

ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение	3
Предисловие. Кризис в Америке	5
ГЛАВА 1. Почему быстрые решения никогда не работают	25
ГЛАВА 2. У вас найдется для меня 3 минуты?	49
ГЛАВА 3. Ваша установка управляет вашим кораблем	71
ГЛАВА 4. Вы не знаете, чего вы не знаете	91
ГЛАВА 5. Не поддавайтесь НТП	113
ГЛАВА 6. Фитнес-план для здоровья	171
ГЛАВА 7. Фитнес-план для финансов	215
ГЛАВА 8. Фитнес-план для взаимоотношений	249
ГЛАВА 9. Потратьте 91 день на исправление вашего образа жизни	309
ГЛАВА 10. Лестница стиля жизни	341
ГЛАВА 11. Ценность тренерства	373
ГЛАВА 12. Как управлять вашей реальной жизнью	389
Выражение признательности.	407
Об авторах	409

ПОСВЯЩЕНИЕ

Эта книга посвящается всем, кто испытывает серьезные трудности с весом, деньгами или взаимоотношениями. В разные периоды моей жизни мне приходилось бороться со всеми этими трудностями, и мне очень хорошо знакомо чувство одиночества, даже безнадежности, которое может испытывать человек в разгар таких сражений. Цель этой книги — дать надежду каждому, кто борется за это справедливое дело.

ПРЕДИСЛОВИЕ

КРИЗИС В АМЕРИКЕ

Для начала предлагаю вам немного пофантазировать. Представьте, что вы делаете блестящую карьеру. Ваш доход измеряется солидной шестизначной цифрой. У вас шикарный дом площадью 600 квадратных метров с бассейном и водопадом на заднем дворе. В гараже на три машины стоит крутой «Mercedes-Benz». На вашем запястье фантастический, усыпанный бриллиантами «Rolex», ослепляющий каждого, кто его видит. Нравится вам такая картина жизни?

Мне она нравилась. В конце концов, именно так выглядит «американская мечта». И в 1984 году у меня было все, о чем только можно мечтать, и даже больше. Я был парнем из захолустья, который всего в жизни добился сам, получил хорошее образование, уехал в большой город, упорно трудился и со временем добился успеха.

И знаете, что? В этом нет ничего плохого. Если эта картина похожа на то, о чем вы всю жизнь мечтали, или на мечту, которую вы уже воплотили в реальность, я скажу: «Прекрасно! Не бросайте эту мечту. Не дайте ей угаснуть».

Увидев меня в 1984 году в условиях овеществленной американской мечты, вы могли бы подумать: «Жизнь Уэйна Нэнса удалась на славу». Но тут я должен вас огорчить. Вы оказались бы в корне не правы! Потому что на самом деле моя жизнь мне не принадлежала: решения, которые я принимал, были неправильными и в перспективе грозили разрушить мое здоровье, благосостояние и семью.

У вас когда-нибудь возникало такое ощущение, словно привычный мир ускользает из-под вашего контроля? Это пережили многие, когда после 11 сентября на мир обрушились такие проблемы, как экономический спад, катастрофа фондового рынка, крах пенсионных фондов ряда крупных компаний, постоянные угрозы террористических акций, массовые сокращения штатов, утрата ценностей и прочие беды, которые вызывают у нас тревогу о будущем.

Бесспорно, это серьезные вопросы. Но известно ли вам, что Америка переживает кризис, который на практическом, повседневном уровне затрагивает гораздо больше людей, чем любые сенсационные события «мирового масштаба»? Последствия этого кризиса видны повсюду, но его самыми болезненными проявлениями стали проблемы в трех главных областях, определяющих качество и стиль нашей жизни: проблемы питания, финансов и взаимоотношений. Говоря прямо, слишком много появилось в Америке толстых, бедных и несчастных людей. Подумайте сами:

- 67 процентов американцев страдают избыточным весом или ожирением.
- 87 процентов американцев выйдут на пенсию, имея за душой лишь социальное пособие. Другими словами, они банкроты.

