

Эта книга принадлежит

Контакты владельца

Эту книгу хорошо дополняют

Цельная жизнь

Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд,

Марк Виктор Хансен

Личное развитие

Стив Павлина

Никогда не ешьте в одиночку

Кейт Ферраци, Тал Рэз

Joachim de Posada,
Ellen Singer

*Don't Eat
The Marshmallow...
Yet!*

The Secret to Sweet Success
in Work and Life

Berkley Books, New York

Хоаким де Посада
Эллен Сингер

Не набрасывайтесь на мармелад

3-е издание

Перевод с английского Михаила Фербера



Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013

УДК 159.9
ББК 88.52
П61

Издано с разрешения Andrew Nurnberg Literary Agency

Посада, Хоаким де.
П61 Не набрасывайтесь на мармелад / Хоаким Посада, Эллен Сингер. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 3-е изд. — 160 с.

ISBN 978-5-91657-805-8

Сорок лет назад в Стэнфорде начался эксперимент с группой четырехлеток, убедительно доказавший, что умение (или неумение) поступиться сиюминутной выгодой и подождать большего вознаграждения определяет ни много ни мало всю нашу судьбу. Каждому из детей предложили кусочек мармелада и пообещали дать второй, если малыш потерпит четверть часа и не станет есть лакомство. Казалось бы, ничего особенно серьезного? Но все терпеливые малыши, став взрослыми, добились успеха, а торопыги — нет.

Эта книга — о том, почему так важно было не съесть мармелад сразу. О том, какими решениями и действиями сегодня мы можем обеспечить себе серьезные бонусы в будущем — или гарантировать их отсутствие. Мы издали ее для всех, кому важны успех, самореализация и счастье — свое и своих детей.

УДК 159.9
ББК 88.52

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

ISBN 978-5-91657-805-8

© Joachim de Posada, Ph.D., and Ellen Singer, 2005
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Оглавление

Предысторический анализ	10
-------------------------------	----

История

1. Поедание мармелада — это путь к неудачам	19
2. Успешные люди выполняют свои обещания	26
3. Упражнение по сопротивлению мармеладу. Важность доверия и сила влияния	36
4. Что хотят делать успешные люди	48
5. Преумножение мармелада. Соблюдение правила тридцати секунд	65
6. Мармеладный тип мышления. Выгоды отложенного вознаграждения	81
7. Сладкий мармелад. Цель + страсть = спокойствие духа	92
8. Мармелад готов	99
И снова анализ — после истории	105
Примечание автора	128
Благодарности	129
Об авторах	132



Хоаким:

*Моей дочери Кэролайн, которая следует
принципу мармелада со всей страстью, упорством
и мужеством с того самого момента,
как я ей о нем рассказал. Кэролайн — лучшая дочь в мире,
и я горжусь тем, что я ее отец.*

Эллен:

*Самым замечательным женищинам, которых я знаю,
женищинам, чьи мудрость и сила духа вдохновляют меня
на самые смелые начинания, — моим дочерям.*

Предысторический анализ

Я родился в очень богатой семье, которая полностью разорилась, когда я был подростком. Мой жизненный опыт по большей части состоит из знаний того, как успех уходит, а не того, как его достигают. Хотя мои родители сумели после разорения восстановить почти все свое состояние, они уже никогда не смогли возродить в себе то, что можно назвать «психологией процветающих людей». Страх разорения впитался в меня полнее, чем стремление к успеху. Одновременно этот страх послужил горючим для моего желания добиться финансового успеха и отчасти — стремления стать человеком, который может научить других, как его достичь. Я стал оратором-мотиватором и вдохновил тысячи руководителей бизнеса и профессиональных спортсменов на дости-



жение высоких целей. Но все это время я не понимал, что очень важная часть уравнения успеха находится за пределами моего внимания.

Затем я прочел о мармеладе, и это изменило мою жизнь полностью и навсегда.

После того как моя семья потеряла все, наш мир полностью изменился. Изменились мои родители, изменился я. Мой отец стал бояться того, что он снова все потеряет, и попал в ловушку чрезмерно оборонительного мышления. Даже восстановив свое благосостояние, он продолжал ездить на старом «шевроле», а «кадиллак» решился купить лишь в восемьдесят один год, за два года до смерти. Такой же страх подсознательно жил и во мне, но я реагировал на него противоположным образом — тратил все, что зарабатывал. Я жил расточительно, спуская все свои деньги на путешествия, женщин, подарки, машины последних моделей, ювелирные изделия, не откладывая при этом ни гроша и мало того — делая долги. Я торопился съесть каждый кусок мармелада, едва он попадал мне в руки.

