

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Введение</i>	7
<i>Глава 1. Тренировка осознанности мысли</i>	19
<i>Глава 2. Определение текущего момента</i>	41
<i>Глава 3. Ставьте цели, используя точные данные</i>	53
<i>Глава 4. Обдуманые действия</i>	71
<i>Глава 5. А что потом?</i>	89
<i>Глава 6. «Прекрасная» жизнь</i>	103
<i>Глава 7. Вы должны быть здесь</i>	117
<i>Об авторе</i>	127
<i>Благодарности</i>	131

The image features a central sun-like graphic with a dark, spiky core and bright yellow rays extending outwards. The word "ВВЕДЕНИЕ" is written in white, bold, uppercase letters across the dark core. The background is a light gray with several diagonal, brush-stroke-like lines in a golden-yellow color.

ВВЕДЕНИЕ

Вмоей первой книге «*Как достигать желаемого силой мысли*» я написал: «Все то, чего стоит достичь в жизни, требует практики. На самом деле, сама жизнь есть не что иное, как безостановочная практика, бесконечное усилие, направленное на оттачивание наших навыков». Цитату эту я привожу, чтобы сказать: все в этой жизни является результатом практики. Неважно, насколько незначительным нам кажется то или иное действие, все, что мы совершаем, от чистки зубов до пугающего собеседования при приеме на работу, произрастает из практики, из преднамеренного повторения действия для достижения поставленной цели.

Научиться концентрироваться на том, что вы делаете, а не на том, чего вы пытаетесь достичь; использовать цель как руль, а не как напоминание о том, что еще не сделано; работать, не осуждая собственные действия, — вот те несложные сдвиги в сознании, которые полностью меняют повседневный опыт.

Это и есть состояние полной вовлеченности, о котором пойдет речь в настоящей книге. Мы существуем только здесь и сейчас, делая то, что делаем. Мы поглощены процессом и не размышляем о будущем или о прошлом, не оцениваем, хорошо или плохо мы делаем то, чем заняты. Пока мы заняты тем, чем заняты, мы успешны. Именно такой вариант легкой смены перспективы будет обсуждаться в этой книге, поскольку он обуславливает разницу между самоощущением человека успешного, воодушевленного и самоощущением неудачника.

Наша культура знавала времена, в которые никто не понял бы, о чем идет речь. Я поражен тем фактом, что сейчас идет глобальное пробуждение, что осознанность пробивается на передовую нашего коллективного сознания. По мере того как древние истины проступают через наслоения недовольства в современной культуре, рождается новая парадигма человеческого потенциала.

В рамках старой парадигмы счастье, ощущение удовлетворения обретается вне нас, чтобы его испытать, нужны другие обстоятельства. Где бы мы ни были в данный момент, нам чего-то не хватает, нектар для утоления жажды находится где-то в другом месте, а иногда и в другом времени. Это ощущение может преследовать нас всю жизнь, приводя к состоянию истощения, подобному тому, что испытывает несчастный, заблудившийся в пустыне и пытающийся добраться до оазиса, который оказывается миражом.

Тем не менее именно ощущение неудовлетворенности является движущей силой индустрии мар-

кетинга. Каждый день нас пичкают сообщениями типа: «Без того или этого мы не можем быть счастливы». Поскольку все мы так или иначе постоянно связаны друг с другом — через интернет ли, с помощью смартфонов, телевизоров, радио, — ощущение неудовлетворенности легко подпитывается, ведь люди, которым это выгодно, имеют к нам постоянный доступ. Большинство из нас слепо подчиняются происходящему, хотя задним числом легко увидеть, насколько непродуктивен цикл погони за бóльшим. Я называю это ошибкой **синдрома приобретения хлама** (СПХ). Такой способ мышления распространен во всех областях нашей культуры, в особенности в корпоративном мире, среде, продвигающей такие тренды, как меньшее число людей, выполняющее больший объем работы, и постоянная многозадачность, — концепции, основанные на уверенности в необходимости получать все больше, невзирая на цену.

Несколько лет назад меня попросили провести рабочий ланч для одной фирмы в Нью-Йорке, занимающейся инвестициями. Директор прочел *«Как достигать желаемого силой мысли»*, и книга понравилась ему настолько, что он приобрел по экземпляру для каждого сотрудника и попросил меня посетить организацию с однодневным визитом. Из города Уилмингтон, штат Делавэр, я решил ехать поездом, идущим из Вашингтона и делающим на пути в Нью-Йорк всего несколько остановок. В поезде нашлось лишь одно свободное место рядом с бизнесменом, который, очевидно, сел в Вашингтоне и был занят работой на ноутбуке. Мы молчали все два часа пути, пока перед самым прибытием

он не закрыл ноутбук и не начал разговор. Он спросил, зачем я еду в Нью-Йорк, а когда я сказал, что написал книгу и меня пригласили выступить перед группой заинтересованных лиц, он поинтересовался названием. Я начал вытаскивать книгу из портфеля, он тут же узнал ее и спросил: «Вы Том Стернер?»

Он сказал, что не может поверить, что упустил возможность поговорить об этой книге. В его компании осознали, что необходима новая модель управления сотрудниками. Предыдущая модель некоторое время назад привела к снижению доходов. Сотрудники страдали от выгорания и стресса, все это они приносили с собой домой, что порождало еще больший стресс, который, в свою очередь, на следующий день возвращался вместе с ними на рабочее место. Этот замкнутый круг оказывал серьезное влияние на продуктивность и моральное состояние людей. Книгу *«Как достигать желаемого силой мысли»* вместе некоторыми другими в фирме использовали для разработки новой модели.

