

NOSCE TE IPSUM (ПОЗНАЙ САМОГО СЕБЯ) – 6.

Как добиться успеха в жизни



Ил. 1.

Успех называют неофициальной религией США. Ради его достижения американцы готовы посещать всевозможные курсы по «развитию личности», заниматься в клубах «аэробики мозга» и, конечно, читать литературу по самосовершенствованию: самоучители, практические руководства, пошаговые инструкции и т. д. Издания, в которых мастера дельных советов систематизируют в виде правил то, что подсознательно человеку件нятно, но далеко не всегда удается четко осознать и вовремя вспомнить, что поможет ему просто, но эффективно овладеть умениями, способствующими достижению успеха – пользуются

стабильным высоким спросом на книжном рынке страны и за её пределами. Пример тому – неоднократно переизданный бестселлер известного американского специалиста в данной области М. Корпмейера «Как добиться успеха в жизни» (Kortmeyer M. How to get whatever you want. – Louisville. – 1972), переведённый на немецкий, французский, испанский, шведский, китайский и др. языки (за исключением русского), с фрагментами которого мы знакомим наших читателей.

Успех в достижении любой жизненной цели зависит от двух факторов:

1. Надо знать, **как действовать.**
2. А узнав – **приступить к действиям.**

Эта истина настолько очевидна, что нет смысла её долго доказывать. Таков основной рецепт успеха. Однако именно простота рецепта стала причиной того, что большинство людей им не пользуется. Парадоксально, но факт – человеку свойственно пренебрегать простыми методами. Мы тратим уйму времени на решение мелких проблем, но не находим его для изучения и использования эффективных методов скорейшего достижения поставленной цели, будь то богатство, слава, власть и т. д.

Подумай, читатель, сколько ты знаешь людей, ежедневно хотя бы четверть часа тратящих на совершенствование своих навыков решения проблем, намеченных на близкую или далёкую перспективу? Всем известно, что **жалобами делу не поможешь**, и, тем не

менее, люди предпочитают жаловаться, а не учиться тому, как улучшить свой быт, свою жизнь.

Ты, читатель, не в состоянии в одиночку повлиять на рост цен. Поэтому единственный выход для тебя – повысить своё благосостояние настолько, чтобы можно было позволить себе всё, о чём мечтаешь, не обращая внимания на цены. Но прежде тебе необходимо ознакомиться с доступными эффективными методами ведения собственных дел.

Легче стать богатым, чем оставаться бедным. Для бедного человека всё есть и будет сопряжено с трудностями, разве что...он освоит и начнёт пользоваться простыми, лёгкими и надёжными методами достижения успеха.

Пастер открыл свою вакцину скорее благодаря случаю, чем исследованиям. Однако, когда оппоненты упрекнули его в том, что он случайно открыл новый препарат, учёный ответил: «Это правда, но *счастливый случай проявляет свою благосклонность к разуму просвещённому*».

То же характерно и для успеха. Его можно достичь, лишь обладая знаниями и используя проверенные методы. Эндрю Карнеги, знаменитый сталелитейный магнат (в своё время он был самым богатым человеком мира, охотно занимавшимся благотворительностью), любил повторять: «*Бессмысленно помогать тем людям, которые сами не хотят себе помочь*. Невозможно заставить человека вскарабкаться по лестнице, если у него нет такого намерения».

Итак, апробированные методы достижения успеха помогут тебе совершить путешествие по лестнице, ведущей вверх, но только при условии, что ты сам будешь взбираться на неё! Я даю тебе лестницу, но не в моих силах заставить тебя лезть. И поскольку никто кроме тебя не может этого сделать, то на свою лестницу успеха ты должен взойти САМОСТОЯТЕЛЬНО.

Принято считать, что знание – сила, на самом деле это не совсем так! Знание – это лишь потенциальная сила, ключ к ней, и только использование знаний, их практическое применение даёт силу подлинную.

