоре вы сможете дать конкретные и утвердительные ответы на эти вопросы.

Встречать неудачу как друга

10

Используйте положительные стороны негативных ситуаций

Неудачником следует считать человека, который совершил ошибку, но не смог извлечь пользу из этого опыта.

Элберт Хаббард

Художники Дэвид Бейлс и Тэд Орланд рассказывают о преподавателе художественной школы, который провел эксперимент с системой оценок в двух группах студентов. Эту историю можно рассматривать как притчу о позитивных сторонах неудачи. А случилось следующее.

Учитель, проводивший курс по изготовлению изделий из керамики, объявил в первый день занятий, что он делит класс на две группы. Успехи учеников, сидящих слева, будут оцениваться в соответствии с количеством их работ, а достижения тех, кто находится справа, будут оцениваться исходя из качества. Для первой группы предлагалась простая процедура: в последний день курса учитель принесет весы и взвесит работы — на «отлично» необходимо представить изделия общим весом в полкило, на «хорошо» — 400 г и т. д. Чтобы получить «отлично» во второй группе, нужно будет представить только одно изделие, но высокого качества. Когда пришло время зачета, выявилась интересная тенденция — работы самого высокого качества выполнили студенты в группе, где оценивалось количество. Оказалось, что ученики первой группы, стремясь изготовить больше изделий, совершенствовались, учась на ошибках, в то время как ученики второй группы создавали теории о «качестве» и не смогли представить значительных работ.

Какими бы ни были ваши цели в искусстве, бизнесе, спорте или человеческих отношениях, единственный способ двигаться вперед — это начать ошибаться, делать это много раз и учиться на своих ошибках.

Отправляйтесь в путь

Ежегодно на многочисленных конференциях я учу тысячи людей принципам лидерства. И меня очень заботит то, смогут ли люди применять полученные знания на практике. Многим нравятся мои конференции, но не все готовы применять в своей жизни представленные на них идеи. Я всегда говорю людям: «Мы переоцениваем результат и недооцениваем процесс. За каждой осуществленной мечтой стоит приверженность процессу». (По этой причине я пишу книги и выпускаю аудиозаписи своих программ. Мне хочется, чтобы люди находились в постоянном развитии.)

Людам свойственна инерция мышления и действий. По этой причине саморазвитие связано с борьбой. И по той же причине в основе каждого успеха лежит преодоленная неудача. Процесс достижения успеха состоит в последовательном прохождении через ряд неудач и постоянной борьбе за переход на более высокий уровень.

Большинство людей пусть неохотно, но принимают тот факт, что для достижения успеха мы должны преодолевать препятствия. Они признают, что в ходе прогресса им приходится встречать неудачи. Но мне кажется, что успех приходит только в том случае, если вы делаете еще один шаг вперед. Чтобы осуществить свои мечты, вы должны принимать неудачу как своего друга и относиться к ней как к

нормальной составляющей вашей жизни. Если вы не испытываете неудач, то и не движетесь вперед.

Положительные стороны неприятностей

Психолог д-р Джойс Бразерс утверждает: «Человек, желающий добиться успеха, должен научиться относиться к неудаче как к нормальной и неизбежной части процесса восхождения к вершине». Следует ожидать неприятностей и неудач, связанных с ними, в ходе движения к успеху, и эти обстоятельства необходимо понимать как важную часть этого процесса. На самом деле неприятности имеют массу положительных сторон. Изучите следующие доводы, примите неудачу как друга и научитесь преодолевать препятствия.

1. Неприятности воспитывают стрессоустойчивость

Ничто в жизни не воспитывает стрессоустойчивость в той мере, в какой это делают неприятности и неудачи.

Исследование, опубликованное в журнале «Тайм» в середине 1980-х годов, свидетельствует о невероятной устойчивости к стрессам людей, трижды терявших работу из-за закрытия их предприятий. Психологи ожидали, что эти люди утратят мужество, но они демонстрировали завидный оптимизм. Их проблемы принесли им даже определенные преимущества: они лучше справлялись с ситуацией, чем те, кто всю жизнь проработал на одном предприятии и неожиданно оказался без работы.

2. Неприятности приводят к зрелости

Проблемы могут сделать вас лучше, если вы не ожесточитесь. Почему? Потому что проблемы развивают мудрость и зрелость. Американский драматург Уильям Сароян писал по этому поводу: «Хорошие люди становятся таковыми потому, что приходят к мудрости через неудачи. Из успеха же можно извлечь очень мало мудрости».

Поскольку мир меняется все стремительнее, зрелость и гибкость становятся все более важными качествами. Эти качества рождаются в преодолении трудностей. Профессор экономики Гарвардского университета Джон Коттер говорит: «Я могу представить, как двадцать лет назад руководство фирмы обсуждало кандидатуру на должность в высшем эшелоне, напоминая: "В 32 года этот парень пережил серьезную неудачу". И все согласно кивали: "Да, это плохой признак". В наше время они наверняка говорят при выборе кандидата:

"Странно, что этот парень никогда не испытывал неудач"». Проблемы, через которые мы проходим, готовят нас к будущим трудностям.

3. Неприятности позволяют двигаться вперед

Ллойд Огилви рассказывал мне о своем друге, который в юности был цирковым воздушным гимнастом. Вот как этот человек описывал процесс обучения этому искусству:

«Если ты знаешь, что внизу натянута страховочная сетка, ты перестаешь бояться падения и можешь научиться правильно падать. Это значит, что ты можешь сосредоточиться на движении трапеции в воздухе и не думать о падении, поскольку прошлые падения убедили тебя в том, что сетка надежна. В результате падений на нее возникает волшебное чувство уверенности в себе и в работе на трапеции. Ты реже падаешь. Каждое падение позволяет тебе больше рисковать».

Пока человек не убедится на собственном опыте в способности пройти через проблемы и испытания, он не станет подвергать сомнению стереотипы и расширять границы своих возможностей во всех сферах жизни. Неудача заставляет человека придерживаться устоявшегося положения вещей.

4. Неприятности создают лучшие возможности

Я уверен, что избегание проблем ограничивает ваш потенциал. Каждый успешный предприниматель при встрече всегда рассказывал свою историю о проблемах и препятствиях, указавших путь к новым и лучшим возможностям. Например, в 1978 году Берни Маркуса, сына бедного эмигранта-мебельщика из России, уволили из компании «Хэнди Дэн», которая занималась продажей товаров типа «сделай сам». Это событие заставило Маркуса скооперироваться с Артуром Бланком и начать собственный бизнес. В 1979 году они открыли свой первый магазин в Атланте, штат Джорджия. А в настоящее

время владеют сетью из 760 магазинов со 157 000 сотрудников. Сфера деятельности предприятия включает теперь также торговлю за границей. Ежегодно корпорация продает товаров на сумму 30 000 000 000 000 долларов США.

Я уверен, что Берни Маркус не испытывал радости при увольнении его из «Хэнди Дэн». Но если бы этого не случилось — возможно, он не достиг бы своего нынешнего успеха.

5. Неприятности заставляют искать новые решения

В начале XX века мальчик, чьи родители иммигрировали из Швеции в Иллинойс, выслал издателю 25 центов за книгу по фотографии. По ошибке ему прислали книжку, посвященную искусству чревовещания. Что он сделал? Проявил гибкость и изучил чревовещание. Этим мальчиком был Эдгар Берген, который более сорока лет развлекал публику с помощью своей деревянной куклы по имени Чарли Маккарти.

Способность находить новые решения лежит в основе творческой деятельности. Кроме того, это качество является важной составляющей процесса достижения успеха. Поняв это, профессор Джек Матсон из Хьюстонского университета создал курс, который его студенты называли «Неудача 101». Матсон предлагает студентам создать экспериментальные модели товаров, которые никто никогда не купит. Его цель в том, чтобы связать неудачу с процессом поиска нового решения, а не с поражением. Таким образом, студенты получают свободу для поиска новых решений. «Они учатся вносить поправки и ищут новые решения», — говорит Матсон. Если вы хотите достичь успеха, вам нужно научиться вносить поправки в ваш образ действий и предпринимать очередную попытку. Проблемы помогают вам развить эту способность.

6. Неприятности приносят неожиданные преимущества

Обычный человек, совершив ошибку, автоматически записывает себя в неудачники. Но некоторые истории больших успехов говорят о неожиданных преимуществах, открывающихся после неудачи. Например, многим людям известна история о том, как Эдисон изобрел фонограф: он сделал это изобретение в процессе создания совсем другого устройства. Но знаете ли вы, что кукурузные хлопья «Келлогг» были изобретены, когда сковороду с кукурузой нечаянно оставили на огне на ночь? А гренки в супе «Айвори» плавают потому, что кусочки хлеба находились в миксере слишком долго и впитали в себя много воздуха? Известно ли вам, что бумажные полотенца «Скотт» появились в результате сбоя устройства по изготовлению туалетной бумаги, которое сложилось вместе слишком много слоев?

Гораций Уолпол сказал: «В науке ошибки всегда предшествуют истине». Именно так произошло со швейцарским химиком Кристианом Фредериком Шон-бейном. Однажды он, экспериментируя с серной и азотной кислотами, работал на кухне — против чего его жена протестовала категорически. Нечаянно пролив эту адскую смесь на кухонный стол, он понял, что жена будет очень недовольна и его ждет скандал. Поспешно схватив хлопчатобумажный фартук, он вытер лужу кислоты, и повесил его сушиться над огнем.

Внезапно раздался мощный взрыв. Оказалось, что целлюлоза, составлявшая основу хлопка, подверглась процессу азотирования. Сам того не желая, Шонбейн изобрел нитроцеллюлозу, которая впоследствии широко использовалась для производства бездымного пороха. Это изобретение принесло его семье большие деньги.

7. Неприятности создают мотивацию

Ничто не способно мотивировать человека лучше, чем проблемы и препятствия. Олимпийский призер по прыжкам в воду Пэт Маккормик так высказывается по этому поводу: «Мне кажется, что неудача является одной из лучших мотиваций. После того как я провалился на отборочных выступлениях в 1948 году, я понял, над чем мне надо работать. Это поражение заставило меня сконцентрироваться на подготовке и определении целей». На Олимпийских играх в Хельсинки в 1952 году Маккормик завоевал две золотые медали и еще две медали получил на играх в Мельбурне в 1956 году.

Если вы сможете взглянуть на негативные обстоятельства объективно, то обнаружите в них положительные стороны. Это утверждение справедливо в подавляющем большинстве случаев. От вас требуется только готовность искать эти позитивные стороны — и не относиться к проблеме как к личной трагедии.

Если вы потеряли работу, подумайте об опыте выживания, приобретенном в процессе этого. Если вы

предприняли нечто рискованное и смогли выдержать все перипетии, подумайте о том, чему вы научились,— это поможет вам пройти через следующие испытания. Если из книжного магазина вам присылают не ту книгу, которую вы заказывали, подумайте о том, в этом может присутствовать возможность узнать что-то новое. И если вы испытали крах своей карьеры, подумайте о зрелости, которую дали вам эти события. Кроме того, Билл Воган утверждает, что «в игре, называемой жизнью, совсем неплохо пережить несколько потерь на ранних стадиях — это избавляет вас от необходимости пытаться довести «беспроигрышную серию до конца сезона»». Всегда оценивайте препятствие в соответствии с величиной вашей мечты. Все зависит от того, как вы на это смотрите.

ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ХУЖЕ?

Героем одной из самых невероятных историй о преодолении препятствий и обретении успеха является библейский персонаж Иосиф. Возможно, вам известна эта история. Иосиф был двенадцатым ребенком в состоятельной семье, которая занималась животноводством. Будучи подростком, он испортил отношения со своими братьями. Отец любил его, младшего сына, больше других. Иосиф всегда сообщал отцу, если его братья не справлялись с работой должным образом. Но он совершил ошибку, сказав своим братьям, что придет день, когда он станет главным среди них. Братья хотели убить его, но самый старший брат Рувим остановил их. А когда Рувим отлучился, братья продали Иосифа в рабство.

Так он оказался в Египте и стал слугой в доме Поти-фара — начальника охраны фараона. Иосиф обладал лидерскими и управленческими качествами, которые помогли ему быстро продвинуться — и вскоре уже управлял всем хозяйством Потифара. Иосиф самым лучшим образом распорядился неприятной ситуацией. Но обстоятельства вновь обратились против него. Жена хозяина попыталась соблазнить Иосифа. А после отказа она обвинила его в попытке домогательства и заставила Потифара бросить его в тюрьму.

ИЗ РАБСТВА В ТЮРЬМУ

Иосиф оказался в весьма тяжелой ситуации. Он не имел связи с семьей, жил в чужой стране, был рабом, и в довершение всего его бросили в тюрьму. Но Иосиф снова наилучшим образом распорядился тяжелой ситуацией. Вскоре начальник тюрьмы назначил его старшим над всеми заключенными.

Иосиф познакомился с заключенным, бывшим ранее виночерпием при дворе фараона, сумел дать верное толкование сна этого человека. Бывший виночерпий хотел чем-нибудь отблагодарить Иосифа, и тот попросил его: «Когда тебя выпустят из тюрьмы, не забудь обо мне. Попроси фараона освободить меня. Меня несправедливо изгнали из земли Израильской, и в тюрьму я брошен по ложному обвинению».

Вскоре виночерпия освободили, и Иосиф надеялся, что тот замолвит за него словечко. Но только через два года виночерпий вспомнил о нем — и только потому, что фараон приказал найти человека, способного истолковать его сон.

Заслуженная награда

Иосиф смог истолковать сон фараона. Он выказал такую мудрость, что правитель Египта назначил его своим заместителем. В результате мудрого руководства Иосифа, планирования и создания системы резерва многим тысячам людей, включая семью Иосифа, удалось избежать голода, обрушившегося на страны Ближнего Востока. Когда его братья через двадцать лет после того, как продали его в рабство, прибыли в Египет, чтобы искать спасения от голода, — они обнаружили, что Иосиф не только жив, но и является вторым лицом в самом могущественном государстве в мире.

Очень немногие люди способны на то, чтобы преодолеть негативные обстоятельства после 13 лет пребывания в рабстве и тюрьме. Но, как вам известно, Иосиф никогда не терял надежды и видения перспективы. Кроме того, он не держал зла на своих братьев. Когда умер его отец, он сказал им: «Вы хотели навредить мне, но Бог обратил ваши поступки во благо, чтобы спасти жизни многих людей». Иосиф нашел позитивные стороны в своих негативных обстоятельствах. Если он смог это сделать — сможете и вы.

Ваш десятый шаг через тернии к звездам

Находите положительные стороны во всех неблагоприятных обстоятельствах

Умение находить в неблагоприятных обстоятельствах позитив нелегко развить в себе. Это требует

времени и практики. Вы можете начать с размышления об основных трудностях, пережитых вами, и составить список преимуществ, которые они вам принесли (или могли бы принести) в итоге. Сделайте это прямо сейчас.

Основные препятствия:

Преимущества, которые они принесли в итоге:

- 1.
- 2.
- 3.

Преимущества, которые они могли бы принести:

- 1.
- 2.
- 3.

Если вы научились относиться подобным образом к прошлым событиям, вторым шагом будет умение находить положительные стороны в текущих неблагоприятных обстоятельствах. В течение следующей недели, сталкиваясь с проблемами, препятствиями или неудачами, посвятите некоторое время в конце каждого дня поиску в них позитивных моментов. И старайтесь сохранять позитивное отношение, чтобы не терять скрытых преимуществ неудачи.

11

Рискуйте — нет иного способа преодолеть неудачи

Когда один человек мучится сомнениями из-за низкой самооценки, другой совершает поступки и приобретает чувство собственной значимости.

Генри К. Линк

Каждая эпоха являет своих великих исследователей и путешественников — людей, готовых встретиться с опасностью на пути к открытию новых миров. Американцы любят таких людей. В истории Америки запечатлены имена многих первооткрывателей и искателей приключений: Колумба, Крокетта, Льюиса, Кларка, Линдберга, Армстронга... Риск является составляющей успеха, которая позволяет людям подобного рода покорять новые пространства. Авиатор Чарльз Линдберг так выразил эту мысль: «Кем был бы человек, лишенный смелости? Я не верю в необходимость идти на бессмысленный риск, но вместе с тем ничего нельзя достичь, совсем не рискуя».

Риск — странная вещь. Наша оценка степени риска очень субъективна. Один человек без проблем спрыгнет с башни, привязанный за ногу резиновым канатом, но побоится выступить перед аудиторией. Другого человека публичные выступления вовсе не пугают. Например, мне нравится выступать перед людьми, даже перед многотысячными аудиториями. Но по своей воле я никогда не прыгну с этой резинкой.

Как определить, стоит ли рисковать, совершая какой-либо поступок? Может ли быть страх основой этой оценки? Нет, вы должны преодолевать страх и действовать. Следует ли оценивать степень допустимого риска исходя из вероятности успеха? Нет, мне думается, что и этот подход неправильный. Степень риска необходимо оценивать, ориентируясь не на страх, вызванный рискованным действием, и не на вероятность успеха, а на ценность поставленной вами цели.

