

NOSCE TE IPSUM (ПОЗНАЙ САМОГО СЕБЯ) – 6.

Как добиться успеха в жизни

(окончание – часть 2)



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. Кормейера «Как добиться успеха в жизни» (Kormeyer 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 (начало – часть 1 – см.: Интернет-издание «Культура в современном мире» – №2, 2013).

Мучают ли тебя твои часы?

В жизни человека часы обычно играют вспомогательную роль – сообщают время. Поэтому не позволяй им руководить тобой, превращая жизнь в бесконечную спешку. Остерегайся того, чтобы часы стали мучающим тебя орудием пытки. Ибо они в самом деле могут убить человека!

Доктор Э. Сэйдони (директор отделения метаболизма Филадельфийского госпиталя) утверждает, что если мы какие-то дела откладываем на завтра, то тем самым значительно увеличиваем свои шансы дожить до назначенного срока. Многие могут не согласиться с этим высказыванием. Ведь сколько дел ещё не сделано! Но неужели же больничная койка

является идеальным местом для их существования? Не говоря уже о катафалке... Так вот, чтобы не искать помощи у специалистов, лечащих последствия спешки, которые спокойно и обстоятельно расскажут тебе, чем заканчиваются фрустрации, стрессы...

Спешка – это гибель, поэтому – ОСТАНОВИСЬ!

Лучше остановиться по собственному желанию, чем быть остановленным смертью. Лучше жить! Тот, кто действительно умеет добиваться крупных успехов, не живёт с часами в руках. У него перед глазами песочные часы, и каждая задача представляется в виде песчинок, которые не спеша падают одна за одной, одна за одной...

Циферблат часов должен улыбаться. А тебе улыбается циферблат твоих часов?

Сохраняй хладнокровие!

В процессе работы над собой очень важно сохранять ХЛАДНОКРОВИЕ. Это единственный способ рационального решения проблем, единственная возможность невзирая на степень враждебности одерживать верх над людьми с противоречивым, конфликтным характером, единственный выход из ситуации, когда разыгравшиеся страсти грозят испепелить целые периоды твоей жизни.

Именно об этом думал Киплинг, когда писал: «Сохраняй голову на плечах, когда все вокруг её теряют».

Сохраняй ЯСНОСТЬ УМА.

Когда другие кричат, беснуются и мечутся, бессмысленно пытаюсь таким образом справиться с проблемой, которую не в силах решить рациональным путём, - позволь им, оставаясь невозмутимым, выговориться, исчерпать свой потенциал, выплеснуть гнев. Терпеливо пережди бурю, сохраняя ХЛАДНОКРОВИЕ.

В экстремальных ситуациях не следует забывать об эпицентре смерча. Мало кто помнит, что в самом центре вращающихся с огромной скоростью масс воздуха царит абсолютная тишина и покой. В этой связи сделай для себя соответствующие выводы! Когда разразится эмоциональная буря, мысленно поставь себя в её эпицентр и оттуда следи за развитием событий.

Соломон сказал...

Говорят, что Соломон был мудрейшим из людей. Почему? Человек, имя которого стало символом мудрости, говорил, что «добрый ответ усмиряет ссору, ранящее слово вызывает гнев». И ещё: «Добрый – благоразумием богат, вспыльчивый – глупость проявляет».

Что из этого следует? Несколько ценных советов:

1. Отвечай всегда с чувством доброты.
2. Избегай ранящих слов.
3. Не будь вспыльчивым.
4. Не заходишь в гнев.

Стань вулканом!

Когда человек впервые в жизни видит гору, это обычно производит на него неизгладимое впечатление. Однако если человек видит горы часто, то они становятся для него частью привычного монотонного пейзажа. Гора – это гора и ничего больше. Но когда гора превращается в вулкан, оживает, дрожит, распалается и начинает сиять... Тогда она становится чем-то. Превращается в событие.

А потому стань вулканом!

Не оставайся только частью пейзажа. Ты не должен быть частью толпы, одним из многих. Стань кем-то особенным! Подобно тому, как это происходит с вулканом... Люди обращают внимание на вулкан, поскольку это зрелище! ***Если и ты хочешь обращать на себя внимание окружающих, ты должен создавать театр одного актёра!***

Приходи в движение! Потрясай, волнуй и излучай внутренний жар. Стань чем-то! Стань зрелищем! Стань вулканом со всеми его атрибутами!

И не забудь: именно внутренний жар является источником его силы. А поэтому – разгорись!

