



## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие . . . . .	14
Право человека, которое никто не признает . . . . .	17
Рушим оковы разума . . . . .	18
Девятилетний Брайан Тейлор . . . . .	20
Десять правил жизни . . . . .	20
Путешествие вокруг света за восемьдесят четыре дня и за восемьдесят долларов . . . . .	21
«Ноль процентов» и «сто процентов» в природе не существует . . . . .	23
Человек . . . . .	24
Слушаюсь и повинуюсь . . . . .	25
Если думаешь . . . . .	26
Антонио Страдивари . . . . .	27
Альпинист переживает меньше, чем пешеход . . . . .	27
Поднимитесь над проблемами, и тогда они окажутся бессильны . . . . .	28
Когда делаем выбор . . . . .	28
Аттракцион на Ниагарском водопаде . . . . .	29
Рождение авиации . . . . .	30
Автомеханик Джордж . . . . .	33
Молодожены . . . . .	34
Молодой человек, Мастер и драгоценное кольцо . . . . .	36
Мысль материальна . . . . .	37
Как выращивают бамбук . . . . .	38
Слепой врач . . . . .	39
Родители и дети . . . . .	40
Три этапа детства . . . . .	42
Библия . . . . .	43
Секрет долгой счастливой жизни . . . . .	44
История о блуднице . . . . .	45
Знание и мудрость . . . . .	46

Жираф и черепаха . . . . .	49
Подаяние . . . . .	50
Путь чемпиона. . . . .	51
Муравей . . . . .	53
Мудрость муравья . . . . .	55
Сила привычки . . . . .	56
Плохое бросается в глаза . . . . .	57
Жизнь есть... . . . .	58
Для того чтобы уговорить человека, нужны три вещи . . .	59
Время . . . . .	60
Мы призваны сделать что-то великое . . . . .	62
Вера в себя. . . . .	63
Отдых . . . . .	65
Два ключа Давида . . . . .	67
Откуда берется депрессия? . . . . .	69
Большие люди. . . . .	71
Дисциплина . . . . .	72
Если ты даешь совет, а человек с тобой спорит, уходи . .	73
Цену времени спросите у... . . . .	74
Эдисон . . . . .	74
В эфиопском селе оставили компьютер. . . . .	75
Сорок лет вместо одиннадцати дней . . . . .	76
Эйфелева башня . . . . .	77
Гнев — иногда дорогое удовольствие . . . . .	79
Значение отрицательных эмоций . . . . .	81
Откуда столько энергии? . . . . .	82
Жизненная энергия . . . . .	84
Общий знаменатель успеха . . . . .	86
Шесть тысяч лет тому назад . . . . .	86
Если одно яблоко отдать другому... . . . .	88
Сколько будет 1 + 1? . . . . .	90
Отличники и троечники . . . . .	92
Перепроверяйте все, что можно проверить . . . . .	93
Партнер Бога . . . . .	95
Благотворительность . . . . .	96
Отдай, и воздастся тебе . . . . .	98
Победа . . . . .	100

Безвыходных ситуаций не бывает. . . . .	102
У Бога твоя победа лежит в кармане . . . . .	102
Я — победитель . . . . .	103
Зачем обрезают ветви виноградника. . . . .	104
Ответ задачи . . . . .	106
Знаю, не знаю и думаю, что знаю. . . . .	107
Исцеление императора . . . . .	109
В каждом из нас живет герой . . . . .	113
Путь . . . . .	114
Атакуй двери . . . . .	116
Хонда. . . . .	117
Удача . . . . .	118
Будь счастливым сейчас. . . . .	120
Надо быть, а не казаться. . . . .	120
Действуй. . . . .	121
Двери . . . . .	123
Интуиция и рациональность. . . . .	125
Две последние цифры номера полиса социального страхования . . . . .	127
Иррациональность — неотъемлемая часть человека . . . . .	130
Влияние первого «якоря» . . . . .	131
Волшебная чаша . . . . .	136
Ощущения . . . . .	139
Однорукий чемпион по карате . . . . .	140
Бог помогает только храбрым . . . . .	143
Все, что происходит в жизни, к лучшему. . . . .	144
Логика Протагора . . . . .	146
Логика или интуиция . . . . .	146
Благодарность . . . . .	148
Слово «но». . . . .	150
«Чем ты занят?» . . . . .	150
Австралийский марафонец . . . . .	152
Концепция поражения. . . . .	154
Библейская стратегия «Если вас ударили по левой щеке, подставьте правую» работает . . . . .	155
Рядом с тобой всегда будут попрошайки . . . . .	157
Насколько надежна наша память? . . . . .	158

Где заканчивается «Я»? .....	160
Я и Бог .....	162
Я уважаю... ..	163
Не ищи только «хороших» людей.....	164
Дружба .....	166
Ты что, мне не доверяешь? .....	168
Советы умной жены.....	170
Дуб и желудь .....	171
Дьявол «заигрывает» с нами .....	172
Советы для моей дочери Нино (то, чему не научат ее ни учителя, ни друзья, ни родственники, ни соседи... никто) .....	174
Пенсионерка, которая разбогатела.....	178
Доверчивый и недоверчивый .....	179
Профессор и стеклянная банка .....	180
Клетка для птицы .....	181
Прощение .....	182
Целеустремленность .....	182
Причина и следствие .....	183
Видение родителей .....	185
Твердое — пустое.....	185
Лечение в храме.....	186
Раб не может быть героем .....	191
Парадокс противоположностей.....	193
Самая нужная черта .....	194
Выслушивать .....	195
Отношения с родителями.....	196
Собака, у которой повреждены задние лапы.....	197
В горах .....	198
Лифт, поднимающийся на вершину жизни.....	200
Услуга за услугу .....	202
Мусор в комнате — мусор в мозгу.....	204
Когда плод становится спелым... ..	205
Ньютон, Библия и скрытый код в нем .....	207
Дар.....	208
Ноль.....	209
Не жди.....	210

