

# НЕПОБЕДИМОЕ МЫШЛЕНИЕ

ПОРАЖЕНИЙ  
НЕ  
СУЩЕСТВУЕТ

БОЛЕЕ 900 КНИГ НА ЯПОНСКОМ ЯЗЫКЕ

# РЮХО ОКАВА

основатель духовного движения «Хэппи Сайенс»



Наука о счастье

Рюхо Окава

**Непобедимое мышление.  
Поражений не существует**

ИГ "Весь"

2012

## **Окава Р.**

Непобедимое мышление. Поражений не существует / Р. Окава — ИГ "Весь", 2012 — (Наука о счастье)

Посмотрев на жизненный путь Рюхо Окавы, можно подумать, что этот человек открыл все секреты человеческого счастья. Отец пятерых детей, один из самых успешных бизнесменов Японии и Америки, автор 900 книг о саморазвитии, духовный учитель и наставник миллионов людей по всему миру, он видит свою миссию в том, чтобы научить других людей достигать великих результатов в различных направлениях развития. В этой книге Рюхо Окава рассказывает о том, как вы с помощью своей духовной энергии и интеллекта можете изменить свою жизнь – улучшить отношения с окружающими людьми, построить крепкую счастливую семью, достичь финансовой независимости и обрести гармонию в душе. Ограничений не существует. Вы можете сделать все, что наметите в своем плане жизни.

© Окава Р., 2012

© ИГ "Весь", 2012

## Содержание

Об авторе	6
Предисловие к новому изданию	8
Предисловие	9
Часть первая	10
Какие качества требуются от лидера?	10
Рефлексия создает лидера	12
Испытания необходимы для духовного роста	14
Вынеси как можно больше из суровых испытаний	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Рюхо Окава**

## **Непобедимое мышление**

## Об авторе

Рюхо Окава – известный японский духовный учитель, ясновидец исключительного рода, очень сильный медиум, основатель духовного движения «Хэппи Сайенс» («Kofuku-no-kagaku»)<sup>1</sup>. Его успешность в современном мире как выпускника элитного Токийского университета по специальности юриспруденция и философия, бизнесмена со стажем в Японии и США, и, наконец, отца пятерых детей, еще больше способствовала приобретению жизненной мудрости и опыта. Кроме того, его впечатляющие способности ясновидения и духовные знания приносят нечто уникальное во все его духовные послания.

Рюхо Окава также известен своей проницательностью, своим состраданием и преданностью людям, ведь он стремится научить человечество мыслить и действовать исходя из духовной составляющей, раскрывая свою божественную породу. Подобно высшим духам из прошлого, Шакьямуни Будде, Конфуцию, Моисею, Иисусу Христу и Мухаммеду, Рюхо Окава проповедует Истину, которая приведет людей к подлинному счастью и откроет им путь к новой Золотой Эре.

В марте 1981 года Рюхо Окава услышал призыв свыше, и с ним произошло просветление: скрытая часть его сознания, Эль Кантаре, пробудилась ото сна. Несмотря на раскрытие его подлинного пути и духовного предназначения как Просветителя и Спасителя, Рюхо Окава продолжает свою земную жизнь, занимается карьерой. После окончания Токийского университета он начал работать в крупной японской торговой компании. В 1982 году его посылают работать в головной офис компании во Всемирном торговом центре на Манхэттене в Нью-Йорке, и он становится специалистом по международным финансам в Нью-Йоркском университете. Тем временем, совмещая работу и учебу, он приобретает новые знания о духовном мире и старательно проверяет достоверность ниспосланных ему духовных Истин о жизни и о мире. После четырех лет усердного труда, в августе 1985 года в Японии Рюхо Окава начинает публиковать свои книги, содержащие духовные послания.

В июле 1986 года Рюхо Окава оставляет карьеру бизнесмена и в октябре того же года создает духовную ассоциацию «Хэппи Сайенс». В рамках просветительской деятельности он занимается разнообразными проектами: читает публичные лекции, публикует свои книги, издает ежемесячные журналы и проводит семинары. Он посвящает свою жизнь поискам Истины и путей достижения счастья в этом и другом мире, организуя духовные семинары для людей, различающихся не только социальным положением, но и возрастом: от подростков-школьников до руководителей бизнеса и пенсионеров.

Рюхо Окава представляет новую точку зрения на человечество, жизнь и мир с целью внести гармонию, покой и счастье и установить моральные ценности новой, лучшей цивилизации. Каждый год все больше и больше людей собирается в центрах «Хэппи Сайенс» в Японии и во всем мире, чтобы послушать или посмотреть его видеолекции и ознакомиться с его посланиями.

На данный момент Рюхо Окава опубликовал более девятисот книг на японском языке. В 2010 году он получил сертификат Гиннеса за самое большое количество опубликованных книг в год (за 2010 год Рюхо Окава издал пятьдесят две книги). Каждый год его новоизданные книги становятся бестселлерами в Японии. Некоторые из них уже переведены на тринадцать языков и изданы в Северной и Южной Америке, Азии, Австралии и Европе. В России вышла в печать первая книга Рюхо Окавы «Законы Солнца». Он также является продюсером нескольких художественных и анимационных фильмов, основанных на его произведениях.

---

<sup>1</sup> Буквально «Kofuku-no-kagaku» (Хэппи Сайенс) означает «Наука о счастье». – *Примеч. ред.*

Уникальные способности и жизненный опыт Рюхо Окавы помогают ему с 1986 года до настоящего времени возглавлять организацию «Хэппи Сайенс», которая в настоящее время включает в себя несколько школ, Университет, издательство, ТВ-сеть, политическую партию, около четырехсот современных храмов для медитаций и семинаров по самосовершенствованию в Японии, а также более семидесяти подобных центров в Азии, Океании, США, Латинской Америке, Канаде, Европе и Африке.