Небо зовет

Позвольте мне рассказать вам о женщине, которая была готова рисковать, чтобы достичь важных для нее целей. В ее детстве ничто не говорило о том, что Милли станет одной из самых смелых женщин XX века. Она родилась в Канзасе в 1897 году и была любознательным ребенком. Милли обладала развитым умом и хорошо училась. Она любила читать книги и декламировать стихи, ей нравилось и заниматься спортом — особенно баскетболом и теннисом.

Когда началась первая мировая война, у Милли возникло желание помогать солдатам. Она решила стать медсестрой и всю войну проработала помощницей военврача в Канаде. После окончания войны она поступила на медицинский факультет Колумбийского университета в Нью-Йорке. В 1920 году,

окончив первый курс, она навестила своих родных в Лос-Анджелесе, в Лонг-Бич, штат Калифорния, она впервые взлетела на самолете с аэродрома Доэрти-Филд. Авиация стала ее страстью. «Впервые поднявшись в воздух, я поняла, что рождена для того, чтобы летать», — говорила она позже. Милли так никогда не вернулась на медицинский факультет университета.

Смелые начинания

Так началась новая жизнь Милли. Впрочем, так ее звали лишь члены семьи. Широкой публике эта женщина известна под именем Амелии Эйрхарт. В те времена она бралась за различные работы, чтобы собрать 1000 долларов, необходимых для оплаты авиационных курсов, и вскоре уже училась у Аниты Снук, одной из первых женщин-пилотов.

Научиться летать — непростое дело. Эйрхарт случалось попадать в аварии, но она мужественно прошла через все неудачи. Годы спустя она поделилась с мужем своим видением искусства пилотирования: «Ты должен знать, что я вполне осознаю все опасности, связанные с авиацией... Но я хочу летать, потому что мне это нравится. Женщины должны пытаться освоить умения, которыми овладели мужчины. И их неудачи должны стать вызовом для других».

В 1921 году Эйрхарт совершила первый одиночный полет. На следующий год она установила свой первый авиационный рекорд по высоте полета. В дальнейшем она прибавит к этому много других рекордов. Эйрхарт пилотировала самолеты, потому что любила летать, но у нее была и другая цель. Она хотела открыть путь в авиацию для других женщин. «Моя цель в том, чтобы сделать коммерческую авиацию доступной для женщин, которые в будущем захотят пилотировать самолеты», — говорила она.

В течение своей карьеры в авиации Эйрхарт установила много рекордов, а также была первой женщиной во многих проектах:

- 1928 год. Первая женщина, перелетевшая через Атлантический океан в качестве пассажира.
- 1929 год. Первый президент Ассоциации женщин-пилотов.
- 1930 год. Рекорд скорости для женщин-пилотов (181,8 миль в час) во время перелета на 3 километра.
- 1931 год. Первый авиатор, установивший рекорд высоты (5624 метра) на «автожире» (первая конструкция вертолета).
- 1932 год. Первая женщина-пилот, осуществившая одиночный перелет через Атлантический океан.
- 1935 год. Первый авиатор, осуществивший беспосадочный одиночный перелет из Окленда, штат Калифорния, в Гонолулу, штат Гавайи.

Еще один крупный риск

К 1935 году Амелия Эйрхарт стала опытным пилотом мирового уровня. Она сделала многое для того, чтобы открыть путь в авиацию женщинам и продвигать коммерческие полеты. Она придерживалась девиза многих успешных людей: «Достигнув успеха, ставь перед собой еще более высокие цели». Амелия решила осуществить небывалый перелет вокруг земного шара. Подобный перелет уже проделал авиатор-мужчина, но Эйрхарт намеревалась проложить свой маршрут вблизи экватора и установить рекорд по дальности перелета — 29 000 миль.

В марте 1935 года она отправилась в путь. Первая часть перелета привела ее из Окленда на Гавайи. Но когда она взлетала с аэродрома Люк-Филд близ Перл-Хар-бор, неожиданно лопнула покрышка колеса, и самолет получил серьезные повреждения. Первая попытка закончилась неудачей, но это не остановило Эйрхарт. Она переправила свой самолет в Калифорнию для ремонта и занялась планированием следующей попытки.

Двумя годами позже, в июне 1937 года, Эйрхарт предприняла еще одну попытку обогнуть земной шар на самолете, выбрав на этот раз восточное направление. Эйрхарт рассказывала: «Мне казалось, что меня хватит только на этот последний перелет. Если бы я осуществила его, то отказалась бы от дальнейших полетов на большие расстояния». К концу июня Эйрхарт и ее штурман Фредерик Нунен покрыли расстояние в 22 000 миль. Когда они вылетели из Новой Гвинеи, им оставалось преодолеть всего 7000 миль. Но их самолет пропал. Корабли военно-морских сил США прилежно обыскали акваторию, над которой произошло исчезновение самолета отважных авиаторов, но не нашли никаких следов.

Цена риска

Если бы кто-нибудь смог побеседовать с Эйрхарт в ее последние часы, мне кажется, она не стала бы выражать сожалений по поводу того, что затеяла этот перелет. Однажды она сказала: «Женщины должны делать то, что до них уже сделали (а порой еще не успели сделать) мужчины, чтобы утвердить себя как личности и вдохновить других женщин на независимость мыслей и поступков. Эти соображения лежали в основе моего желания сделать то, что я хотела сделать».

Чтобы достичь достойной цели, вы должны пойти на риск. Амелия Эйрхарт верила в справедливость этого утверждения. В отношении риска ее совет прост и конкретен: «Решите, стоит ли ваша цель риска, сопряженного с ее достижением. Если цель достойна того, перестаньте беспокоиться».

Реальность жизни такова, что в ней все сопряжено с риском. Если вы хотите исключить любой риск из своей жизни, вам придется отказаться:

- ездить на автомобиле — 20% смертей наступают в результате дорожно-транспортных происшествий;
- путешествовать по воздуху, железной дороге или морем — 16% всех несчастных случаев сопряжено с подобными ситуациями.
- ходить по улицам — 15% несчастных случаях происходит вне дома.
- оставаться дома— 17% несчастных случаях происходит в домашней обстановке.

В жизни не существует безопасных мест и действий, не сопряженных с риском. Писательница, лектор и защитник прав инвалидов Хелен Келлер утверждала: «В большинстве случаев безопасность — не более чем предрассудок. Безопасности не существует в природе, и человечество никогда не достигнет этого состояния. В конечном счете, попытки избежать опасности не более безопасны, чем рискованные действия. Жизнь может быть только приключением. Иначе она перестает быть жизнью».

Все в жизни связано с риском. Вы рискуете потерпеть неудачу, когда приступаете к смелому начинанию. Но вы также рискуете потерпеть неудачу, если ничего не делаете, не пытаетесь совершить нечто новое. Г. К. Честертон писал: «Я не верю в судьбу, наказывающую деятельного человека, но я верю в судьбу, которая непременно настигает того, кто пребывает в бездействии». Чем меньше попыток позитивных действий вы предпринимаете, тем больше риск однажды оказаться неудачником. Парадокс: чем чаще вы рискуете потерпеть неудачу, совершая поступки, тем выше ваши шансы на успех.

Думаю, что есть два типа людей: не желающие использовать возможности и не желающие упускать возможности.

Люди, которые не желают использовать возможности

1. Сопротивляются возможностям.
2. Рассуждают о своих обязанностях.
3. Ссылаются на невозможность.
4. Гасят энтузиазм.
5. Указывают на свои ограничения.
6. Боятся неудач других людей.
7. Не готовы идти на жертвы
8. Отказываются от достижения целей ради минутного удовольствия.
9. Радуются, когда удается избежать неудачи.
10. Умывают руки задолго до конца.
11. Не хотят идти за лидерами.
12. Не меняются.
13. Возвращаются к прежним проблемам.

14. Отказываются от своих обязательств.

15. Меняют свои решения.

Их девиз: «Я предпочитаю не делать попыток совершить нечто великое, чем пытаться это сделать и терпеть неудачу».

Люди, которые стремятся не упустить возможности

1. Находят возможности.

2. Исполняют свои обязанности.

3. Совершают невозможное.

4. Поддерживают огонь энтузиазма.

5. Учитывают свои ограничения.

6. Учатся на ошибках других людей.

7. Готовы жертвовать многим ради достижения целей.

8. Находят удовольствие в своих целях.

9. Боятся пустой и бессмысленной жизни, а не неудач.

10. Идут до конца.

11. Следуют за лидерами.

12. Форсируют изменения.

13. Находят решения проблем.

14. Выполняют свои обязательства.

15. Придерживаются своего решения.

Их девиз: «Я предпочитаю попытаться совершить нечто великое и потерпеть неудачу в этом, чем успешно бездействовать».

Если вы хотите увеличить свои шансы на успех, вам придется идти на риск.

Ловушки, которые заставляют людей избегать риска

Если риск приносит такие значительные дивиденды, почему совсем немногие люди готовы рисковать? Мне кажется, что это происходит потому, что они попадают в одну или несколько из следующих ловушек:

1. Ловушка растерянности

Говоря откровенно, никто не хочет выглядеть глупо. Если вы идете на риск и терпите неудачу, это приводит вас в растерянность. А что дальше? Двигайтесь вперед. Единственный способ стать лучше — продолжать движение, даже если вы спотыкаетесь на каждом шагу. Небольшой прогресс — лучше, чем его полное отсутствие. Успех приходит в результате многих небольших шагов. Ничего страшного, если порой вы оступаетесь. Не бойтесь небольших неудач.

2. Ловушка обоснований

Люди, попадающие в эту ловушку, пытаются предугадать результаты всех своих действий и часто говорят себе: «Возможно, это не так уж и важно». Но истина состоит в том, что если вы прождете достаточно долго, в вашей жизни все потеряет значение. Как гласит Пятое правило отсрочки, «посвятите достаточно времени подтверждению существования нужды, и она исчезнет».

Сидней Дж. Харрис говорит: «Со временем уходят сожаления о том, что мы сделали в прошлом, но даже время не способно сгладить сожаления о том, что мы не сделали, хотя могли попытаться». Рискуя и проигрывая, вы будете меньше сожалеть, чем в состоянии бездействия и неуспешности.

3. Ловушка нереальных ожиданий

Многие люди почему-то думают, что в жизни им все должно даваться легко, и сдаются, когда достижение успеха требует усилий.

Существует латинская поговорка: «Если нет ветра, берись за весла». Готовясь к тому, чтобы рискнуть, не ждите благоприятного ветра. Начните действовать, будучи готовыми к тому, что вам придется грести. Тогда чья-то помощь станет для вас просто приятной неожиданностью.

4. Ловушка ожидания справедливости

Когда психолог М. Скотт Пек начинает свою книгу «Нехоженная дорога» словами «Жизнь нелегка», он имеет в виду, что жизнь несправедлива. Многие люди не желают принять этот факт и, вместо того чтобы двигаться вперед, они тратят свои усилия на поиски справедливости. Они говорят себе: «Почему это выпало на мою долю? — это несправедливо».

Дик Батлер развивает эту идею: «Жизнь несправедлива. И она никогда не будет справедливой. Перестаньте причитать и распускать сопли. Начните действовать и добейтесь справедливости». Стремление избежать риска не заменит необходимости рисковать, а, напротив, лишь осложнит ситуацию. Только от вас зависит отношение к этому вопросу.

5. Ловушка выбора времени

Известный писатель-юморист Дон Маркус знаменит как человек, достигший совершенства в искусстве откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Мой друг, зная этот талант Маркуса, спросил его, как ему удается завершать работу вовремя. «Легко, — сказал Маркус. — Я делаю вид, что закончил ее еще вчера».

Некоторые люди думают, что для любого действия существует особое время - но это не так. Дождаясь наступления лучшего времени и лучших обстоятельств, они бездействуют. Однако Джим Стювелл дает нам совет: «Не дожидайтесь, пока перед вами зажгутся все зеленые огни». Если вы станете ждать наилучшего момента, вам придется прождать всю жизнь. И чем дольше вы ждете, тем больше вам это надоедает. Уильям Джеймс мудро заметил: «Нет ничего более утомительного, чем постоянное откладывание незавершенной задачи». Не используйте ожидание подходящего момента как предлог для отсрочки.

6. Ловушка вдохновения

Существует крылатая фраза: «Чтобы начать, вам не нужно быть великим человеком, но чтобы достичь величия, вам нужно с чего-то начать». Многие люди склонны ожидать некоего «вдохновения» прежде чем решиться рискнуть. Мне кажется, что это особенно присуще людям с творческими способностями. Однако драматург Оскар Уайльд заметил, что разница между профессиональным писателем и любителем состоит в том, что любитель пишет только тогда, когда испытывает прилив вдохновения, а профессионал способен писать в любое время.

По поводу продвижения Билл Гласс дает следующий совет: «Если вас посещает вдохновение, воплотите его во что-то конкретное в течение двадцати четырех часов — в противном случае оно, вероятнее всего, минует бесследно».

Достаточно ли вы рискуете?

Если вы задумались о своем образе жизни, подумайте и о том, достаточно ли вы рискуете — я имею в виду осмысленный риск. Даже если вы не склонны попадать в одну из шести вышеперечисленных ловушек, возможно, вы слишком осторожничаете. Как разобраться в этом? Изучите свои ошибки.

Флетчер Л. Байрум говорит:

«Убедитесь в том, что вы совершаете разумное число ошибок. Мне известно, что некоторые люди без труда справляются с этим, но слишком многие администраторы настолько боятся ошибиться, что ставят свои организации в жесткие рамки проверок и перепроверок, препятствуют нововведениям, а в итоге упускают новые возможности, способные вывести их корпорацию на более высокий уровень успеха. Взгляните на свой послужной список, и если к концу года вы приходите без ошибок, я скажу вам: вы не рисковали там, где стоило рискнуть».

Если вы достигаете успеха во всех своих начинаниях, то, скорее всего, стоите на месте и не

пытаетесь расширить границы своих возможностей. Именно это я имею в виду, говоря о необходимости рисковать в разумных пределах.

Еще один вид риска

Возможно, вам трудно сопоставить себя с великими исследователями и путешественниками, или искателями приключений вроде Амелии Эйрхарт. Та область риска может казаться вам слишком далекой от собственных жизненных обстоятельств. Значит, вам будет полезно познакомиться с биографией человека, чья готовность рисковать лучше соотносится с вашими обстоятельствами.

Джозеф Листер, потомственный врач, родился в Англии в 1827 году. В те времена хирургия была тяжелым и неприятным делом. Если бы вы жили в середине 80-х годов XVIII века и вам понадобилась операция, вы про шли бы через следующие этапы. Сначала вас поместили бы в анатомический театр при госпитале, который обычно находился в отдельном здании, чтобы другие пациенты не слышали страдальческих криков под ножом хирурга, ведь в то время анестезии не существовало. Вас привязали бы к столу, немногим отличавшимся от кухонного. Под столом помещалась емкость с песком, впитывавшим стекающую кровь.

Операцию хирург проводил бы в окружении группы наблюдателей и ассистентов, одетых в обычную уличную одежду, в которой они навещали своих пациентов в городе. Доктор использовал бы хирургические инструменты, никем не мытые после предыдущей операции. Хирург мог зажать скальпель в зубах, если бы ему понадобилось на минуту освободить руки.

Ваши шансы пережить операцию не превышали бы 50 %. Если же вам совсем не повезло, и вас оперировали бы в военном госпитале, вероятность благополучного исхода составляла бы всего 10 %. Один из современников так писал о хирургии тех лет: «Человек, лежащий на хирургическом столе в одном из наших госпиталей, имеет меньше шансов выжить, чем солдат на поле битвы при Ватерлоо».

Решение идти другим путем

Подобно другим хирургам своего времени, Листер был недоволен высокой степенью смертности своих пациентов, хотя и не представлял причин подобного положения дел. Однако он был полон решимости найти способ снижения этого печального показателя.

Новое видение ситуации открылось ему после знакомства с работами Луи Пастера, данными ему его другом, профессором химии Томасом Андерсоном. Французский ученый утверждал, что причина гангрены не в воздухе, а в бактериях и микробах, содержащихся в нем. Листеру эти идеи показались убедительными. И он понял, что в случае устранения опасных микробов его пациенты имели бы больше шансов избежать гангрены, заражения крови и других инфекций, приводивших к смертельным исходам.

Нововведение ставит его вне закона

Сегодня, когда нам известно практически все о микробах и инфекциях, идеи Листера кажутся совершенно обычными. Но для того времени его подход был признан слишком радикальным даже в медицинских кругах. И когда Листер, работавший в госпитале в Эдинбурге, представил свою теорию на рассмотрение другим хирургам, те над ним посмеялись. Каждый день во время обходов коллеги безжалостно критиковали его теорию. Он стал изгоем.

Но несмотря на неприятие со стороны коллег и свой мягкий характер Листер решил не сдаваться. Он продолжал работать над проблемой инфекций, проводя свои исследования в домашних условиях. Долгое время он с женой работал в домашней лаборатории — на кухне. Врач твердо верил в том, что ключом к решению проблемы может являться вещество, способное убивать микробов.

Наконец, Листер остановил свой выбор на карболовой кислоте, которую применяли для дезинфекции сточной системы в городе Карлсли. После предварительных исследований он был готов к испытанию своей теории на практике. Этот эксперимент был связан с еще одним риском — ведь он не знал, какое действие на пациента окажет карболовая кислота.