Самый ценный, проверенный метод достижения успеха

За сорок лет своей исследовательской деятельности я пришел к выводу, что есть один универсальный метод, с которым ты ДОЛЖЕН познакомиться. Он придает личностную мотивацию твоим поступкам и будет способствовать освоению любых иных практических методов достижения успеха. Его вывел великий английский учёный Томас Хаксли. «Самым ценным приобретением человека, – утверждал он, – является способность к:

1. принуждению самого себя делать то, что следует делать;
2. тогда, когда это должно быть сделано;
3. независимо от того, нравится тебе это или нет».

Благодаря использованию одного лишь этого метода ты избавишься от большинства своих проблем. Успех придёт, если с этих пор ты начнёшь делать всё, что должен делать. Более того, он станет частым гостем, если ты станешь делать вовремя. То есть не «когда придётся», не когда удобно, а именно вовремя. Причём независимо от того, нравится тебе это или нет.

Это жесткое правило.

Соблюдать его следует неукоснительно, без каких-либо поблажек для себя.

Его нельзя игнорировать.

С его помощью ты упорядочишь свою жизнь, избавишься от излишней фрустрации, душевного разлада. В ситуации, когда ты должен что-то сделать, делай это немедленно. Время, которое ты раньше тратил на размышление, употреби на осуществление необходимого действия. И делай это именно тогда, когда оно должно быть сделано! Это великолепный способ экономии времени!

Ты избавишься от колебаний, выжидания «подходящего момента» для осуществления намеченного дела, ибо самым подходящим моментом окажется только один – срок, к которому оно должно быть сделано.

И ты будешь выполнять эту работу, невзирая на то, нравится она тебе или нет, так как если тебе необходимо что-то сделать, ты уже не руководишься своим отношением, а просто делаешь.

Итак, перед тобой рецепт нового, простого и необыкновенно эффективного стиля жизни.

1. *Делай всё, что должен сделать.*
2. *Тогда, когда это должно быть сделано.*
3. *Невзирая на то, нравится тебе это или нет.*

Фейерверк идей – вот, что нужно народу

Когда численность населения на земном шаре начала стремительно увеличиваться, учёные определили это явление как «демографический взрыв». Сегодня нашему народу (как и любому другому) необходим «ВЗРЫВ» или ФЕЙЕРВЕРК ИДЕЙ!

В истории США только Вторая мировая война вызвала такой «взрыв». Дело в том, что не учёные, а именно общество в целом включилось в деятельность по совершенствованию

выпуска военной продукции, благодаря которой Дядюшка Сэм сэкономил пять млрд долларов (причём полновесных, не тронутых инфляцией). Гражданские сотрудники Военного Департамента внесли 20 069 рационализаторских предложений, внедрение которых дало за 18 месяцев прибыль в размере 43 793 000 долларов.

Нам, конечно, не нужна война в качестве стимула для ФЕЙЕРВЕРКА ИДЕЙ, ибо мы уже СЕГОДНЯ стоим перед лицом всемирного кризиса:

- налицо продовольственный кризис. На земле от голода людей умирает больше, чем их погибло во всех мировых войнах вместе взятых;

- ...кризис монетарный, кризис на рынке золота, инфляция...и много, много других кризисов;

- ...кризис морали (преступность, наркомания и т. д.);

- ...кризис правительственный;

- ...энергетический и сырьевой кризисы.

Не имеет смысла далее их перечислять. *Достаточно лишь подумать о чем-то, и уже можно говорить о кризисе в этой сфере.*

Конечно, небезынтересно было бы документально проследить, каким образом наша страна и весь мир оказались в такой сложной ситуации. Однако, если мы начнём ДУМАТЬ, наша реакция на кризисное состояние будет более конструктивной. Причём не только ДУМАТЬ, но также ЗАПИСЫВАТЬ и ОПУБЛИКОВЫВАТЬ дельные предложения по любым аспектам улучшения условий жизнедеятельности населения. Сегодня для них самое время. ***Наш народ нуждается в ФЕЙЕРВЕРКЕ ИДЕЙ!***