Мудрость паука . . . . .	211
Мечта . . . . .	212
Роль семьи . . . . .	215
Особенность проблем . . . . .	217
Два пути . . . . .	217
Яма . . . . .	219
Карандаш . . . . .	221
Пессимист и оптимист . . . . .	222
Эффект Пигмалиона . . . . .	223
Плацебо . . . . .	225
История плацебо . . . . .	226
Четыре пути, чтобы решить проблемы . . . . .	228
Репутация и характер . . . . .	230
Отдай десятину от зарплаты . . . . .	231
Что считается и что не считается? . . . . .	232
То, чего у тебя нет, — причина для беспокойства. То, что уже есть, — замечаешь . . . . .	234
Чем больше знаешь... . . . . .	235
На что смотрите, туда и стремитесь . . . . .	236
Совет . . . . .	238
Совет старого моряка . . . . .	240
Изготовление рекламной продукции . . . . .	241
Три правды и три лжи . . . . .	242
Вместо: «Я не смогу позволить себе это купить» спросите: «Как мне это купить?» . . . . .	243
Я, как и любой другой человек . . . . .	245
Самый большой подарок ребенку . . . . .	245
Станок для сортировки подшипников за один миллион долларов . . . . .	246
Честный бизнесмен-мошенник . . . . .	247
Когда доводишь дело до конца . . . . .	247
Измени себя, и ты изменишь мир . . . . .	249
Три особых дара . . . . .	249
Три вещи для счастья . . . . .	250
В мире существуют три типа людей . . . . .	251
Три истории и один совет . . . . .	252
Рай и Ад . . . . .	253

На каком этаже ты живешь? . . . . .	255
Полезная вещь или «игрушка»? . . . . .	258
Роль государства в нашей жизни . . . . .	260
Невозможно сделать правильно неправильные вещи . . . . .	262
Гигантская секвойя . . . . .	263
Сила соперничества . . . . .	265
Только ты можешь! . . . . .	266
Возможности безграничны. . . . .	267
Двери возможностей . . . . .	268
Безмятежность . . . . .	273
Чувство ответственности . . . . .	275
Страх и способы его преодоления . . . . .	276
Страх есть неверие . . . . .	278
Швеция . . . . .	280
Мудрость . . . . .	281
Жадность и амбиция . . . . .	284
Смерть в широком смысле . . . . .	285
Безусловная любовь . . . . .	286
Прыжки в высоту раньше и сейчас . . . . .	287
Храбрость в современном понимании. . . . .	288
Скорее верблюды пролезет в ушко иглы... . . . .	289
Зачем мы «дергаемся»? . . . . .	290
«Город Сожаления» . . . . .	292
Совесьть . . . . .	293
Скорость . . . . .	293
Мировой бестселлер всех времен . . . . .	295
История о лондонских кэбменах . . . . .	295
Большие и малые жизненные радости . . . . .	296
Спираль личностного роста . . . . .	297
Наши ожидания . . . . .	299
Сильвестр Сталлоне . . . . .	300
Как влияют на нас стереотипы. . . . .	303
Голова и сердце . . . . .	305
Все начинается с головы . . . . .	307
Успех многим ударяет в голову . . . . .	308
Почти сделал и сделал — не одно и то же . . . . .	310
Вы можете... . . . . .	312

Вы же не закинете лодку на спину? . . . . .	313
Вы . . . . .	314
Методы лечения без медикаментов . . . . .	314
Успех: расхожее мнение и реальность. . . . .	316
Такой успех — слишком дорогое удовольствие. . . . .	317
Что такое успех? . . . . .	318
О звуках . . . . .	319
Аргументы Бенджамина Франклина. . . . .	321
Вначале — дисциплина. . . . .	321
Не попадайте в ловушку мелочей. . . . .	322
Жизнь такова. . . . .	322
Козел и Лисица . . . . .	323
Что может Бог и что может дьявол. . . . .	323
Виноградная лоза и дерево вяза. . . . .	325
Слушайте . . . . .	326
Чего не передашь словами. . . . .	326
«Тупой, медлительный и непрактичный» человек . . . . .	328
Кто знает? . . . . .	328
«Ибо кто имеет, тому дано будет и приумножится, а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет» . . . . .	329
Вода. . . . .	330
Бык и осел . . . . .	337
Что у вас есть? . . . . .	339
Довольный — недовольный. . . . .	339
Почему дети доставляют проблемы именно тогда, когда и так все плохо? . . . . .	341



## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогой читатель, я, так же как и вы, люблю книги. В какой-то момент я обнаружил, что у меня тоже есть что сказать вам, — я готов написать свою книгу. Она, как рождение ребенка, проходит свои этапы — сначала возникает в голове, затем переживает стадию формирования, «пробирается» сквозь муки творчества и, наконец, рождается. Отличие лишь в том, что для плода, как известно, достаточно девяти месяцев, книге же могут понадобиться годы, а то и десятилетия. Например, эта «созревала» одиннадцать лет, с 2008 года, когда у меня появились первые идеи на ее счет.

Грузинские читатели знакомы с ее большей частью. В течение нескольких лет я писал «одностраничные» размышления и периодически рассылал их четырем тысячам электронным адресатам. Некоторые заметки публиковал на популярном экономическом сайте, который посещают более одиннадцати тысяч пользователей. Для Грузии это весьма внушительная аудитория. В течение полутора лет какие-то части печатались в одном из популярнейших журналов Грузии «Тбилисец». И всякий раз звучали пожелания издать книгу, в которой были бы собраны воедино все эти разрозненные «одностранички».