Я рассказываю эту историю, потому что она демонстрирует, как пробуждение случается на самых разных уровнях нашей культуры. Тот факт, что мужчина обнаружил себя сидящим рядом с автором книги, на основе которой в его компании разрабатывается новая модель рабочей среды, всего лишь забавное совпадение. Но то, что этот человек признал необходимость изменений для выживания и компании, и сотрудников, — это подтверждение того, что статус-кво больше не эффективен в оптимизации потенциала личности. Он может приво-

дить к краткосрочным улучшениям продуктивности, но его побочными эффектами являются выгорание, тревожность и даже скрытый гнев, испытываемый сотрудниками и, безусловно, снижающий их способность к постоянной эффективной деятельности. Мы начинаем понимать и принимать тот факт, что личная сила, истинное умиротворение и оптимальная продуктивность лежат на пути, который всегда был перед нами и казался обманчиво простым.

По моему мнению, это открытие было совершено в области спорта десятки лет назад. Поскольку в спорте порог достижимого и человеческого потенциала постоянно повышается, приемлемым становится даже движение в неизвестном направлении. В спорте много индивидуального, достижения зависят по большей части от каждого конкретного участника соревнований.

Даже в командных видах спорта группа состоит из отдельных людей, каждый из которых работает на пределе, чтобы команда сохраняла свой уровень и имела успех.

У спорта есть еще и такое преимущество: достижения в нем можно разделить на физические и психические. Конечно, эти области отделены друг от друга только в теории, поскольку на практике они связаны между собой в любой момент времени. Но в целях данной дискуссии будем считать,

что, когда атлет достигает определенного физического уровня, его способность двигаться передается сознанию.

То, насколько дисциплинировано сознание, насколько разум способен концентрироваться, успокаиваться в условиях стресса, отсекаать деструктивные и генерировать воодушевляющие мысли, — все это имеет значение для производительности атлета.

Поскольку спорт важен в нашей культуре, мы, на Западе, вложили невероятное количество денег и сил в понимание того, что происходит с производительностью человека, работающего на пределе во время спортивных занятий.

К тому моменту, как двадцать пять с лишним лет назад я начал изучать психологию спорта, я занимался Востоком уже более десяти лет. Меня потрясло, что на Западе мы с помощью эмпирической науки доказываем то, о чем Восток говорит на протяжении тысячелетий.

Что это означает? Это означает, что круг замкнулся. Современные исследования психологии и древние философские системы мышления пришли к согласию, и теперь мы понимаем, как работать

с наибольшей отдачей. Мы понимаем, как достичь целей, приложив минимум усилий в максимально короткие сроки и не оказываясь при этом в состоянии борьбы.

Я многократно говорил, что эти простые истины прошли всевозможные проверки, в том числе и проверку временем. Они существуют для того, чтобы помочь нам сосредоточиться и раскрыть силу сознания, духовные традиции практикуют их на протяжении веков. В наши дни, найдя применение в спорте, они доказали свою ценность тем, что помогли нам полностью раскрыть собственный потенциал. Что еще более важно: мы должны интегрировать их во все области нашей жизни. Делая это, мы обнаружим, что полностью погружены в процесс достижения своих целей, какими бы они ни были.

Будь то собеседование при приеме на работу, общение со сложным человеком, визирование или взмах клюшкой в гольфе, мы можем применить упомянутые истины, способные дать нам умиротворение и удовлетворение в каждый момент времени и повисить нашу продуктивность.

Поначалу идея написать продолжение книги *«Как достигать желаемого силой мысли»* пугала меня, это не казалось мне необходимым. В конце концов, я сказал все, что хотел. К чему я совершенно не был готов, так это к удивительно позитивной реакции на высказанные мной идеи. Со мной выходят на контакт самые разные читатели со всего мира, от молодежи до пенсионеров. И у каждого из них были свои причины прочитать эту книгу.

Называйте это как хотите — умиротворение, продуктивность, выгода, радость быть в *настоящем моменте*, быть *полностью вовлеченными* в расширение собственного бытия, — но новая парадигма выводит нас, людей, на следующий уровень.

Нам пришлось провести изнурительные исследования, чтобы выяснить: то, что мы ищем, всегда было с нами. Мы суть нечто цельное и всегда являлись таковыми.

Я провожу время, помогая группам и отдельным людям интегрировать механику новой парадигмы в каждый аспект бытия. Я выяснил, что вне зависимости от темы, будь то свидание, хирургическая операция, инвестиции, овладение художественной формой, — да что угодно! — механика эта работает равно хорошо. В результате сотен интервью, сессий вопросов и ответов в конце выступлений, воркшопов и общения один на один с клиентами я по-новому увидел некоторые вопросы, возникающие у людей по прочтении *«Как достигать желаемого*

силой мысли». Все это вкупе с постоянно повторяющейся просьбой: «Не могли бы вы побольше рассказать о концепциях, изложенных в вашей книге, и о том, как их применять в повседневной жизни?» — вдохновило меня написать книгу, которую вы сейчас держите в руках. Это мой способ выразить благодарность. Давайте начнем.

ВАШ РАЗУМ БУДЕТ ПОРОЖДАТЬ МЫСЛИ,
ХОТИТЕ ВЫ ТОГО ИЛИ НЕТ. ОН МОЖЕТ БЫТЬ
ВАШИМ ГОСПОДИНОМ ИЛИ СЛУГОЙ.
ОСОЗНАННОСТЬ ДАЕТ ВАМ ВОЗМОЖНОСТЬ
СДЕЛАТЬ ЭТОТ ВЫБОР.

