

Консультация для воспитателей «Стресс и его последствия»

Стресс – состояние человека в процессе адаптации к условиям, неблагоприятных для его жизнедеятельности и угрожающим его жизненно важным ценностям.

Г. Селье говорил, что жизнь без стресса – это смерть. Умеренное волнение полезно, оно даёт стимул к действию. Но чрезмерное, экстремальное воздействие на организм человека – это испытание его на прочность. Кроме того, важно знать, что каждый человек имеет свои возможности противостояния стрессу. Это зависит от индивидуальных психофизиологических особенностей, условий воспитания: от темперамента, от усвоенных социальных стереотипов, степени социально-психологической напряжённости. Темперамент довольно сильно влияет на эмоциональную сферу человека. В зависимости от типа темперамента в поведении человека преобладают либо эмоции, либо действия, различия составляют способы их проявления.

Меланхолик и холерик – преобладают эмоции;

Сангвиник и флегматик – преобладают действия.

Стрессу больше подвержены эмоциональные типы темперамента. Чтобы учитывать данную особенность необходима диагностика учащихся.

Мы с Вами живём в такое время, когда стрессовые ситуации встречаются нам повсюду. К сожалению, стресс возникает в жизни не только взрослых людей, но и детей, причём разного возраста. Именно они оказываются наиболее уязвимы и незащитны перед различными стрессовыми ситуациями. Что говорить о ребёнке, когда взрослому человеку порой бывает трудно принять, проконтролировать то или иное событие в жизни.

Практическая часть: метод быстрого снятия сильного эмоционального или физического напряжения

Этот метод включает в себя серию упражнений по произвольному напряжению и расслаблению основных мышечных групп. Характерной чертой каждого упражнения является чередование сильного мышечного напряжения и следующего за ним расслабления. Противопоказаниями для выполнения отдельных упражнений по расслаблению является патология соответствующих органов, болезни костно-мышечной системы. С целью снятия психоэмоционального напряжения и самостоятельного освоения приемов саморегуляции можно выполнить ряд упражнений, таких как «Сосулька», «Муха», «Лимон», «Воздушный шар» и др.

Упражнение «Муха»

Цель: снятие напряжения с лицевой мускулатуры. Сядьте удобно: руки свободно положите на колени, плечи и голова опущены, глаза закрыты. Мысленно представьте, что на ваше лицо пытается сесть муха. Она садится то на нос, то на рот, то на лоб, то на глаза. Ваша задача: не открывая глаз, согнать назойливое насекомое.

Упражнение «Лимон»

Цель: управление состоянием мышечного напряжения и расслабления. Сядьте удобно: руки свободно положите на колени (ладонями вверх), плечи и голова опущены, глаза закрыты. Мысленно представьте себе, что у вас в правой руке лежит лимон. Начините медленно его сжимать до тех пор, пока не почувствуете, что «выжали» весь сок. Расслабьтесь. Запомните свои ощущения. Теперь представьте себе, что лимон находится в левой руке. Повторите упражнение. Вновь расслабьтесь и запомните свои ощущения. Затем выполните упражнение одновременно двумя руками. Расслабьтесь. Насладитесь состоянием покоя.

Упражнение «Сосулька» («Мороженое»)

Цель: управление состоянием мышечного напряжения и расслабления. Встаньте, закройте глаза, руки поднимите вверх. Представьте, что вы - сосулька или мороженое. Напрягите все мышцы вашего тела. Запомните эти ощущения. Замрите в этой позе на 1–2 минуты. Затем представьте, что под действием солнечного тепла вы начинаете медленно таять. Расслабляйте постепенно кисти рук, затем мышцы плеч, шеи, корпуса, ног и т.д. Запомните ощущения в состоянии расслабления. Выполняйте упражнение до достижения оптимального психоэмоционального состояния. Это упражнение можно выполнять лежа на полу.

Упражнение «Воздушный шар»

Цель: управление состоянием мышечного напряжения и расслабления. Встаньте, закройте глаза, руки поднимите вверх, наберите воздух. Представьте, что вы — большой воздушный шар, наполненный воздухом. Пойдите в такой позе 1–2 минуты, напрягая все мышцы тела. Затем представьте себе, что в шаре появилось небольшое отверстие. Медленно начинайте выпускать воздух, одновременно расслабляя мышцы тела: кисти рук, затем мышцы плеч, шеи, корпуса, ног и т.д. Запомните ощущения в состоянии расслабления. Выполняйте упражнение до достижения оптимального психоэмоционального состояния. И наконец, при сильном нервно-психическом напряжении вы можете выполнить 20–30 приседаний либо 15–20 прыжков на месте. Данный метод снятия психоэмоционального напряжения широко используется как спортсменами, так и артистами перед ответственными выступлениями

Как вести себя в стрессовых ситуациях, знакомых каждому человеку? Позвольте рассказать о методе, предложенном У.Х.Кэрриэром — талантливым инженером, который создал промышленность, выпускающую кондиционеры. Однажды он поведал такую историю. «Когда я был молодым человеком, фирма, где я работал, поручила мне установить новое устройство по очистке газа на заводе Питтсбургской компании. Выполняя задание, я столкнулся с непредвиденными трудностями. Устройство не отвечало тем требованиям, которые к нему предъявлялись. По сути дела, это был провал. Обескураженный неудачей, я потерял покой, лишился сна, чувствовал себя полностью раздавленным. К счастью, такое состояние длилось недолго. Здравый смысл подсказал мне, что, если я буду волноваться и переживать, ничего не изменится.

Нужно искать выход из создавшегося положения. И тогда я выработал метод, который применяю. Он совсем прост и может использоваться каждым.

Итак, мой метод состоит из трех этапов:

1. Я спокойно проанализировал ситуацию и постарался четко уяснить себе возможные негативные последствия. Прежде всего была некоторая вероятность, что я лишусь работы. Кроме того, существовала опасность, что мои работодатели откажутся применить новое оборудование и потеряют 20 тысяч долларов, которые мы вложили в это предприятие.

2. Представив себе самое худшее, что могло случиться, я попытался найти аргументы, которые позволили бы мне примириться с этим. Я рассуждал так: неудача может повредить моей репутации, и в результате мне откажут в работе; но даже если это произойдет, найти другое место не представит особого труда. Далее. Мои работодатели, вероятно, понимают, что новый метод очистки газа — эксперимент, и, скорее всего, готовы или, по крайней мере, в состоянии оплатить предстоящие расходы. В конце концов эти деньги можно рассматривать как вклад в важное научное изыскание.

3. Осознав самый неблагоприятный исход и примирившись с ним, я начал спокойно обдумывать решение. В поисках путей и средств, с помощью которых удалось бы предотвратить ожидаемую денежную потерю, я перебрал несколько вариантов и пришел к выводу, что, если мы потратим еще 5 тысяч долларов на дополнительное оборудование, проблема будет решена. Этот проект был осуществлен, и в результате наша фирма не только не потеряла 20 тысяч долларов, но и заработала 15 тысяч.

Когда человек в панике, он не способен сосредоточиться на решении той или иной проблемы, однако, заставив себя мысленно принять самое худшее, мы тем самым сбрасываем груз панического беспокойства и оказываемся в состоянии искать (и находить) правильный выход».

Почему я так в этом уверен? Вот его слова, обращенные к учащимся: *«Примирились с данным порядком вещей, поскольку то, что произошло, неизбежно. Это первый этап в преодолении любого затруднительного положения».*

Примирившись с самым худшим, мы понимаем, что нам нечего терять, и тогда наши силы автоматически высвобождаются. Вспоминая об этом, У.Х.Кэрриэр рассказывал мне: «Я немедленно расслабился и почувствовал умиротворение, которого не испытывал в течение длительного времени. С этого момента я был способен думать».

Разумно, не правда ли?

Однако миллионы людей разрушили свою жизнь в угрюмом сетовании, в бесплодных жалобах на «удары судьбы», отказавшись принять самое худшее, отказавшись действовать, чтобы что-то изменить, спасти то, что было в их силах, от разрушения.

Итак, если у вас возникают стрессовые ситуации, применяйте магическую формулу У.Х.Кэррисэра. Для этого вы должны выполнить три правила.

1. Спросите себя: «Что меня ожидает в самом худшем случае?»
2. Приготовьтесь принять это как неизбежное.
3. Спокойно подумайте, как изменить ситуацию.