Книга написана с глубокой верой в то, что вовремя попавшее на глаза слово может направить человека по нужному пути, вывести его из тупика, дать точку опоры, поможет найти в себе силы покорять новые вершины. Она учит трудному, но в то же время упорядоченному образу жизни, который приносит человеку огромную радость победы над собой и жизненными невзгодами. Она рассказывает о по-

зитивном мышлении, но не как о средстве достижения славы, богатства или власти (хотя подобные побочные явления весьма вероятны), а как об инструменте достижения веры в свои безграничные возможности, преодоления препятствий и обретения истинных ценностей. Трудолюбие, жизнерадостность, честность и порядочность, уважительное отношение к людям — это те качества, о которых, к сожалению, часто забывают в нашем прагматичном мире.

Я рассказываю исключительно о том, что «пропустил» через себя. Здесь приводятся «рецепты», которые я (где-то прочел, что-то додумал сам, кто-то подсказал) не просто опробовал на себе, но и удостоверился в том, что они действительно работают. Я применял их в разных ситуациях и контекстах: в семье, когда надо было урегулировать разногласия с супругой и дать правильные наставления детям; на работе для разрешения конфликтов, которые неизбежны в любой компании; в отношениях с родителями; на отдыхе, если нужно было развеселить или подбодрить близких. Этот ряд житейских ситуаций можно продолжать бесконечно. У человека не может быть какой-то уникальной проблемы, с которой бы не столкнулся другой человек. И если мне, применяя определенные идеи, удалось справиться с немалым количеством разного рода трудностей, то я действительно смогу помочь очень многим людям.

Я абсолютно убежден, что эта книга предназначена для самого широкого круга читателей. Ее прочтут школьники и узнают о правде жизни за стенами школы. Ее изучат студенты и задумаются, как оптимально распорядиться своей необузданной энергией. Книга будет полезна деловым людям и руководителям, которые, если постараются, смогут найти возможности эффективного использования потенциала своих сотрудников. Она заинтересует и пожилых людей, поскольку здесь они найдут способы «не вешать нос», находить в

## **Ираклий Патарая (младший)**

---

себе силы верить в свои возможности, несмотря на возраст и состояние здоровья. Несколько преподавателей Грузинского Технического университета обсуждали изложенные в этой книге мысли со своими студентами и делали весьма интересные выводы.

Буду очень признателен, если и вы не поленитесь и напишете мне о своих впечатлениях на адрес: iraklipataraia@yahoo.com. Любой комментарий для меня важен. Не принимается лишь безразличие.

***Ираклий Патарая (младший)***

*Грузия, Тбилиси*

*12 января 2012 года — 7 мая 2019 года*

## Дисциплина

**К**аждый человек рано или поздно обязательно испытывает дискомфорт, связанный с необходимостью соблюдения дисциплины, а также чувство сожаления. Нелюбовь к дисциплине весит граммы, а вот боль сожаления — тонны.

Что такое сожаление? Это осознание того, что уже ничего невозможно исправить, шанса больше не будет. Подобную боль испытывали многие, но по прошествии лет она только усиливается. Почему? Потому что все меньше времени остается у человека, количество же того, что нужно исправить, только возрастает.

Что такое дисциплина? В первую очередь, это осознанное решение делать то, чего делать иногда совсем не хочется, для того чтобы достичь того, чего очень хочется. Интересно, что через некоторое время дисциплина превращается в целеустремленность, и тебе начинает приносить удовольствие то, что ты делаешь. Дисциплина является мостом между желанием и действием.

*Будьте осторожны. В действительности именно ваши действия определяют степень вашей успешности. В начале жизненного пути она исчисляется несколькими градусами, однако чем раньше вы осознаете, что самодисциплина — важнейший фактор в вашей судьбе, тем лучше.*

Мы недооцениваем «мелочи». Мы не приписываем им какие-то негативные характеристики. Например, мы считаем, что ничего страшного не случится, если не исполним дневные,

недельные или месячные планы. Не видим особой трагедии и в том, чтобы вместо десяти часов работать девять.

Будьте осторожны. В действительности именно ваши действия определяют степень вашей успешности. В начале жизненного пути она исчисляется несколькими градусами, однако чем раньше вы осознаете, что самодисциплина — важнейший фактор в вашей судьбе, тем лучше.

Не нужно конструировать ракеты, чтобы разбогатеть, не обязательно иметь высшее образование, высокооплачиваемую работу или много денег, чтобы начать что-то важное. Все, что необходимо, так это знать, чего хочешь, иметь план и следовать ему. Другими словами, все, что нужно, так это чуточку дисциплины. Помните, для успеха важны старт и финиш: решения помогают взять старт, а дисциплина — дойти до финиша.

### Если ты даешь совет, а человек с тобой спорит, уходи

После того как новичок несколько раз промахнулся по мячу, тренер подошел к нему и попытался показать, как нужно бить ракеткой. Однако когда он начинал что-то говорить, неопытный теннисист перебивал его и высказывал свое мнение. Через некоторое время профессионал отвечал лишь кивками.

Когда урок завершился, дама, которая наблюдала за ними, спросила у тренера: «Почему вы соглашались с этими самонадеянными и глупыми замечаниями?»

Тот, улыбаясь, ответил: «Еще много лет назад я понял, что нет смысла пытаться продать кому-то настоящий совет, если он желает купить только его эхо».

## ЦЕНУ ВРЕМЕНИ СПРОСИТЕ У...

- Цену года узнайте у студента, провалившего экзамен.
- Цену месяца узнайте у матери, у которой начались преждевременные роды.
- Цену недели узнайте у редактора еженедельного журнала.
- Цену дня узнайте у человека, который живет на зарплату и кормит шестерых детей.
- Цену одного часа узнайте у влюбленных, которые ждут встречи.
- Цену минуты узнайте у человека, который опоздал на самолет.
- Цену одной секунды узнайте у человека, который попал в аварию.
- Цену одной миллисекунды узнайте у участника Олимпийских игр, который завоевал серебряную медаль.