Серьезный риск

Листер решил дождаться, когда к нему поступит подходящий пациент — человек, находящийся на грани жизни и смерти. И 12 августа 1865 года ему представился случай — в клинику привезли одиннадцатилетнего мальчика, попавшего под карету. Его нога была серьезно повреждена — был установлен открытый перелом кости. Несчастный случай произошел с ним более восьми часов назад.

В обычных условиях этот пациент не имел никаких шансов выжить.

Листер использовал карболовую кислоту, чтобы обработать рану, хирургические инструменты и другие материалы, необходимые для операции. Кроме того, он наложил на рану повязку, пропитанную карболовой кислотой. Прошло четыре дня. К радости Листера, не появлялось никаких признаков воспаления или заражения крови. Через шесть недель мальчик вновь смог ходить.

Вопреки продолжавшейся критике Листер применял карболовую кислоту во всех своих операциях. За 1865 и 1866 годы он исцелил 11 пациентов со сложными переломами, и ни один из них не получил инфекции в результате операции. Он же продолжал исследования, чтобы усовершенствовать свои методы и найти антисептическое вещество, которое было бы результативнее, чем карболовая кислота.

Результат рискованных действий

В 1867 году Листер опубликовал результаты своих исследований, но медицинская общественность по-прежнему подвергала их сомнению. В течение десяти с лишним лет он пропагандировал свои методы и рекомендовал их другим врачам. Наконец, в 1881 году, через шестнадцать лет после первого успеха, коллеги признали его достижения на Международном медицинском конгрессе в Лондоне. Они назвали работу Листера «величайшим достижением хирургии за все время существования этой науки». В 1883 году Листер получил рыцарское звание, а в 1897 году ему был присвоен титул пэра. Смелость Листера производит не столь сильное впечатление, как отвага Амелии Эйрхарт, но дело не в этом. Достижения врача принесли ему крупный успех, а другим людям — огромную пользу. Он не удовлетворился участием среднего хирурга, а предпринял рискованную попытку достичь большего успеха. И в этом — его величие. Вы можете рисковать ради важной цели, которую стремитесь достичь. И это одно из необходимых умений для того, чтобы побеждать, преодолевая неудачи.

Ваш одиннадцатый шаг через тернии к звездам

Добившись успеха, попробуйте совершить нечто еще более значительное

Готовность рисковать является одним из основных секретов достижения успеха. Этим решаются сразу две проблемы.

Во-первых, если вам удалось реализовать все ваши планы, вы должны поставить перед собой более высокие цели, достижение которых связано с еще большим риском. Если вы хотите, чтобы ваш путь был путем постоянного восхождения, не останавливайтесь, достигнув определенного уровня.

Во-вторых, оказавшись в положении, при котором большинство ваших целей не реализовано, вероятнее всего, вы слишком осторожничали. И вновь решение этой проблемы — в готовности рисковать. Парадокс: эти две противоположные идеи в равной степени относятся к концепции риска.

Подумайте о следующей крупной цели, стоящей перед вами. Запишите план ее достижения. Просмотрите этот план, чтобы убедиться в том, что вы включили необходимость разумного риска. Если нет, найдите те звенья процесса, где вам следует совершить дополнительные усилия, пойти на больший риск и увеличить вероятность успеха.

12

Сделайте неудачу лучшим другом

Обстоятельства, причиняющие боль, учат лучше всего.

Бенджамин Франклин

Вам может показаться странной мысль о дружелюбном отношении к неудаче. Дело в том, что неудача может стать либо врагом, либо другом — выбор зависит только от вас. Если вами овладевает похоронное настроение всякий раз, когда в вашей жизни возникает проблема, — неудача останется вашим врагом. Когда же вы решили извлекать уроки из ошибок и обращать их себе на благо — неудача становится вам другом. А если вы постоянно используете неудачи как трамплин для движения вперед — неудача будет вашим наилучшим другом. Позвольте пояснить, что я имею в виду.

Принимая трагедию

Что бы вы испытывали, потеряв в результате несчастного случая нос, часть правой руки и все пальцы на левой руке? Не думаю, что чувствовали бы себя хорошо. Между тем, именно такую потерю пришлось пережить д-ру Бэку Уизерсу, для которого эта трагедия стала поворотным пунктом в жизни.

«Хотел бы я вновь иметь нормальные руки, — сказал он в интервью Телеканалу Си-Би-Эс. — Конечно. Но я не хотел бы вновь стать прежней личностью».

Что же случилось с этим человеком, которому хватило мужества принять свою трагедию? Ответ на этот вопрос следует искать на склонах Эвереста. Бэк Уизерс был одним из участников восхождения, унесшего жизни 12 альпинистов.

Экстремальная ситуация

Уизерсу было сорок девять лет, когда он решил подняться на Эверест. К тому времени он занимался альпинизмом десять лет, и это стало его настоящей страстью. Он признается:

«Теперь я сожалею о том, что столько времени посвящал восхождениям, обделяя вниманием свою семью: жену и двоих детей. В этом виде спорта присутствует изрядная доля эгоизма... Я понимаю, что альпинизм стал для меня способом побега от реальности. Я ставил перед собой цели, которым не было конца. Покорив вершину, ты проживаешь всего один счастливый день, а затем начинаешь планировать следующее восхождение».

Уизерс всегда тщательно готовился к очередной экспедиции. До Эвереста он поднялся на шесть из семи самых высоких вершин мира, что всякий раз требовало изнурительной физической и технической подготовки.

В восхождении на Эверест Уизерс присоединился к группе новозеландца Боба Холла. Пока команда добиралась до высотного лагеря (8000 м над уровнем моря), Уизерс замечательно справлялся с обычными трудностями высот — холодом и разреженным воздухом, где содержание кислорода составляло только треть от нормы. Но 10 мая, во время заключительного этапа штурма вершины, Уизерс понял, что столкнулся с серьезной проблемой. Несколько лет назад он пережил хирургическую операцию на глазах, неожиданно экстремальные горные условия повлияли на него, и он на время ослеп.

Обреченный на смерть

Самым разумным выходом на тот момент казалось решение дожидаться остальных участников группы, которые должны были спуститься с вершины. Однако погодные условия резко ухудшились: началась сильная метель, температура воздуха упала до 50° ниже нуля, а скорость ветра достигала 70 миль в час. Участники восхождения были вынуждены прервать спуск и искать укрытия. Таким образом, Бэк остался на склоне один. Время шло, и он потерял сознание из-за переохлаждения.

Остальные участники восхождения несколько часов разыскивали Уизерса, но обнаружили его только утром 11 мая. Его занесло снегом, и он едва дышал. Понимая, что он обречен, альпинисты оставили его на прежнем месте, вернулись в лагерь и радиовали жене Уизерса о его смерти.

Ни одному человеку не удавалось еще перенести кому, наступавшую в результате переохлаждения организма, и остаться в живых — никому, кроме Бэка Уизерса. Каким-то чудом он пришел в сознание, встал и спустился в лагерь. Его куртка была расстегнута, его лицо почернело от обморожения, а обнаженная поднятая правая рука заледенела и выглядела беломраморной.

Воскрешение из мертвых

Даже после невероятного возвращения Уизерса в лагерь никто не верил, что он выживет. Но он продолжал бороться. Его привезли в Даллас, где ему сделали десять хирургических операций: ампутировали правую руку по локоть, удалили все пальцы на левой руке и восстановили нос с помощью тканей, заимствованных с других частей его тела.

Пройдя через эти испытания, Уизерс многому научился. Он считает, что обменял свои руки на нечто более важное — осознание себя и своих ценностей и жизни. Он признается:

«Возможно, я стал более счастливым человеком, пройдя через эти испытания. У меня появились другие ценности. Человек не знает себя до тех пор, пока не пройдет через испытания. Неудача способна научить вас гораздо большему, чем любой успех».

Отношение Бэка Уизерса к трагедии выражает не только благодарность за сохраненную жизнь, но и удивительную способность учиться, которая позволила ему изменить свою жизнь к лучшему. Он победил, пройдя через потери, и неудача стала его лучшим другом.

Способ мышления

К счастью, никто не требует от вас согласия замерзнуть на склоне самой высокой в мире вершины, чтобы научиться относиться к неудаче как к другу. Вы можете сделать это, не выходя из дома. Вам потребуется только правильное отношение к ней.

Ваше отношение к неудаче определяет то, как высоко вы подниметесь после нее. Некоторые люди не понимают этой очевидной истины. Например, Джон Х. Холидей, основатель и главный редактор газеты «Indianapolis News», однажды ворвался в кабинет редактора, чтобы найти сотрудника, который написал «высотка» вместо «высота». Сверившись с оригиналом, тот объяснил, что этим человеком был сам Холидей. Тогда главный редактор сказал: «Если я сам написал так, значит, так тому и быть». На протяжении следующих 30 лет газета упорно писала слово «высота» как «высотка». Луи Армстронг однажды мудро заметил: «Есть такие люди, которых невозможно убедить в том, что они неправы».

Способность учиться на ошибках — это способ мышления, характеризующийся следующим отношением: «Какими бы обширными ни были (или ни представлялись мне) мои знания, я всегда могу извлечь урок из любой ситуации». Такое мировоззрение поможет вам обратить неудачу в свою пользу и выйти победителем даже из самой трудной ситуации. Вот как Сидней Харрис суммирует составляющие этого типа мышления: «Успешный человек знает, что ему предстоит многому научиться даже тогда, когда другие считают его весьма компетентным. Неудачник же хочет, чтобы его считали знатоком раньше, чем он поймет, как мало знает».

Писатель Джим Заблоски, специализирующийся на темах бизнеса, утверждает:

«Вопреки общему мнению я считаю, что в бизнесе неудача необходима. Если вы не ошибаетесь, по меньшей мере, пять раз в день, вы работаете недостаточно продуктивно. Чем больший объем работы вы выполняете, тем чаще вы совершаете ошибки. Чем больше ошибок вы делаете, тем больше на них учитесь. А чем больше вы учитесь, тем более знающим и умелым становитесь. Ключевое понятие в этой цепи — слово «учиться». Если вы раз за разом повторяете одну и ту же ошибку, вы не учитесь. Вы должны учиться на своих ошибках и на неудачах других людей».

Способность учиться на ошибках имеет решающее значение не только в бизнесе, но и в других сферах жизни. Если вы живете для того, чтобы учиться, вам нужно научиться жить.

Как учиться на ошибках и извлекать уроки из неудач

Уильям Болито находит следующее отличие между разумным человеком и глупцом: «Самым важным умением в жизни нельзя назвать способность получать прибыль от доходов. Даже глупец может сделать это. По-настоящему важно умение извлекать прибыль из ваших потерь. Это требует ума. Именно это качество отличает разумного человека от глупца».

Любой человек способен сделать неудачу своим другом, овладев стратегией, позволяющей учиться на ошибках. Чтобы, сталкиваясь с проблемой, превратить потери в приобретения, задайте себе следующие вопросы:

1. Что явилось причиной неудачи: обстоятельства, другой человек или я сам?

Вы не сможете решить проблему, пока не поймете, почему она возникла. С этого нужно начать. Если вы не относитесь к неудаче как к личной трагедии (мы говорили об этом в главе 3), вам будет легче найти ее причины.

В чем истоки проблемы? Оказались ли вы в заведомо проигрышной ситуации? Создал ли эту проблему другой человек? Совершили ли вы ошибку? Когда Бэк Уизерс анализировал свой трагический опыт восхождения на Эверест, он признал, что совершил ошибки, приведшие к неудаче. Он говорит: «Поднимаясь слишком высоко, вы теряете ощущение высоты и чувство опасности».

Извлекая уроки из неудач, всегда начинайте с поиска причин проблемы.

2. Что произошло на самом деле: неудача или ошибка в планах?

Вы должны понять, действительно ли произошла неудача. Ведь то, о чем вы думаете как о своей

оплошности, может быть просто неудачной попыткой реализовать нереалистичные планы. Если вы ставите перед собой нереалистичные цели и не достигаете их — это нельзя назвать неудачей.

Чтобы проиллюстрировать эту мысль, позвольте мне рассказать вам историю, которой поделился президент Рейган перед уходом с президентского поста. Она связана с автором «Трех мушкетеров» Александром Дюма.

Писатель и один из его друзей затеяли жаркий спор, в результате которого пришли к дуэли. Оба были хорошими стрелками, и боялись, что после дуэли не окажется выживших, поэтому решили тянуть жребий. Тот, которому досталась бы короткая соломинка, должен был застрелиться. Жребий выпал Дюма.

Вздыхнув, он взял пистолет, прошел в библиотеку и закрыл за собой дверь, за которой осталась группа обеспокоенных друзей. Через несколько минут раздался громкий выстрел. Друзья ворвались в библиотеку, и застали Дюма, державшего в руках дымящийся пистолет. «Случилось невероятное, — сказал он. — Я промахнулся».

Следуйте примеру Дюма, когда вы рассматриваете ваши проблемы. Не позволяйте нереальным ожиданиям убить вас.

3. Какие зерна успеха заложены в этой неудаче?

Старая поговорка гласит: «Драгоценный камень нельзя отшлифовать без трения, а человек не может совершенствоваться без испытаний». Какую бы неудачу вы ни пережили, в ней всегда содержатся зерна будущего успеха. Порой их нелегко найти, но они существуют. Вы обнаружите их, если проявите готовность их искать.

Мой друг Уоррен Уирсби говорит: «Реалист — это идеалист, прошедший через огонь и очистившийся им. Скептик — это идеалист, прошедший через огонь и обжегшийся». Не позволяйте пламени неудачи превратить вас в скептика.

4. Какие уроки я могу извлечь из неудачи ?

Среди авторов книг по вопросам лидерства и личного развития я слышу неисправимым интеллектуалом. Возможно, это мнение сложилось из-за моей любви к комиксам серии «Никчемные людишки» Чарльза Шульца. Герой этих комиксов — мой любимчик Чарли Браун — строит на пляже чудесный замок из песка. Он отступает на шаг, чтобы полюбоваться своей работой, но замок неожиданно смывает большая волна. Рассматривая руины, в которые превратилось творение его рук, он замечает: «Из этого можно извлечь урок, только не знаю, какой».

Именно так многие люди относятся к несчастьям. Их настолько захватывают происходящие события, что они приходят в растерянность и не могут извлечь урок из случившегося. Однако есть способ, позволяющий учиться на ошибках и неудачах. Как сказал поэт Байрон, «несчастье — самый короткий путь к истине».

Ресторатор Вольфганг Пак говорит: «Один убыточный ресторан научил меня большему, чем десятки прибыльных». А Вольфганг знает цену успеха, владея популярными ресторанами в Калифорнии, Чикаго, Лас-Вегасе и Токио.

Сложно дать общие рекомендации по поводу того, как учиться на ошибках. Жизненные ситуации бывают разными. Но если, сталкиваясь с проблемой, вы всякий раз стараетесь встречать ее иначе, чем прежде, — вы на верном пути. Для такого человека каждое препятствие открывает нечто новое.

5. Благодарен ли я за этот опыт?

Один из способов сохранять правильное отношение к проблемам — испытывать благодарность за полученный опыт. Это возможно даже при серьезных разочарованиях.

Например, американский спринтер Эдди Харт неожиданно для многих проиграл на одном из отборочных этапов стометровки на Олимпиаде 1972 года в Мюнхене. В итоге, он упустил шанс завоевать золотую медаль в индивидуальном разряде. Но он позитивно отнесся к этому опыту. Он говорил: «Вы не можете побеждать во всем. Это самый важный урок, который я извлек из своего опыта. Бывает, вы не получаете прибавки к зарплате или работы, на которую рассчитывали. И вам приходится учиться смиряться с поражениями. Спорт также приносит ценный опыт: он учит нас побеждать и проигрывать. Прежде чем стать настоящим победителем, вам следует научиться проходить через поражения».

Харт был благодарен за медаль, которую он получил как член команды, выступавшей в эстафете, — и за урок, который научил правильному отношению к поражениям. Выработайте в себе подобное отношение при встрече с неудачей.

6. Как я могу превратить неудачу в успех?

Писатель Уильям Марстон говорит: «Единственным фактором, определяющим жизненный успех, является способность обращать поражения себе во благо. Все известные мне успешные люди всегда умели проанализировать поражение и в следующий раз извлечь пользу из своего опыта».

Важно проанализировать и понять свои ошибки. Но на следующем этапе сумейте использовать результаты этого анализа для достижения успеха в будущих предприятиях. Именно это умение отличает успешных людей, способных идти через тернии к звездам. Негативный опыт помогает им избежать подобных ошибок в дальнейшем. Порой неудачи приводят даже к неожиданным открытиям — как в случае Эдисона, изобретшего фонограф, или Шонбейна, создавшего бездымный порох. Если вы готовы продолжать попытки, вам всегда удастся извлечь нечто полезное из каждой неудачи.

7. Кто может помочь мне решить проблему?

Говорят, что существуют два способа учиться — на своих ошибках и на ошибках других людей. Я рекомендую вам как можно чаще учиться на чужих ошибках.