Сила терпения

Трудно себе представить, что нормандский крестоносец с развёрнутым штандартом в одной руке и мечом в другой может учить терпению. Однако это так. Храбрый и мужественный Танкред изрёк однажды: ***«Всё придёт, нужно только подождать»***. Тому же на протяжении многих сотен лет учит нас история. И учёба эта должна продолжаться, так как люди до сих пор связывают силу главным образом с действием безотлагательным, действием **МОМЕНТАЛЬНЫМ!**

Американский писатель Дж. Холланд пришёл к выводу, что ожидание, связанное с действием, даёт гораздо лучшие результаты. Он писал: ***«Нет таких крупных достижений, которые не являлись бы следствием работы и ожидания»***.

Французский писатель Жозеф де Местр утверждал: «Главный секрет успеха – это уметь ждать». И это действительно так! Святой отец Гораций Бушнелл проницательно

заметил: «Не каждый должен быть велик в поступках. Самой лучшей и действенной силой часто является обычное терпение». Шекспир тоже высказался на эту тему: «Как же убоги те, которым не хватает терпения! **Ведь любая рана со временем зарубцовывается**». Причём, чем глубже рана, тем медленнее она заживает и большего терпения требует.

Давайте попробуем составить цепочку из высказываний известных людей по этому поводу. Американский писатель XIX века Тайрон Эдвардс писал так: **«Тот, кто терпелив, – выстоит»**.

Терпеливое упорство сочетается в нашей цепочке с настойчивостью, о которой писал президент Кэлвин Кулидж: **«Ничто в мире не заменит настойчивость... Только настойчивость и решительность всемогущи»**.

Теперь добавим к цепочке высказываний замечательное наблюдение Самуэля Смайлса: **«Жгучее желание достижения цели в значительной мере означает само достижение цели. Непреклонное решение зачастую обладает огромной силой!»**

О силе терпения говорил французский поэт Жан де Лафонтен: **«Терпение и время способны на большее, чем сила и ярость»**. К этому необходимо добавить слова Джона Драйдена: **«Берегись силы терпеливого человека!»**. Американский теолог Натаниэль Эммоне утверждал, что: **«Терпеливое, спокойное и упорное мышление преодолеет любую преграду на пути к правде»**. Аналогичное мнение высказывал и французский эссеист Жан де ля Брьюер: **«Нет такой дороги, которая была бы слишком длинна для тех, кто идёт осмысленно и не спеша»**.

Терпению и выдержке нужно учиться, ибо, как говорил Наполеон: «Победа принадлежит самым упорным!» Человек со средними способностями должен поверить утверждению мудрого английского филантропа сэра Томаса Бакстона: **«Заурядный талант и необычайное упорство позволяют достичь любой цели»**.

А ты, читатель, к достижению какой цели стремишься? Думаю, слова Бенджамина Франклина не оставят тебя равнодушным: **«Кто терпелив, получит всё, что захочет»**.

Кто ты: термометр или термостат?

Термометр ничего не изменяет, его функция ограничивается замером температуры. Это инструмент, сообщающий людям ограниченную информацию (услугу).

Термостат же является прибором, который служит для регулировки. «Контролирует» температуру, а в случае необходимости корректирует её в соответствующем диапазоне.

Так же и с людьми. У одних черты термометра – их жизнь заключается в существовании, они ничего не изменяют, ничего не держат под контролем. Лишь оказывают

ограниченные услуги. Подчиняются стечению обстоятельств, что сразу же находит отражение на их «лицах» и ...ничего более.

Зато другие действуют как термостат – постоянно наблюдают за тем, что происходит, и мгновенно реагируют на изменяющиеся обстоятельства, приспособивая их к своим интересам.

Обрати внимание! Твоя жизнь может быть подчинена другим. Ты этого хочешь? Ты хочешь, чтобы тобой управляли? Выбор зависит только от тебя. Ты можешь стать, кем захочешь! Можешь иметь, что захочешь! Можешь делать, что любишь! Однако сначала реши, кем быть – термометром или термостатом?!

Ты хоть раз находил монетку?

Тебе не случалось хоть раз найти блестящую монетку? На тротуаре, в месте парковки, на лестнице. Если да, то вспомни возникшее в тот момент приятное чувство удивления и радости. Может быть, ты даже рассказал об этом своим знакомым? Многие, при случае, стараются сохранить такую монетку «на счастье». И не важно, какого она достоинства. Главное – ощущение неожиданной улыбки судьбы. Начинаешь верить, что теперь счастье тебя не минует. Появляется надежда на очередное везение и...оно приходит.