## ЭДИСОН

У Томаса Эдисона был уникальный способ принимать на работу инженеров. Он давал кандидату электрическую лампочку и спрашивал: «Какой объем воды она вмещает?» Как правило, у кандидатов были два способа узнать ответ.

Первый состоял в том, чтобы измерить объем лампочки, а затем площадь ее поверхности, на что уходило примерно двадцать минут.

Второй метод состоял в том, чтобы отколоть стеклянную часть лампочки от цоколя, залить в нее воду до краев, а потом перелить в колбу с разметками. Это занимало пять минут.

Эдисон никогда не брал на работу тех кандидатов, которые выбирали первый вариант.

## В эфиопском селе оставили компьютер

Интересными оказались результаты, к которым пришли ученые, занимающиеся компьютерными интерфейсами. Они нашли глухую эфиопскую деревню. В ней не было ни одного грамотного человека. Не было книг, газет, дорожных знаков, упакованных продуктов, этикеток — ничего, что было бы связано с печатным словом.

Детям в деревне выдали несколько сотен запечатанных планшетов, работающих на солнечных батареях. На компьютерах была установлена операционная система на неизвестном эфиопским детям английском языке, а также SD-карты, позволяющие отслеживать запускаемые приложения.

Один из руководителей проекта рассказывает: «Мы раздали коробки с упакованными компьютерами и ушли из деревни, ожидая, что дети будут просто с ними играть. Через четыре минуты один мальчик не только вынул планшет, но и нашел кнопку включения. А ведь он ни разу в жизни ее не видел. За пять первых дней каждый ребенок открыл в среднем сорок семь приложений. Через две недели в деревне пели песни на английском языке. А спустя пять месяцев дети разобрались с передающей камерой, которую случайно отключил один из участников экспедиции, и включили ее.

Надо сказать, что у метода «перебора» имеется несколько существенных недостатков.

Во-первых, не у всех есть время и терпение Томаса Эдисона, который провел около двадцати тысяч опытов, работая над устройством щелочного аккумулятора. Или изобретателя

вулканизированной резины Чарльза Гудьера, который смешивал каучук с любым веществом, попадавшим к нему под руку, в надежде отыскать удачное сочетание.

Во-вторых, когда количество возможных вариантов исчисляется десятками тысяч, вы не знаете, на каком именно остановиться.

И в-третьих, вы не в состоянии управлять процессом мышления — приходится рассчитывать только на везение.

Методом «перебора» владеют даже животные. Причем они совершают те же ошибки, что и люди, — постоянно пробуют вариант, который когда-то уже приводил их к нужному результату.

### СОРОК ЛЕТ ВМЕСТО ОДИННАДЦАТИ ДНЕЙ

**М**ы знаем о том, что после того, как Моисей вывел еврейский народ из Египта, люди скитались сорок лет по пустыне, пока не добрались до Земли обетованной. Если бы они пошли прямым путем, то были бы на месте через одиннадцать дней. В Святом Писании сказано, что евреи ходили кругами, проходя одни и те же места по несколько раз. Зачем Бог допустил движение более чем миллиона человек в течение сорока лет? Это нужно было потому, что должна была произойти смена поколений — рожденные в рабстве люди не смогли бы жить в свободном мире

Наверняка вы мне скажете, что Богу многое не нравилось в поведении избранного народа, что сотни тысяч человек погибли в пустыне, так и не добравшись до цели. Я вам отвечу. В течение всего пути евреи хныкали и ныли: «Моисей, зачем ты вывел нас из Египта? Чтобы мы погибли в пустыне?» Бог послал им манну небесную. Каждое утро народ с утренней росы собирал зерна манны. Их мололи, а потом выпекали лепешки.



В течение сорока лет люди были обеспечены хлебом. Но ропот продолжался. «Мы подохнем от этой безвкусной манны. Нам хочется мяса. Сколько еще ты будешь нас морить голодом, Моисей?» Люди жаловались на отсутствие воды. Тогда Моисей ударил посохом о скалу, и потекла вода. Народ утолил жажду и напоил скот.

Наконец евреи достигли заветной Земли. Послали двенадцать молодых людей разузнать, что же там. Те вернулись и принесли с собой огромные виноградные грозди и полные корзины фруктов. Но и они продолжали возмущаться — десять из двенадцати заявили: «Нечего туда соваться. Там живут исполины. Они нас уничтожат».

Итак, все сорок лет люди роптали на Моисея и на Бога. Никого не напоминают?

Не все войдут в Землю обетованную. Для нас она — символ материального достатка, душевного покоя, хорошего здоровья, жизни, наполненной смыслом и любовью. Пока мы не перестанем ныть и не возьмем ответственность на себя, пока не прекратим все время находить себе оправдания и, засучив рукава, не начнем исправлять то, что нам не нравится, ничего не изменится — так и будем блуждать по пустыне, жалуясь и возмущаясь. Виновника своих бед не надо искать за тридевять земель, достаточно посмотреть в зеркало.

## ЭЙФЕЛЕВА БАШНЯ

**К**огда строилась Эйфелева башня, была масса пересудов. Многие говорили, что башня испортит вид Парижа. В числе ярых противников был известный писатель Ги де Мопассан. Он часто обедал в ресторане на первом уровне башни (сегодня он называется «Жюль Верн») и на вопрос, почему он

ходит обедать именно сюда, отвечал: «Это единственное место в Париже, откуда не видна Эйфелева башня».