Но даже из своих ошибок лучше извлекать пользу с помощью мудрого советчика. Совершив серьезные промахи, я обращался за советом ко многим людям — к своему отцу, к Джеку Хейфорду, Элмеру Таунсу и к своей жене Маргарет (которая всегда готова поделиться со мной своим видением моих ошибок).

Важно выбирать в советчики умного человека. Я слышал историю об одном государственном чиновнике, назначенном на новую для него должность. Сев за свой стол в первый день, он обнаружил, что предшественник оставил ему три запечатанных конверта, которые могли быть вскрыты только в случае серьезных проблем.

Вскоре у чиновника возникли неприятности с прессой, и он открыл первый конверт. «Во всем обвиняйте предшественника», — было написано там. Чиновник так и поступил.

Какое-то время все шло хорошо. Но через несколько месяцев вновь возникли проблемы, и он открыл второй конверт. «Реорганизуйте свою работу», — было написано там. И чиновник выполнил эту рекомендацию.

Это дало ему еще одну передышку. Поскольку он не делал ничего, чтобы устранить причины возникающих проблем, ситуация вновь осложнилась — на этот раз больше, чем когда-либо. В отчаянии он открыл третий конверт. «Подготовьте три конверта», — было написано там.

Ищите советчика, но убедитесь, что он умеет успешно справляться со своими неудачами.

8. Как мне решить проблему?

Обдумав все, вы должны понять, что делать дальше. В своей книге «Тренер для каждого» Дон Шула и Кен Бланшар утверждают: «Успех обучения определяется изменениями в поведении. Вы не можете считать, что чему-то научились, пока не примените свой знания на практике».

Мое испытание

Если вы способны извлечь урок из негативного опыта и тем самым обратить его себе во благо, можете считать, что сделали большой шаг вперед. Много лет я учу людей принципам, которые, как мне кажется, дают полезное понимание личностных изменений.

Люди изменяются, когда:

- их подвигают к этому пережитые страдания,
- они обучаются желаемому,
- получают то, что они могут получить.

Я убедился в справедливости этих утверждений 18 декабря 1998 года во время рождественской вечеринки, устроенной моей компанией. Вдруг я ощутил резкую боль в груди и обратился к врачу. Оказалось, что у меня — серьезный сердечный приступ. К слову сказать, легкий сердечный приступ —

это то, что случается с кем-то другим. С вами всегда случается серьезный сердечный приступ. (Надеюсь, вы оценили эту шутку!) Честно говоря, тем вечером мне казалось, что я отправлюсь прямоком на тот свет. И врачи сказали мне, что я не выжил бы, если бы такой приступ случился на несколько лет раньше, поскольку медики тогда еще не имели оборудования, которое спасло мне жизнь.

МОИ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Мой сердечный приступ был болезненной и неожиданной ситуацией, но мне думается, что Бог благоволил мне, проводя меня через этот опыт. Несколько замечательных врачей боролись за мою жизнь. Я многое вынес из этой ситуации, и в том числе следующие истины:

- Нужно чаще говорить близким вам людям, что вы любите их.
- Я понял, что моя работа на Земле не завершена, и Бог отвел от меня смерть, чтобы я смог ее закончить.
- Я должен изменить мои привычки на более здоровые — ради качества моей жизни и выполнения важной миссии, порученной мне.

Мой кардиолог д-р Маршалл сказал мне, что люди, выжившие после сердечного приступа в относительно молодом возрасте и сделавшие из этого выводы, живут дольше тех, кто никогда не имел проблем с сердцем.

Я принял решение вынести урок из этого опыта. Я изменил систему питания, ежедневно выполняю физические упражнения и стремлюсь вести более сбалансированную жизнь. Замечание Марка Твена оказалось справедливым: «Единственный способ сохранить здоровье состоит в том, чтобы есть то, что вам не нравится, пить то, что вам не нравится, и заниматься тем, чем вам меньше всего хотелось бы заниматься».

Должен признаться, что мне приходится нелегко, но я не сдаюсь. Когда я пишу эти строки, прошло уже больше года со времени сердечного приступа, а я ни разу не отошел от диеты и программы упражнений. И я намерен так и продолжать. Я внес в свою жизнь долговременные изменения. Глубоко в моем сердце запечатлены слова Джима Рона: «Ваш опыт должен вести не только к знанию, но и к действию». Я верю в то, что предпринятые мной действия позволят мне вести счастливую жизнь с женой, детьми и будущими внуками, а также продолжать выполнение моей миссии.

Вам не стоит дожидаться сердечного приступа или метели на склоне Эвереста, чтобы начать относиться к неудаче как к лучшему другу. Все, что нужно, — это готовность учиться на ошибках всякий раз, как они случаются.

Ваш двенадцатый шаг через тернии к звездам

Извлекайте уроки из отрицательных опытов и обращайтесь их в опыт положительный

Проанализируйте свою недавнюю неудачу, задав себе следующие вопросы:

1. Что явилось причиной неудачи: обстоятельства, другой человек или я сам?
2. Что произошло на самом деле: неудача или ошибка в планах?
3. Какие зерна успеха заложены в этой неудаче?
4. Какие уроки я могу извлечь из неудачи?
5. Благодарен ли я за этот опыт?
6. Как я могу превратить неудачу в успех?
7. Кто может помочь мне решить проблему?
8. Как мне решить проблему?

Найдите время записать свои выводы: все, что вы поняли в результате этого анализа, и какие действия нужно предпринять, чтобы превратить неудачу в успех. Поделитесь своими заключениями с советчиком, который поможет определить правильность ваших выводов.

Как увеличить шансы на успех

13

Избегайте десяти основных причин неудач

Господи, огради меня от человека, никогда не совершающего ошибок, а также от человека, который совершает одну ошибку дважды.

Д-р Уильям Майо

Я скептически отношусь к понятию «счастливый (или несчастный) случай». Мне кажется, что результат зависит от действий людей. Уверен, что чаще всего вы сами создаете свой «счастливый случай», если упорно работаете над собой, проявляете настойчивость и постоянно развиваетесь. Прибавьте к этому благословения любящего Америку Бога, и вам не потребуется «счастливый случай».

Однако несколько лет назад мне попалась статья из газеты «Los Angeles Times», заставившая меня иначе взглянуть на понятие невезения. Вот что в ней говорилось:

«Переживший несколько автомобильных катастроф и ограблений, Лоуренс Хенретти по прозвищу "Пятница" считался самым невезучим человеком в Нью-Йорке. В 1984 году он испытал удар током на стройке, после чего провел в коме несколько недель.

В процессе судебного разбирательства по вопросу получения компенсации, он потерял двух адвокатов: один лишился лицензии на адвокатскую практику, второй умер. В довершение всего, его жена ушла от него к своему адвокату. В прошлом году Хенретти, долгое время страдавший болезнями сердца и печени, попал в автомобильную катастрофу. Едва полиция покинула место происшествия, его ограбили. "Я спрашиваю себя, сколько еще несчастий уготовила мне судьба?" — сказал Хенретти корреспонденту газеты "New York Daily News", описывая десять лет постоянных злоключений. 38-летний Хенретти говорит, что страховая компания, на которую он работает, собирается урезать зарплату своих служащих, а хозяин дома, в котором он снимает квартиру, грозит выбросить его на улицу. Хенретти страдает депрессией и агорафобией (боязнью открытых пространств), пользуется кислородной подушкой и принимает по 42 таблетки в день для облегчения своих недугов. Его поддерживает помощь друзей и властей Нью-Йорка. "И все-таки я продолжаю надеяться", — говорит он».

Не правда ли, эта статья вызывает желание помочь бедному Лоуренсу?

Но мне кажется, что опыт Лоуренса Хенретти не типичен для большинства людей, испытывающих постоянные неудачи или несчастья. Почему? Потому что в большинстве случаев мы сами создаем наши проблемы. Наши неудачи лежат в сфере нашей ответственности.

Десять основных причин неудач

Многие люди не видят себя объективно. Порой они не видят свои сильные стороны, но чаще не способны взглянуть в лицо своим слабостям, и это вызывает осложнения. Если вы не понимаете, что столкнулись с мной, вам не удастся решить ее.

Далее я постараюсь ознакомить вас с основными причинами человеческих неудач. Читая эту главу, попробуйте понять, свойственны ли вам нижеописанные недостатки. Обратите внимание на события, повторяющиеся в вашей жизни. Возможно, вы найдете свою ахиллесову пяту. Кстати, в античной мифологии Ахиллес был непобедимым воином, которого можно было поразить лишь в пятку. И этот единственный недостаток привел его к смерти. Так всегда случается с недостатками. Поэтому к ним следует относиться очень серьезно.

1. Неумение строить отношения с людьми

Самым главным препятствием на пути к успеху я считаю прискорбное непонимание людей. Недавно в «Wall Street Journal» была опубликована статья с анализом причин неудач руководства компаний. Основной причиной неудач было признано неумение эффективно общаться с людьми.

Недавно я беседовал с людьми, жаловавшимися, что упустили деловой контракт. «Это было нечестно, — сказал один из моих собеседников. — Другие претенденты были знакомы с людьми, выставлявшими контракт на тендер, и у нас не было ни малейшего шанса. Это все политика».

На самом деле эту ситуацию нельзя объяснить только «политикой». Это проблема отношений с людьми.

Писатели Кэрл Хайетт и Линда Готлиб указывают на то, что неудачники на работе чаще всего ссылаются на пресловутую «политику», но она является ничем иным, как обычными отношениями между людьми. Хайетт и Готлиб говорят: «Большинство профессиональных занятий так или иначе связаны с человеческими отношениями. Вы можете обладать высоким интеллектом, но не иметь социальных навыков: способности слушать людей, относиться к ним со вниманием, а также критиковать и принимать критику. Если вы не нравитесь людям, они "помогут" вам упасть. С другой стороны, вам могут сойти с рук даже серьезные ошибки, если вы обладаете развитыми социальными навыками. Ошибка только возвысит вас, если ваш босс считает, что вы подошли к ситуации ответственно и серьезно».

Как вы проявляете себя в человеческих взаимоотношениях? Способны ли быть искренним и демократичным или носите маску? Умеете ли вы внимательно слушать людей или привыкли постоянно говорить? Ждете ли вы, чтобы люди уступали вашим требованиям, или готовы учитывать и их пожелания?

Если вы не умеете строить отношения с людьми, вам будет очень трудно добиться успеха. Но если умение ладить с людьми станет вашей сильной стороной, оно поможет вам больше любого другого качества. Людям нравится иметь дело с теми, кто им симпатичен. Как сказал президент Теодор Рузвельт, «самым важным слагаемым формулы успеха является умение ладить с людьми».

2. Отрицательное отношение

Я видел карикатуру, изображавшую человека, которому гадалка по руке предсказывает судьбу. Она говорит: «До тридцати лет вы будете бедным и несчастным». «А что случится потом?» — спрашивает тот. «Вы привыкнете», — отвечает гадалка.

Ваша реакция на жизненные обстоятельства целиком определяет ваше благополучие и успех. У. Клемент Стоун рассказывает историю о молодой женщине, в годы второй мировой войны отправившейся вслед за мужем в калифорнийскую пустыню.

Она выросла на востоке США, и пустыня казалась ей неприветливой и враждебной. Единственным жильем, которое им удалось найти, оказалась хижина вблизи индейского поселения, ни один из жителей которого не говорил по-английски. Все дни она проводила в одиночестве, изнывая от сильной жары.

Когда ее муж надолго уехал, она написала своей матери, что собирается вернуться домой. Но вскоре она получила ответное письмо со следующими строками: «Два человека смотрели через тюремную решетку. Один видел грязь, другой видел звезды». Эти слова помогли молодой женщине иначе взглянуть на свои обстоятельства. Да, она не может изменить свои обстоятельства, но может изменить свое отношение к ним. Она подружилась с индейцами, начала заниматься ткачеством и гончарным делом, а также открыла для себя красоту пустыни. И неожиданно она обнаружила, что живет в совершенно ином мире, увиденном ею, когда она изменила свое отношение.

Если ваши обстоятельства постоянно огорчают вас, возможно, пришло время перемен — но не обстоятельств, а вашего отношения к ним. Если вы научитесь извлекать пользу из любой ситуации, вам удастся устранить серьезные препятствия, стоящие между вами и вашей мечтой.

3. Неверно выбранные обстоятельства

Хотя мы всегда должны следить за нашим отношением к неблагоприятным обстоятельствам, порой нужно изменить ситуацию. Одной из причин хронических неудач могут быть неверно выбранные обстоятельства, в которых ваши интересы, способности или ценности проявляются неудачно.

Хорошей иллюстрацией вышесказанному является судьба кинопродюсера Дэвида Брауна. Он начал работать в корпорации и пережил три увольнения, пока не понял, что корпоративная жизнь не для него. Тогда он отправился в Голливуд и стал вторым человеком на киностудии «Twentieth Century Fox», но его уволили и оттуда, когда рекомендованный им к постановке фильм с треском провалился. Затем он стал вице-президентом издательства «New American Library», но вскоре его

выгнали из-за конфликта с сотрудником. После этого он вернулся на киностудию, но через шесть лет его снова уволили — на этот раз вместе с директором киностудии Ричардом Зануком.

Браун обдумал свое профессиональное поведение и понял, что его рискованные методы работы не гармонировали с окружением. Его слишком сильный дух предпринимателя не уживался в обстановке ограниченных возможностей. Он был не самым блестящим администратором, но всегда добивался успеха, продвигая свои идеи или идеи Занука. Совместно они выступили продюсерами многих популярных кинолент, включая имевший огромный кассовый успех фильм «Челюсти».

Мало что в жизни может быть хуже, чем работать в неподходящей для вас сфере. Это все равно что носить ботинки на два размера больше или меньше вашей ноги. Возможно, вы замечательный торговый агент, выполняющий несвойственную вам работу бухгалтера? Или глава компании, который предпочел бы остаться дома и воспитывать детей? Или инженер, который хотел бы стать пастором? Оцените свое положение. Если вы неправильно выбрали обстоятельства, подумайте над тем, чтобы их изменить.

4. Недостаточная концентрация внимания

Неприятные вещи случаются с человеком, не умеющим концентрироваться. Позвольте мне подтвердить эту мысль следующей историей. Однажды бизнесмен зашел в цветочный магазин, чтобы заказать букет для своего друга, начавшего новое дело. Хозяйка цветочного магазина была завалена работой и, принимая заказ бизнесмена, по рассеянности допустила ошибку.

На следующий день заказчик прибыл на презентацию фирмы своего друга и увидел большой траурный венок со своим именем и словами: «С глубокими соболезнованиями в этот печальный момент».

Бизнесмен рассердился. Он позвонил в цветочный магазин, сообщил о венке и сказал: «Как вы могли? Вы не представляете, каким идиотом я выгляжу по вашей милости!» «Сожалею, — сказала цветочница, — я немного отвлеклась, принимая ваш заказ. Однако ваше положение намного лучше того, в котором оказались люди на похоронах, получившие ваш букет с карточкой: «Наилучшие пожелания на новом месте!»

Любой человек способен ошибиться в суете и спешке. Но люди, не способные фокусировать свое внимание, встречаются с проблемами не потому, что они слишком заняты, а потому, что их приоритеты не выстроены должным образом. В итоге они бездарно тратят время и средства. Если вы переходите от задачи к задаче без видимого прогресса или не можете достичь своей цели, несмотря на все усилия, вам следует убедиться в том, что вы уделяете достаточно внимания своим действиям. Без этого вы не сможете продвигаться.

5. Слабая решимость

Некоторое время назад нам казалось, что общество овладела апатия. Но теперь активность и решительность снова становятся популярными. И это хорошо, так как иначе вы не сможете совершить ничего значительного. Иоганн Вольфганг Гете сказал: «До тех пор пока человек не примет решение, он колеблется, отступает и действует неэффективно. Но в момент принятия решения меняется весь ход событий — появляются незапланированные благоприятные обстоятельства и материальная помощь, о которой он даже не мечтал».

Пережив неудачу в последний раз, вы можете назвать причину? Вы прекратили попытки потому, что они оказались неудачными, или потерпели крах потому, что прекратили попытки? Какова была ваша степень решительности? Отдали ли вы задаче все силы? Совершили ли вы даже невозможное, чтобы гарантированно достичь успеха?

Если вы твердо придерживаетесь своего решения, неудача никогда не будет для вас окончательным поражением. Она будет лишь означать, что успех придет чуть позже. Решительность позволяет вам побеждать, преодолевая препятствия, и двигаться до тех пор, пока вы не достигнете своей цели.

6. Нежелание меняться

Пожалуй, самым жестоким врагом успеха и личного развития является негибкость. Некоторые люди так любят свое прошлое, что не могут жить в настоящем.

Недавно друг прислал мне «Десять лучших стратегий, позволяющих решить проблему загнанной лошади». Я нахожу этот список небезынтересным:

1. «Купите более жесткую плетть».
2. Смените всадника.
3. Созовите комитет для изучения загнанной лошади.
4. Соберите команду, чтобы вернуть лошадь к жизни.
5. Пошлите служебную записку с сообщением о том, что на самом деле лошадь вовсе не загнанная.
6. Наймите дорогостоящего консультанта, чтобы понять, "в чем действительная проблема".
7. Поставьте в упряжку несколько загнанных лошадей для увеличения скорости и эффективности.
8. Перепишите стандарт для "живой лошади".
9. Объявите, что загнанная лошадь лучше, быстрее и дешевле всех остальных.
10. Продвиньте загнанную лошадь на руководящую должность».