Почему? Да потому, что речь идёт о выживании! Слишком долго мы делали ставку на «мозговые тресты», пока не попали в полную зависимость от результатов их деятельности. ***Сейчас мы должны прислушаться к предложениям людей, которым есть что сказать, тех масс трудящихся, которые собственными руками создают материальные блага, работают на производстве, в сфере услуг и, в конечном счете, расплачиваются за всё!***

Мы должны освободиться от обитателей башен из слоновой кости и их бедственной экономики. Необходимо освободиться от некомпетентных «сценариев развития», которые до сих пор вели нас от одной народной катастрофы к другой.

Мы должны остановить рост цен, пока ещё в состоянии платить за услуги и покупать товары. Мы также нуждаемся в человеческом правительстве и в творческой инициативе масс!

Если на предприятиях каждого сотрудника, на каждом уровне будут заинтересованно побуждать к рациональному совершенствованию собственного труда (совершенствовать методы, приёмы работы, товары и услуги), результат скажется в приближении народа к

обществу изобилия и безопасности. А когда средства массовой информации подключатся к этой работе, апатия населения сменится энтузиазмом преобразований!

Крупный британский экономист, советник по вопросам управления Х.Н. Кассо утверждал: *«Хорошая фирма должна быть организованной формой дружбы»*. Непривычно звучит эта фраза в условиях, когда служащие во время забастовок проклинаят своих работодателей, а руководители демонстрируют аналогичное отношение к своим работникам на собраниях.

Улучшить отношения между сотрудниками и руководством, приблизиться к состоянию «организованной дружбы» можно через совместную деятельность по совершенствованию производства. Причём предприятия должны использовать полезные идеи не только собственных служащих, но и клиентов, особенно постоянных, которые прекрасно осведомлены о достоинствах и недостатках потребляемой продукции.

Радио и телевидению необходимо проводить опросы общественного мнения. В школах, начиная с младших классов, следует обучать учеников основам рационализации. Позвольте напомнить слова одного из наиболее выдающихся американских новеллистов XX века Шервуда Андерсона: *«Главной целью образования есть и должно быть развитие умственных способностей. Ум должен трудиться»*. А что может быть лучше для развития умственных способностей, чем задача совершенствования, рационализации различных вещей (в широком смысле слова). Для взрослых это к тому же способ сохранения гибкости мышления, повышения его адаптивности к происходящим переменам.

Психологи считают, что большинство людей, организаций и предприятий страдают болезнью, которую можно назвать «паралич от традиций». Происходит это от того, что в обществе действуют давно установленные (и, как правило, устаревшие) образцы мышления и поведения.

У.О. Дуглас (известный американский юрист) сказал: «Безопасность можно обеспечить только путём постоянных изменений, отбрасывая старые, отжившие идеи и принимая другие, отвечающие современному уровню развития». Мы должны продуцировать новые идеи, приспосабливаться к постоянным изменениям, иначе нас ждёт судьба ископаемых животных, которые не сумели адаптироваться к переменам.

Как же справиться с происходящими переменами? Прежде всего:

- 1) осознать их необходимость, ждать их, готовиться к ним;
- 2) попробовать определить направление и характер изменений, чтобы использовать их в своих интересах;
- 3) научиться ими управлять.

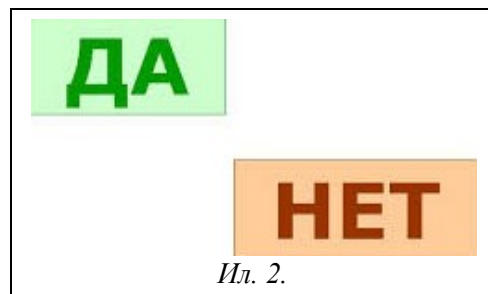
Чтобы уметь выявлять перемены, их нужно представлять, то есть следует пользоваться воображением и притом смело! Не случайно философ Джон Дьюи повторял, что *каждый крупный успех в науке достигается благодаря новому уровню смелости воображения.*

Поэтому фантазируй! Раздвигай горизонты своего воображения до границ возможного и далее, поскольку именно там, в необозримой дали находится будущее, которое ждёт своих первопроходцев!