Я звоню в вашу дверь...

Две смерти из восьми миллионов, населяющих город.

Ни разу никто не позвонил в дверь моей квартиры, чтобы спасти меня от эмоционального потрясения — болезни, которая наносит людям значительно больший вред, чем оспа. Никто не предупредил меня, что каждый десятый житель может заболеть расстройством нервной системы, вызванным в большинстве случаев волнением, душевным переживанием, эмоциональными конфликтами. Итак, я пишу эту главу, стремясь позвонить в дверь вашей квартиры и предупредить вас об опасности.

Знаменитый лауреат Нобелевской премии д-р А-Кэррел сказал;

«Деловые люди, которые не знают, как бороться со стрессами, умирают молодыми» Это касается и домашних хозяек, и ветеринаров, и каменщиков. По свидетельству многих врачей, 70 % всех пациентов могли бы вылечиться сами, если бы избавились от страхов и волнений. Такие болезни, как расстройство пищеварения, язвы желудка, заболевания сердца, бессонница, мигрень и т.д., зачастую возникают именно на нервной почве, в ситуации стресса, когда человек подавлен, напряжен, объят страхом и тревогой. Так, к примеру, обследования 15 000 пациентов клиники Мэйо показали, что у четырех из каждых пяти пациентов не было физических причин, вызывающих желудочные заболевания. Решающую роль в возникновении недуга играли страх, чувство беспокойства, ненависть, исключительный эгоизм и неумение приспособиться к действительности.

А вот данные доктора Г.С.Хоблина, работающего в той же клинике. Он привел их в своем докладе на ежегодной конференции Американской ассоциации терапевтов и хирургов, в котором рассказывалось об исследовании

состояния здоровья 176 административных работников в возрасте 43—44 лет. Оказалось, что более трети из них страдали болезнью сердца, язвой пищеварительного тракта или повышенным кровяным давлением.

Можно ли считать, что человек достиг успеха, если он расплачивается за продвижение по службе язвой желудка или сердечными заболеваниями? Стоит ли овладеть целым миром и потерять здоровье? Ведь властелин мира может спать только в одной постели в определенное время и есть только три раза в день. Делать то же самое может даже тот, кто роет канавы. Впрочем, не исключено, что он спит лучше и ест с большим аппетитом, чем высокопоставленный бизнесмен. Откровенно говоря, я предпочел бы убирать урожай на полях Алабамы и играть на банджо, чем подорвать свое здоровье в 45 лет, управляя железнодорожной компанией или фирмой, выпускающей сигареты.

Знаменитые братья Мэйо объявили, что более половины больничных коек в США заняты людьми, страдающими нервными заболеваниями. В большинстве случаев они вызваны не физическими нарушениями нервной системы, а такими эмоциями, как безнадежность, подавленность, беспокойство, страх, ненависть, отчаяние. Негативные последствия подобных душевных переживаний катастрофически растут. По подсчетам врачей, каждый двадцатый американец в настоящее время проводит часть своей жизни в учреждении для душевнобольных. Каждый шестой молодой человек, призванный в армию в годы второй мировой войны, был отчислен из-за психического расстройства.

Что вызывает патологические изменения психики? Никто не может дать исчерпывающий ответ на этот вопрос. Но вполне вероятно, что во многих случаях страх и волнения способствуют сумасшествию. Объятый тревогой, затравленный человек, который не в состоянии приспособиться к жестокому реальному миру, разрывает всякий контакт с окружающей средой и уходит в собственный вымышленный мир. Таким образом, он пытается освободиться от тревоги и волнений.

Если вы хотите решить проблемы, превращающие ваши дни в кошмар, применяйте следующие правила.

1. Соберите факты.
2. Проанализируйте их.
3. Примите решение, а затем действуйте в соответствии с ним.

Почему так важно располагать фактами? Да потому, что не имея их, мы способны лишь метаться в панике. Приведу весьма поучительное признание Г.Е. Хокса, декана Колумбийского университета. «Если передо мной возникает проблема, которую нужно решить к трем часам следующего вторника, то я не теряю покой и сон не впадаю в панику, а просто концентрирую свое внимание на сборе информации, связанной с этой проблемой. К назначенному сроку я располагаю сведениями, позволяющими мне выбрать то или иное решение». Я спросил Хокса, избавился ли он при этом от эмоциональных переживаний? «Да, - ответил он я могу совершенно откровенно признать, что теперь моя жизнь почти полностью освобождена от волнений. Я понял, что тревога, беспокойство, чувство неуверенности в свете знаний обычно отступают».

Но как ведет себя большинство из нас? Если мы и берем на себя труд собрать факты, то охотимся лишь за теми, которые подтверждают наши прежние представления. Вся остальная информация чаще всего полностью игнорируется. Нас удовлетворяет только то, что оправдывает наши действия, соответствует нашим желаниям и совпадает с нашими предрассудками, усвоенными в прошлом. Вспомним Андре Моруа: «Все, что соответствует нашим личным желаниям, кажется правильным. Все, что противоречит им, приводит нас в ярость».

Каким же образом преодолеть огромные трудности, с которыми мы сталкиваемся в поисках решения своих проблем? Как собирать факты, не привлекая эмоций, бесстрастно и объективно?

Это нелегкая задача, ведь когда мы взволнованны, чувства готовы перелиться через край, и ситуация предстает неясной, а то и искаженной. Я предлагаю два полезных способа осмыслить свои собственные проблемы с позиции постороннего.

1. Представьте, что вы собираете информацию не для себя, а для какого-нибудь другого человека. Как показывает мой опыт, это помогает вытеснить эмоции, поступать рассудительно и бесстрастно.

2. Пытаясь выявить факты, связанные с волнующей вас проблемой, вообразите себя судьей, готовым выслушать обе спорящие стороны. Иными словами, отберите сведения, свидетельствующие против вас,- то, что противоречит вашим желаниям, к чему вам не хотелось бы обращаться. Затем запишите все «за» и «против». В большинстве случаев правда находится где-то посередине между двумя крайними точками зрения.

Безусловно, ни я, ни вы, ни Эйнштейн, ни Верховный суд Соединенных Штатов не обладают даром принимать разумное решение без предварительного сбора информации. Эдисон знал это. После его смерти было обнаружено 2500 записных книжек, в которые он заносил все, что касалось возникающих в его жизни проблем.

Итак, первое правило выполнено. Однако для решения той или иной задачи недостаточно лишь знать все связанные с ней обстоятельства. Необходимо их проанализировать и осмыслить. На основании собственного горького опыта я понял: факты намного легче анализировать после того, как вы их предварительно выпишите на листке бумаги. И конечно, не следует забывать, что «хорошо сформулированная проблема — наполовину решенная проблема». Жизненный опыт убедил меня в огромной пользе необходимого плана действий. В противном случае неизбежны нервные срывы, превращающие жизнь людей в ад. Мне кажется, 50 % моих волнений исчезают, когда я принимаю ясное, осмысленное решение; еще 40 % обычно улечиваются, когда я приступаю к его осуществлению. Итак, я преодолеваю свое беспокойство примерно на 90 % благодаря выполнению следующих принципов:

1. Точное описание волнующей меня ситуации.
2. Запись возможных действий, которые я могу предпринять.
3. Принятие решения.
4. Немедленное осуществление этого решения.

Собственно, последний принцип и есть третье обязательное правило. Если вы не приступите к осуществлению намеченного действия, сбор фактов и их анализ превратятся в переливание из пустого в порожнее, в бессмысленную трату сил.

У.Джеймс сказал по этому поводу: «Когда решение принято и намечено его выполнение, прекратите беспокоиться о результатах!» Словом, не останавливайтесь, чтобы пересмотреть свое решение. Не отступайте от намеченного плана. Не теряйтесь в сомнениях. Не оглядывайтесь назад.

Однажды я спросил одного из самых преуспевающих нефтяных магнатов В.Филлипса, как он воплощает свои замыслы. Он ответил: «Чрезмерное обдумывание может вызвать волнение и панику. Наступает момент, когда анализ и размышления приносят только вред, когда нужно принимать решение и активно действовать, не оглядываясь назад».

Так попробуйте применить этот метод для решения проблемы, волнующей вас сейчас! **Вот четыре вопроса.** Ответьте на них.