Могу поклясться, что вы сталкивались с такими подходами на своем рабочем месте. Но в действительности существует только один способ решить проблему загнанной лошади — пристрелить ее.

В одном из выпусков комикса «Кельвин и Хоббс» изображено то, как многие из нас понимают изменения. Кельвин и его друг, плюшевый тигренок, катятся вниз по склону в повозке. Кельвин кричит Хоббсу: «Обожаю перемены!»

Удивленный Хоббс спрашивает: «Правда? А не ты ли сегодня утром закатил скандал своей маме только потому, что она намазала на твой бутерброд меньше джема, чем вчера?» Кельвин поворачивается к другу и отвечает: «Мне нравится, когда другие меняют свои решения».

Чтобы достичь успеха, вы должны быть готовы к принятию перемен. Изменения — это катализаторы роста. Они выбивают вас из привычной колеи, позволяя начать заново и выбрать новое направление движения. Сопrotивляясь переменам, вы сопротивляетесь успеху. Научитесь проявлять гибкость — или вам придется жить с грузом своих неудач.

7. Стремление искать короткий путь

Распространенным препятствием на пути к успеху является стремление искать короткие пути к нему. Однако, в итоге, ни один короткий путь не приводит к цели. Как сказал Наполеон, побеждает самый терпеливый.

Большинство людей склонно недооценивать затраты времени на достижение высоких целей, но если вы хотите прийти к успеху, приготовьтесь заплатить требуемую цену. Джеймс Ватт потратил двадцать лет на усовершенствование конструкции своего парового двигателя. Уильям Харви на протяжении восьми лет работал день и ночь, стремясь разобраться, как кровь циркулирует по человеческому телу, плюс еще двадцать пять лет врачебной практики, чтобы убедиться в правоте своих предположений.

Стремление «срезать углы» является признаком нетерпения и недостаточной самодисциплины. Однако если вы готовы проявить терпение и настойчивость, вас ждет прорыв. Альберт Грей говорит по этому поводу: «Всех успешных людей объединяет привычка делать то, что неудачники делать не любят».

Если вы постоянно поддаетесь своим настроениям и порывам, необходимо изменить подход. Лучше всего установить для себя стандарты, требующие отчетности. При осознании ответственности за невыполнение определенных обязательств вам будет легче придерживаться принятого решения. Установив стандарты, работайте в соответствии с ними, а не с прихотями настроения. Это позволит вам двигаться в верном направлении.

Самодисциплина приобретается с опытом. Психолог Джозеф Манкузи заметил: «Действительно успешные люди научились делать то, что им не всегда нравится. Настоящий успех связан с умением действовать, невзирая на страх или нежелание».

8. Упование на талант

Таланту и способностям придают слишком много важности. Не хочу сказать, что способности не имеют значения, но отдельно взятый талант не справится со всем множеством житейских неудач. Добавление к нему серьезной нравственной работы будет подобно топливу для костра.

Все великие художники понимали это, хотя далеким от искусства людям может казаться, что гениальные творцы достигли успехов только благодаря своим талантам. Дэвид Вэйлс и Тэд Орланд поясняют эту мысль:

«Даже в самом лучшем случае талант не развивается сам по себе, и полагающиеся только на свою одаренность люди быстро достигают пика и вскоре уходят в безвестность, если не продолжают совершенствоваться. Примеры гениев подтверждают эту истину. Газеты любят публиковать сообщения о пятилетних вундеркиндах, дающих сольные концерты, но очень редко мы слышим о том, что кто-то из них в зрелые годы стал новым Моцартом. Дело в том, что Моцарт, обладая природным дарованием, научился также упорно работать, и потому развивался и совершенствовался. В этом отношении он ничем не отличался от всех нас».

Чем ярче ваш талант, тем больше вы склонны полагаться исключительно на него и избегать упорной ежедневной работы по шлифовке своего дарования. Если вам свойственна эта негативная тенденция, составьте для себя план личного развития, чтобы максимально использовать дарованный вам Богом талант.

9. Реакция на недостоверную информацию

Успешные руководители обладают умением принимать взвешенные решения в условиях ограниченной информации. Но вместе с тем они умеют собирать достоверную информацию и оценивать ситуацию. Обладавший этими способностями генерал Дуглас МакАртур утверждал: «Имейте в виду, что только пять процентов донесений разведки соответствует действительности. Хороший командир должен уметь выделить эти проценты».

По мере ускорения темпа жизни и развития бизнеса возрастает значимость подготовки и оценки информации. Популярная книга Билла Гейтса «Business @ the Speed of Thought» («Бизнес со скоростью мысли») написана именно на эту тему.

Примером тому, что может произойти, когда решения принимаются на основе недостоверной информации, может служить история с покупкой автомобильной компании «Роллс-Ройс». «Фольксваген» и «БМВ» сражались за право купить «Роллс-Ройс» у компании «VickersPLC». Победил «Фольксваген», который заплатил 780 000 000 долларов за право владеть компанией-производителем дорогостоящих автомобилей. Но вскоре покупатель сделал неприятное для себя открытие. «Фольксваген» купил компанию, но не получил права на использование торговой марки «Роллс-Ройс», ставшей синонимом автомобилей экстра-класса во всем мире. Право на использование этой торговой марки принадлежало другой компании — «Роллс-Ройс Пи-Эл-Си», действующей в аэрокосмической сфере. Хуже того — «Роллс-Ройс Пи-Эл-Си» была связана с «БМВ». В результате, право на использование торговой марки «Роллс-Ройс» получила компания «БМВ», а не «Фольксваген». Вот что случается, когда решения принимаются на основе неполной информации.

10. Отсутствие целей

Последней важной причиной неудач является отсутствие целей. Дон Маркус остроумно заметил: «Мы живем в мире, где люди не знают, чего хотят, но готовы спуститься хоть в ад, чтобы добыть желаемое».

Джо Л. Гриффис утверждает: «Цель — это ничто иное, как мечта, для реализации которой заданы временные рамки». Многие люди не имеют целей потому, что они не позволяют себе мечтать. В результате они не имеют желаний. Если это описание похоже на вас, загляните в свою душу и попытайтесь понять, ради чего вы живете. Осознав это, вы поймете, к чему стремиться. (Мы поговорим об этом более подробно в следующей главе.)

Если вы в состоянии определить свои слабые стороны — начинайте их исправлять, и это сможет изменить вашу жизнь. Я много раз наблюдал, как подобное случалось с людьми; имевшими цели. Позвольте мне рассказать вам об одном человеке.

Цель превыше всего

Одним из самых доверенных сотрудников моей компании «INJOY Group» является мой добрый друг Дэн Рейленд. Мы работаем вместе уже семнадцать лет. Более десяти лет Дэн был моим главным

помощником в церкви Скайлайн, работая там выборным пастором. Я бы не добился успеха без него. Когда я оставил пасторскую деятельность, чтобы посвятить себя компании, то взял с собой и Дэна. В настоящее время он является вице-президентом «INJOY Group» и ведет направление развития лидеров и церковных организаций.

Сказать, что Дэн целеустремлен, — значит не сказать ничего. Он не просто высокоорганизован — это человек, неотступно преследующий цели, стоящие перед ним. Если бы при нашем знакомстве его портфель упал бы и раскрылся, вы увидели бы содержимое, разложенное в алфавитном порядке. Но подобно большинству из нас, сильная сторона личности Дэна была также и его слабостью. Его целеустремленность мешала ему строить гармоничные отношения с людьми.

Как проходят мимо своей работы

Первоначально Дэн работал в качестве стажера. Я вспоминаю, как стоял в холле церкви, беседуя с группой людей, и в это время появился Дэн со своим тщательно уложенным портфелем. Он прошел мимо нас, не сказал ни слова, и направился в свой кабинет.

Я извинился перед людьми и последовал за ним. Дэн поставил свой портфель на стол и, обернувшись, увидел меня. «Дэн, что происходит? — спросил я. — Ты прошел мимо нас и не сказал ни слова». «У меня много работы, — ответил Дэн, доставая стопку бумаг». «Дэн, — сказал я, глядя прямо ему в глаза. — Ты прошел мимо своей работы». Я хотел дать ему понять, что для лидера люди превыше всего.

ДЭН МЕНЯЕТСЯ

Затем мы работали вместе, и я учил Дэна общаться с людьми. Дэн работал над собой очень упорно. Он твердо решил исправиться, и с каждым годом становился все лучше и лучше. Встретившись с Дэном сегодня, вы решите, что он обладает природным даром общения с людьми, — настолько он силен в этом. Ныне он является одним из лучших церковных лидеров в стране. Я всегда поручаю ему сложные задачи, требующие высокого искусства работать с людьми. И все это случилось потому, что Дэн проявлял желание и готовность расти и развиваться под моим чутким руководством. Он превратил свою слабость в силу.

Если вы решили преодолеть неудачи и достичь устойчивого успеха, вам нужно поступить так же. Работайте над своими слабостями, и вы будете удивлены своими великолепными результатами.

Ваш тринадцатый шаг через тернии к звездам

Работайте над своими слабостями

У каждого человека есть слабости. Изучите десять основных причин неудач, и определите вопросы, над которыми нужно работать. (Кроме того, вы можете обладать иными слабостями, не внесенными в этот список.)

Начните работу над собой с беседы с близким другом и попросите его оценить ваши слабости. Затем составьте для себя план личного развития, чтобы превратить эти слабости в сильные стороны. Этот план может включать чтение книг, посещение курсов и семинаров или обучение под руководством опытного наставника. Примите решение осуществить этот план в течение года.

В конце года вновь обратитесь к другу, который поможет вам трезво оценить ваши качества и степень вашего прогресса. Если вам по-прежнему нужно нечто улучшить, начните вторую фазу процесса развития, и продолжайте заниматься этим до тех пор, пока в этом будет необходимость.

14

Небольшое различие между неудачей и успехом, которое решает все

Нет иной неудачи, кроме отказа от попыток. Нет иного поражения, кроме вашего смирения перед ним. Нет непреодолимых препятствий, кроме недостаточной вашей целеустремленности.

Кен Хаббард

Большинство неудачливых людей считает, что между ними и успехом лежит огромная пропасть. Они думают, что никогда не преодолеют эту пропасть и не воплотят свои мечты в жизнь. Но я хочу поделиться с вами небольшим секретом. Между неудачей и успехом существует лишь небольшое различие — но оно решает все. Позвольте рассказать историю, которая поможет вам понять, в чем разница между неудачей и успехом.

Начало борьбы за движение вверх

Думаю, что каждый американец знает об универмагах «Мэйси» благодаря знаменитым парадом на День Благодарения и фильму «Чудо на 34-й улице». Но очень немногим людям известно о Р. Х. Мэйси — человеке, который основал эту сеть магазинов в 1858 году.

Сын капитана Мэйси родился в Нэнтакете в те времена, когда китобои активно занимались этим варварским промыслом. В пятнадцать лет он получил свою первую работу на китобойном судне. Он проработал на судне четыре года, повидал мир и побывал даже в Новой Зеландии. Вернувшись в США с 500 долларами в кармане, он решил, что с него достаточно моря. Мэйси брался за разные неквалифицированные работы, а потом получил должность подмастерья в типографии, но продержался там только шесть месяцев. У него были амбиции, превосходившие возможности издательского бизнеса.

Предприятие розничной торговли

И Мэйси решил попробовать свои силы в розничной торговле. Вложив деньги, полученные за китобойные экспедиции, он открыл небольшую лавку в Бостоне, где торговал нитками и иглами. Он связывал большие надежды с этим делом, и упорно работал, но за год лавка обанкротилась. Мэйси предпринял еще одну попытку. Его вторая лавка предлагала галантерейные товары, импортированные из Англии, но и эта затея не принесла успеха. Тогда он решил скооперироваться со своим шурином Самуэлем С. Хьютоном, открывшим магазин в Бостоне. В течение года Мэйси работал с ним, многому научился, но вскоре решил, что пришло время перемен.

Отправляемся на Запад, молодой человек?

Когда Р. Х. Мэйси и его брат Чарльз услышали о «золотой лихорадке» в Калифорнии, они решили отправиться на Запад и попытать свое счастье в добыче золота. Удача им там не улыбнулась, но они увидели возможности для розничной торговли в поселках старателей. Вместе с двумя партнерами они открыли магазин «Macy and Company» в Мерисвилле — поселке к северу от Сакраменто. Их дела шли совсем неплохо — до того момента, как золотые прииски истощились и старатели покинули эту местность. Партнеры продали свой магазин и вернулись на Восток.

Следующим предприятием Мэйси стал магазин в Хаверхилле, штат Массачусетс. На каждом своем предприятии он приобретал опыт, и вскоре смог начать формулировать свою уникальную философию торговли. В своем новом магазине Мэйси ввел инновации, ставшие затем отличительной чертой его последующих предприятий: продажа товаров по фиксированным ценам за наличные, и активная реклама. Он сам писал тексты рекламных объявлений и изготавливал макеты для них, используя свой типографский опыт.

К сожалению, вскоре этот магазин тоже закрылся. Но Мэйси не смирился с поражением. На следующий год он открыл новый магазин, где продавал товары по самым низким в городе ценам. Однако несмотря на нововведения, хорошую рекламу и упорный труд владельца, бизнес потерпел крах. После трех лет борьбы за выживание в небольшом городке Мэйси продал свой магазин и объявил себя банкротом.

Перемены

В тот момент Мэйси решил оставить розничную торговлю. Некоторое время он работал биржевым маклером, а потом агентом по торговле недвижимостью. В поисках новых возможностей перебрался в штат Висконсин, но наступивший финансовый кризис разбил его надежды.

Несмотря на множество трудностей он достиг некоторого успеха и собрал определенные средства. Когда в Висконсине разразился финансовый кризис, один из друзей убедил его вернуться к розничной торговле. И Мэйси вновь отправился на Запад.

Он сменил пять профессий: китобоя, розничного торговца, старателя, биржевого маклера и агента по торговле недвижимостью. Нынешняя попытка начать торговый бизнес была седьмой в его жизни. Ему было тридцать пять лет.

Он решил попытать счастья в Манхэттене, что оказалось замечательной идеей. Уже в те времена Нью-Йорк был крупнейшим городом в США, с населением в 900 000 человек. В 1858 году Мэйси открыл магазин дорогостоящей галантереи. Всего через двенадцать месяцев годичный торговый оборот магазина составил 800 000 долларов. К 1870 году магазин продавал товаров на 1 000 000 000 долларов в год.

Отец современной розничной торговли

По мере развития бизнеса Мэйси произвел настоящий переворот в розничной торговле. Мэйси ввел следующие инновации:

- изобрел концепцию современного универсального магазина;
- сделал фиксированные цены нормой розничной торговли;
- покупал и продавал большие объемы товаров, чтобы обеспечить более низкие цены для покупателей;
- ввел современную рекламу для розничной торговли;
- назначил первого в истории розничной торговли менеджера-женщину.

В 1877 году Мэйси умер во время деловой поездки по Европе. Однако его бизнес продолжает развиваться, вводя все новые реформы в розничную торговлю. В настоящее время сеть магазинов «Мэйси» включает 191 объект. И все эти магазины существуют только потому, что один человек отказался смириться с поражением.

Сила упорства

Нетрудно догадаться, что качеством, позволившим Мэйси преодолеть преследовавшие его неудачи, было упорство. Это свойство и представляет собой различие между успехом и неудачей. Оно отличает людей, способных достичь успеха, от тех, кто только мечтает о нем.

Успех никогда не приходит легко. Единственный способ идти через тернии к звездам и осуществить вашу мечту состоит в том, чтобы развивать в себе упорство и настойчивость. Эти качества можно воспитать в себе, выполняя свои обязательства в любых обстоятельствах. Но для того, чтобы начать воспитывать в себе эти качества, вам нужна стратегия. И я хочу дать ее вам — план движения к успеху, который разовьет в вас выносливость и непоколебимость перед лицом неудач.

1. Найти цель

Цель поддерживает в человеке стремление идти вперед даже в самых неблагоприятных обстоятельствах. Цель вдохновляет человека проявлять упорство.

Бизнес-консультант Пол Шульц провел серьезное исследование для определения факторов, позволяющих людям преодолевать препятствия. Он говорит: «Важным фактором успеха является умение найти свою вершину, свою цель в жизни — чтобы ваш труд наполнился смыслом. Каждый день я встречаю людей, которые поднимаются на неверную вершину. Они тратят по 20 лет на то, что не имеет смысла в их жизни.

Потом они оглядываются назад и спрашивают себя: "На что же ушла вся моя жизнь?"»

Если изначально вы обладаете стремлением к цели, то вам свойственно знать и направление движения, чтобы преодолеть несчастье. Если же нет, вам нужна помощь. Используйте следующие рекомендации, которые помогут вам выработать в себе желание стремиться к успеху:

- Окружите себя людьми, которые стремятся к успеху.
- Развивайте в себе здоровое недовольство существующим положением дел.
- Ищите цель, которая захватит вас целиком.
- Свяжите с этой целью свою собственность.
- Вообразите, как вы пользуетесь плодами достижения вашей цели.