Вы, наверное, уже удивляетесь — а почему мой отец не остановил меня? Почему он не попытался внушить



мне финансовые принципы, которым с такой болью научился сам? Ответ простой: мой отец не мог передать мне секрет успеха, потому что сам его не понимал. Он использовал его на практике, не умея сформулировать словами. Быть очень богатым и проснуться однажды без гроша в кармане — незабываемый жизненный урок, но не у каждого остается время обдумать его и тем более — преподать другим. Так что секрет достижения богатства оставался для меня загадкой, и разгадывать ее мне пришлось самому.

— Почему некоторые люди успешны, а другие — нет.

— Почему 90 процентов людей, достигших 65 лет, не обладают независимым состоянием, а вынуждены продолжать работать, зависеть от социального обеспечения или надеяться на то, что их дети смогут им помочь.

Я был мотивирующим оратором более тридцати лет. Я выступал более чем в тридцати странах перед представителями ведущих мировых корпораций, спортсменами профессиональных лиг и олимпийцами. Я обнаружил, что к ним применимы точно такие же вопросы: почему некоторые спортсмены становятся



чемпионами, а другие — нет? Очевидно, это зависит не только от таланта или физических возможностей. В мире огромное количество одаренных атлетов, которые никогда не поднимались на высшую ступень пьедестала почета, и множество менее талантливых, но добившихся победы.

Мое желание найти истинный секрет успеха подвигло меня на новые поиски, в ходе которых я натолкнулся на психологическое исследование, проведенное знаменитым американским психологом д-ром Уолтером Мишелем.

Не вдаваясь в детали этого исследования (оно будет подробно описано в этой книге), хочу отметить одну вещь: именно с его помощью я обнаружил секрет того, почему одни люди преуспевают, а другие — нет.

Я уверен, что с этим принципом, определяющим, почему одни люди добиваются богатства, а другие прозябают в бедности, надо познакомить всех, в том числе и детей. Я научил ему свою дочь. Я хочу научить и вас, чтобы вы могли передать это знание своим детям.

Эта книга предназначена для предпринимателей, сотрудников компаний и независимых профессионалов.



Она поможет спортсменам и всем, кто хочет продвигнуться в этой жизни вперед. Она — для учителей, которые отвечают за воспитание молодого поколения. И для молодых людей, которые готовы изменить свой привычный образ жизни, чтобы добиться успеха.

Но прежде чем перейти к мармеладной истории, отгадайте загадку:

Три лягушки сидели на берегу пруда. Одна из них решила прыгнуть в пруд. Сколько лягушек осталось на берегу?

Большинство людей отвечают: на берегу осталось две лягушки.

Ответ неверный.

Правильный ответ — на берегу остались три лягушки.

Вы спросите почему?

Потому что решение прыгнуть и прыжок — это не одно и то же.

Сколько раз вы решали сбросить вес и через три месяца обнаруживали, что цифры на весах не уменьшились? Сколько раз вы решали бросить курить и на следующий



день обнаруживали у себя в зубах зажженную сигарету? Сколько раз вы решали навести на выходных порядок на антресолях и в понедельник обнаруживали, что пыли там не стало меньше ни на грамм?

Если эти примеры (или их аналоги) вам знакомы, то я могу только надеяться, что после прочтения этой книги вы примените ее уроки на практике, чтобы на самом деле совершить прыжок — к успеху.

Сэр Фрэнсис Бэкон сказал: «Знание — сила». Он был прав, но забыл добавить всего одно слово, чтобы сделать эту фразу железобетонной: «Применяемое знание — сила». Если вы знаете, но ничего не делаете — это равносильно незнанию.

Прочтите эту книгу и примените на практике все, чему вы из нее научитесь. Ваша жизнь полностью изменится — я это обещаю.

Я выяснил секрет и сам перестал есть появляющийся передо мной мармелад. Перевернув последнюю страницу этой книги, вы сделаете то же самое.

Д-р Хоаким де Посада





Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