И мне хотелось бы закрепить в людях позитивное восприятие жизни. Поэтому я оставляю для них мелкие монетки... Проходя по улице, наклоняюсь, чтобы завязать шнурок, и незаметно кладу на тротуар монетку. То же желаю на месте паркинга. А потом иду своей дорогой. Я не прячусь за углом, дабы понаблюдать за счастливым ребенком, не хочу разрушать возникающих в моём воображении картин неожиданной радости ребёнка или приятного удивления взрослого, который на мгновение превращается в ребёнка, нашедшего «клад». Никогда не оглядываюсь назад, воображаю себе то, что захочу.

Однако каждая такая монета имеет как бы две стороны. С одной – вызывает приятное чувство «счастья», которое испытывает нашедший, с другой – ощущение радости у того, кто играет с Жизнью в эту незатейливую игру.

А может быть и ты, читатель, испробуешь в ней свои силы?

«В сравнении с чем (кем)?»

Жена греческого философа Сократа была сварливой и склочной женщиной. Когда однажды его друг поинтересовался у Сократа, как поживает Ксантиппа, он – по своему обыкновению задал вопрос: **«В сравнении с кем?»**

В этом вопросе заключён огромный смысл. Люди, места, события и даже чувства – всё относительно. Хороши они или плохи – зависит от того, с чем мы их сравниваем. Эта

житейская мудрость помогает человеку справляться с различными жизненными ситуациями, облегчает общение с другими людьми.

«В сравнении с чем?» – этот вопрос, который учит нас терпимости (толерантности) и сдержанности. Так же как рекомендация Киплинга: «Приготовься к триумфу и несчастью, а затем относись к обоим этим мошенникам одинаково».

Этот вопрос действует отрезвляюще. Когда задаёшь его себе, перестаёшь преувеличивать средние достижения, драматизировать небольшие разочарования, «раздувать» мелочи жизни. Ведь всё относительно и благодаря вышеупомянутому вопросу обретает своё истинное место. Примеры тому:

Люди. В мире столько характеров, сколько людей на планете. Когда тебе кажется, что кто-то невыносим, задай себе вопрос: «В сравнении с кем?» После минутного размышления ты поймёшь, что этот человек не так уж плох. С этого начнётся твоё обучение толерантности – терпимого отношения к людям.

Места. Кто-то возводит для себя роскошный дом в богатом поместье и спесиво думает: «Смотрите, какое великолепие!» Однако ему следовало бы задуматься: «В Сравнении с чем?» Может быть с «госпиталем» доктора Швейцера, который в сложнейших условиях лечил африканцев?

Ситуации и события. Что бы ни произошло в нашей жизни, всё можно соотнести с событиями прошлого, настоящего и будущего. «В сравнении с чем?» Этот вопрос позволяет адекватно воспринимать события, помогает осознать, что они были, есть и будут и лучше, и хуже. А, кроме того, ничто не длится вечно, всё проходит.

Чувства. Помни – важно не само событие, а чувства, которые оно вызывает. Поэтому прежде, чем бурно реагировать на что-то, сравни. И тогда может оказаться, что это событие не заслуживает чрезмерных эмоций.

Чему тебя может научить самоуправляемый снаряд

Человек сконструировал самоуправляемый снаряд, и хотя целесообразность этого изобретения следовало бы оспаривать, у него кое-чему можно научиться. Каждый снаряд данного типа оснащён встроенным механизмом, который автоматически направляет его на цель. Как только снаряд начинает отклоняться от курса, его система самонаведения вносит необходимые поправки. В результате он достигает намеченной цели. Но все это при одном условии – система самонаведения эффективно действует только во время полёта, т. е. в то время, когда снаряд находится в движении и устремлён к цели.

Чему же может научить самоуправляемый снаряд? Ответ я сформулирую в виде нескольких рекомендаций:

1. Ты должен выбрать в жизни конкретную цель и непосредственно стремиться к её достижению.
2. На пути к цели ты, вероятно, не раз будешь ошибаться, однако не считай ошибки поражением всей программы.
3. Ты должен научиться находить свои ошибки, чтобы затем исправлять их.
4. Скорректировав ошибку, ты всегда вернёшься на правильный курс.