Даже начав следовать этой стратегии, вы, возможно, не сразу найдете главную цель своей жизни, но во всяком случае будете двигаться в верном направлении, и это очень важно. Как сказал Авраам Линкольн, «всегда помните о том, что решимость достичь успеха важнее, чем все остальное». А в истоке этой решимости лежит ваше понимание цели.

2. Перестаньте оправдывать свои неудачи

Ученый-селекционер Джордж Вашингтон Карвер заметил: «Девяносто девять процентов неудачников составляют люди, имеющие привычку находить оправдания своим неудачам». Стремление к успеху само по себе не поможет вам преодолеть неудачи. Подобно Р. Х. Мэй-си, вы должны перестать

оправдывать свои неудачи и начать идти через тернии к звездам.

Недавно я прочитал статью о Дине Родсе, человеке, упустившем одну счастливую возможность за другой. Но он не стал искать оправдания своим ошибкам и страдать, упиваясь своей неудачливостью. Он продолжал идти вперед.

Задолго до того как Дэйв Томас открыл ресторан «Венди», он предложил Родсу вложить деньги в свое предприятие. И хотя Родс признавался, что всегда знал, что Томас «однажды добьется большого успеха», он отказался.

Позже Родс познакомился с полковником Сандерсом и получил возможность купить акции его компании до того, как она стала одной из ведущих национальных корпораций. Но он отклонил и это предложение, так как не был согласен с некоторыми идеями полковника.

Когда Роде занимался оборудованием для ресторанов, к нему часто приходили торговые агенты. Одним из них был Рэй Крок. Роде признавался позже, что считал Крока приятным человеком. Однако он не захотел вкладывать деньги в небольшое предприятие общественного питания под названием «Макдональдс».

Через несколько лет во время морского круиза он познакомился с юристом из компании «Pacific Northwest», который предложил ему вложить деньги в недавно созданную его сыном компанию со странным названием — «Microsoft». Роде отказался.

Большинство людей впали бы в отчаяние, если бы упустили хотя бы одну из этих возможностей, но Роде был не из таких. Он осознал свои ошибки и сфокусировал свое внимание на поиске новых возможностей. В итоге, вы можете найти его имя под номером 289 в списке 400 самых успешных владельцев бизнес-предприятий в Америке.

Сколько бы возможностей вы ни упустили и сколько бы ошибок вы ни совершили, не ищите оправданий своим неудачам. Пережив неудачу, возьмите на себя ответственность за свою жизнь и продолжайте совершать попытки.

3. Поощряйте себя

Ничто так не укрепляет упорства, как поощрение. Многие компании пользуются этим методом для своих сотрудников. Уолтер Эллиот сказал: «Упорство проявляется не на большой дистанции, а в последовательности коротких этапов, следующих один за другим». Если вы поощряете себя после каждого из коротких отрезков дистанции, достижение удаленной цели не кажется таким невозможным.

Находя способы самопоощрения, имейте в виду следующее:

- Поощряйте себя лишь после достижения цели.
- Разделяйте процесс на этапы, чтобы увеличить количество поощрений.
- Поощряйте других людей — и успех будет приносить больше удовольствия.

Вы сами можете выбирать, чем поощрить себя. Однако награда должна соответствовать цели. Ведь разумные же родители не поощряют поездкой в Диснейленд ребенка, съевшего всего лишь свой овощной салат. Так и вам не следует награждать себя слишком большими поощрениями после достижения незначительных целей. Иначе уменьшится ваше желание идти вперед.

4. Развивайте в себе решимость

Писатель Наполеон Хилл сказал: «Усилия в полной мере начинают приносить свои плоды только после того, как человек примет решение стоять на своем до конца». Для выработки упорства и настойчивости вам следует развивать решимость придерживаться избранного курса. И тогда однажды вы окажетесь в компании вот этих людей:

Адмирал Пири покорил Северный полюс лишь после семи безуспешных попыток.

Оскар Хаммерштейн поставил пять провальных спектаклей, которые не продержались на сцене в общей сложности и шести недель, перед тем, как выпустил шоу «Оклахома», которое шло на подмостках 269 недель и принесло 70 000 000 000 долларов.

Джон Криси получил 743 отказа от издателей, прежде чем ему удалось опубликовать хоть слово из своих произведений. Но затем его 560 книг были проданы тиражом более 60 000 000 000 экземпляров.

Альберта Эйнштейна, Эдгара Алана По и Джона Шелли исключили из школы как умственно отсталых учеников.

Учитесь решимости. Черпайте вдохновение в историях людей, которые дерзали, терпели неудачи, но продолжали идти к своей цели. И помните, что единственная разница между успешным человеком и неудачником состоит в том, что успешный человек не прекращает стараний.

Рождественский сюрприз

Рассуждая об упорстве, я всегда вспоминаю о человеке, с которым познакомился в Сан-Диего около десяти лет назад. В то время я был пастором в церкви Скайлайн. Мое знакомство с этим человеком произошло во время одного из рождественских представлений в нашей церкви, всегда имевших большой успех. Ежегодно за три недели мы давали 24 представления. В общей сложности эти представления посещали более 20 000 людей.

Я за кулисами разговаривал с певцами и актерами, когда услышал, как один из них с оживлением говорит другому: «Здесь Орвилл — он среди публики». Я подумал, что они говорят об Орвилле Бачере, бывшем пасторе этой церкви. Но выйдя на сцену, чтобы приветствовать публику перед представлением, я заметил знакомое лицо в одном из первых рядов. Это был высокий худой человек с волнистыми седыми волосами, в очках, красном галстуке-бабочке и в подтяжках. Тогда я понял, что мои актеры имели в виду Орвила Реденбачера.

ВЫ НИКОГДА БЫ НЕ ДОГАДАЛИСЬ, ЧТО ЭТО — ВЕЛИКИЙ ЧЕЛОВЕК

Мне посчастливилось близко знать Орвилла Реденбачера. Он был яркой и запоминающейся личностью, каким и предстал в телерекламе. Кроме того, он был очень щедрым человеком. Мне было приятно наблюдать, как два раза в год к моему дому подъезжал грузовик, из которого работники выгружали ящики с попкорном — подарок от Орвилла.

Большинство людей, видевших Орвилла в телевизионной рекламе, принимали его за актера, убедительно изображающего бизнесмена. Он выглядел столь ушлым, что казался неестественным. Журнал «Adweek» представлял его как «карикатурного персонажа, ведущего начало от американской готики, чудаковатого старикашку, похожего на филина, с манерами наставника молодых людей». Но Орвилл не играл — он действительно создал попкорн, который продавал. И эта история о настойчивости заслуживает внимания.

Мальчик с фермы в Индиане

Реденбачер родился в 1907 году на ферме близ Джексона, штат Индиана. В 12 лет он начал выращивать кукурузу в качестве дополнения к своим другим многочисленным обязанностям. Через какое-то время эти дополнительные посадки приносили ему по 150 долларов в месяц, которые он откладывал на обучение в колледже.

В 1924 году он окончил школу, став первым человеком в семье, добившемся такого успеха. Орвилл получил направление в военную академию Вест-Пойнт, но вместо того отправился в университет Пардю. Времена были не из легких, и Реденбачеру приходилось много работать в отделении сельского хозяйства при университете ради оплаты своего образования. Среди прочего, он занимался и выведением гибридов кукурузы. Несколько раз он был близок к тому, чтобы бросить университет, но ему всегда хватало настойчивости продолжать обучение. В письме невесте он объяснил, почему не может позволить себе сдать: «Во-первых, я всегда хотел, чтобы мои дети знали, что их отец имеет высшее образование. Во-вторых, мне было бы стыдно вернуться домой, если бы меня выгнали за неуспеваемость. В первые два года, когда я приезжал домой летом, мне хотелось уйти из университета, но эти доводы оказывались сильнее, и я вновь возвращался в Пардю».

В 1928 году он получил научную степень по сельскому хозяйству.

Новые возможности

Первой должностью Реденбачера стало место учителя. Но уже через год он начал работать в аграрной администрации штата, чем и занимался до 1940 года, пока не получил приглашения от Принстонской горной компании стать управляющим Принстонских ферм. Эти угодья были самыми крупными в Индиане. Здесь он продолжил свои опыты по выведению гибридов кукурузы.

Следующие десять лет принесли Реденбачеру крупный успех. Но в 1950 году вместе со своим другом Чарли Боуменом он решил приобрести семенную компанию Джорджа Ф. Честера и его сына. И в этом

он добился большого успеха, не забывая о работе с гибридами кукурузы. Чтобы составить представление о величине этой задачи, прочитайте слова внука Орвилла Гарри Реденбачера:

«Дед был неутомимым работником. Усилия, которые он потратил на выведение деликатесного гибрида, едва ли под силу одному человеку. Людям, которым случалось заниматься выведением гибрида розы или другого растения, известно, что это занятие требует упорства и существенных затрат времени. Вообразите стадион, трибуны которого заполнены публикой. Представьте, что каждый зритель — это початок кукурузы. Вам нужно опылить каждый из них. Средний футбольный стадион вмещает 50 000 человек. Вам пришлось бы обойти три стадиона, чтобы опылить столько початков, сколько делал дед каждый год. Проводя многие тысячи экспериментов, он никогда не упускал из вида свою цель — получить лучший сорт кукурузы».

Успех как итог усилий

Наконец в 1965 году Реденбачер вывел совершенный сорт кукурузы, который по всем показателям значительно превосходил существовавшие сорта. Но на том битва не закончилась. Ему пришлось потратить еще десять лет, чтобы сделать свой сорт самым популярным в мире. И тогда он и Чарли Боумен продали эту торговую марку пищевой компании «Hunt-Wesson Foods».

Реденбачер мог с легкостью отказаться от своей мечты создать совершенный сорт кукурузы. Он добился успеха в реализации этого сорта только в возрасте 67 лет. Но у него была мечта и непоколебимое упорство для достижения цели. Он не умел сдаваться. Когда Реденбачера спросили о его жизненной философии, он сказал: «Я всегда следовал простым жизненным принципам. Никогда не сдавайся. Всегда стремись к большему. Проявляй настойчивость и упорство. Будь честным. Любая достойная цель требует приложения всех твоих усилий. Слишком просто? Говоря откровенно, я не знаю ничего, кроме этого. Не существует никакой магической формулы успеха».

Если вы хотите достичь успеха, осознайте, что между неудачей и успехом существует только небольшое различие — но оно решает все. Если вы готовы к тому, чтобы проявлять упорство и настойчивость, — успех неминуем.

Ваш четырнадцатый шаг через тернии к звездам

Осознайте, что между неудачей и успехом есть небольшое различие, которое решает все

Найдите время записать свои цели и важные причины их достижения. Затем составьте список действий, которые вы готовы предпринять, чтобы осуществить эти цели. Попробуйте понять, что у вас может не получиться в процессе. Так вы подготовитесь к будущим проблемам, и это поможет вам проявить больше настойчивости и упорства.

15

Важно то, что вы делаете при встрече с препятствием

Опыт — это не то, что происходит с вами, а то, как вы этим распоряжаетесь.

Олдос Хаксли

Возможно, вам приходилось слышать следующее высказывание президента Кельвина Кулиджа. Основатель компании «Макдональдс» Рэй Крок любил его цитировать:

«Ничто в целом мире не заменит настойчивости. Талант не может заменить ее — многие талантливые люди оказываются неудачниками. Гениальность не может заменить ее — выражение "непризнанный гений" стало пословицей. Образование не заменяет ее — мир полон образованными отщепенцами. Только настойчивость и упорство всесильны».

Однако мне придется не согласиться с таким утверждением. Настойчивость имеет большое значение, но она не единственный ключ к успеху. Я думаю, что, кроме устойчивости, вам необходимо еще одно качество. Старая пословица о боксерах гласит: «Чемпион поднимается на один раз больше, чем его сбивают с ног». Когда он делает только это, то в итоге побеждает — если, конечно, раньше ему не «вышибут мозги». Но кому понравится такой исход? А ведь боксер будет в гораздо более выгодном

положении, если вовсе не позволит сбить себя с ног. А сделать это можно только одним способом — отправив в нокаут своего противника.

Человек, который не играл в игры с успехом

Именно так можно сказать о Милтоне Бредли. Он понял, что нужно делать, чтобы не упасть. Он начал свою карьеру в двадцатилетнем возрасте, работая гравером. Шел 1865 год. К 1860 году он заработал достаточно денег для того, чтобы купить печатный станок и самостоятельно выпускать литографии.

Сначала он придумал сделать литографию президента США Авраама Линкольна. Когда он выставил эту литографию на продажу, заказы потекли рекой. Однако вскоре возникла проблема. На его гравюре был изображен гладко выбритый Линкольн, тогда как президент уже отрастил бороду. Это обстоятельство едва не погубило бизнес Бредли.

Пытаясь справиться с первым в своей жизни препятствием, он решил попробовать заняться совсем иным делом — выпустить настольную игру. Когда он был ребенком, его родители обучали его и других своих детей с помощью игр. Бредли изобрел концепцию настольной игры под названием «Клетчатая жизнь». Эта игра учила моральным ценностям. Он разработал дизайн и отпечатал ее первый экземпляр. «Клетчатая жизнь» оказалась первой настольной игрой, изданной в США, и хорошо продавалась — только за первый год было продано 40 000 экземпляров.

Новые интересы и планы

Этот первый успех придал новое направление жизни Бредли. Он обратил свое внимание на производство игр и других средств, стимулировавших сознание и обучавших людей, развлекая их. Первоначально он занимался играми. Но вскоре ему захотелось теснее заняться средствами обучения. В то время в Америке появились первые детские сады, и Бредли заинтересовался этой идеей.

Он видел в детских садах большой рынок для средств обучения и хотел быть первым американцем, выпускающим материалы для детского сада на английском языке. Он хотел изготавливать кубики для конструкторов, принадлежности для рисования и другие вещи, собираясь сфокусировать внимание на этом производстве.

Но его деловые партнеры воспротивились этим намерениям. Компания функционировала в условиях экономического спада, и им казалось, что деятельность в новой рискованной области может привести фирму к краху. Однако Бредли был непреклонен. Он продвигал свой план и добился значительного успеха. «В первые годы мои коллеги, друзья и финансовые отчеты были против меня, и только вера в окончательный триумф принципов детского сада провела меня сквозь огорчения и разочарования», — говорил Милтон.

Вскоре Бредли стал одной из ключевых фигур в развитии системы детских садов Америки. Он выпускал множество средств обучения и даже издавал солидный журнал «Kindergarten Review». Тем самым Бредли оказал огромное влияние на жизни многих тысяч детей.

Как подняться после того, как вас сбили с ног

Возможно, вы воспитали в себе упорство и настойчивость, позволяющее вам подниматься всякий раз; когда вас сбивают с ног, но вы устали подниматься на ноги без всякого прогресса. Возможно, вы физически и эмоционально истощены — в таком случае вам требуется нечто большее, чем просто встать на ноги. Вам нужен план, определяющий, что вам нужно сделать после этого. Примените описанные ниже принципы.

Четко определите цели

В предыдущей главе я писал о значимости целей и стремлению к ним. Следующий шаг состоит в том, чтобы определить желаемую цель. Боксер, который поднимается на ноги после нокаута, имеет четкую цель — повергнуть ниц своего противника. Своя цель была и у Милтона Бредли — производить средства обучения для детского сада. Вам также нужно определить свою цель. Имейте в виду, что

- цель определяет план;
- план определяет действие;
- действие приводит к результату;

- результат приносит успех.

Четко не определившись с целями, вы не сможете превратить неудачи в успех. Джордж Мэттью Адамс утверждает: «В этой жизни мы получаем только то, к чему настойчиво стремимся и чему готовы приносить жертвы. Лучше стремиться к какой-нибудь цели — рискуя даже не осуществить ее — чем прийти к тому, чего не хочешь. Если мы достаточно долго будем искать то, чего хотим достичь в жизни, то почти наверняка найдем это, — какой бы ни была наша цель».

Составьте определенный план

Очень давно Бенджамин Франклин сказал: «Не сумев хорошо подготовиться, вы уготавливаете себе неудачу».

Нет гарантии, что все планы реализуются именно так, как вы рассчитываете, но в противном случае ваши шансы на успех очень невелики.

Романист Виктор Гюго говорил: «Человек, который каждое утро планирует события дня и следует этому плану, обладает путеводной нитью, ведущей его через запутанный лабиринт жизни. А когда план отсутствует и время течет по воле случая, власть вскоре захватывает хаос». Испанский писатель Мигель де Сервантес говорил: «Если мы готовы к битве, то можем считать, что половина победы уже за нами».

Рискните действовать

Само по себе планирование еще не означает успеха. Необходимо действовать. Конрад Хилтон сказал: «Успех сопряжен с действием. Успешные люди не останавливаются на полпути». Выполнение плана сопряжено с риском. И это хорошо, так как иначе ничего значимого не произойдет. Вы должны рисковать, если хотите пересечь финишную черту. Ларри Осборн говорит о риске следующим образом: «Успешные лидеры не принимают в расчет сложившихся мнений и умеют рисковать. В их жизни всегда существуют ключевые моменты, когда они идут на значительный риск и достигают успеха».