Что меня сейчас беспокоит?

Что я могу предпринять?

Что я собираюсь сделать, чтобы решить проблему?

Когда я собираюсь приступить к выполнению намеченных действий?

Как ликвидировать 50 % волнений, возникающих на работе

Вполне вероятно, что вы скажете; «Название этого параграфа нелепо. Я работаю уже 19 лет, и кто, кроме меня самого, в состоянии решить все мои проблемы? Мысль о том, что кто-то может помочь мне в этом абсурд!» Скорее всего, я сам рассуждал бы точно так же несколько лет тому назад. Действительно, заголовок много обещает, а обещания обычно редко выполняются.

Будем откровенны: я не вполне уверен, что смогу избавить вас от 50 % волнений, связанных с вашей работой. Но я могу показать как это делают другие, а остальное в ваших руках. Я не собираюсь рассказывать о «некоем м-ре Джонсе», «м-ре Х» или об «одном парне из Огайо». Такие туманные истории нельзя проверить. Речь идет о реальном существующем человеке — Л.Шимкине — совладельце и директоре одного из крупнейших издательств в США «Симон и Шустер», Центр Рокфеллера, Нью-Йорк, 20. Дадим ему слово.

«В течение 15 лет почти каждый день половину рабочего времени я проводил на конференциях. Мы ломали себе головы, нужно ли делать то или это, а может быть, совсем ничего не надо делать? В конце концов наши нервы не выдерживали, мы вскакивали со своих мест, ожесточенно спорили, но никак не могли найти выхода из заколдованного круга. После таких конференций я чувствовал себя совершенно измотанным, однако считал, что изменить ничего нельзя. Если бы кто-нибудь сказал, что можно освободить три четверти времени, затрачиваемого на эти конференции, и три четверти усилий, я счел бы его идеалистом. Наконец я понял: больше так продолжаться не может. И тогда я выработал план, который использую уже восемь лет. В моей жизни произошел настоящий переворот, я вновь обрел работоспособность и здоровье. Между тем

секрет прост. Как правило, они начинались с подробного обсуждения всех недостатков нашей работы и заканчивались одним и тем же вопросом: «Что же нам делать?» Согласно новому правилу, сотрудник, представивший проблему для обсуждения, обязан подготовить записку с ответами на четыре следующих вопроса:

1. *В чем суть проблемы?* (Раньше мы обычно час или два спорили до хрипоты, хотя никто из нас не мог ясно сформулировать, что же нас волнует.)

2. *В чем ее причина?* (Когда я оглядываюсь назад, меня ужасает, сколько времени на наших заседаниях было затрачено зря. Мы даже не пытались выяснить факторы, которые обусловили проблему.)

3. *Каковы возможные решения?* (Прежде кто-то обычно предлагал один вариант, другой с ним не соглашался. Как правило, страсти накалялись. Мы часто отклонялись от обсуждаемой темы, и в конце концов никто не мог вспомнить выдвинутые варианты.)

4. *Что конкретно вы предлагаете?* (Я встречался на конференциях с человеком, который часами выражал беспокойство по поводу сложившейся ситуации и ходил «вокруг да около», даже не пытаясь осмыслить все возможные варианты и записать: «Я рекомендую именно этот способ».)

Сейчас мои сотрудники редко обращаются ко мне за советом. Они поняли — для того чтобы ответить на предложенные четыре вопроса, нужно собрать факты и проанализировать создавшееся положение. После этого в большинстве случаев нужда в моих консультациях отпадает. Правильное решение «выскакивает» само собой, как кусок поджаренного хлеба из тостера. Когда же консультации все-таки необходимы, на них уходит лишь треть времени, тратившегося в прошлом. Дискуссия протекает упорядоченно, в логической последовательности, и в результате принимается разумное решение».

Тот же метод использовал Ф.Беттчер, один из ведущих руководителей страховых компаний Америки. «Много лет назад, - рассказывал он, в самом начале своей деятельности в качестве страхового агента, я был полон безграничного энтузиазма и любви к ней. Затем что-то случилось. Я стал испытывать чувство отвращения к работе и наверняка бросил бы ее, но вдруг в один прекрасный день мне пришла в голову мысль произвести переоценку ценностей и выявить причину своих волнений. Прежде всего я задал себе вопрос: «В чем состоит проблема?» Проблема состояла в следующем: я не получал достаточно высокие прибыли, хотя обслуживал много клиентов. Меня угнетало, когда я слышал: «Мы подумаем о вашем предложении, м-р Беттчер, приходите к нам еще раз».

Потом я спросил себя: «Каковы возможные решения проблемы?» Чтобы ответить на этот вопрос, нужно было изучить факты. Я открыл записную книжку, которую вел 12 месяцев, и проанализировал цифры. Потрясающее открытие! В книжке черным по белому было написано, что 70 % страховок оформлялось после моего первого посещения клиентов, 23 % - после второго визита и только 7 % страховок было зарегистрировано после третьего, четвертого и пятого посещений. Именно они отнимали у меня больше всего времени и

доставляли мне колоссальные беспокойства. Я тратил половину рабочего дня на дело, которое выполнялось лишь на 7 %.

Каким было мое решение? Ответ ясен. Я немедленно отменил третий, четвертый и пятый визиты, а оставшееся в моем распоряжении время затратил на составление новых проспектов, почти вдвое увеличив стоимость каждого посещения».

Итак, попробуйте дать четкие и исчерпывающие ответы на вопросы: В чем суть проблемы? Каковы ее причины? Есть ли возможные решения? Что конкретно вы предлагаете? Я уверен: если вам это удастся, вы не только поправите свои дела, но и избавитесь от беспокойства. Думаю, если они уменьшатся не на 50, а хотя бы на 10 %, вы будете довольны.

Как сломить привычку беспокоиться, прежде чем она сломит вас

Научные деятели редко испытывают нервные потрясения. У них нет времени на такую роскошь. Почему волнения отступают, когда человек занят? Психологи объясняют это действием следующего закона: для любого человеческого ума, даже самого гениального, невозможно в один и тот же промежуток времени обдумывать более чем одну проблему.

Вы не совсем уверены в этом? Ну что же, тогда давайте проведем эксперимент: откиньтесь в кресле, закройте глаза и попытайтесь в один и тот же момент подумать о статуе Свободы и о том, что будете делать завтра утром. Вы обнаруживаете, что и о том, и о другом можно думать по очереди, но неодновременно. Разумеется, то же самое происходит и в сфере наших эмоций.

«Трудотерапия» — термин, используемый в психиатрии, когда в качестве лекарства назначается работа. Древнегреческие врачи применяли трудотерапию за 500 лет до рождения Христа!

Человек, посетивший санаторий известного американского психиатра Квокера в 1774 году, был изумлен, увидев, что пациенты считавшиеся психически больными, ткали лен. Он подумал, что несчастных жестоко эксплуатируют. Но доктор Квокер объяснил ему, что состояние здоровья пациентов улучшалось, когда они занимались посильной для них деятельностью. Это успокаивало их нервы.

Когда мы наслаждаемся отдыхом и, кажется, должны чувствовать себя счастливыми, нас подстерегает дьявол беспокойства. Ведь именно в эти минуты мы задумываемся о том, чего не достигли в жизни, что топчемся на месте, становимся лысыми, некрасивыми и т.д.

Каждый студент-физик знает: «природа отвергает вакуум». Разбейте накаленную электрическую лампочку — и природа с силой вытолкнет воздух, чтобы заполнить теоретически пустое пространство. Столь же яростно природа стремится заполнить мозг человека, который не занят. Чем? Как правило, эмоциями. Почему? Потому что тревога, беспокойство, страх, ненависть, ревность и зависть приводятся в действие первобытной динамической энергией джунглей. Сила подобных эмоций так велика, что они вытесняют из нашей души спокойствие, счастливые мысли и чувства. По этому поводу хорошо сказал профессор колледжа в Колумбии Дж.Мурселл:

«Беспокойства особенно терзают вас, когда вы бездействуете после окончания работы. Ваше воображение рисует нелепые картины постигших вас жизненных неудач и мелких неурядиц, преувеличенных во много раз. В это время ваш мозг напоминает мотор, действующий без нагрузки. Он движется с бешеной скоростью, и возникает угроза его сгорания или полного разрушения. Для излечения от беспокойства необходимо быть полностью занятым, причем наиболее полезна творческая работа». Не нужно быть профессором, чтобы понять эту древнюю истину и придерживаться ее в своей жизни.