Ты уже немного познакомился с системой самоуправляемого снаряда. А что ты можешь сказать о собственной системе самоуправления? Имеешь ли ты цель в жизни? Стремись ли ты к ЕДИНСТВЕННОЙ цели? Представь себе, что произошло бы, если бы ты попытался одновременно достичь две разных цели, если бы твоя система самонаведения успешно вела тебя в двух различных направлениях! Вот именно! Люди, ставящие перед собой ОДНУ цель, быстро её достигают. Зато те, которые размениваются сразу на несколько, безуспешно блуждают в джунглях жизни.

Двигаешься ли ты к своей цели постоянно? Ведь если будешь стоять на месте, твоя система самоуправления не сможет осуществить коррекцию. Поэтому не жди, продвигайся вперёд! Жизнь как езда на велосипеде – во время движения можно легко изменить направление, но если потеряешь равновесие... – упадёшь!

Относясь к ошибкам как к органической части своей жизни и будучи готов к их исправлению, ты сможешь двигаться к цели быстро и уверенно, а твоя система самоуправления удержит тебя на правильном курсе.

Вот несколько рекомендаций программирования системы самоуправления:

1. Твоя система самоуправления подобна компьютеру; в его память (т. е. в твоё подсознание) следует вводить все детали и подробности, касающиеся избранной цели.
2. С этого момента твоя система самоуправления будет действовать самостоятельно и вести тебя прямо к «финишу». (Твоё подсознание – как часть универсального разума – само справится со всеми помехами).
3. Тебе остаётся только сотрудничать со своей системой и выполнять её распоряжения. (Позволь подсознанию руководить тобою – и быстро достигнешь поставленной цели!).

И тогда я узнал о существовании серого пространства

В начале жизненного пути мне все казалось только плохим или хорошим, белым или чёрным. Незыблемость такой позиции, считал я, гарантирует мне успех в жизни. Спустя годы я вижу, как сильно ошибался. Люди легко и быстро достигают успеха, используя совсем другие критерии.

Со временем я открыл для себя наличие огромного серого пространства. Понял, что нет ничего абсолютно белого или совершенно чёрного, абсолютно правильного или сугубо ошибочного. Максимализм отличает людей молодых, незрелых, Разнообразные акции протеста, зрелищные мероприятия и общий радикализм являются его следствием.

А как относится мудрый человек к такому безрассудному поведению? Снисходительно улыбается и улаживает свои дела в сфере серого пространства, где размываются контуры белого и чёрного, где каждый что-то отдаёт и что-то получает, где ведутся переговоры, завершающиеся компромиссом.

Об этом стоит помнить, так как именно там люди абсолютно противоположных взглядов находят общий язык, а разговаривая друг с другом – и общую цель.

Я рад тому, что открыл серое пространство. Надеюсь, тебе это тоже удастся.

Кто зажигает свечу?

Одни сравнивают человечество с колонией муравьёв, плывущих на коряге вниз по реке. И хотя коряга приближается к огромному водопаду, муравьи продолжают ожесточённо спорить, кому из них быть рулевым!

Другие считают, что жизнь похожа на свечу, зажигаемую в момент рождения человека. Слабый огонёк. Пламя, дрожащее от малейшего дуновения. Известно, что внезапный ветер может погасить его в любой момент. Но в конце концов свеча гаснет сама, когда догорает её фитиль... В любом случае возникают два важных вопроса: Кто эту свечу зажигает? И почему?

Об этом стоит задуматься.

Нужно знать – что!

Первым шагом на пути к достижению цели должно стать определение того, ЧТО это должно быть. Когда ты не знаешь, ЧЕГО хочешь, то начинаешь походить на человека, отправляющегося в путешествие без малейшего представления о названии конечного пункта своей поездки, пути и расстоянии, которое придётся преодолеть. Шансы достичь такую цель равны нулю!

Важнейшая причина большинства неудач заключается именно в том, что многие не знают, ЧЕГО хотят. Такие люди бесцельно блуждают по жизни, выискивая что-то, сами не зная ЧТО. Безнадёжно кружа, часто возвращаются на исходные позиции. Иногда бросаются вслепую в каком-нибудь направлении. Им кажется, что они возвышаются, в действительности же – падают. Жаждают...не ведая, ЧТО это должно быть.

А поэтому уже СЕЙЧАС ЗАДУМАЙСЯ, чего ты ХОЧЕШЬ. Не решай сразу, но постоянно думай об этом! Часто задавай вопрос: «ЧЕГО я хочу?» И мысли исключительно в категориях жизненной цели. ЧЕГО ты хочешь добиться? Счастья, любви? А может быть успеха, денег, власти, популярности или славы? Чего-то одного или всего вместе. Не медли с выбором. Эта книга поможет тебе решить, ЧЕГО ты хочешь, и подскажет, КАК этого добиться!