Не бойтесь ошибаться

Надеюсь, что к этому моменту вы поняли, что ошибок не стоит опасаться. Ошибки сигнализируют о том, что вы вступаете на новую территорию, осваиваете новое пространство и продвигаетесь вперед. Старая английская поговорка гласит: «Тот, кто не совершает ошибок, ничего не делает». (Если вам по-прежнему трудно принять эту идею, рекомендую вернуться назад и перечитать прошлые главы. Единственный способ научиться побеждать, преодолевая неудачи, состоит в том, чтобы принимать ошибки как естественную часть жизни, учиться на них и совершенствоваться.)

Проявляйте силу характера

Всякий раз, когда вы ошибаетесь и пытаетесь идти через тернии к звездам, ваш характер подвергается испытанию. Случаются моменты, когда легче сдаться, чем продолжать сражаться. В такие моменты только сила характера способна помочь вам держать прежний курс.

Пэт Райли, тренер одной из баскетбольных команд, неоднократно становившейся чемпионом NBA, сказал: «Порой наступает момент, решающий судьбу поражения или победы. Истинный воин чувствует этот момент и использует его точно и мощно, словно по наитию».

После того, как вас сбили с ног, вам нужна сила воли, чтобы подняться, ум для планирования возвращения, и мужество действовать. Не забывайте, что вас ждут такие моменты, и они будут определять, станете ли вы успешным человеком или неудачником. Готовьтесь к этим моментам и умейте их распознавать — это увеличит ваши шансы на успех.

Постоянно оценивайте свой прогресс

Проходя через тяжелые времена и исправляя ошибки, вы получаете возможность учиться и изменяться. Как пошутил Уилльям Кнудсон, «опыт — это знание многих вещей, которых вам не следовало бы знать».

Людям не нравится анализировать свои ошибки, однако этим следует заниматься всем ищущим успеха. Кэти Рэйн, президент компании «Delahaie Medialink», говорит: «Культура бизнеса учит нас никогда не признаваться в своих ошибках, а, напротив, скрывать их или перекладывать вину на другого человека. Большинство сотрудников не анализирует свои ошибки. Если мы дождемся

окончания проекта, чтобы провести разбор ошибок, люди к тому моменту забывают о просчетах или затаивают обиду на коллегу. В любом случае, мы теряем возможность извлечь из ошибки позитивный урок».

Создавайте новые стратегии успеха

Лестер Турлоу указывает, что «в этом соревнующемся мире есть только две возможности. Вы можете потерпеть поражение или — если хотите победить — должны меняться». В действительности вы никогда не сможете достичь окончательного успеха. Успех — это путь и постоянный процесс. Как бы упорно вы ни трудились, вам не удастся создать совершенный план и выполнить его без единой ошибки. Вы никогда не достигнете положения вещей, при котором не будете совершать ошибки и терпеть неудачи. Но в этом нет ничего страшного.

Писатель и лектор по вопросам персональных финансов Роберт Кийосаки признается: «В жизни я замечал, что победы обычно следуют за поражениями». Одна из любимых историй Кийосаки связана с отцом его друга Майка. Когда автор был еще ребенком, этот человек, любивший Техас и его жителей, говорил:

«Если вы действительно хотите научиться тому, как рисковать, справляться с неудачами и потерями, отправляйтесь в Сан-Антонио и посетите Аламо. Это место расскажет вам о храбрых людях, решивших сражаться, зная, что у них нет надежды победить. Они предпочли умереть, но не сдаться. Это вдохновляющая история, достойная изучения, — история трагического поражения в войне. Федералы потерпели сокрушительное поражение. И как техасцы пережили это поражение? Они до сих пор говорят: "Помни Аламо!"»

Кийосаки продолжает:

«Всякий раз, когда отец Майка боялся ошибиться или потерять деньги, он рассказывал эту историю. Он знал, что неудача лишь укрепит его и прибавит ему опыта. Эта история давала ему мужество, чтобы пересечь черту, где другие отступили бы. Он говорил: "Поэтому я так люблю техасцев. Они пережили громадную неудачу и превратили ее в туристическую достопримечательность, приносящую им миллионы долларов"».

Неудачи являются вехами на вашем пути к успеху. Всякий раз, когда вы составляете план, идете на риск, терпите неудачу, вносите поправки в ваши действия, вы получаете новую возможность начать сначала, но став уже более опытными. Шестидесятилетний Томас Эдисон сказал, когда его лаборатория сгорела: «Слава Богу, сгорели все наши ошибки. Мы можем начать с чистого листа».

Жемчужина Тихого океана

Начинать всегда непросто, но иначе не достичь результата. Я постоянно думал об этом во время путешествия в Азию осенью 1999 года. На десять дней мы с группой воспитанных мной лидеров отправились в Индию, Гонконг, Австралию, Сингапур и Филиппины, чтобы читать лекции по вопросам лидерства.

Больше всего мне понравилось в Сингапуре. Это удивительное государство и наиболее стремительно развивающаяся страна мира. Мы совершили поездку по городу, и наш гид Сюзанна Фу сообщила нам много интересных фактов о своей стране. В 1998 году национальный валовой продукт Сингапура составил 84 000 000 000 в пересчете на доллары США, то есть на душу населения приходилось 22 800 долларов США — девятый результат в мире. При этом страна занимает площадь всего 238 квадратных миль — примерно одну пятую часть острова Род-Айленд.

В САМОМ НИЗУ

Сингапур был частью Королевства Суматра, а затем в 1826 году вошел в Британскую империю. Более века он оставался в составе Британской империи — с коротким перерывом на время второй мировой войны в период его оккупации японцами.

Когда после войны англичане начали предоставлять независимость многим своим колониям, Сингапур стал также рассматривать эту возможность. Однако британцы скептически относились к подобной перспективе, поскольку Сингапур не имел ни природных ресурсов, ни опыта самоуправления. Народ стремился к независимости, но вместе с тем обладал колониальным

мышлением. Кроме того, в стране существовали расовые проблемы.

Однако в 1959 году Сингапур получил независимость, которая все же не принесла ожидаемых улучшений. И тогда было принято решение войти в состав Малайзии, что и произошло в 1963 году. Но всего через два года Малайзия расторгла договор с Сингапуром. Руководитель Сингапура, премьер-министр Ли Кван Ю считал, что у его страны нет особых надежд и перспектив, кроме одной — самостоятельно выбираться из ужасной ситуации.

Плановое движение вперед

Ли боролся с проблемами, пока не разработал план. Он был молодым сорокадвухлетним лидером и в отличие от большинства своих соотечественников был образован. Он знал, что реформы возможны, но потребуют усилий целого поколения его народа. И Ли Кван Ю поставил цель — создать в стране третьего мира условия жизни, соответствующие индустриально развитым странам. Вот этот план:

1. Создать промышленность. Промышленность создала бы рабочие места для низкоквалифицированной рабочей силы.
2. Построить жилье для народа. Ли хотел улучшить условия жизни народа и внушить ему надежду. Люди будут получать лучшее жилье, но не бесплатно.
3. Дать людям образование. Единственный способ осуществить развитие страны состоял в развитии народа. Ли хотел сделать образование доступным каждому.
4. Создать банковскую систему. Была поставлена цель сделать Сингапур финансовой столицей Азии.
5. Развивать международный туризм. В Сингапуре был построен аэропорт международного класса, после чего город стал туристической и деловой Меккой Юго-Восточной Азии.

Цели Ли оказались высокими, а планы — амбициозными. Чтобы осуществить их, необходимы были решимость и упорство, но даже в этом случае понадобилась помощь Организации Объединенных Наций. ООН была готова оказать содействие, но не все шло гладко. Д-р Альберт Винсемиус, советник по промышленным и экономическим вопросам при ООН, посетил эту страну и сказал: «Я поражен. Я наблюдал беспричинные забастовки. Каждый день вспыхивали беспорядки. Мое первое впечатление было тяжелым».

Однако Ли и народ Сингапура не сдались. Сначала они получили десятки миллионов долларов в качестве займа от Мирового банка, а также от Англии и Японии. Затем они созвали экспертов различных стран, тщательно отобрав специалистов в следующих отраслях:

- Япония и Германия: технические советники в области промышленности.
- Швеция и Голландия: банковские специалисты и эксперты по финансам.
- Израиль: военные советники.
- Новая Зеландия и Австралия: воздушные силы и военно-морской флот.

Затем они пригласили двести компаний из США и Японии, включая «General Electric», IBM, «Hewlett-Packard», «Philips», «Sony», «Mitsubishi», «Caterpillar», «Texas Instruments», «Mobil Oil» и другие.

История Сингапура — это ее история

Когда наш гид Сюзанна Фу рассказывала нам о своей стране, ей едва удавалось сдерживать слезы. Она была типичной представительницей бедного необразованного народа, которой страна дала лучшую жизнь. В 60-х годах она бросила школу. Но страна возвращалась на верный путь, и тем же путем шла Сюзанна. Она продолжила образование в вечерней школе. Сегодня, на шестом десятке лет, она понимает, какой невероятный путь прошла ее страна и она сама. На ее глазах Сингапур превратился из затерянной в малярийных болотах Юго-Восточной Азии отсталой страны в процветающий международный центр. И она наблюдала, как ее народ превращается из нации безграмотных бедняков в сплоченное и дисциплинированное сообщество успешных людей.

Сингапур продолжает развиваться. Люди совершенствуются и уделяют большое внимание другим нациям. «Мы помогаем Боснии, Зимбабве, Турции, Вьетнаму, Восточному Тимору и Кувейту, — говорит Сюзанна. — Пришла пора отдавать то, что мы получили от международного сообщества. Мы понимаем, что в нашей помощи нуждаются многие государства, и охотно идем туда, куда нас призывает ООН».

Не знаю, случится ли мне вернуться в Сингапур, но когда я уезжал, я понял, что никогда не забуду Сюзанну и ее прекрасный народ. Ни одна другая страна, ни один другой город из виденных мною не воплощал настолько явно идею о том, что значит идти через тернии к звездам.

Ваш пятнадцатый шаг через тернии к звездам

Встаньте, преодолите неудачу и двигайтесь дальше

Несомненно, перед вами стоят некоторые важные задачи. Возможно, они кажутся вам непосильными, и вы не решаетесь даже подступиться к ним. Возможно, вы беспокоитесь о том, что не сможете пережить неудачи.

Составьте план. Не бросайтесь легкомысленно выполнять эту задачу. (Потерпев однажды неудачу, скорее всего, вы уже не будете столь легкомысленны на этот раз.) Поднимитесь на ноги, а затем используйте стратегию, изложенную в этой главе, чтобы двинуться вперед.

- Четко определите цели.
- Составьте определенный план.
- Рискните действовать.
- Не бойтесь ошибаться.
- Проявляйте силу характера.
- Постоянно оценивайте свой прогресс.
- Создавайте новые стратегии успеха.

Если вы готовы сохранять решимость достичь ваших целей, работать над осуществлением вашего плана и продолжать подниматься после ударов, вам удастся реализовать ваши цели и мечты.

16

Теперь вы готовы побеждать, преодолевая неудачи

Неудача — это первый признак, успеха. С нее может начинаться новое предприятие. Когда ребенок учится ходить, ему приходится много раз падать, прежде чем он овладеет этим умением. Неудача также может быть признаком того, что вы — на пути к успеху. Когда прыгну с шестом не удастся взять победную высоту, его неудача становится отправной точкой для новой попытки и говорит о том, что ни один неуспех не является окончательным.

Дэйв Андерсон

Теперь вам известны шаги, которые необходимо предпринять, чтобы побеждать, преодолевая неудачи. Давайте еще раз перечислим их:

1. Осознайте, что между успешными и средними людьми существует одно значительное различие.
2. Усвойте новое определение неудачи.
3. Не смиряйтесь с неудачей.
4. Начните действовать — и страх ослабеет.
5. Измените свое отношение к неудаче, приняв на себя ответственность за свои поступки.
6. Не позволяйте внешним неблагоприятным обстоятельствам влиять на ваше отношение к жизни.
7. Расстаньтесь с прошлым.
8. Изменитесь сами — и ваш мир изменится.
9. Забудьте о себе, и начните отдавать.
10. Находите положительные стороны во всех неблагоприятных обстоятельствах.
11. Добившись успеха, попробуйте совершить нечто еще более значительное.
12. Извлекайте уроки из отрицательных опытов и обращайтесь их в опыт положительный.
13. Работайте над своими слабостями.

14. Осознайте, что между неудачей и успехом есть небольшое различие, которое решает все.

15. Встаньте, преодолите неудачу и двигайтесь дальше.

Я искренне верю в действенность этих шагов. Но лучший способ убедиться в этом — рассмотреть эти шаги на примере человека, подобного вам.

Позвольте представить вам моего друга Дэйва Андерсона. Дэйв — предприниматель. Я познакомился с ним на конференции по вопросам лидерства, которую я проводил в Кеноше, штат Висконсин. Я хочу рассказать вам о Дэйве и попутно показать, что многие события в его жизни замечательно соотносятся с концепцией об умении побеждать, преодолевая неудачи.

Начнем с анкеты.

Анкета Дэйва Андерсона

Капитал: 30 000 000 долларов США.

Образование: степень магистра наук, Гарвардский университет (Правительственная школа Джона Ф. Кеннеди).

Занимаемая должность: Председатель правления компании «Famous Dave's of America». Более 3000 сотрудников. Продажи за год: 41 600 000 долларов США.

Семейное положение: Женат, двое детей.

Этапы карьеры:

основал акционерную компанию «Famous Dave's of America»;

принял участие в создании «Rain Forest Cafe»;

назван лучшим начинающим предпринимателем года журналом «USAToday»;

бывший директор и исполнительный вице-директор организации, названной журналом «Fortune» «самой быстро развивающейся компанией в Америке»;

подготовил два президентских исследования: по проблемам меньшинств в малом бизнесе для Джимми Картера и по вопросам экономики в индейских резервациях для Рональда Рейгана;

помог создать более 18 000 рабочих мест;

основатель и председатель Фонда детей национальных меньшинств (первоначальный дар — 1 400 000 долларов США);

исполнительный наставник школы бизнеса Карлсона, программы последипломного образования университета Миннесоты.

Это резюме впечатляет, но в нем не указаны многие местные награды и премии, полученные Дэйвом как предпринимателем и кулинаром, а также его успехи в ювелирном деле и коллекционировании антиквариата. Можно было бы сказать, что все, к чему прикасается

Дэйв, превращается в золото, но это не так. Чтобы по-настоящему оценить успехи Дэйва, вы должны узнать о его неудачах.

Типичный подросток

Когда в 1971 году Дэйв окончил школу, он был похож на других восемнадцатилетних юношей. Он слабо представлял, чего хочет добиться в этой жизни. И если бы вы сказали ему тогда, что он станет успешным бизнесменом, состояние которого будет оцениваться несколькими десятками миллионов долларов, он подумал бы, что вы не в своем уме. Однако именно это произошло с ним и только потому, что он научился побеждать, преодолевая неудачи.

Дэйв вырос в Чикаго. Он не слишком блестяще учился в школе, а после окончания ее стал искать дело себе по вкусу. Ему не слишком нравилось общаться с людьми, поэтому хотелось найти занятие, которое позволяло бы ему больше времени проводить на природе. У Дэйва были индейские корни (его отец происходил из племени чиктау, а мать — чиппева), поэтому его привлекала работа, связанная с дикими животными и лесным хозяйством. Он поступил в Мичиганский технический университет и стал вести обычную студенческую жизнь — учиться всю неделю и развлекаться по выходным.

Возможности на каждом углу

Когда после первого курса он вернулся в Чикаго, чтобы на каникулах навестить родителей, один из друзей спросил его:

— У тебя есть выходной костюм?

— Конечно, — ответил Дэйв. Он воспитывался в семье, где ходили в церковь, а мужчины в те времена надевали костюмы, отправляясь в церковь.

— Тогда надень его. Я за тобой зайду, — сказал его друг. Дэйв был готов ко всему, поэтому он надел костюм и отправился со своим другом на собрание, где набирали людей для продажи присадок к смазочному маслу для автомобильных двигателей. Дэйв не испытывал особого интереса к технике, и техническая часть презентации не произвела на него впечатления. Но ему очень понравился лектор по имени Зиг Зиглар, сказавший: «Если вы верите в себя и стремитесь к своей цели, успех непременно придет к вам».

Дэйву никогда прежде не случалось слышать ничего подобного ни в школе, ни дома. Родители любили его, но они не были предпринимателями и ничего не знали о позитивной мотивации. Его отец работал на стройке и хотел, чтобы сын занялся тем же.

Вечером того судьбоносного дня Дэйв вернулся домой и побеседовал с родителями о возможности продавать присадки для масла. На следующее собрание он пришел уже со своим отцом. Тому эта возможность показалась увлекательной, и он захотел, чтобы его сын добился успеха. Он вложил 2500 долларов, заработанных тяжелым трудом, чтобы купить присадки для продажи и помочь сыну начать свой бизнес.