Не могу не привести цитаты из книги адмирала Бирда «Один». «Каждую ночь,— пишет адмирал, проведший в одиночестве пять месяцев на Южном полюсе,— прежде чем выключить фонарь, я распределял свою работу на завтра. Например, я назначал себе час на ремонт спасательного люка, столько же на установку ящиков с топливом, изготовление книжных полок, полчаса на защиту помещения от сквозняков, два часа на ремонт разбитой доски в санях для перевозки людей и т.п. Постоянная занятость чрезвычайно помогла мне. Без этого дни проходили бы бесцельно; а жизнь без цели, как правило, приводит к деградации личности».

Будьте заняты. Это самое дешевое лекарство на земле - и самое эффективное. Человек, страдающий от привычки беспокоиться, должен полностью забыть в работе, иначе он иссохнет от отчаяния.

Как обрести спокойствие и счастье. «Наша жизнь есть то, что мы думаем о ней». Эти слова Марк Аврелия могут изменить вашу судьбу.

В самом деле, если мы думаем о счастье, мы чувствуем себя счастливыми. Если нас одолевают печальные мысли, мы грустим. Если в наших мыслях присутствует страх, мы становимся пугливым! и вздрагиваем от каждого шороха. Если мы чересчур озабочены состоянием своего здоровья, то вполне возможно, что болезнь вскоре подкараулит нас. Если мы думаем о неудачах, то в чем-то нас наверняка ждет фиаско. Если мы увязаем в болоте чрезмерной жалости к себе, все начинают избегать нас.

Я глубоко убежден, что самое важное в жизни — это умение вырабатывать у себя определенное умонастроение, положительно! отношение к окружающему миру. Другими словами, следует заботиться о решении своих проблем и предпринимать с этой целью спокойные действия, но не устраивать паническую беготню «вокруг да около» по замкнутому кругу. Не позволяйте себе поддаваться

унынию и думать о поражении, и вы наверняка найдете правильный выход из любой ситуации.

Умонастроение человека оказывает невероятное влияние на его физические силы. Когда знаменитый английский психиатр Дж-А.Хэдфилд внушил испытуемым под гипнозом, что они очень слабые, те смогли поднять лишь 29 фунтов — только треть груза поднимаемого ими в нормальных условиях. Когда же участника? эксперимента внушили, что они очень сильные, каждому из них удалось поднять около 142 фунтов.

Чем дольше я живу на свете, тем более глубоко верю, что люди и без гипноза могут сделать себя сильнее, избавиться от тревог, страха болезней.

Великий французский философ Монтень избрал девизом своей жизни такие слова: «Человек страдает не столько от того, что происходит, сколько от того, как он оценивает происходящее».

Наша оценка происходящего полностью зависит от нас самих. Вы спросите, как я смею требовать от вас, когда ваши нервы напряжены и, кажется, вот-вот взорвутся, изменить образ мышления с помощью волевых усилий? Да, я настаиваю именно на этом!

Более того, я собираюсь показать, как это сделать.

Секрет очень прост. Если вы опечалены, прежде всего улыбнитесь широко, весело и от всей души, расправьте плечи, а потов попробуйте спеть куплет из какой-нибудь веселой песенки. Если вы не умеете петь — свистите, если не можете свистеть — мурлычьте что-нибудь веселое. Держу пари — вы невольно воспрянете духом, ведь физически невозможно оставаться сердитым, надев на себя маску счастливого человека. Это закон природы.

Человек способен подниматься из руин, одерживать победы и достигать вершин успеха, только мобилизовав духовные силы, может стать слабым, жалким, несчастным, отказавшись расти и возвышаться духовно. Больше всего на свете я хочу приобрести власть над собой своими чувствами и страхами, разумом и душой. **Чтобы** подчинить их своей воле, нужно просто начать контролировать свои действия, и тогда они будут управлять вашими реакциями.

Я предлагаю программу, которую необходимо выполнять каждый день. Она называется «Только сегодня». Попробуйте следовать ей, и вы тут же ощутите ее вдохновляющее и стимулирующее действие.

Итак, вот эта программа.

1. Сегодня я буду счастлив. Я буду руководствоваться словами Авраама Линкольна: «Большинство людей счастливы настолько, насколько они полны решимости быть счастливыми».

2. Сегодня я постараюсь приспособить себя к той жизни, которая меня окружает. Я приму свою семью, свою работу такими, какие они есть, и попытаюсь найти в них что-нибудь положительное.

3. Сегодня я позабочусь о своем организме. Я сделаю зарядку, буду ухаживать за своим телом, по возможности правильно питаться. Я постараюсь не наносить вред своему здоровью и не запускать его. Мой организм должен быть крепким и стойким, чтобы я мог радоваться жизни.

4. Сегодня я постараюсь уделить внимание развитию своего ума. Я изучу что-нибудь полезное. Но я не буду духовным паразитом. Я прочитаю то, что требует усилия и концентрации мыслей.

5. Сегодня я займусь нравственным усовершенствованием своей души. Я сделаю кому-нибудь что-то полезное, так чтобы он не знал об этом. Затем я выполню по крайней мере два дела, которые мне совсем не хочется выполнять. Я сделаю их просто «для упражнения».

6. Сегодня я ко всем буду доброжелательно настроен. Я постараюсь как можно лучше выглядеть; надену то, что мне больше всего идет, буду

разговаривать мягким, тихим голосом, любезно вести себя, буду щедрым на похвалы. Я постараюсь никого не критиковать, ни к кому не придираюсь и не пытаюсь кем-то командовать или кого-то исправлять.

7. Я постараюсь выполнить то, что назначено на сегодняшний день, ведь сразу невозможно решить все проблемы. В течение 12 часов я могу выполнять даже самую неприятную работу, которая бы привела меня в ужас, если бы мне пришлось заниматься ею всю жизнь.

8. На сегодня я намечу программу своих дел и запишу, что собираюсь делать каждый час. Не обязательно тотчас следовать этой программе, но я составлю ее. Это поможет мне избавиться от двух зол — спешки и нерешительности.

9. Именно сегодня я полчаса проведу в одиночестве и постараюсь расслабиться. В эти полчаса я подумаю о боге и попытаюсь хоть немного заглянуть в свое будущее.

10. Именно сегодня я ничего не буду бояться. Я буду чувствовать себя счастливым, наслаждаться красотой, любить и верить, что я тоже кем-то любим.

Стоит ли мстить своим врагам? Наши враги заплясали бы от радости, если бы узнали, сколько беспокойства, терзаний и неприятностей они нам доставляют. Наша ненависть не наносит им вреда, но превращает дни и ночи в кошмары, изматывает, подрывает здоровье и портит внешность, а в конце концов сокращает жизнь.

Как вы думаете, кому принадлежат слова: «Если эгоистичные люди хотят воспользоваться вами, вычеркните их из своей жизни, но не пытайтесь расквитаться с ними. Желая отомстить кому-либо, вы прежде всего наносите вред себе, а не своему врагу»? Вам кажется, что их сказал идеалист в розовых очках? Ничего подобного. Эти слова взяты из бюллетеня, выпущенного полицейским управлением Милуоки.

Я не уговариваю вас любить своих врагов, но давайте по крайней мере любить себя. Чаще вспоминайте совет Шекспира: «Не растапливайте печь для своих недругов слишком сильно, иначе вы сгорите в ней сами».

Мне хочется рассказать историю, случившуюся с человеком по имени Джордж Рона. Он на собственном опыте убедился, что не следует разжигать злобу и ненависть к тому, кто, как нам кажется, обошелся с нами несправедливо. Вы выигрываете значительно больше, если отбросите эти чувства и попытаетесь действовать, исходя из здравого смысла. Итак, венский адвокат Джордж Рона очутился во время второй мировой войны в Швеции. У него не было денег, и, чтобы не умереть с голоду, ему нужно было срочно найти работу. Он владел несколькими языками и надеялся устроиться корреспондентом какой-нибудь фирмы, занимающейся импортом или экспортом. Большинство фирм, куда он обратился, ответило, что они не нуждаются в таких специалистах в связи с военным положением, но что они обещают прибегнуть к его помощи при первой же возможности. Однако ответ одного из работодателей был совершенно иным. «Вы неверно представляете себе,— писал он Джорджу Роне,— чем занимается моя фирма. Мне не нужен никакой корреспондент. Но даже если бы он был нужен, я все равно не принял бы вас на работу, потому что вы

производите впечатление бездарного и глупого человека и даже не можете грамотно писать по-шведски. В вашем письме полно ошибок».