Давайте рассмотрим это выражение в качестве метафоры. Человек — это единственное «место», откуда он не может себя видеть (зеркало не считается). То, как я слышу собственный голос, совершенно не совпадает с его звучанием, записанным на мобильном, видеокамере или другим способом. Это говорит о том, что другие люди слышат его не так, как я. Мы даже не догадываемся, как выглядим со стороны в разных жизненных ситуациях. Но нам кажется, что мы знаем, какие мы. Если человек не является профессиональным актером, он мало задумывается о том, как смотрится в чужих глазах.

Я еще не видел ни одного человека, который бы, впервые увидев себя на экране, сказал: «Абсолютно мой голос. Я и представить себе не мог, что так хорошо выгляжу». Чаще всего люди требуют удалить фото или видео, посмотрев на себя со стороны.

Дело в том, что разница между тем, как мы себя видим, и тем, как нас видят окружающие, не ограничивается какими-то незначительными деталями — это принципиально другой зрительный образ.

Что касается меня, то я всегда удивлялся реакции других людей на мои слова или поступки. Я думал: «Почему я раздражаю их? Я же адекватно на них реагирую, веду себя нормально». Но, похоже, окружающие считали иначе.

В большинстве случаев, когда мне делали замечание, первое, что приходило мне на ум, так это пословица: «Чья бы королева мычала, а твоя бы молчала». Другими словами, мы замечаем в других те недостатки, которые есть и у нас, но об этом не догадываемся.

Когда «обычному» человеку члены его семьи, сотрудники, соседи, друзья или незнакомые люди указывают на недостатки, это вполне житейская история. Совсем по-другому ситуа-

ция выглядит с тем, кто занимает высокую должность, имеет солидный банковский счет или является успешным бизнесменом. Таким людям редко приходится слышать упреки. Членов своей семьи он видит не часто, они и сами стараются лишний раз не попадаться ему на глаза; сотрудникам, находящимся у него в подчинении, тем более неудобно (чаще невыгодно) критиковать его, соседи видят его только в окне автомобиля. В таких обстоятельствах разница между тем, как «Я вижу себя», и тем, как «Меня видят другие», все больше увеличивается. У такого человека формируется иллюзия, что он умнее, красивее, привлекательнее, проворнее других. А вот окружающие видят в нем зазнайку, не признающего собственных ошибок, а еще — надменного, наглого, жадного хама и проныру.

### ГНЕВ – ИНОГДА ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

**Ч**еловек отличается от других живых существ тем, что он в состоянии принять осознанное решение, находясь в напряженном эмоциональном состоянии, — следовать инстинктам или укротить их. Первое — более легкое, естественное, поэтому большинство людей считают, что усмирить эмоции невозможно. Часто слышу: «Я что, по-твоему, хочу нервничать? Но как не переживать в такой ситуации?»

В немецкой армии был такой порядок: солдат не мог пожаловаться начальству на сослуживца, пока после конфликта не пройдут сутки. Лишь на второй день, когда эмоции утихали, он имел право обратиться с жалобой к вышестоящему офицеру.

В действительности ситуация такова: в первой стадии нашей реакции происходит нечто, что вызывает определенную эмоцию — гнев, радость, отчаяние. Второй этап — это временной промежуток до того, как мы перейдем к действиям,

и третий — это уже непосредственное реагирование — кулак в челюсть, вопль, ненормативная лексика и так далее. Как правило, второй этап чрезвычайно мал — это может быть секунда или доля секунды, именно поэтому человек обычно действует инстинктивно. Допустим, вам «съездили» по носу; конечно, нормальной реакцией с вашей стороны будет ответить тем же. Но до того, как вы замахнетесь, есть маленький промежуток, настолько маленький, что вам кажется, что его вовсе нет. Мы его не ощущаем. Но он существует, просто вы его не замечаете.

Повторяю, второй этап очень важен — именно он в большей степени определяет судьбу человека. Действуя бездумно, руководствуясь инстинктами, человек начинает походить на животное. Чем он разумнее, тем больше осознает важность отрезка второго этапа, более осознанно принимает решение, несмотря на высочайшее нервное напряжение. Вернемся к нашему примеру. Представьте, что человек, нос которого пострадал от кулака оппонента, сел и начал размышлять: «Если сейчас я отвечу ему тем же, приедет полиция и заберет нас. Пока будут разбираться, кто прав, кто виноват, пройдет уйма времени. Скорее всего, всю ночь проведу в КПЗ. В итоге не смогу пойти туда-то и сделать то-то, а ведь это для меня очень важно. Кроме того, придется платить полиции. И так далее, и тому подобное». После всех этих умозаключений человеку надо будет принять решение, ответить рукоприкладством или нет. Вы заметили, насколько это неестественно? Сейчас представьте, что в течение десятой доли секунды человек должен все это прокрутить в мозге, потому что его рука не собирается долго ждать — она уже и так почти у носа противника.

Думать вообще — большой труд, а думать в возбужденном состоянии — труд титанический. Но чем осознаннее вы поступите, тем меньше проблем создадите себе в будущем.

## ЗНАЧЕНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

Чтобы осознать значение отрицательных эмоций, предлагаю сравнить нашу жизнь с ездой на велосипеде. Для того чтобы сохранять равновесие, нужно постоянно балансировать вправо-влево. Для того чтобы достичь места назначения, нужно направить велосипед в верном направлении. Следовать своими истинными желаниями — это как взять руль в свои руки, чтобы отправиться к намеченной цели. А отрицательные эмоции, равно как и освобождение от них, помогают балансировать, чтобы не упасть на мостовой. Очень помогают обращение к Богу и ежедневные молитвы — они, как педали велосипеда: один-два, один-два, один-два, один-два...