Первый бизнес Дэйва

Дэйв не вернулся в технический университет Мичигана. Впервые в жизни у него появилась мечта, и он решил отдать ей всего себя. Он хотел добиться успеха в бизнесе и несколько месяцев упорно работал, продавая присадки к машинному маслу. Но обстоятельства складывались так, что все его усилия ни к чему не приводили.

Он столкнулся со своей первой неудачей в бизнесе. Дэйв говорит, что у отца в гараже до сих пор стоят несколько коробок с этими присадками.

Но эта первая неудача заключала в себе семена будущего успеха Дэйва. (Шаг 15. Встаньте, преодолите неудачу и двигайтесь дальше.) Во-первых, у Дэйва была надежда. Он верил в то, что сможет достичь успеха. (Шаг 6. Не позволяйте внешним неблагоприятным обстоятельствам влиять на ваше отношение к жизни.) Во-вторых, в компании, где он купил присадки, Дэйв прошел также пятидневные курсы по вопросам лидерства, которые изменили его жизнь. (Шаг 10. Находите положительные стороны во всех неблагоприятных обстоятельствах.) Кроме того, он купил у Зиг Зиглара шесть аудиокассет с лекциями по мотивации (Шаг 8. Изменитесь сами — и ваш мир изменится.) Мечта Дэйва не умерла. И он не собирался позволить неудаче остановить его. (Шаг 1. Осознайте, что между успешными и обычными людьми существует одно значительное различие.) Дэйв понимал, что не смог добиться успеха только в одном деловом начинании.

Потерпев неудачу с машинными присадками, он занялся продажей спортивных товаров компании Эдди Бауэра. Осенью 1972 года он поступил в Рузвельтовский университет в Чикаго. В течение нескольких лет Дэйва регулярно отчисляли из этого университета за неуспеваемость, но каждую осень он возвращался. Он хотел учиться, но нехватка способностей и суровая необходимость достичь успеха в разных деловых начинаниях так и не позволили ему завершить образование.

Следующее предприятие

В 1972 году Дэйву пришла в голову идея нового бизнеса. Неудача с машинными присадками вдохновила его на то, чтобы начать мыслить как предприниматель. (Шаг 2. Усвойте новое определение неудачи.) Андерсон решил заняться флористикой и изготовил несколько образцов цветочных офисных композиций, найдя несколько долларов на покупку необходимых материалов. Затем он отправился обходить розничных торговцев, чтобы продать им небольшую партию своих изделий.

Первый успех пришел к Дэйву после встречи с Джеймсом Эшнером, владельцем цветочного магазина. Он сказал Дэйву:

— Хорошие изделия. Я возьму дюжину таких, дюжину других и еще дюжину вот таких.

Дэйв был ошеломлен.

— Это будет стоить больших денег, — сказал он, мысленно подсчитав стоимость материалов. — Не хотите купить по одному образцу каждого?

— Нет, — сказал Эшнер. — Мне нужна дюжина каждого наименования.

— Вы точно не хотите взять по одному образцу? — робко переспросил Дэйв.

Он подсчитал, что если он сможет продать начальные образцы, то ему удастся закупить материалы, необходимые для изготовления партии, запрошенной Эшнером.

— Нет, — коротко ответил Эшнер.

— Я не могу продать вам по дюжине каждого изделия, — объяснил Дэйв. — У меня нет денег, чтобы купить необходимые материалы.

— Похоже, ты честный парень, — сказал Эшнер. — А что если я заплачу тебе вперед?

Он вызвал свою помощницу и попросил ее выписать чек для Дэйва.

Дэйв был потрясен. Через несколько минут он вышел из магазина Эшнера, держа в руке чек на самую крупную в его жизни сумму — 736 долларов 35 центов.

Следующее приобретение

В тот день Дэйв начал свой оптовый цветочный бизнес. Следующие семь лет он работал на дому без выходных. Когда розничные торговцы, входившие в число его клиентов, не справлялись с нагрузкой в День Матери и Валентинов День, он приходил в их магазины, чтобы помочь им. К тридцати годам он поставлял свои изделия почти во все цветочные магазины Чикаго и ощущал себя весьма успешным человеком.

В это время один из его друзей-флористов решил провернуть выгодное дело. Студенты 70-х любили украшать декоративными растениями свои комнаты в общежитиях. Друг Дэйва, чей сын учился в университете Иллинойса, сообразил, что они могут дешево купить растения во Флориде, организовать продажу в студенческом городке, и прилично на этом заработать. Так они и поступили. Они поехали на фургоне во Флориду, заполнили его растениями и привезли в Чикаго. В результате они обошли двух посредников, смогли продать растения по цене ниже обычной и выручили 20 000 долларов за два дня! (Шаг 11. Добившись успеха, попробуйте совершить нечто еще более значительное.)

Новая потеря

Это предприятие принесло им значительный успех, и они решили повторить ту же операцию в более крупном масштабе. Дэйв с другом привезли из Флориды уже два фургона декоративных растений. Они арендовали большую палатку, заполнили ее растениями, установили кассовый аппарат и стали ждать клиентов. Но случилось непредвиденное. Неожиданно на город опустился туман, начался мелкий дождь, который вскоре превратился в затяжной ливень. Температура неожиданно упала. Пошел снег. Наступила неожиданно ранняя зима, и тропические растения не вынесли перемены погоды. Дэйв и его партнер потеряли все: и 20 000 долларов, вырученных ранее, и дополнительные деньги, вложенные в это предприятие.

Жители среднего запада, возможно, еще помнят зиму 1979 года. Она была самой суровой за всю их историю. Чикаго завалило снегом, а сугробы были настолько высокими, что движение на многих улицах было перекрыто на несколько месяцев. Многие предприятия тогда разорились, включая бизнес Андерсона. Цветочным магазинам заказывают немного растений, когда город постоянно сотрясают метели. Большинство клиентов Дэйва не только не делали новых заказов, но и не расплачивались за прежние. Это да еще и убытки на последней распродаже вынудили Дэйва объявить себя банкротом.

Снова в поиске

Потеряв свой бизнес, Дэйв должен был найти новую работу. Несколько раз ему приходилось закладывать драгоценности своей жены, чтобы заплатить за квартиру. Дважды он становился в очередь на биржу труда, но так и не решился вынуждать правительство содержать его на пособие по безработице. Вместо этого он продолжал искать работу. Поскольку Андерсон всегда работал на себя,

ему хотелось найти работу, связанную с предпринимательством. Кроме того, он хотел научиться чему-то новому. Он понимал, что успешные люди умеют работать с клиентами, и ему казалось, что его способности в этой области нужно развивать. (Шаг 13. Работайте над своими слабостями.) Эти соображения означали одно — нужна работа торгового агента. Но он боялся этой деятельности. В ней очень легко потерпеть неудачу.

Тем не менее он начал работать на компанию «American Can», торговавшую чашками, бумажными полотенцами и салфетками для ресторанов. (Шаг 4. Начните действовать — и страх ослабнет.) Ему досталась наихудшая территория продаж. Вечерами, когда его семья спала, он практиковался перед зеркалом — произносил свою речь, учился широко улыбаться и пожимать руки. Днем он работал, не оставляя себе ни минуты свободного времени. Он проявлял ту же настойчивость, что и в своем цветочном бизнесе. (Шаг 14. Осознайте, что между неудачей и успехом есть небольшое различие, которое решает все.) Он делал много ошибок, встречал отказы и упустил много возможностей совершить сделку. Но Дэйв продолжал упорно работать и учиться на своих ошибках. Через три месяца его территория, бывшая прежде совершенно безнадежной, стала самой прибыльной во всей компании.

Дэйв многому научился. Он понял, что необходимо пройти через множество ошибок, прежде чем достичь успеха. «Чем больше неудач вы преодолеваете, тем выше вероятность успеха», — говорит он. Кроме того, он обнаружил, что былые ошибки не остаются с ним на всю жизнь. (Шаг 3. Не смиряйтесь с неудачей.)

«После того как я потерял свой цветочный бизнес, мне случалось встречаться с некоторыми из своих прежних корпоративных поставщиков, — говорит Дэйв. — Это было непросто. Я мог думать только о тысячах долларов, которые я задолжал им, когда был вынужден объявить себя банкротом. Но они не делали из этого проблемы. Они говорили: "Это дело прошлое. Кроме того, за десять лет нашего совместного бизнеса мы неплохо на тебе заработали". (Шаг 7. Расстаньтесь с прошлым.) Когда вы честны с людьми и откровенно признаетесь в своих неудачах, люди всегда готовы вас простить. Люди готовы помогать вам, если вы принимаете на себя ответственность за свои поступки» (Шаг 5. Измените свое отношение к неудаче, приняв на себя ответственность за свои поступки.)

Новая возможность?

В 1982 году к Дэйву обратились представители его племени. Их организация теряла деньги, и они, узнав о деловой хватке Дэйва, предложили ему занять пост главного администратора. Он стал руководить сбором клюквы, типографией и строительной компанией. В течение трех лет он вел дела своего племени. За это время денежные поступления увеличились с 3,9 миллионов до более чем 8 миллионов.

Благодаря этому успеху президент Рейган пригласил Дэйва в комиссию по развитию экономики в индейских резервациях. Администрации многих штатов и деловые организации награждали его почетными званиями и включали в состав различных организаций — от туризма до развития бизнеса среди национальных меньшинств. Он помог столь многим людям, что получил почетное звание от Товарищества по развитию лидерства при президенте Буше. И его приняли в аспирантуру Гарвардского университета — невзирая на отсутствие высшего образования и отчисления за неуспеваемость в других университетах.

После окончания аспирантуры он несколько лет работал в индейской резервации. Дэйв помог своим соплеменникам создать тысячи рабочих мест (практически полностью исключив бич этой резервации — безработицу) и создать компанию, которую журнал «Forutene» признал самой быстро развивающейся корпорацией в Америке. И хотя к тому моменту Дэйв добился успехом в разных деловых предприятиях, он еще не занимался тем, что было его истинной страстью, — общественным питанием.

ПОСВЯТИВ СЕБЯ СВОЕЙ СТРАСТИ

Любовь к кулинарии возникла у Дэйва еще в детстве. Его отец работал электриком на стройках под Чикаго и иногда приносил домой обжаренные ребрышки, купленные в ресторане, который посоветовал ему коллега по работе. Когда Дэйв впервые опробовал барбекю, то еще не знал, что это решит его судьбу. Он начал свои «поиски совершенного барбекю». Где бы он ни оказался, Андерсон всегда беседовал с местными жителями, чтобы найти самый лучший ресторан. «Я исколесил всю страну в поисках самых вкусных блюд, — с энтузиазмом говорит Дэйв. — Я побывал везде — от небольших закусовых до роскошных ресторанов. Выезжая на бизнес-конференцию, я выполнял свои

обязанности, а потом обходил рестораны. Я заказывал каждое блюдо из меню и пробовал все. Мне нравилось дома экспериментировать на кухне».

В 1994 году Дэйв основал сеть ресторанов «Rain Forest Cafe», имевших огромный успех и принесших ему богатство. Вскоре он купил небольшой курортный отель в Хайварде, штат Винконсин, и создал там ресторан, о котором мечтал всю жизнь — с самыми лучшими барбекю в мире. Он собирался назвать его «Dave's Famous Barbecue», но в типографии одно слово выпало, и ресторан был назван просто «Famous Dave's». Это имело потрясающий успех. Вскоре Дэйв открыл еще один ресторан из этой сети, а за ним еще один.

Можно было бы предположить, что в тот момент Дэйв мог остановиться на достигнутом и наслаждаться успехом. Но на самом деле он был в преддверии самого сурового испытания в своей жизни и должен был преодолеть самое главное препятствие — алкоголизм.

Алкоголизм — это серьезно

В 1995 году друзья Дэйва и члены его семьи в очередной раз решили попытаться вырвать его из объятий зеленого змия. Иными словами, они хотели убедить его прекратить злоупотреблять алкоголем. Дэйв начал пить еще в колледже, как и многие молодые люди. Но он не оставил эту пагубную страсть и когда пришел в мир бизнеса. И когда друзья и семья выразили свое категорическое желание, чтобы он прекратил пить, Дэйв не стал сопротивляться, — потому что знал, что ему необходимо измениться. Он прошел курс лечения, и с тех пор обходит спиртное стороной. «Секрет успеха в лечении алкоголизма состоит в том, чтобы признаться, что у тебя есть проблема — ты пьешь слишком много. После чего можно двигаться дальше, — утверждает Дэйв. — Люди, которые проходят лечение, но после вновь начинают пить, делают это потому, что не хотят признаться, что алкоголизм стал их проблемой. Они не способны принять ответственность за свою жизнь. Секрет же изменения в том, чтобы принять такую проблему как факт».

Дэйв знал, что ему необходимо измениться, и с тех пор как он принял решение отказаться от ненужного пристрастия, он пережил многие перемены. (Шаг 12. Извлекайте уроки из: отрицательных опытов и обращайтесь их в опыт положительный.) «Я понял, что мне больше нельзя встречаться с моими собутыльниками, — говорит Дэйв. — Если бы я пришел в бар, где прежде выпивал, то застал бы там все те же лица. Они ничуть не изменились, но я очень изменился за эти четыре года».

Не только для Дэйва

Сейчас Дэйв владеет 24 ресторанами в 5 штатах. И его бизнес по-прежнему развивается. Но прежде чем достичь успеха, ему пришлось преодолеть много препятствий — и переубедить многих людей, сомневавшихся в нем.

«Когда я начинал, мне говорили, что мои рестораны не будут иметь успеха в этой части страны, — говорит Дэйв. — Они говорили: "В Миннеаполисе барбекю не пользуется популярностью. Рестораны прогорят". Сегодня у меня 13 ресторанов в Миннеаполисе».

Какими бы невероятными ни казались успехи Дэйва, их значение возрастает, если учитывать его понимание того, что его успехи существуют не только для него самого, но и для других людей. Он основал Фонд детей национальных меньшинств, а также помогает людям с помощью своего бизнеса. Он говорит о своих ресторанах: «Мы изменяем жизни людей, а не только продаем жареные ребрышки». (Шаг 9. Забудьте о себе и начните отдавать.)

Дэйв основал университет Хог-Хивен, где обучает свой персонал. Здесь новые менеджеры овладевают умениями, методиками и информацией, которые помогают им добиться успеха в ресторанах Дэйва. Но они учатся не только этому. Дэйв говорит им: «Мои рестораны — не просто собственность Дэйва Андерсона. Они дают шанс каждому из вас достичь успеха».

Ключом к этим возможностям является умение побеждать, преодолевая неудачи. Дэйв поясняет: «В учебных заведениях учат различным техническим наукам вроде математики и физики, но не учат тому, как сохранять ментальное здоровье. Каждый день вас одолевают проблемы. Некоторым из нас приходится особенно тяжело. Но чтобы достичь успеха, вы должны быть открыты для проблем и для неудач. Поднимаясь к вершине успеха, вы получаете только одну привилегию — иметь все больше проблем. Но успешные люди всегда проходят тяжелые времена. Они говорят, что нельзя стать хорошим моряком, если море всегда спокойно».

Жизнь Дэйва в прошлом не была таким спокойным морем, и не похоже, что это случится в будущем.

Но проблемы его не беспокоят. Препятствия открывают новые возможности. Дэйв говорит: «Я всегда говорю своим сотрудникам: "Большинство людей бежит от проблем. Если вы хотите продвигаться в бизнесе, придите к своему менеджеру и скажите ему: "У вас есть проблемы? Подкиньте мне парочку". Вместо того чтобы бежать от проблем, ищите их. Если вы будете так поступать, гарантирую, что ваша жизнь изменится!"»

Дэйв Андерсон совершил больше ошибок, пережил больше неудач и повстречал больше проблем, чем большинство ваших знакомых. Однако он добился и большего успеха, чем они. Но как говорит мой друг Зиг Зиглар: «Дэйв Андерсон только начинает свое восхождение к успеху».

В следующий раз, решив позавидовать успешному человеку, вспомните о том, что он, наверняка, прошел через массу тяжелых ситуаций, которые вы не видели. Старая истина гласит: «Никогда не спрашивайте о начинке хот-дога перед тем, как купить его». Идея в том, что вы никогда не решитесь купить хот-дог, если узнаете, из чего он сделан. В состав успеха входит много неудач.

Но если вы действительно хотите осуществить ваши мечты — я говорю о настоящей решимости, а не фантазиях и пустых разглагольствованиях — вы должны засучить рукава и подготовиться к неудачам. Совершайте ошибки, но всегда побеждайте, преодолевая неудачи, — идите через тернии к звездам. Превратите неудачи в ступени к успеху.

Когда я дописывал эту книгу, то послал Дэйву черновик главы, посвященной ему, чтобы он проверил, не исказил ли я детали. Через несколько дней он прислал мне письмо: «Никогда прежде о моей жизни мне не рассказывали настолько точно. Удивительно, как я выдержал все это».

Теперь вы знаете, как побеждать, преодолевая неудачи, и вы выдержите, как это сделал Дэйв. Я желаю вам всего хорошего. Продолжайте мечтать и побеждать!