Прочитав такое послание, адвокат пришел в ярость. Какое право имеет руководитель шведской фирмы называть его бездарным и глупым? И почему он берется судить об ошибках? Ведь в письме шведа их тоже немало! Рона немедленно сочинил письмо, полное негодования, злобы и насмешек, которые должны были «убить» этого человека. Однако, излив весь свой гнев на бумаге, Рона остыл и начал рассуждать так: «Я действительно тщательно изучил шведский, но ведь это не мой родной язык- Может быть, я делаю ошибки, о которых не знаю сам. И конечно, надеясь получить работу в этой стране, я должен изучать язык еще более упорно. Тот, кто помог мне прийти к такому выводу, просто-напросто оказал любезность, хотя, по всей вероятности, и не намеревался это сделать. А то, что он выразил свои замечания в неподобающей форме, вовсе не должно снижать моей признательности. Следовательно, единственно верное решение, которое я должен принять, это поблагодарить шведа».

И вот злобное письмо уничтожено и написано другое. «С Вашей стороны проявлена большая любезность. Вы взяли на себя труд ответить мне, несмотря на то, что не нуждаетесь в корреспонденте. Я сожалею, что не имел правильного представления о деятельности Вашей фирмы, и прошу простить за доставленное беспокойство. Разрешите выразить признательность за указание на допущенные в моем письме грамматические ошибки. Теперь я займусь изучением шведского языка более тщательно и постараюсь исправить их. Позвольте мне поблагодарить Вас за то, что Вы помогли мне вступить на путь самоусовершенствования».

Через несколько дней пришло ответное письмо от руководителя фирмы, выразившего желание встретиться с Джорджем Роной. Знакомство состоялось, и венский адвокат получил работу.

«Страшно не то, что вас обманули или обокрали,— говорил Конфуций,— страшно, если вы постоянно помните об этом». Однажды я спросил сына генерала Эйзенхауэра Джона, можно ли назвать его отца злопамятным. «Нет,— ответил он - папа ни минуты не думает о тех людях, которые ему неприятны».

Старинная поговорка гласит: дурак тот, кто никогда не сердится. Но мудрым является только тот, кто не хочет быть сердитым. Приведу такой пример. Уильяма Дж.Гэйнора, бывшего мэром Нью-Йорка, злобно оклеветали в прессе. После этого нашелся маньяк, который выстрелил в мэра и чуть его не убил. Лежа в больнице, Гэйнор мужественно боролся за жизнь и при этом, по его словам, «каждый вечер мысленно прощал всех людей». Восторженный идеализм? Слишком много доброты и светлой веры? Но давайте обратимся к великому немецкому философу Шопенгауэру, автору книги «Исследование пессимизма». Его душа была полна грусти и отчаяния, он смотрел на жизнь как на бессмысленное и мучительное приключение. И именно он воскликнул: «Если возможно, не испытывайте ни к кому враждебности!»

Однажды я разговаривал с Бернардом Барухом — человеком, который был поверенным советником шести президентов - Уилсона, Хардинга, Кулиджа,

Гувера, Рузвельта и Трумэна. На мой вопрос, как он реагировал на атаки своих противников, Барух ответил: «Ни один человек не может унижить меня или вызвать мой гнев. Я не позволю ему это сделать»,

Никто не в силах оскорбить и расстроить вас, если вы этого не хотите.

Пожалуй, ни один государственный деятель в истории Америки не подвергался таким оскорблениям и клевете и не испытывал на себе столь сильной ненависти противников, как Авраам Линкольн. Однако он никогда не оценивал людей по их отношению к нему. Если того требовало какое-нибудь важное дело, он мог поручить его даже своему врагу. Несмотря на клевету и личные оскорбления недругов, Линкольн назначал их на должности, которые им наиболее правительстве самые высокие посты,— Макленнана, Севарда, Стэнтона и Чейса. Однако, как вспоминает сам автор классической биографии президента, его юридический советник Херндон, Линкольн верил, что «ни одного человека не следует хвалить или осуждать за совершенные им поступки, потому что все мы так или иначе подвержены влиянию условий, обстоятельств, окружающей среды, образования, усвоенных привычек и наследственных черт. Именно эти факторы формируют человека и делают его таким, какой он есть и каким останется навсегда».

Возможно, Линкольн прав. По всей вероятности, если бы мы и унаследовали физические, интеллектуальные и эмоциональные особенности наших врагов и жизнь поставила бы нас в точно такие обстоятельства, мы бы поступали так же, как они. Наверное, мы не могли бы вести себя иначе.

Не думайте о благодарности, делая добро.

Однажды меня познакомили с человеком, который «сгорал» от негодования. Меня предупредили, что он обязательно станет рассказывать о причине своего состояния через 15 минут после того, как мы обменяемся приветствием. Так оно и случилось. Действительно, мой новый знакомый был полностью поглощен тем, что произошло с ним 11 месяцев назад, и не мог ни думать, ни говорить ни о чем другом.

Вы, наверное, предположили, что речь пойдет о какой-то страшной, трагической истории? Ну так слушайте. Этот человек выплатил своим подчиненным новогоднюю премию в размере 10 000 долларов. Каждый — а их было 34 - получил таким образом приблизительно 300 долларов, и ни один из облагодетельствованных не поблагодарил начальника. Это обстоятельство и точило его мысли и чувства в течение почти целого года.

«Сердитый человек,— говорил Конфуций,— всегда полон яда». Мой собеседник был настолько отравлен ядом, что я от души пожалел его. Ему было около шестидесяти лет. Если верить страховым компаниям, которые вычислили, что каждый из нас проживет на земле немногим более, чем две трети разницы между нашим возрастом и 80-ю годами, то этому человеку при благоприятном стечении обстоятельств осталось прожить примерно 14 или 15 лет. Однако он уже потратил год из отпущенного ему срока на негодование по поводу события, которое давно прошло. Я действительно проникся к нему сочувствием. Вместо того чтобы возмущаться и упиваться жалостью к себе, ему стоило бы подумать, почему его поступок не получил должной оценки. Может быть, он недоплатил

своим подчиненным и заставил их работать больше, чем положено? Может быть, они не рассматривали новогоднюю премию как подарок, а считали ее своим заслуженным заработком? Может быть, он был слишком строг и высокомерен, так что никто не осмеливался и не решался выразить благодарность? А может, подчиненные объяснили выдачу премии тем, что большая часть их доходов тратилась на налоги?

Конечно, с другой стороны, вполне вероятно, что подчиненные были эгоистичными, подлыми и невоспитанными людьми. Возможно, так, а возможно, и иначе. Я знаю об этом не больше вас. Я согласен с Сэмюэлом Джонсоном, сказавшим: «Благодарность — результат высокого уровня нравственного развития человека». Но я уверен, что на человеческую натуру нужно смотреть реалистически. Неблагодарность естественна, как сорная трава, благодарность — как роза. Ее нужно культивировать, лелеять и защищать. Я могу привести тысячи примеров, когда люди напрасно ожидали вполне заслуженной благодарности. И думаю, вряд ли что-нибудь изменится в течение вашей жизни. Так почему бы не быть реалистами и не согласиться с одним из самых мудрых людей, когда-либо правивших Римской империей, знаменитым философом Марком Аврелием. Однажды он записал в своем дневнике: «Сегодня я встречу людей, которые слишком много говорят. Они эгоистичны и неблагодарны. Но меня это не удивляет и не беспокоит. Я не представляю себе мира без таких людей». Разумно, не правда ли? Если мы будем все время ворчать, что кто-то не оценил наш добрый поступок, от этого ничего не изменится. Поэтому не ждите благодарности. Если мы не получаем ее, не стоит огорчаться, если же кто-то случайно поблагодарит вас, пусть это будет чудесным неожиданным сюрпризом-

Для людей естественно забывать о благодарности. Единственный способ заслужить любовь в этом мире — перестать требовать ее и делать добро, не рассчитывая на благодарность. Именно так поступали мои родители. Несмотря на бедность и постоянные долги, они всегда ухитрялись посылать деньги детскому дому в Блаффсе. Они делали это в течение многих лет каждый год, но никогда не посещали этот дом. Лишь изредка мать или отец получали письма от детей. Но они были богато вознаграждены, так как испытывали радость, оказывая помощь тем, кто в ней нуждался, не желая и не ожидая ответной благодарности.