Неумение справляться с отрицательными эмоциями приводит к риску постоянных падений. Равновесие восстанавливается тогда, когда после происшествия центр тяжести возвращается на свое место. Сначала колебания будут большими, более того, мы наверняка будем падать. Но как только мы научимся чувствовать велосипед, равновесие станет настолько естественным, что мы перестанем его замечать.

*Неумение справляться с отрицательными эмоциями приводит к риску постоянных падений.*

Отрицательные эмоции и есть отклонения. Мы так и называем это состояние: выведен из равновесия. Вы по-прежнему связаны со своим «Я», но в то же время отдаляетесь от него. Остановитесь и осознайте, что это и есть сигнал, который предупреждает вас о том, что необходимо восстановить баланс.

Двигаясь на велосипеде, единственный способ сохранять равновесие — постоянно фиксировать отклонения вправо или влево. Так и в жизни. Наша душа постоянно балансирует. Когда мы отклоняемся влево, нас захлестывают отрицательные эмоции. Мы возвращаемся, приближаемся к центру, но теперь нас клонит вправо — и снова негатив. И вновь мы ощущаем, что ушли от центра, и вновь пытаемся «отстроиться».

Представьте, что, управляя велосипедом, мы бы наклонялись только вправо. Равновесия бы не было. Если человек постоянно подавляет эмоции, не позволяет раскрываться своим чувствам, то он не сможет сохранять «равновесие». Эмоции — это колебательные движения, которые помогают находить центр.

### Откуда столько энергии?

Однажды друг спросил меня: «Ты все время активный и энергичный, неважно, утро это или вечер, откуда берешь столько сил?»

Действительно, я редко устаю — в любое время суток я всегда в бодром настроении. Мне нравится, когда меня спрашивают: «Как дела?» — потому что появляется возможность ответить: «Лучше всех!» Раньше со мной спорили, но потом перестали. Я безнадёжный оптимист, потому что в ином подходе к жизни не вижу смысла.

Итак, возвратимся к вопросу моего друга. Я ответил:

- 1. Я говорю правду.** Даже тогда, когда для меня это не лучший вариант, — даже если я что-то испорчу или сделаю явно неправильно. К слову, я ошибаюсь очень часто, наверное, чаще любого другого человека. Но я всегда признаю свои ошибки. В конце концов, не застрелят же, самое большое — отчитают как следует.

- 2. Стараюсь по возможности иметь дело с теми людьми, которых уважаю.** Я сторонюсь «плохих» в моем понимании людей. Следовательно, не работаю в компаниях, где большинство сотрудников мне не симпатичны. Не веду бизнес с теми, кого считаю подозрительным или вызывающим сомнение в надежности.
- 3. Никогда не оправдываюсь.** Долго тренировался в этом умении. Считаю, что, если люди делают замечание, значит они настолько заботятся обо мне, что утруждают себя обратить на меня внимание и в чем-то исправить. Зачем злиться? Стараюсь не забывать об этом. Не скажу, что мой опыт всегда положительный. Человека без недостатков не бывает. Вопрос в том, чтобы они не портили жизнь другим. Иногда у меня получается просто игнорировать те свои недостатки, которые не наносят вреда окружающим. Когда жена пытается «сделать меня идеальным», я объясняю: «Должен же я иметь хоть какие-то недостатки. Смирись с ними. Я же терплю некоторые твои „закидоны“?» У меня заготовлен еще один ответ: «Если бы я был голубоглазым, очень привлекательным и говорил только то, что тебе нравится, то я уже был бы не Иракий, а кто-то другой».
- 4. Сохраняю голову «холодной» тогда, когда все вокруг ее теряют.** Когда человек нервничает, его мозг «отключается», а что самое неприятное, из него «утекает энергия» — фактически, когда тебя выводят из себя, тебя попросту «грабят энергетически». Даже на самые агрессивные попытки «выбить меня из седла» я отвечаю тихо, даже безмятежно. Это еще больше злит собеседника — как будто я подливаю бензина в огонь. Я стараюсь объяснить ситуацию аргументированно, но говорить здраво с пылающим от гнева человеком — это то же самое, что пытаться потушить пожар, окутавший

дом, выдувая из себя воздух. Идеальная ситуация, когда на меня «наезжают» по телефону. В этом случае я откладываю трубку подальше и продолжаю заниматься своими делами — через какое-то время собеседник «выдыхается» и сам прекращает разговор.

## Жизненная энергия

**К**итайская пословица гласит: «Если потерял деньги, ты ничего не терял. Если потерял время, ты многое потерял. Но если потерял энергию, ты потерял все».

Откуда берется жизненная энергия? Люди черпают ее из двух источников: первый — наши желания, то есть стремление получить что-то, и второй — здоровье.

Представим житейскую ситуацию. Вы сидите вечером на диване и смотрите по телевизору футбол. Все ваше внимание приковано к матчу — победит ли клуб, за который вы болеете? В этот момент с работы возвращается ваша жена — женщина, которая не терпит даже намек на беспорядок. И тут она замечает, что карниз со шторой держится на одном гвозде и, похоже, скоро свалится. Недолго думая, она подходит к вам и говорит что-то типа: «Как ты можешь сидеть и спокойно смотреть телевизор, когда карниз вот-вот упадет? Его нужно сейчас же прибить». У вас нет ни малейшего желания отрываться от телевизора и возиться с карнизом. Соответственно, у вас нет на это энергии. Вы делаете все, чтобы не вставать с дивана. Начнете, скорее всего, так: «Но, дорогая, я одолжил молоток Сереге, соседу, и гвоздей у меня нет». Это в случае, если ваша команда в хорошей форме. Если же она проигрывает, то вы раздражены — фыркаете и ворчите. Если все-таки случится чудо и жена силой заставит вас встать с дивана и за-



няться карнизом, необходимую для этого энергию вам придется затратить за счет собственного здоровья. В лучшем случае, когда жена принесла молоток и гвозди, а ваши отговорки не возымели успеха, вы получите следующие результаты: первый — ощущение, что любви между вами и женой нет, второй — карниз починен, правда, за счет двухсот граммов вашего здоровья. Предположим, что вы «устояли» на диване. Итоги будут такими: первый — любви между мужем и женой опять нет, второй — карниз все так же сломан, а вот что касается здоровья, то оно убыло уже у обоих (вы же просто так не сдадитесь, будет большой скандал).