- 51 процент американцев разведены, а многие состоят в браке, который правильнее было бы называть «психологическим разводом».

Совершенно ясно, что с Америкой что-то неладно! Особенно если наложить эти три цифры друг на друга. Попробуйте мысленно представить три круговые диаграммы, на которых показано, что 67 процентов американцев страдают от избыточного веса, 85 процентов выйдут на пенсию без гроша за душой и 51 процент разведены. А теперь наложите их друг на друга, и что вы увидите? Очень много американцев окажется сразу во всех трех группах: толстых, нищих и одиноких. Но это еще не самое худшее. Самое печальное в том, что многие из тех, кто испытывает серьезные трудности в одной, двух или сразу во всех трех этих областях, даже не осознают, что у них есть какие-то проблемы! Возьмем, к примеру, ожирение. Массовый опрос населения, проведенный в 2004 году агентством «Associated Press», показал, что шесть из десяти человек, чей вес по государственным стандартам оценивался как избыточный, считали себя нормальными, и даже здоровыми.

Или призадумаемся над наблюдением сотрудника компании, помогающей малым предприятиям и физическим лицам урегулировать финансовые вопросы с кредиторами: «Как показывает мой личный опыт, люди, которые все больше залезают в долги, начинают прибегать к помощи краткосрочных решений и не могут правильно определить приоритетность своих долгов. В конечном итоге ими овладевает чувство беспомощности, они опускают руки и отказываются признавать очевидное».

Что происходит, когда люди отказываются признать свою неспособность рассчитаться с долгами? Они залеза-

ют в долги еще глубже. Кроме того, часто они начинают искать утешение в обжорстве. Сатирический канадский веб-сайт «The Toque» разместил серию критических статей о выпускаемых компанией «McDonald's» кредитных карточках VISA, где эти карточки именуются не иначе, как (попробуйте угадать) McVISA. Суть в том, что когда у людей появляется возможность рассчитываться за бигмаки по карточке, они начинают чаще питаться в закусочных «McDonald's».

Авторы сайта создали образ двадцатидвухлетней студентки Джози Эмблин, которая использует свою карточку McVISA как минимум десять раз в день! «Я просто не могу остановиться, — признается она вымышленному репортеру. — Ведь если у тебя есть кредитка, ты можешь в любой момент купить себе гамбургер и картошку. Я знаю, что не могу себе позволить так часто питаться в „McDonald's“, но ничего не могу с собой поделаться!»

Долг Эмблин по карточке McVISA достиг 2100 долларов, хотя официально лимит карточки составляет лишь 1500 долларов.

Вся эта история, конечно, вымышленная. Но она до боли правдива. «Я не могу остановиться! Я ничего не могу с собой поделаться!» Это слова человека, чья жизнь вышла из-под контроля. Человека, который выбирает неправильные решения, чреватые самыми серьезными последствиями для его счастья, здоровья, благополучия и семьи.

В 1978 году я мог служить образцом человека, который выпустил из рук рычаги управления в трех главных сферах жизни. Я весил 145 килограмм (кстати, это много, даже если ваш рост 183 см). Я работал финансовым консультантом, но лимиты всех моих пяти кредитных карточек были превышены. Мою жену Шеннон не

слишком радовало то, что они с дочерью меня практически никогда не видели, поскольку я был слишком занят, зарабатывая для них деньги. По крайней мере, я всегда говорил им (и себе тоже): «Мне приходится столько вкалывать, чтобы обеспечить нашу семью». Честное слово, все так и было!

Я наотрез отказывался признать очевидное. Я стал жертвой кризиса, которого даже не замечал. Я успешно делал карьеру, зарабатывал много денег, и, по социальным меркам, мои дела шли просто прекрасно. Только вот обо мне самом сказать этого было нельзя. Нельзя считать, что вы прекрасно себя чувствуете, когда не можете согнуться, чтобы завязать шнурки, или подняться по лестнице без одышки. Нельзя считать, что ваши дела идут прекрасно, когда вы даете блестящие финансовые рекомендации другим людям, а ваше собственное финансовое положение похоже на карточный домик, готовый в любой момент рухнуть. Нельзя считать вашу жизнь прекрасной, если у вас нет возможности проводить время с семьей, потому что вы всегда должны быть на шаг впереди конкурентов, которые дышат вам в затылок.