Я уверен, что мой отец соответствовал описанию идеального человека, сделанного Аристотелем,—человека, заслужившего право на счастье. «Идеальный человек,— сказал Аристотель,— испытывает радость от того, что проявляет заботу по отношению к другим, но ему стыдно принимать благодеяния от других. Возвышенные натуры творят добро, низшие натуры принимают его».

А сейчас я хочу сформулировать правило: если вы стремитесь обрести счастье, перестаньте думать о благодарности или неблагодарности и постарайтесь испытывать радость, делая доброе дело.

Отдали бы вы все, что имеете, за миллион долларов? Не торопитесь с ответом. У меня припасена замечательная история, которую рассказал мне

однажды старый знакомый Гарольд Абботт. Это произошло в драматический момент его жизни, когда он не только потерял все свои сбережения, но и сделал долги, которые

смог выплатить лишь за семь лет. Подавленный, утративший веру в жизнь и способность бороться, Абботт отправился в банк, чтобы взять займы денег для поездки в Канзас-Сити в поисках работы. Переходя улицу, он неожиданно увидел человека без обеих ног, который передвигался на небольшой деревянной тележке с прикрепленными колесами от коньков на роликах, помогая себе дощечками в каждой руке. Взгляды Абботта и калеки встретились, и то, что произошло в следующие 10 секунд, перевернуло жизнь моего друга. Калека приветствовал его радостной улыбкой. «Доброе утро, сэр. Какое чудесное утро, не правда ли?» - весело сказал он. «Глядя на него рассказывал Абботт,- я понял, каким огромным, непостижимым богатством владею. У меня две ноги. Я могу ходить. Мне стало стыдно, что я посмел жалеть себя. Взяв в банке деньги, я приложил максимум усилий, чтобы найти работу. Сейчас все самое трудное позади, но я ни на день не забываю того парня. Об этом мне напоминают слова, которые я написал и повесил на дверь своей комнаты: «Я был убит горем, потому что у меня не было туфель, до тех пор, пока не встретил человека, у которого не было ног».

После 20-дневного путешествия с товарищами на плотках по бескрайним просторам Тихого океана Эдди Рекенбакер признался:

«Теперь я думаю о том, что мы не смеем жаловаться на жизнь, если у нас есть свежая вода и еда, необходимая для поддержки существования. Без всего остального можно обойтись».

Наша жизнь состоит из 90 % хорошего и правильного и 10 % плохого- Если вы хотите быть счастливыми, сконцентрируйте свое внимание на хорошем и старайтесь не думать о плохом. Если вы желаете нервничать, огорчаться и болеть язвой желудка, сосредоточьтесь на 10 % неприятностей и игнорируйте 90 % светлого и радостного.

Джонатан Свифт, автор «Путешествия Гулливера», считается одним из самых безнадежных пессимистов в английской литературе. Он был очень не доволен тем, что его родили на свет, и каждый год в свой день рождения ходил в черном и не прикасался к еде. Однако даже этот отчаянный пессимист с восхищением говорил о великой исцеляющей силе веселья. По его словам, самые лучшие доктора в мире - Доктор Диета, Доктор Покой, Доктор Веселье.

«Доктор Веселье» может сопровождать нас каждый день и каждый час нашей жизни, если мы сосредоточим свое внимание на невероятных богатствах, которыми владеем. Они намного ценнее, чем волшебные сокровища Али-Бабы. Вы бы продали свои два глаза за миллион долларов? Какую сумму вы бы потребовали за ваши обе ноги? А за ваши руки? А за слух? Дороги ли для вас ваши дети? А ваша семья? Мысленно сложите все ваши достоинства и ваши , сокровища. Вы поймете, что не отдали бы их за все богатства Рокфеллеров, Фордов и Морганов, вместе взятых.

Но ценим ли мы все это? Разумеется, нет. Как сказал Шопенгауэр, «мы редко думаем о том, что мы имеем, но всегда беспокоимся о том, чего нам не хватает».

В самом деле, это величайшая трагедия на земле. И может быть, эта особенность человеческой природы принесла миру больше несчастий, чем войны и эпидемии.

Нам должно быть очень стыдно за себя. Все дни и годы нашей жизни проходят в сказочном царстве красоты. Но мы слепы, чтобы увидеть это, и слишком пресыщены, чтобы это оценить. Итак, **если вы хотите перестать беспокоиться и начать жить, обращайтесь внимание на хорошее и не концентрируйте его на плохом.**

Великие мелочи. Поставьте на ваши тревоги «ограничитель потери». Вам непонятна эта фраза? Сейчас я объясню ее смысл. Вот что рассказал мне однажды Чарльз Роберте - преуспевающий делец работающий в одной из финансовых контор Нью-Йорка. «Когда я впервые решил заняться биржевыми операциями, друзья собрали мне 20 тысяч долларов, которые нужно было вложить в фондовую биржу. Мне казалось, что я достаточно хорошо знаю правила игры, однако вскоре я потерял все до последнего цента. И хотя мои друзья, люди вполне обеспеченные, не предъявляли никаких претензий, мысль о том, что это были их деньги, не давала мне покоя. Чтобы избежать ошибок в будущем, я решил проконсультироваться с одним из самых удачливых игроков на бирже Б.Каслом. Постоянный успех, который ему сопутствовал, не был результатом простого везения; очевидно, что здесь действовала система продуманных мер.

Касл объяснил мне главный принцип биржевых операций. По его словам, он ставил «ограничитель потери» на любое биржевое предприятие, в котором участвовал. Вкладывая в долю, например, 50 долларов, он немедленно устанавливал «ограничитель потери» на акции в размере 45 долларов. Это означает, что, если произойдет понижение на пять единиц, его акции будут проданы автоматически. Ограничивая свои потери таким образом, игрок ничем не рискует. Он может ошибиться много раз, но его доходы будут увеличиваться.

«Я немедленно усвоил этот принцип,— продолжал Ч.Роберте,— и с тех пор постоянно использую его на практике. Более того, вскоре я понял, что «ограничитель потери» можно применять не только на фондовой бирже. Это «волшебная палочка», снимающая раздражение и возмущение в любых ситуациях. Простой пример. Все знают, как нервирует и возмущает ожидание непунктуального, вечно опаздывающего человека. Но попробуйте сказать ему: «Послушай, Билл, впредь я буду ждать тебя не больше десяти минут. Если ты не придешь вовремя, наша договоренность о встрече отменяется». Уверяю вас, заданный вами ограничитель не только сэкономит ваше время и нервы, но и заставит Билла по крайней мере призадуматься над своим поведением.

Боже всемогущий! Если бы много лет назад у меня хватило ума ограничивать подобным образом свое нетерпение и эмоциональное напряжение! Почему у меня не хватало здравого смысла проанализировать каждую ситуацию, угрожающую моему душевному спокойствию, и сказать себе:

«Послушай, Дэйл Карнеги, об этом стоит беспокоиться ровно столько, и не более того».

Впрочем, однажды мне удалось это сделать. То был серьезный момент моей жизни — момент кризиса, когда самые сокровенные мечты, планы на будущее и напряженный труд рухнули, словно карточный домик. В течение двух лет я как одержимый писал роман. Мне казалось, что это мое призвание, и в мечтах я уже представлял себя вторым Джеком Лондоном или Томасом Гарди. Однако редактор издательства, куда я принес свое творение, был совсем другого мнения. Он не стал церемониться в выражениях и прямо заявил, что мое произведение никуда не годится и что я лишен писательского дара. Думаю, нет нужды рассказывать о моем тогдашнем состоянии. Прошли недели, прежде чем ко мне вернулась способность спать и есть, и я смог более или менее спокойно осмыслить случившееся. В то время я и понятия не имел об «ограничителе потери», но, оглядываясь назад, понимаю, что инстинктивно сделал именно это. Я попытался оценить свою писательскую деятельность в течение двух лет и пришел к выводу, что эти годы не были потеряны. Накопленный опыт обогатил меня духовно. Я вернулся к преподавательской работе, а в свободное время начал писать биографии великих людей и книги наподобие той, которую вы сейчас читаете. С тех пор я ни разу не пожалел о том, что не стал вторым Томасом Гарди.