Как избавиться от половины своих проблем?

Писатель-юморист Джон Биллингс как-то в шутку, но с большой долей истины заметил: *«Половина проблем в нашей жизни возникает в результате слишком поспешно сказанного «да» и не вовремя произнесённого «нет».* Это действительно так! Биллингс привёл один из самых эффективных методов достижения успеха, состоящего в том, чтобы:

*Не произнести слишком поспешно слово «да».
Не выжидать слишком долго, чтобы произнести слово «нет».*



Рассмотрим теперь эту тему несколько подробнее. Слишком поспешное «да» означает всю ту массу ошибок, которая возникает вследствие того, что человек:

- а) *заранее* не ознакомился со всеми существенными фактами;
- б) *заранее* не изучил все возможности;
- в) *не обдумал* логически полученного предложения.

Практический метод достижения успеха состоит в осторожном подходе к каждому предложению, которое не отводит времени на осмысление фактов, возможностей и последствий. Каждое предложение, требующее немедленного согласия без размышления, следует отвергнуть.

Не доверяй своей «интуиции», легкомысленно заменяя ею логику, основанную на фактах. Ведь известно, что интуицией можно манипулировать, причём манипулировать может каждый, кто знает хотя бы несколько эмоциональных слов-ключей. Этот метод не означает, что ты должен стать человеком, который всегда говорит «нет». Просто прежде, чем согласиться или отказаться, необходимо ЗАРАНЕЕ:

- а) познакомиться с фактами;
- б) изучить все возможные варианты;
- в) логически обдумать предложение, вплоть до планируемого результата.

Благодаря этому методу ты станешь человеком, который ЗНАЕТ, и будешь принимать решения, не опасаясь за результаты. Тогда ты станешь действовать в соответствии с рекомендацией психолога Уильяма Джеймса: *«После того как ты примешь решение и приступишь к его реализации, отбрось все опасения за результат»*. Прислушайся к совету крупнейшего нефтепромышленника Уайта Филипса: *«Наступает такой момент, когда надо принять решение и действовать...И уже больше не оглядываться назад»*.

Смотри перед собой! Ведь там находится твоё будущее. Помни, однако, что будущее является продолжением дня настоящего. Итак, если ты сегодня слишком поспешно произносишь «да» или наоборот, будешь медлить с ответом «нет», последствия этого шага всё равно рано или поздно скажутся.

Что нужно для того, чтобы добиться успеха в любой области

Какими качествами ты должен обладать, чтобы обеспечить себе успех в любом виде деятельности?

Обратимся, например, к одному из самых сложных среди них – науке. Может быть, ты считаешь, что самой главной чертой учёного является острый ум? Или великолепная память?...Вот ответ известного ученого Эдварда Теллера: «Для того, чтобы добиться успеха в науке, не нужно ни острого ума, ни прекрасной памяти, ни высоких научных степеней. Единственной необходимой чертой **является огромный интерес к науке**».

Доктор Норманн Пал сказал более кратко: **«Энтузиазм – это именно то, что нужно!»**

Однако, если ты хочешь пройти в своей профессии весь путь до самой вершины, ты должен познакомиться с методом Ллойда Дугласа – методом «чудесного наваждения». Когда твоя работа станет магией – чудесным наваждением – все качества, необходимые для достижения заветной высоты, появятся сами.

Раз ты уже переправился через реку, брось лодку!

В погоне за успехом не обременяй себя грузом бесполезных вещей. Опытный путешественник знает, как удобно путешествовать «налегке». Об этом говорит и древняя китайская поговорка: «Раз ты уже переправился через реку, брось свою лодку».