*Откуда берется жизненная энергия? Люди черпают ее из двух источников: первый — наши желания, то есть стремление получить что-то, и второй — здоровье.*

Так какой выход из этой ситуации? Есть волшебное слово «терпение». Что может сделать жена? Просто подождать. Чего? У всякого мужчины рано или поздно появляется какое-либо желание. Допустим, поужинать после просмотра матча. Вы говорите жене: «Дорогая, что у нас сегодня на ужин? Я жутко голоден». Жена вам в ответ: «Чего бы ты хотел, милый? Пельмени подойдут? Или суп?» У вас уже потекли слюны, а в голове началась дилемма, что же съесть. В этот самый момент жена говорит: «Я сейчас пойду к соседке Клаве, одолжу у нее стремянку. Потом найду молоток и гвозди, прибью карниз. После этого все за собой уберу, отнесу Клаве лестницу и начну готовить тебе ужин». Что же вы ответите своей прекрасной, очаровательной, любящей жене? А вы ответите: «Что ты, дорогая, какая стремянка, какие гвозди! Я сам разберусь с карнизом, а ты лучше присмотри на кухне за ужином». Что произошло в этом случае? У вас возникло желание починить

карниз, а значит, появилась энергия. Фактически вы обменялись «желаниями» (жена хочет, чтобы в доме был порядок, вам же нужно поесть). В итоге что мы получаем? Карниз надежно закреплен, в семье царит любовь, здоровье супругов в целостности и сохранности.

### ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ УСПЕХА

**Б**изнесмен Герберт Грей потратил одиннадцать лет на изучение того, что он назвал «общим знаменателем успеха». Он изучил жизненный путь тысяч преуспевающих людей и наконец пришел к такому выводу: «Успеха достигают те люди, для которых вошло в привычку делать то, что неудачникам делать не нравится».

Чего же не любят неудачники? Как выясняется, то же, что и преуспевающие люди: рано вставать, упорно трудиться, задерживаться на работе, — но они это все-таки делают. Причина? Преуспевающие люди больше озабочены удовлетворительными результатами. Неудачники же заняты удовлетворительными методами работы.

Неудачники предпочитают деятельность, которая «снимает напряжение», преуспевающие люди делают то, что наверняка «достигнет результата».

### ШЕСТЬ ТЫСЯЧ ЛЕТ ТОМУ НАЗАД

**Ч**итайте книги не для того, чтобы потом спорить и не соглашаться, не для того, чтобы безусловно верить каждому слову, не для того, чтобы иметь тему для разговора, а для того, чтобы мыслить и рассуждать.

Во время археологических раскопок была обнаружена библиотека, «возраст» которой шесть тысяч лет. Рукописи сделаны на керамических плитах. Это были истории из жизни Вавилона. Джордж Клейсон на основе этих «записок» в 1926 году создал небольшой памфлет, который разошелся миллионным тиражом.

Если мы скажем, что по прошествии веков многое изменилось, то будем правы и не правы одновременно. Правы — потому что человечество значительно продвинулось вперед с точки зрения развития цивилизации. Сегодня мы в малой степени зависим от капризов погоды (к сожалению, все больше от капризов людей), гораздо комфортнее обустроен наш быт. Однако современные люди испытывают недовольство и усталость так же, как и шесть тысяч лет назад. Нам все так же трудно поверить, что материальное благополучие не может освободить нас от всех проблем. Неправда, что за последние несколько тысячелетий человеческая натура изменилась. Мы радуемся и боимся так же, как и в те далекие годы.

Вот несколько цитат, которым шесть тысяч лет.

«Когда молодые приходят к старикам за советом, они познают мудрость, проверенную годами. Правда, молодые зачастую думают, что все знания стариков в прошлом, а потому для будущего не годятся. Но запомни: Солнце, которое светит сегодня, то же самое, что дарило свет в тот день, когда родился твой отец, и это же Солнце будет озарять Землю в час, когда последний из твоего рода уйдет во тьму».

«Юношеские мысли — это яркие кометы, которые проносятся по небу, освещая его своим сиянием, а мудрость стариков — вечные звезды, которые никогда не меняют своего положения на небосклоне, и потому моряк всегда может сверить по ним курс своего корабля».

«Везение — это могущественное божество, которое не станет тратить время на тех, кто не готов им воспользоваться».

«Богатство, как и дерево, вырастает из крохотного семени. Первая медная монета, что ты отложишь, и будет тем семенем, из которого произрастет дерево твоего богатства. Чем скорее ты посадишь семя, тем скорее вырастет дерево».

«Сила воли! Скажи я себе: „Каждый из ста дней, что мне предстоит идти по мосту, я буду подбирать с дороги булыжник и сбрасывать его в реку“. И я это сделаю. Если на седьмой день пути я забуду о поставленной задаче, то не стану утешать себя мыслями: „Завтра я сброшу два булыжника — какая разница“. Вместо этого я вернусь и сброшу положенный булыжник. На двадцатый день я не скажу себе: „Аркад, это бессмысленная затея. Почему обязательно надо сбрасывать по булыжнику в день? Сбрось сразу целую кучу“. Не скажу я этого и не сделаю. Если я поставил задачу, значит, должен выполнить ее».