Прежде чем сформулировать очередное правило, которое поможет преодолеть беспокойство, расскажу еще одну поучительную историю.

Когда Бенджамину Франклину было 7 лет, он сделал ошибку, о которой помнил всю жизнь. В то время ему страстно хотелось приобрести дудочку. В магазине игрушек, где она продавалась, его охватило такое волнение, что он выложил все свои медяки на прилавок, даже не спросив цену дудочки. Узнав об этом, старшие братья и сестры высмеяли малыша. «Я плакал от обиды и раздражения», — вспоминал Франклин много лет спустя, уже будучи всемирно известной личностью, послом США во Франции. Но хотя покупка дудочки принесла больше огорчения, чем удовольствия, в конце концов этот случай послужил ему полезным уроком. «Я пришел к выводу, — говорил он, — что большинство несчастий человечества вызваны тем, что люди неверно оценивают значение тех или иных событий в своей жизни, слишком дорого платят за дудочки».

Итак, **не переплачивайте, то есть не тратьте больше жизненной энергии и сил, чем необходимо.** Прежде чем сделать что-то, требующее больших затрат энергии и вызывающее тревогу, остановитесь и задайте себе три вопроса:

1. Велико ли значение того, о чем я беспокоюсь, в моей жизни?
2. На каком уровне мне следует установить «ограничитель потери» на сбедающее меня беспокойство и забыть о нем?
3. Сколько я должен заплатить за эту «дудочку»? Не собираюсь ли я заплатить больше, чем она стоит на самом деле?

Не пытайтесь «пилить опилки». Недавно я купил следы динозавра, отпечатанные в глине и вставленные в специальный ящик. Куратор музея Пибоди Йельского университета, где я приобрел эту реликвию, сообщил, что ей

около 180 миллионов лет. Даже самому неисправимому идиоту не пришло бы в голову пытаться вернуть прошлое, чтобы заменить эти следы-

Не менее нелепо пытаться изменить то, что произошло 180 секунд назад. Однако большинство из нас постоянно стремится сделать это. Между тем существует лишь один способ извлекать пользу из прошлого — спокойно проанализировать совершенные нами ошибки, помня при этом пословицу «не плачь о разлитом молоке». Я знаю, что она банальна и всем известна. Я знаю, что вы слышали ее уже тысячу раз. Но в ней, как и во многих других пословицах, заключена мудрость человечества, накапливавшаяся в течение веков и переданная через множество поколений. Если бы мы использовали в своей жизни большинство старинных пословиц, она стала бы более совершенной. Ведь знание имеет смысл только тогда, когда находит практическое применение. Я не ставил перед собой цель сообщить вам что-то новое. Моя задача — напомнить о том, что вы уже знаете, подтолкнуть вас к действиям, вдохновить к использованию мудрых истин в вашей жизни.

Меня всегда восхищали люди, похожие на бывшего редактора журнала «Филадельфия бюллетень Ф.Шерда. Он обладал даром объяснять хорошо известные вещи, прибегая к образным сравнениям. Однажды, выступая перед выпускниками колледжа, Шерд задал им вопрос: «Кто из вас когда-нибудь пилил дерево? Поднимите руки». Поднялось много рук. Затем он спросил: «А кто из вас когда-нибудь пилил опилки?» Конечно же таких не нашлось, ведь сделать это невозможно.

То же самое происходит и с прошлым. Когда человек начинает :

беспокоиться о том, что уже случилось и закончилось, он просто пытается пилить опилки. Все мы совершаем нелепые поступки и ошибки. Мы учимся на них. Но мы должны забыть их, как только проанализировали все обстоятельства, с ними связанные. Чтобы избавиться от привычки беспокоиться, прежде чем она сломит вас,

запомните следующее правило: **не делайте бесплодных попыток вернуть прошлое, пусть оно хоронит своих мертвецов.**

Не подражайте другим. Найдите себя и всегда оставайтесь собой. Одно из самых распространенных заблуждений человека — недооценивать данное ему природой и стремиться походить на кого-либо, играть несвойственную себе роль. Эта проблема стара, как мир. и универсальна, как человеческая жизнь. Нежелание быть самим собой служит скрытой причиной многих неврозов, психозов, комплексов. Специалисты в области воспитания детей считают, что ребенку нужно постоянно внушать простую истину: что бы ни случилось, всегда оставайся самим собой. Если он не усвоит этого, то рискует пополнить армию наиболее несчастных людей — тех, кто жаждет заниматься делом, которое не соответствует их врожденному физическому и психическому складу.

Особенно пагубны последствия такого стремления в актерской среде и мире бизнеса. В этом на собственном опыте убедился Сэм Вуд. До того как стать директором Голливуда, он несколько лет занимался торговлей недвижимым имуществом. И на киностудии, и в торговой конторе ему приходилось сталкиваться с этим явлением. Многие молодые актеры просто одержимы

манией во что бы то ни стало подражать «звездам». Их участь незавидна. То же можно сказать о бизнесменах, которые копируют кого-либо каждый шаг и боятся самостоятельных решений.

Недавно я разговаривал на эту тему с Полом Бойнтоном, управляющим по кадрам крупной нефтяной компании «Сокони-Вакуум». Я спросил его, в чем, по его мнению, состоит самая большая ошибка людей, которые обращаются к нему по поводу работы. Вот что он ответил. «Человек, ищущий работу, почему-то больше всего озабочен тем, чтобы скрыть свое подлинное лицо. Вместо того, чтобы быть откровенным, он старается понравиться работодателю, стремится угодить ему и нередко проигрывает. В результате «эффект» зачастую бывает прямо противоположным, ведь обман отталкивает, фальшивые люди никому не нужны».

Знаменитый Уильям Джеймс считает, что многие так и не находят себя. По его словам, в нас таится целый мир скрытых способностей, мы разбужены только наполовину и используем лишь небольшую часть своих физических и умственных потенциальных возможностей. Как правило, скрытые таланты человеческой личности остаются нереализованными.

Вы и я обладаем способностями, о которых, быть может, и не подозреваем. Поэтому не теряйте ни секунды на переживания о том, что вы не похожи на других людей. Каждый человек, родившийся на этой земле, неповторим. Таких, как он, не было и не будет после. Наше появление на свет удивительно и загадочно. Даже после того, как ваши отец и мать встретились и вступили в брак, существовал только один шанс из 300 000 триллионов, что родится именно такой человек, как вы! Иными словами, если бы у вас было 300 000 триллионов братьев и сестер, они все были бы не похожи на вас. Вы единственны и неповторимы. И это не мои предположения, так считает наука. Зайдите в любую публичную библиотеку и прочитайте Армана Шайнфельда «Вы и наследственность». В ней немало научных данных, подтверждающих мои слова.

У меня есть основания говорить о необходимости найти себя, ведь с этой проблемой я не раз сталкивался. Когда я впервые приехал в Нью-Йорк с поля Миссури, мне казалось, что я рожден актером. Меня манили огни славы, и путь к успеху представлялся простым и усыпанным розами. Подав документы в Американскую Академию драматического искусства, я собирался подражать игре и поведению знаменитых актеров того времени Джона Дрю, Вальтера Хэмпдена и Отиса Скиннера. Я намеревался позаимствовать самые лучшие качества каждого из них и объединить их в себе, думая, что это поможет мне стать самым блистательным и непревзойденным актером.

Как это глупо! Как нелепо!