Это будет первый шаг.

Почему другие будут делать то, что ты хочешь

«Проси и получишь». ПРОСИ и другие сделают то, что ты хочешь. Почему? С самого раннего детства, как только ребёнок начинает что-то понимать, его приучают делать то, о чём его просят. В школе этот тренинг продолжается: от детей требуют быстрых и правильных ответов на различные вопросы, отрабатывают положительную реакцию на просьбы.

Мать спрашивает своего ребёнка: «Кто это? Ма-ма?» И малыш с гордостью даёт положительный ответ. Затем приходит время для других вопросов. С каждым разом они становятся все сложнее и многочисленнее. В школе многие уроки целиком проходят в вопросах и ответах. Поскольку ВОПРОСЫ и ПРОСЬБЫ повторяются неделями, месяцами, годами сознательно или подсознательно вырабатывается определённый стереотип мышления (условный рефлекс), заключающийся в том, что человек делает или говорит то, о чём его просят или спрашивают. Формируется соответствующий стиль жизни.

Наконец, ты попадаешь в мир бизнеса, то есть в мир хозяев, руководителей... На первых порах буквально в каждом сотруднике видишь своего начальника. Позже, проработав эту книгу, может быть, ты станешь президентом какой-либо крупной фирмы. Но и тогда найдутся пайщики, клиенты, юристы, чиновники, целые организации, которые будут твоим начальством. Их желание просить тебя сделать что-то будет чрезвычайно ощутимо. Таким образом, над тобой всегда будет кто-то стоять.

В бизнесе работа начальника заключается в том, чтобы ПРОСИТЬ тебя сделать необходимое. Твоя же задача – делать то, о чём просят. На этом принципе, действующем на всех уровнях, основан бизнес. Делаешь то, о чём тебя просят – и делаешь это быстро, качественно и с улыбкой...или получаешь расчёт!

В наши дни трудно стать крупным бизнесменом, заботясь исключительно о собственном благе. Сегодня нас возносят на вершину служебной лестницы готовые помочь, услужливые сотрудники. Это означает необходимость сотрудничества с коллегами, потребность оперативно реагировать на ПРОСЬБЫ и выполнять их быстро, хорошо и с

улыбкой. Это означает также, что ты должен СПРАШИВАТЬ и ПРОСИТЬ или, к примеру, советовать своему работодателю, как быть более полезным фирме.

Бизнес – это форма действия в ответ на ПРОСЬБУ. «Вы могли бы сделать то или это? Вы могли бы съездить туда или в иное место?» И так в течение целого дня, а также изо дня в день. Каждый сотрудник сознательно или подсознательно расположен делать то, о чём его просят, причём делать быстро, качественно и с улыбкой, иначе...!

Дорогой читатель, можешь быть уверен, что у человека, которого ты о чём-то ПРОСИШЬ, за плечами целая жизнь учёбы и тренировок, которые безусловно будут вынуждать его сделать то, о чём ПРОСИШЬ. Поэтому ПРОСИ!

Имеются и другие мощные силы, которые действуют в твою пользу. **Человека толкает на поступок желание ощущать себя ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ.** То есть когда ты просишь кого-то о чём-то, к описанным выше мотивам добавляется жажда быть ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ, которая утоляется исполнением твоей просьбы. Ты получаешь, что просил, и вдобавок испытываешь удовлетворение от того, что помог кому-то почувствовать себя ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ и ПОЛЕЗНЫМ. Заодно стоит добавить, что отказ равнозначен признанию в отсутствии способностей или компетентности для выполнения поставленной задачи, а большинство людей предпочитают не испытывать этого ощущения.

Встречаются, однако, люди безразличные к престижу. Что ж, таков наш несовершенный мир. В утешение остаётся только напомнить слова Марка Аврелия, одного из мудрейших правителей Римской империи, который писал в своём дневнике: «Сегодня я намерен встретиться с теми, кто слишком много говорит, с эгоистами, себялюбцами и неблагодарными людьми. Но меня это не собьёт с толку и не удивит, поскольку я не могу представить себе мира без таких людей».

Подобных людей можешь встретить и ты, читатель. Так вот, не переживай! Не отвлекаясь на них, продолжай своё движение по дороге к успеху! Не останавливайся! Ибо механизм успеха похож на велосипед – если перестанешь крутить педали (СПРАШИВАТЬ и ПРОСИТЬ) – упадёшь!