Поскольку у меня не было никаких четких критериев самооценки, я позволял другим людям формировать мое мнение о себе. С их точки зрения со мной все было в порядке, и поэтому я тоже думал, что все у меня хорошо. Но в действительности дела шли хуже некуда.

Некоторым людям необходимо очень больно упасть, чтобы, наконец, проснуться. Мне пришлось сделать это трижды! (Я всегда знал, что до меня все доходит медленно.) Первый звонок прозвенел в 1978 году, когда мне было двадцать восемь лет, а дома меня ждали красавица-жена с годовалой дочуркой и еще одним ребенком на подходе. Я находился в той точке жизни, когда молодому

мужчине следует в полной мере наслаждаться всеми радостями человеческого существования. Но мой врач постоянно твердил, что если я не стану меньше есть, то не доживу до сорокового дня рождения. Помогло мне это предупреждение изменить стиль жизни? Нет! Знаете, что я сделал, когда вышел из его кабинета? Направился прямо через дорогу в блинную. Кроме шуток! И, естественно, расплатился кредиткой. (Как видите, я очень хорошо понимаю людей вроде Эмблин!)

Итак, что же все-таки послужило первым звонком? Он прозвенел во время моего ежегодного похода в магазин-ателье «Big Man» для полных людей. Я так активно набирал вес, что каждый год вынужден был покупать новый комплект одежды — на размер больше. Можете представить, как мне было стыдно туда наведываться. Со временем у меня появилась привычка переключать внимание (и перекладывать вину) на азиатских производителей одежды, жалуясь на то, что они шьют «только на маломерок», или отпускать шуточки в адрес моей жены, которая стирает все вещи так, что они безбожно садятся.

Но однажды поток моих жалоб прервал старый закройщик. В течение десяти лет он молча выслушивал всю чушь, которую я нес. На этот раз он решил, что с него хватит. Он уходил на пенсию и уже никого и ничего не боялся. И вот на глазах у моей жены он повернулся ко мне и сказал: «Знаешь, приятель, дело не в твоей жене и не в тайваньцах. Если б ты не был таким толстым борцом, у тебя и проблем бы никаких не было!»

Меня словно громом ударило. Никогда в жизни меня еще так не оскорбляли. Да как он смеет! Я пришел в ярость. И я ему показал. Я вышел из этого магазина, не потратив ни цента!

Но, если честно, этот человек оказал мне неоценимую услугу. Потому что его слова были правдой. И они попали точно в цель. Я был толстым. Тучным. Жирным. Назовите, как хотите, это неважно. Важно то, что я наконец взглянул в глаза холодной, жестокой реальности: мой вес вышел из-под контроля.

Где-то в глубине души я осознавал это уже много лет. Но все эти годы, с самого детства, я отказывался признавать очевидное. Дело в том, что я вырос в дисфункциональной семье на окраине Хьюстона, штат Техас (дисфункциональными я называю людей, способных оправдать все, что угодно, путем простого отрицания реальности). Мама готовила только на свином жире. И если кто-то из нас не просил третьей порции пирога на десерт, она чувствовала себя обиженной до глубины души. Но знаете, что? Несмотря на мамины кулинарные пристрастия, никто в нашей семье не был «толстым». Нет, господа! Мы не были толстыми, просто у нас была «широкая кость». Те 25, 30 или 40 лишних килограмм, которые каждый из нас носил на себе, были всего лишь результатом «замедленного обмена веществ». Просто у нас была «большая щитовидная железа». И поэтому мама всегда говорила мне, что тучность у нас в крови. У нас слишком активен «жировой ген», разве ты не знаешь? (Видите, как рано складывается привычка отрицания реальности?)