Мне пришлось потерять много лет жизни, подражая другим людям. Лишь позднее до моего толстокожего деревенского ума дошло, что я должен быть только самим собой и никем другим. Но в то время я был слишком туп, чтобы понять это. Мне пришлось все пережить заново. Несколько лет спустя я начал писать свою первую книгу, с надеждой, что это будет самая лучшая книга по ораторскому искусству, предназначенная для деловых людей. При этом я руководствовался тем же самым принципом, который применял, готовясь стать

актером: собирался заимствовать мысли известных писателей и объединить их в одном произведении. Целый год ушел на то, чтобы выбрать содержащиеся в десятках книг по ораторскому искусству интересные размышления и включить их в свой опус. Но в конце концов меня осенило, что я снова остался в дураках. «Сборная солянка» из мыслей других людей оказалась настолько надуманной и скучной, что ни один деловой человек не стал бы корпеть над моим творением. Словом, «шедевр», на который был потрачен целый год, отправлен в корзину для мусора, а мне пришлось начать все сначала.

На сей раз я сказал себе: «Ты должен оставаться Дэйлом Карнеги со всеми его недостатками и слабостями. По всей вероятности, ты не можешь быть никем другим». Навсегда отказавшись от идеи сочетать в себе достоинства других людей, я засучил рукава и приступил к работе над учебником по ораторскому искусству, в котором нашли отражение мой жизненный опыт, наблюдения и мысли. Я пришел к тому же выводу, что и профессор английской литературы в Оксфорде сэр Вальтер Рэлей. «Мне не дано писать как Шекспир,— сказал он.— Но я могу написать свою собственную книгу».

Будьте самим собой.

Следуйте совету, который Ирвинг Берлин дал Джорджу Гершвину. Когда они познакомились, первый был знаменит, а второй только пробивал дорогу в жизни. Именно Берлин предостерег Гершвина от неправильного шага: «Если ты согласишься работать моим музыкальным секретарем, то в конце концов станешь второсортным Берлином. Но если ты будешь настойчиво развивать свой талант, то станешь неповторимым и знаменитым музыкантом». Гершвин внял этому мудрому совету, и вскоре его имя гремело по всему миру.

Старайтесь использовать наилучшим образом то, что дала вам природа. В конечном итоге всякое искусство глубоко индивидуально. Вы можете петь только своим голосом, рисовать только своей рукой. Что бы ни случилось, вы должны возделывать свой маленький садик. Как бы ни сложились обстоятельства, вы должны играть на своем инструменте в сложном оркестре жизни.

Слова поэта Дугласа Мэллоха.

Если ты не можешь быть сосной на вершине холма,

Будь маленьким деревцем в долине, но только самым лучшим деревцем.

Будь кустиком, если не можешь быть деревом.

Будь травой у дороги и дай отдых усталому путнику,

Если не можешь быть кустиком.

Если ты не можешь быть китом, будь самым красивым окунем в озере!

Если мы не можем быть капитанами, кто-то должен быть и матросом.

Для всех найдется работа на корабле жизни, только найди свое дело.

Если ты не можешь быть широкой дорогой, будь узенькой тропинкой.

Если ты не можешь быть солнцем, будь звездой на небе.

Только найди свое дело и старайся стать самым лучшим.

Если вам достался лимон, сделайте из него лимонад

Знаменитый психолог Альфред Адлер, изучавший скрытые резервы человеческих сил и возможностей, с восторгом отметил, что одно из самых удивительных качеств человека заключается в способности превращать минусы в плюсы. Действительно, только глупец обнаруживший, что судьба вручила ему лимон, сдается и говорит, упиваясь жалостью к себе: «Я потерпел фиаско. Такова **моя** участь. У меня нет ни малейшей возможности что-то изменить». Когда же лимон достается умному человеку, тот рассуждает следующим образом: «Какую пользу я могу извлечь из создавшегося положения? **Как** улучшить его? **Как** превратить лимон в лимонад?»

Вы, должно быть, уже привыкли к тому, что прежде чем дать тот или иной совет и сформулировать очередное правило, которое поможет вам избавиться от беспокойства, я рассказываю несколько поучительных историй, имевших место с реально существующими людьми. Не будем отступать от этой традиции и на сей раз. Итак, молодой женщине Тельме Томпсон пришлось уехать вместе с мужем в военный учебный лагерь недалеко от пустыни Моджейф в Нью-Мехико. «Я возненавидела это место,— вспоминает она,— никогда в жизни я не была так несчастна. Моего мужа посылали на военные учения в пустыне, и я оставалась совершенно одна в крошечном доме, похожем на сарай. Поблизости не было ни души, с кем можно было бы поговорить. Вокруг жили только мексиканцы и индейцы, которые не знали английского. Непрерывно дул ветер, и вся еда, которую я ела, и сам воздух, которым я дышала, казалось, были пропитаны бесконечным песком. Мне было так жаль себя, что я написала письмо, в котором сетовала на свою безысходную жизнь в «этой дыре». Мой отец прислал ответное письмо, состоявшее из двух строчек: «Два человека смотрели сквозь тюремную решетку. Один увидел грязь, другой увидел звезды».

Прочитав эти слова, я решила «искать звезды». Вскоре я подружилась с местными жителями, и меня потрясло их отношение ко мне. Когда я выразила свое восхищение их тканями и керамикой, они подарили мне самые лучшие изделия, которые отказывались продавать туристам. Я изучила диковинные формы кактуса, юкаса и дерева Джошуа, узнала много нового и интересного о собаках, живущих в пустыне. Я научилась наслаждаться запахами, которые приносил ветер, и собирала морские раковины, которые появились здесь миллионы лет назад, когда пески пустыни были дном океана.

Что же случилось? Пустыня не изменилась. Индейцы остались такими же. Изменилась я сама, мое отношение к жизни - Я сумела превратить казавшееся мне печальным и безысходным существование в волнующее и яркое приключение. Я открыла новый мир, который взволновал меня и вдохновил написать книгу. Я выглянула из тюрьмы, созданной мною, и увидела свет звезд».

Тельма Томпсон открыла для себя древнюю истину, о которой говорили греки до рождения Христа: «Путь к счастью лежит через трудности». Да, счастье чаще всего связано с победой, которая является результатом преодоления всевозможных преград. Мы испытываем чувство триумфа, когда наши лимоны превращаются в лимонад.

Однажды я побывал в доме у счастливого фермера во Флориде, которому удалось превратить в лимонад даже отравленный лимон. Он купил ферму, и поначалу казалось, что это принесет ему одни убытки. На участке нельзя было выращивать фрукты или разводить свиней здесь росли только низкорослые дубы и водились гремучие змеи. Однако он не впал в отчаяние, и вскоре его осенило. А что, если обратить поражение в победу? Почему бы не извлечь пользу из того, что ему послала судьба? Через несколько лет ферма стала местной достопримечательностью. Ее ежегодно посещали 20 тысяч человек. Змеиный яд отправлялся в лаборатории и использовался для изготовления лекарств, кожа змей продавалась за баснословные деньги. Из нее изготавливались женские туфли и сумки. Мясо гремучих змей консервировалось и считалось деликатесом во всем мире.

Я купил открытку с видом фермы и опустил ее в почтовом отделении деревни, которая была переименована. Теперь она называлась Гремучая Змея в честь человека, превратившего отравленный лимон в сладкий лимонад.

Чем больше я изучаю жизнь людей, достигших успеха, тем больше убеждаюсь в том, что подавляющее большинство из них преуспели благодаря препятствиям в начале своей деятельности. Именно препятствия побудили их мобилизовать все силы и в результате привели к вознаграждению.

Хэрри Эмерсон Фосдик в книге «Способность видеть суть» вспоминает замечательную скандинавскую поговорку. Многим из нас следовало бы сделать ее девизом своей жизни; «Северный ветер создал викингов». Далее он пишет: «Почему вы думаете, что спокойная жизнь, полная удовольствий, отсутствие трудностей и комфорт способны сделать людей счастливыми? Наоборот, люди, привыкшие жалеть себя в трудном положении, продолжают это делать, даже оказавшись в роскоши и лежа на мягком диване. Всегда в истории человечества слава и счастье приходят к людям при любых обстоятельствах - хороших, плохих и средних, если они умеют преодолевать препятствия».

Если вы потеряли всякую надежду когда-нибудь превратить свои лимоны в лимонад, все-таки сделайте такую попытку. Я назову вам причины, почему это имеет смысл.

Во-первых, всегда существует вероятность добиться успеха. Во-вторых, сама по себе попытка обратить минусы в плюсы заставляет стремиться вперед, а не оглядываться назад, вытесняет тревоги, вдохновляет мыслить оптимистически и конструктивно, высвобождает творческую энергию.