Представь себе, что эта река была препятствием на избранном тобою пути к успеху. Лодка имела огромную ценность, когда речь шла о том, чтобы перебраться на другой берег. Однако лодка теряет для тебя своё значение и становится обузой, как только ты переплыл реку. Поэтому...как только пересечёшь реку, брось свою лодку!

Существует нечто такое, что можно назвать тиранией вещей: ненужные, вышедшие из употребления вещи становятся обузой, занимая место не только в жилище человека, но и в его мыслях и чувствах. Поэтому не стоит, набивая мозоли, тянуть за собой по жизни бесконечную вереницу лишнего груза прошлых лет. Ты значительно облегчишь себе жизнь и ускорить движение к намеченной цели, если физически, мысленно и эмоционально освободишься от ненужных вещей, которых так много накопилось за минувшие годы. Избавься от них! Облегчи себе жизнь! Решай проблемы! Придай своей жизни обтекаемую форму, исключив из неё всё, что не важно и не существенно.

Освободись от тирании вещей!

Раз ты уже переправился через реку, брось лодку!

Скрипящее колесо не смазывают!

В мире очень много хронически жалующихся людей, считающих, что скрипящее колесо следует смазывать. Их так много, что они образовали гигантский хор, исторгающий жалобы, сетования и брюзжание. Эти люди – те самые скрипящие колёса – считают, что если они будут достаточно громко и долго скрипеть, то получат свою смазку – некие блага, которые на время их успокоят. В прошлом усилия жалобщиков вознаграждались. Но не теперь...

Сегодня известно, что более эффективной мерой является замена скрипящего колеса на такое, которое вызовет меньшее трение и не будет раздражать. Пусть все «скрипящие колёса» запомнят, что с этих пор им будут указывать на дверь с табличкой Выход!

Нам надоели вечные жалобы. Хватит идти на уступки нытикам. Им пора понять, что жизненные проблемы решаются не ворчанием, а совместно выработанными методами.

В наше время квалифицированный сотрудник, докладывая начальству о какой-либо проблеме и поступившей жалобе, уже не может обойтись без того, чтобы не предложить их решение, а лучше – нескольких альтернативных решений. Такой стиль поведения эффективен, так как создаёт в коллективе атмосферу, стимулирующую появление новых идей.

Поэтому, принимайтесь за дело! Пусть смолкнут звуки скрипящего колеса, а вместо них воцарится гармония творческого подхода к решению проблем, предполагающее борьбу лучшего с хорошим!

**Ты должен постоянно совершенствоваться,
и никто не может заставить тебя повторяться**

В жизни и в бизнесе самое важное – СОВЕШЕНСТВОВАТЬСЯ! Никто никогда ещё не становился великим, совершая то, что с таким же успехом могли делать другие. *Поэтому ты должен работать лучше!*

Алиса в Стране Чудес открыла следующий закон: ты должен *бежать из всех сил, чтобы остаться на месте*. А чтобы продвигаться вперёд, *надо бежать ещё в два раза быстрее!*

Из этого следует, что фирма должна постоянно улучшать качество своих изделий и (или) услуг, причём за конкурентную цену, так как в противном случае другие предприятия постепенно или мгновенно оттеснят её с рынка. Нельзя ограничиваться выпуском одних и тех же услуг – *фирма должна постоянно совершенствоваться!*

Универсальный закон гласит: иди вперёд, иначе тебя обойдут или столкнут в кювет! Это справедливо не только по отношению к предприятиям, но и к человеку в труде, в обществе, в жизни.

Поэтому ты должен постоянно самосовершенствоваться! Совершенствовать свою деятельность! Должен продуцировать идеи, строить планы, искать способы их осуществления...Работай и живи по принципу миллиардера Поля Гетти: *«Постарайся ещё чуть-чуть!»*

Итак, делай что-либо, делай это каждый раз всё лучше и лучше и успех не заставит себя ждать!

Ты должен ЗАХОТЕТЬ!