Неудивительно, что в таких условиях я не мог не быть толстым ребенком. Со временем из толстого ребенка вырос толстый мужчина. Вот только сам я не соглашался признать себя толстым. У меня всегда была наготове масса самых разнообразных доводов, позволяющих утверждать, что это не так. Я категорически отказывался признать очевидное. Теперь я называю такое поведе-

ние «оправдательным отрицанием». Я лгал себе, чтобы оправдать свои неправильные решения. Но весы никогда не лгут, как не лжет ваша талия и не лжет здоровье. Короче говоря, к двадцати восьми годам мне до смерти надоело носить на себе этот невыносимый груз жира.

Поэтому я поступил так, как поступают почти все, кто в конце концов соглашается с тем, что носит на себе слишком много лишнего жира: я сел на диету. Собственно говоря, диет в моей жизни было много. Грейпфрутовая диета. Водная диета. Низкоуглеводная диета. Шестиразовое питание. Легче назвать, чего я не испробовал.

Конечно, я сбрасывал вес. И набирал его снова. Тогда я переходил на другую диету и опять сбрасывал вес. Избавившись от лишних килограмм, я слезал с диеты и быстро набирал прежний вес. С небольшим довеском. И тогда я садился на другую диету, сбрасывал вес, а потом... Впрочем, вы уже все поняли.

В числе испробованных мной диет была первая диета доктора Аткинса. За свою жизнь он разработал две диеты. Я выбрал первую. Он говорил, что, если вы будете съедать примерно столько яиц и красного мяса, сколько производит штат Техас, вы похудеете. Я попробовал и действительно похудел. Я согнал около пятнадцати или двадцати килограмм, причем очень быстро. Но затем у меня в толстой кишке обнаружили трещину, возникшую по причине полного отсутствия в моем рационе клетчатки и углеводов.

Мне сделали операцию и целый месяц продержали в больнице. Лежа на больничной койке, я сказал себе: «Если когда-нибудь это кровотечение прекратится и я выберусь отсюда, то обязательно займусь изучением науки о питании». В школе такого предмета у нас не было. Я занимался спортом, но в те годы тренеры говорили

только одно: «Ешь больше говядины в тесте, Уэйн. Тебе нужно нарастить побольше мяса на костях. И не беспокойся насчет подливки. Все лишнее стонишь на тренировках». Я ничего не знал о питании, пищевых добавках или о том, как сбалансировать свой рацион.

Когда я поправился, один из друзей рассказал мне о книге Коверта Бейли «Стройный или толстый?» («Fit or Fat?»). Боже, как мне с ней повезло! У Бейли была потрясающая концепция: жирным вас делает жир. Это было в 1979 году. Поразительно, правда? Жирным вас делает жир. Благодаря его книге я выяснил, что мое меню примерно на 98 процентов состояло из продуктов, содержащих жир. Кроме того, оказалось, что когда я не употреблял жирную пищу, то налегал на печенье, молочный шоколад и чистые углеводы.

Бейли раскрыл мне глаза на многие важные вещи, и я был потрясен тем, какую пользу может принести изучение науки о питании. С тех пор меня интересует любая литература на эту тему. Я стал достаточно серьезно относиться к тому, что ел, и в результате за два с половиной года сбросил больше пятидесяти килограмм. Неожиданно для себя я превратился в стройного и подтянутого парня. Вместо 145 килограмм я стал весить 93.

Думаете, после этого я стал настоящим хозяином своей жизни? Не совсем. Я фокусировал внимание только на проблеме веса. Сфера финансов по-прежнему оставалась неуправляемой. Похудев до 93 килограмм, я проводил со своей семьей не больше времени, чем в те дни, когда весил на полцентнера больше. Из толстого банкрота с кучей стрессов я превратился в худого банкрота с кучей стрессов.

Перемотаем пленку на 1984 год. К тому времени, как уже было сказано, я стал зарабатывать довольно прилич-

ные деньги. У меня был дом, машина, часы — «американская мечта». Я искренне думал, что жизнь удалась. И плюс ко всему, я был стройным.