### Если одно яблоко отдать другому...

**Д**опустим, у Николая есть яблоко, у Владимира — тоже есть одно. Если Николай отдаст яблоко Владимиру, а тот вручит свое Николаю, сколько яблок будет у каждого? Ответ: по одному.

Но давайте представим, что у Николая есть хорошая идея, а у Володи — блестящая. Если Николай расскажет ему о своей, а Владимир, со своей стороны, тоже поделится с Николаем, сколько идей у них будет? Ответ: по две идеи. Поняли разницу? Так происходит, когда человек отдает что-то нематериальное. Яблоко, которое я отдам другому, мне уже не съесть. Но идею, которую я расскажу другому, я смогу осуществить сам.

Часто можно слышать: «Если я расскажу этому дельцу свою идею, он ее украдет и сам все сделает». Абсурд. У бизнесменов нет недостатков в идеях. Со всех сторон им «несут» всевоз-

возможные «блестящие» изыскания. Чего им недостает, так это толковых людей, которые могли бы извлечь из идеи прибыль.

Именно по этой причине такой размах принял Интернет. Здесь все нематериальное, и чем больше человек получает информации, тем быстрее она распространяется, а сам он становится популярным. У автора идеи ничего не убывает, наоборот, прибавляется (имя, популярность и часто прибыль).

Управлению статистики Грузии непросто собирать информацию о гражданах. Сначала за непредоставление данных был установлен штраф в триста лари, но некоторые бизнесмены были готовы заплатить его, лишь бы не рассказывать о себе. Часто они отправляли необъективную информацию. Это происходит потому, что среди деловых людей распространено мнение: «деньги любят тишину». Я могу их понять. Здесь есть как объективные, так и субъективные причины. Одна из них: сокрытие информации дает определенное конкурентное преимущество. Не поспоришь. Но как не существует медали с одной стороной, так и у этого вопроса есть другая «сторона».

Давайте поговорим об отрицательных сторонах сокрытия информации предпринимателями. Допустим, у компании есть программное обеспечение, позволяющее отслеживать продуктивность работы каждого сотрудника. Если эту информацию сделать открытой, работники смогут проследить свои успехи или неудачи, понять, насколько они продвинулись или, наоборот, отстали от коллег, что необходимо предпринимать, чтобы достигать оптимальных результатов. Это в первую очередь относится к кандидатам на увольнение, которым надо будет «поднатужиться», чтобы сохранить свое рабочее место.

Всемирно известный инвестор Уоррен Баффет утверждает: «Наше процветание — плод интеллектуального дерева Дэвида Додда и Бенджамина Грэхема. Я считаю Бенджамина Грэхема величайшим учителем в сфере финансов. Его ин-

теллекуальная щедрость дала мне очень много, и, несмотря на то что его знания могут использовать конкуренты компании Berkshire, я всегда буду их носителем». Надо сказать, что до вершин, которых достиг Баффет, так никто и не смог добраться. Почему? По-моему, причина не в том, что он утаил что-то важное, а в том, что, наверное, никто не потрудился достаточно глубоко проникнуть в его методы работы с инвестициями, «пробраться» в многослойные пласты его мудрости. В отличие от Баффета Сорос не распространяется о своих инвестиционных «секретах». Единственным, что удалось из него «вытащить», было следующее: «Когда с моими инвестициями что-то не так, у меня начинает болеть спина. Именно в этот момент я понимаю, что нужно „покопаться“ в проблеме». Правда в том, что идеи и методы Уоррена Баффета еще много десятилетий будут приносить людям во всем мире как материальные блага, так и душевную радость.

Американские компании по закону обязаны обнародовать информацию о себе потенциальным инвесторам. Если бы грузинским бизнесменам сказали что-то подобное, они бы все в одночасье поседали. Именно прозрачность информации позволила рынку США стать самым защищенным в части сохранности собственности.

### Сколько будет $1 + 1$ ?

Давайте ненадолго вернемся «в школу». Любой ребенок (даже дошкольник) на вопрос: «Сколько будет  $1 + 1$ ?» уверенно ответит: «2».

В действительности,  $1 + 1 = 2$  — это частный случай.

$1 + 1$  может быть равным любому числу, начиная с минус бесконечности и до плюс бесконечности. Как?

Вот несколько примеров:

- 1 атомная бомба + 1 город = -100 000 жертв;
- 1 пьяный водитель + 1 полицейский = -500 рублей штрафа;
- 1 компании + 1 компания = +20 000 000 рублей прибыли или -20 000 000 убытков;
- 1 доллар + 1 ставка в тотализаторе = 0 рублей;
- 1 футбольная команда + 1 футбольная команда = 22 футболиста;
- 1 хорошая идея + 1 честный, трудолюбивый и талантливый человек = 100 000 000 рублей;
- 1 мужчина + 1 женщина = 1 семья.

Мне продолжать? Уловили суть? Уже слышу возражения: «Так нельзя, в уравнении все значения должны быть равными измерениями». Не поспоришь. Но жизнь устроена не так, как нас учат в школе, в семье, в институте... Нельзя ограничиваться только каким-то одним частным случаем (все значения в одинаковых измерениях) и судить обо всем исходя только из одной позиции. В школе каждый вопрос имеет правильный ответ. В реальной жизни таких ответов десятки. Но раз нас учили, что верным может быть одно-единственное решение, мы останавливаемся на том, что первое приходит в голову, забывая поразмыслить: «А может, существует какой-то еще оптимальный вариант?» Не лучше ли придумать несколько правильных ответов и выбрать из них наилучший? Может, вместо того чтобы удовлетворять только свои желания, поискать еще решения, которые порадуют и других людей? Но, чтобы их найти, вам нужно освободиться от «школьной» установки о том, что «у задачи только один верный ответ».