И только тогда твоё действие обретёт силу!

Мог бы кто-нибудь сказать о тебе следующее: «Он похож на часы без стрелок. Они есть, они здесь, но ничего не показывают, ничем не помогают, поэтому от них нужно будет избавиться?»

Вспомни старую поговорку: *«Тому, кто не хочет, всё тяжело»*. А поэтому – *ты должен хотеть!* Более того, *ты должен с энтузиазмом подходить к решению проблем*. Однако прежде всего ты должен...НАЧАТЬ! Только тогда ты убедишься, что можешь довольно легко добиться успеха.

Философ Рапор Эмерсон любил повторять: *«Сделай что-нибудь и приобретёшь силу»*. Действительно, именно ДЕЛЕНИЕ чего-то создаёт необходимую для осуществления этого процесса силу. Из известного нам со школьных времён закона инерции следует, что: а) тело, находящееся в покое, имеет свойство его сохранять, то есть остаётся в одном и том же месте; б) тело, находящееся в движении, имеет тенденцию оставаться в движении. Поэтому

если ты ничего не делаешь, то и дальше будешь пребывать в маразме и застое. Но как только начнёшь действовать, твоя сила будет возрастать прямо пропорционально затрачиваемым усилиям.

В старой китайской поговорке говорится: «Путешествие длиной в тысячу миль начинается с одного единственного шага». Нет нужды видеть сразу всю тысячу миль, достаточно увидеть кусочек, позволяющий всего-навсего сдвинуться с места. И ты должен... сделать свой первый шаг.

То же самое относится и к силе, с которой осуществляется какое-либо действие. На каждый день тебе не нужна вся жизненная энергия. Её должно хватить лишь на начало, на первый шаг по направлению к цели.

Последуй совету Гёте: «НАЧНИ и дело будет сделано!»

Проблема как нож! Хватай его за рукоятку, а не за лезвие

Проблема похожа на нож. Ты можешь схватить его за остриё и пораниться. Но можешь взяться за рукоятку и приобретешь полезный инструмент. Поэтому научись браться за любую проблему так, чтобы она не ранила, а становилась твоим оружием.

Большинство проблем в твоей жизни будет связано с другими людьми. Существует, однако, несколько основных принципов, которых ты должен придерживаться, если хочешь в будущем заинтересовывать собой разных людей и с их помощью быстрее увеличивать свой капитал.

Перестань искать ошибки – начни поиск решений. Недаром психологи открыли простой способ, благодаря которому люди могут жить счастливо, сохранять спокойствие духа и быть интересными для других. Вот он: перестань выискивать ошибки.

Никогда не атакуй «его» другого человека. Было исследовано 10 000 споров, начиная с супружеских ссор и кончая дебатами в ООН. Вывод следующий: никогда не атакуй «его» другого человека. Никогда!

Критикуй ситуацию, а не личность. Если сумеешь следовать этому принципу в жизни, то избежишь большинства своих проблем, связанных с другими людьми. Если всё же какая-нибудь ситуация станет невыносимой и ты будешь вынужден её скорректировать, не критикуй лицо или лица, приведших к ней, а лучше сконцентрируйся на критике самой ситуации, причём рассматривай последнюю конструктивно. Никогда не критикуй людей!

Когда ты начнёшь руководствоваться этими тремя принципами, то всегда будешь хватать опасный нож проблем межличностных контактов не за острие, а за рукоятку, превращая его тем самым в орудие успеха!

Перевод Г.Ф. Онуфриенко

Сведения об использованных иллюстрациях:

Иллюстрация содержания. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gostodeler.com.br/materia/2490/nosce_te_ipsum.html (дата обращения 29.11.2011).

Ил. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://online-language.ru/blog/words-and-there-is-no-proposal/> (дата обращения: 14.05.2013).

Источник: *Культура в современном мире. — 2013. — № 2. — [Электронный ресурс]. —*
Режим доступа: URL: <http://infoculture.rsl.ru>