И все же... Какой смысл во всех этих атрибутах благополучия, если ты чувствуешь себя жалким ничтожеством? Именно так чувствовал себя я. Меня мучили чудовищные перепады настроения и депрессии. Я недоумевал: «Откуда берется эта депрессия, когда у меня есть все, чего только душа желает?»

Как раз в том году мне довелось побывать в Филадельфии. Я уже работал в страховом бизнесе, и одна очень крупная страховая компания национального масштаба выразила желание наградить меня в числе десяти своих лучших агентов. Какая честь! Когда я ехал на автобусе из аэропорта в гостиницу, мы остановились на красный свет в центре города. Я огляделся вокруг и увидел большой католический костел. Неожиданно у меня по щекам покатились слезы. Мной овладело чувство невыразимой печали. «Не хочу я ехать в эту гостиницу, — подумал я. — Просто не хочу, и все. Не хочу, чтобы мне оказывали почести. Не желаю, чтобы кто-то награждал меня, несчастного трудоголика, который никогда не видит свою семью и которого волнуют лишь его деньги, его „мерс“ и он сам. Я чувствую, что моя жизнь стала насквозь фальшивой. В таком существовании нет ничего хорошего».

Но вскоре автобус остановился у гостиницы, и я вышел. Разумеется, мне предоставили шикарный люкс с бесплатной корзиной фруктов и бутылкой шампанского на столе. Плохо было только одно: тут не было Шеннон, чтобы мы могли насладиться этой роскошью вместе. Дело в том, что Шеннон отказалась поехать на конвенцию. В тот период моей жизни ей не нравилось

бывать со мной на людях, потому что я вел себя как придурок.

Короче говоря, я торчал там — словно большая шишка в шикарном номере — наедине со своим одиночеством целую неделю. Боже, как мне было тоскливо! И вот однажды, в самый разгар конвенции, я вышел из гостиницы и нашел этот католический костел. Я не католик, но вошел внутрь, подошел к алтарю, преклонил колени и обратился к Господу с отчаянной просьбой: «Помоги мне понять, почему я чувствую себя таким жалким!»

Я, собственно, не знал, чего ждать дальше. После моего похода в церковь не случилось ровным счетом ничего. Конвенция закончилась, я получил награду и отправился домой. Где-то через неделю Шеннон сказала мне, что начальная школа моей дочери устраивает день открытых дверей, и ей хочется, чтобы я съездил туда и познакомился с учителями. Я все еще пребывал в депрессии и поэтому заявил, что не желаю знакомиться ни с какими учителями. Но потом, сам не знаю почему, передумал и все-таки согласился.

Учительница четвертого класса, где училась моя дочка, попросила детей подготовить рисунки на тему: «Если бы кто-то пообещал вам исполнить три любых ваших желания, чего бы вы пожелали?» Я внимательно просмотрел все работы, вывешенные на доске объявлений. Оказалось, что из тридцати двух учеников в классе двадцать шесть человек больше всего на свете хотели иметь три одинаковые вещи: кучу денег, крутую спортивную машину и большой дом.

Внезапно у меня в голове словно погас свет. Это был мой второй звонок. По дороге домой я не переставал думать об этих рисунках (всю дорогу, пока мы ехали на нашем «мерседесе» к нашему шестисотметровому дому,

мимо таких же шестисотметровых домов нашего района с такими же «мерседесами» в гаражах на три машины). К моменту нашего возвращения я смог точно описать свое состояние. «Знаешь, что? — сказал я Шеннон. — Я полное ничтожество. Я чувствую себя жалким ничтожеством, потому что пытаюсь ни в чем не отставать от Джонсов, хотя у меня, если честно, нет никакого желания не только тягаться с ними, но и вообще быть на них похожим. А самое ужасное в том, что своим поведением мы подаем пример нашим детям, и это очень плохой пример».