Задавая вопросы, побуждай собеседника к высказываниям. «Как Вы считаете, что нужно делать с...? Что Вы об этом думаете?»

Уилл Роджерс образно высказался по данному поводу: «В нас всё ещё очень много от обезьян. Брось нам что-нибудь в клетку, и мы серьёзно над этим задумаемся». Это касается также ВОПРОСОВ и ПРОСЬБ. Лишь немногие способны игнорировать логичную и вежливую просьбу сделать что-то или проинформировать о чём-то. Положительная реакция является естественным инстинктом и безусловным рефлексом человека. Поэтому люди будут делать то, о чём ты их просишь.

Будь гейзером, а не вялой струёй!

Представь себе, что с группой туристов ты находишься в парке Йеллоустон, ожидая извержения гейзера. В руках у тебя детская игрушка – водяной пистолетик. Через мгновение гейзер с ошеломляющей силой устремляет к небу фонтан кипящей воды! Это одно из самых великолепных природных явлений. Нет такого туриста, который не восхитился бы его потрясающей красотой.

Сразу же по окончании действия гейзера ты смотришь на водяной пистолетик, нажимаешь курок и ...из ствола игрушки льётся вялая, быстро иссякающая струйка воды. И что же?

Данный пример наглядно демонстрирует различие между мощным гейзером и вялой струёй, хотя в обоих случаях носитель энергии один и тот же – вода. Разница огромна!

О ней стоит помнить, так как жизнь нередко заставляет нас делать выбор: быть мощным гейзером или слабой струёй! В обоих случаях носитель энергии остаётся прежний – это ТЫ сам!

Выбор принадлежит тебе.

Успех не должен сопутствовать тебе постоянно

Прежде всего, надо уяснить себе, что *неудача является неотъемлемым компонентом успеха*, чем-то, что случается почти ежедневно и даже несколько раз на дню! Робкие, застенчивые и впечатлительные люди особенно страдают от неудач, так как считают, что их следует избегать. Поэтому они и не предпринимают попыток достичь какой-либо цели. Избегая неудач, они, по сути дела, избегают и самого успеха.

Вот несколько причин невезения робких и впечатлительных натур:

1. Они убеждены, что от неудач следует уклоняться.
2. Они стыдятся поражений.
3. Считают, что неудачи покрывают их позором.
4. Неудача разочаровывает их.
5. Неудача отбивает у них желание действовать.
6. Они боятся неудач.
7. Впадают из-за них в панику.
8. Из-за неудач прекращают всякие попытки добиться чего-либо.

Неудача – это всего лишь очередной шаг на пути к успеху. Ибо успех в значительной мере зависит от оплошностей, падений и новых подъёмов. Отбросим страх. Неудача является неизбежной, необходимым и **ПОЛЕЗНЫМ** компонентом процесса становления личности «человека успеха», «везунчика».

Примечательно, что неудачи могут научить гораздо большему, чем успех, так как благодаря им человек лучше запоминает, чего именно не следует делать. Поэтому учись извлекать пользу из неудач!

Как советник-консультант многих фирм, я знаю, что торговец не должен стремиться продать всё. Достаточно того, чтобы из 10 товаров он выгодно продал один! Порой одна сделка в неделю делает человека богатым!

Неудачами ты можешь вымостить себе дорогу к успеху! На первый взгляд это звучит парадоксально, поэтому в качестве аргумента приведу пример из мира рекламы. Как известно, в эту сферу инвестируются огромные деньги, хотя любому специалисту известно, что 90% потенциальных покупателей реклама не заинтересует. Таким образом, тот, кто начинает заниматься рекламной деятельностью, начинает с 90%-ного невезения! Среди оставшихся 10% людей, которые посмотрят рекламу, небольшая часть захочет её прочитать и ещё меньшая – купит рекламируемый товар. Но этого будет достаточно!

Какой же вывод напрашивается? Использование рекламы обрекает тебя на 99% неудач, но оставшийся 1% удачи превращает в богатого человека!

Подумай теперь, как относиться к действиям тех, кто считает, что неудач следует избегать?!

Итак, запомним: *неудача является неизбежным, необходимым и полезным компонентом процесса становления «человека успеха». Тебе не надо стремиться одерживать успех постоянно, пусть лишь это будет достаточно часто. И ты добьёшься от жизни всего, о чём мечтаешь!*

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. 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bombenglish.com/wp-content/uploads/2008/03/dept-finance-images-bursar-running-late-pic-tm.jpg> (дата обращения: 01.10.2013).

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