В течение года после этого вечера мы продали дом и купили себе домик поменьше в районе поскромнее. Кроме того, я обменял «мерседес» на пикап, стал носить джинсовые шорты и купил пластиковые наручные часы с Микки Маусом. Я сказал себе: «Не знаю, что со мной будет дальше, но мне явно пора переключить внимание на что-нибудь другое». Короче говоря, я признал тот факт, что моя финансовая жизнь вышла из-под контроля и что мне нужно заняться решением этой проблемы так же, как я занимался проблемой веса.

Но и на этом мои испытания не закончились. Самое трудное ожидало впереди. В 1992 году наши супружеские отношения с Шеннон дошли до точки. Как вы помните, я много лет отказывался признать очевидное, считая, что если мне удастся обеспечивать моим родным достойное существование, то они просто обязаны считать меня прекрасным главой семьи. Конечно, мы переехали в дом поменьше и все такое, но денег я по-прежнему приносил им вполне достаточно.

И вот однажды Шеннон решила, наконец, расставить точки над «i». «Уэйн, ты ведешь себя как придурок», — заявила она. Должен признаться, что людям по-

рой приходится говорить мне всю правду в глаза, чтобы до меня дошло, что именно они имеют в виду.

В первый момент я почувствовал смертельную обиду. «Да ты только посмотри, что я для тебя делаю! — подумал я про себя. — Посмотри, как я обеспечиваю семью! Посмотри, чего я сумел добиться в жизни! Разве ты не понимаешь, что перед тобой тут стоит не лишь бы кто, а сам Уэйн Нэнс, собственной персоной?»

Но она была настроена решительно: «Мне неприятно тебе это говорить, Уэйн, но ты просто придурок. Я тебя не люблю. И хотя мне трудно говорить тебе правду, ты все-таки должен знать, что твои дети тоже не очень сильно тебя любят».

Это стало для меня третьим звонком. Каким-то образом мысль о том, что четыре самых дорогих мне человека на этом свете не очень сильно меня любят, завладела моим вниманием. «Видно, я что-то делаю не так, — подумал я. — Сначала я взялся за проблему с весом и сумел частично ее решить. Затем я переключился на финансовые вопросы и тоже добился неплохих результатов. И вот теперь выясняется, что моя семья не очень сильно меня любит. Похоже, мне пора как следует разобраться в самом себе».

Так я и сделал. Я обратился за помощью к профессионалам и довольно долго ходил на консультации. В результате я признал тот факт, что жизнь — штука сложная, и в ней все взаимосвязано. Решение проблемы в одной из областей жизни может привести к обострению проблем в какой-нибудь другой. Главный вопрос, на который нужно найти ответ, звучит так: что управляет твоим поведением? Что скрывается за всеми видимыми проблемами, с которыми ты пытаешься справиться? Вот на этом ключевом моменте и следует сосредоточить все внимание.

Кроме того, я усвоил еще одну важную истину: чтобы держать под контролем свой стиль жизни, одних правильных решений недостаточно. Дело в том, что все книги о диетах, бюджетах и взаимоотношениях, равно как и все умудренные жизнью советчики, пытались убедить меня в том, что, если я просто буду выбирать «правильные» действия, у меня все наладится. Просто нужно есть меньше жирного. Просто нужно не выходить за рамки семейного бюджета. Просто нужно чаще говорить жене, что ты ее любишь. Просто нужно чаще приходиться на футбольные матчи дочки (одна из моих дочерей увлекается европейским футболом). Просто нужно сосчитать до пяти, когда тебя достает надоедливый коллега. Выбор таких «правильных» действий гарантирует превращение в полновластного хозяина своей жизни.

Однако вся беда в том, что никакие «правильные» действия не помогли мне изменить жизнь в лучшую сторону. Хуже всего было то, что все эти «правильные» действия требовали от меня невероятных затрат энергии. Энергии уходило так много, что стоило мне на секунду забыть об осторожности, поддаться усталости, подавленности, раздражению или любым другим негативным эмоциям, как я уже был готов наплевать на свою решимость и вернуться к старым привычкам: заказать дополнительную котлету с двойным картофелем фри на гарнир, купить галстук, который стоил в два раза дороже, чем я собирался на него потратить, или согласиться выступить на еще одном семинаре, хотя я обещал Шеннон провести выходные дома. Очевидно, несмотря на всю значимость «правильных» действий, моим поведением руководило что-то еще.

Вот тогда я и открыл для себя одну поразительную истину, истину, которая помогла мне постепенно уста-

новить полный контроль над моей жизнью: чаще всего выбор наших решений, связанных со стилем жизни, определяется не нашими желаниями, а нашей предрасположенностью и нашими убеждениями. Предрасположенностью я называю заложенную в сознание врожденную «установку», с которой мы приходим в этот мир. Основой нашей предрасположенности служит общее восприятие мира или ориентация в жизни — все то, на чем мы фокусируем наше внимание, чему придаем значение и на что тратим энергию. Предрасположенность оказывает самое сильное воздействие на наше поведение. Далее в этой книге я познакомлю вас с 3-минутным обзором, несложным психологическим тестом, который позволит точно определить тип вашей предрасположенности.

Узнав, что корень всех моих проблем спрятан в моей предрасположенности, я отправился в путешествие, которое продолжается по сей день. Я спросил себя: «Неужели я единственный человек в Америке, кому придется вести постоянную борьбу с дисгармонией в сферах питания, денег и взаимоотношений?» То, что я обнаружил, повергло меня в шок.

Я стал посещать лечебницы для страдающих ожирением и фитнес-центры, где предлагал свои услуги в качестве лектора и организатора семинаров в обмен на возможность побеседовать с пациентами. Так я получил из первых рук обширные сведения о трудностях, с которыми люди ведут борьбу в реальной жизни.

Оказалось, что кризис в этих трех областях поразил миллионы американцев. Помимо этого, я обнаружил, что проблемы ожирения, долгов и разводов взаимосвязаны. Связующим звеном в этой цепочке выступают скрытые предрасположенности: обладатели определенных ти-

пов предрасположенности особенно сильно подвержены риску ожирения, банкротства и разводов. Другими словами, многие из тех, кто борется с лишним весом и другими физическими недугами, одновременно испытывают серьезные трудности с деньгами и проблемы во взаимоотношениях с людьми, как дома, так и на работе. Главным виновником всех этих трудностей выступает тип их предрасположенности. И, к сожалению, они даже не осознают, что эта предрасположенность заставляет их двигаться по пути неудач и саморазрушения!

Хотите узнать, являетесь ли вы (или кто-то из ваших близких) одним из таких людей? Или, что еще лучше, вы хотите узнать, способны ли вернуть себе контроль над собственной жизнью, невзирая на вашу установку? Сделать это поможет книга, которую вы сейчас держите в руках.

Прежде всего она поможет вам понять, в чем суть вашей предрасположенности и как она влияет на все, что вы делаете, на каждое решение, которое вы принимаете. Затем она познакомит вас с пятиэтапной программой действий, которая помогла мне сбросить больше пятидесяти килограмм лишнего веса и больше пятнадцати лет удерживать достигнутый результат; которая помогла мне погасить задолженность по пяти кредитным карточкам и помогает нам с Шеннон сохранять наш брак — и делать его все более счастливым — в течение тридцати одного года.

А теперь позвольте обратить ваше внимание на то, что я написал эту книгу не один. Это результат нашей совместной работы с моими соавторами Биллом Хендриком и Китом Льюисом. Мы решили, что напишем эту книгу от моего имени, используя местоимения первого лица («я», «меня», «мое»). Но не сомневайтесь в том, что

эта книга выражает общую точку зрения всех трех партнеров. В разные периоды своей жизни Билл и Кит тоже теряли над ней контроль. Они тоже используют эту программу как средство, помогающее им лучше управлять своей жизнью и своими предприятиями.

Билл понимает, насколько трудно удерживать жизнь в равновесии. В этом он убедился на собственном опыте, когда семь лет назад от рака груди у него умерла жена, оставив трех дочерей, которых ему пришлось растить одному. Занимаясь воспитанием девочек, он не переставал возглавлять консалтинговую фирму, которая использует феномен одаренности для решения стратегических вопросов «работы с людьми» в коммерческих фирмах, некоммерческих организациях и церковных приходах, а также для помощи отдельным людям, добивающимся карьерного роста.

За плечами Кита богатый опыт управления компаниями в разных отраслях промышленности. Сегодня он активно занимается предпринимательской и благотворительной деятельностью. Включенные в эту книгу концепции он использует для оказания консалтинговых услуг различным компаниям, учебным заведениям и религиозным организациям. Так же как у меня, у него возникали серьезные трудности с избыточным весом и кредиторами, что позволило ему лично убедиться в эффективности нашей программы.

Свой вклад в разработанную нами программу внесли и другие люди. Я уже упоминал о влиянии, оказанном на меня Ковертом Бейли. С концепцией предрасположенности Кита первым познакомил его друг Зиг Зиглар. В своей классической книге «До встречи на вершине» («See You At the Top») Зиг пишет, что предрасположенность — это главное в жизни человека, что она опреде-

ляет высоту его достижений и что каждый, кто научится исправлять недостатки своей предрасположенности, сможет направить свою жизнь по новому, более успешному пути.

Стремление постичь тонкости науки о поведении появилось у Кита, когда он, будучи генеральным директором производственного предприятия, начал изучать и применять на практике принципы использования такого инструмента, как темперамент, руководствуясь работой доктора Тима Лахей «Почему вы поступаете так, как поступаете». Доктор Лахей написал много других книг о темпераменте, и все они входят в список обязательной литературы для каждого, кто серьезно занимается изучением этой темы. Кроме него значительный вклад в наше понимание таких аспектов стиля жизни, как воспитание детей, персональная ответственность и лидерство, внесли фундаментальные исследования многих всемирно известных экспертов в области человеческих отношений, в число которых вошли доктор Джеймс Добсон, доктор Джон Максвелл, доктор Стив Фаррар, доктор Ховард Хендрикс, доктор Билл Брайт, Джош Макдауэлл, Деннис и Барбара Рэйни, доктор Тони Эванс, Рик Девос и доктор Рон Дженсон. Все они помогали закладывать фундамент нашего метода управления реальной жизнью.

Кит, Билл и я надеемся, что эта книга послужит полезным дополнением к работам таких людей, как Бейли, Зиглар, Лахей, Добсон, Максвелл, Рэйни Дженсон, и всех, кто исследовал феномен врожденной предрасположенности и способы управления жизнью. Но больше всего нам хочется, чтобы эта книга дарила людям надежду.

Если я сумел частично восстановить контроль над моей жизнью, вы сможете сделать то же самое со своей

жизнью, какой бы безнадежной она вам ни казалась. Уже много лет я помогаю делать это таким же, как вы, людям на моих курсах и семинарах, которые провожу в корпорациях, санаториях, службах финансового планирования, университетах и церквях. Почти все, с кем мне приходилось иметь дело, уже испробовали слишком много предлагаемых рынком способов быстрого решения проблем в области питания, финансов и взаимоотношений. «Я никогда не смогу измениться!» — говорили они. Если вы чувствуете себя так же, я настоятельно советую вам продолжить чтение этой книги. Я не стану просить вас измениться.

Это не опечатка. Я действительно не собираюсь просить вас измениться. Слово «изменение» подразумевает, что вам необходимо совершить поворот на 180 градусов и стать кем-то другим, не таким, как сейчас. Я никогда не буду убеждать людей стать другими. Господь дал каждому из нас установку быть собой, и меня это устраивает. Кроме того, я хочу, чтобы это пришлось по душе вам тоже. Каждый из нас должен нравиться себе таким, какой он есть! Но я знаю, что вам может не нравиться то, как вы живете. Поэтому предлагаю вместе со мной продолжить путешествие по страницам этой книги и познакомиться с проверенной стратегией, которая поможет вам повернуть жизнь в лучшую сторону.