## Предисловие к новому изданию

Эта книга написана в доступной форме и предоставляет информацию о том, как добиться успеха в жизни. Со времени первого опубликования в 1989 году ее тираж в Японии превысил два миллиона экземпляров. Она стала любимой книгой руководителей во всех сферах, включая политиков и управляющих корпораций. Книга была переведена на несколько языков и дала возможность читателям во всем мире оценить мои идеи. Универсальная духовная организация «Хэппи Сайенс», основанная мной, является одной из самых значительных в Японии и продолжает расти, занимая свое место среди подобных объединений во всем мире.

Однако в наше время во многих странах возрастает беспорядок, как в политике, так и в экономике, вызывая большое беспокойство у народов этих стран. По этой причине хочу распространить идею, суть которой заключается в том, что не существует такого понятия, как поражение. Книга призвана наполнить людей мужеством и надеждой.

Моя цель – дать читателям возможность стать выдающимися лидерами, способными указать остальным верный путь. «Непобедимое мышление» – это философия, которая позволяет людям достигнуть цели в любой ситуации. Это и метод, позволяющий извлечь уроки из успеха и из неудачи, что способствует развитию лидерских качеств. Это технология формирования вашего будущего, в которой используется сочетание позитивного мышления и самоанализа.

*Рюхо Окава*

*Президент «Хэппи Сайенс»*

## Предисловие

«Непобедимое мышление» – философия достижения истинной победы в жизни. У меня нет ни малейшего намерения проповедовать какой-либо помпезный метод достижения успеха. В этой книге представлена философия, имеющая отношение к каждому, независимо от пола, возраста и национальности. Неважно, молодой ты или старый, мужчина или женщина, неважно, кто ты по национальности, – если ты возьмешь эту книгу и прочитаешь ее до самого конца, могу поручиться, что ты ясно представишь себе открывающийся перед тобой путь к успеху.

Жизнь можно сравнить с постройкой туннеля сквозь гору – кажется, что мы окружены труднодоступной скалой. Однако если обладать несокрушимым мышлением, то оно, как динамит, подрывает твердую породу и снабжает дрелью, чтобы пробурить все барьеры и достигнуть цели.

Если ты изучишь эту книгу и получишь от нее удовольствие, а ее философию сделаешь источником собственной силы, то сможешь с гордостью объявить, что больше никогда не будешь переживать неудачи, а только успех.

*Рюхо Окава*  
*Президент «Хэппи Сайенс»*

## **Часть первая**

### **Источник непобедимости**

#### **Какие качества требуются от лидера?**

Человек постоянно ищет ответ на вопрос, каким образом будет изменяться то время, та эпоха, в которой он живет? Люди задумываются над тем, что такое настоящие ценности и в каком же направлении необходимо двигаться. Все ищут того, кто может дать ответы на вопросы, кто может вести и направлять. Значит, для того чтобы быть выдающимся лидером, надо уметь указывать другим верное направление.

Многие в этом мире не знают, как использовать самым лучшим образом свои возможности, время и деньги. Лидер же должен уметь объяснить тенденции будущего и то, как людям необходимо действовать в настоящем, объяснить коротко и ясно – вот в чем заключается миссия действительно просветленного человека.

Что же надо делать, чтобы быть лидером? Вот это и станет темой нашей книги.

Какие качества необходимы лидеру?

Первое: нужно всегда смотреть в будущее. Ты должен уметь видеть на один или два шага дальше, чем остальные. Люди склонны воспринимать того, кто умеет предсказывать исход событий, как человека, обладающего исключительными данными. Как в случае с высоким человеком, который может видеть гораздо дальше, чем люди среднего роста, выдающийся человек внушает людям доверие, они убеждены, что неординарная личность способна видеть все процессы более ясно в силу своих необычных духовных способностей. Постепенно людей, находящихся рядом с человеком, обладающим такими качествами, привлечет его загадочность, и тогда они охотно последуют за ним.

Способность предвидеть будущее – это необходимое условие для лидера, но не единственное. Если ты сможешь предвидеть только возможность провала чего-то или приводить примеры только несостоявшихся успехов, то, может, сначала к тебе и будут относиться как к лидеру, но в скором времени люди от тебя просто уйдут.

В «Хэппи Сайенс», президентом которой я являюсь, приходит много людей. И я думаю, что они собираются здесь, потому что ожидают, что благодаря вступлению в нашу организацию произойдет что-то хорошее. Разве сядут люди в лодку, если они чувствуют, что лодка может утонуть? Люди надеются на то, что произойдет что-то хорошее, поэтому и присоединяются к нашему движению и хотят быть его частью. Вот почему я хочу сказать, что вторым необходимым условием для того, чтобы быть лидером, является способность сделать так, чтобы люди почувствовали: если они будут следовать за тобой и будут рядом, их ожидает блистательное будущее, то есть что-то хорошее обязательно произойдет.

Третье условие, необходимое для лидерства, – это не только сила открывать другим блистательное будущее, но и наличие достаточного количества достижений в прошлом, которые могут подтвердить вашу состоятельность. Эти успехи не обязательно должны являться непрерывной цепочкой наград и премий за выдающиеся успехи. Вообще совсем не важно, какой жизнью ты жил, потому что люди видят то, как ты справлялся со сложностями, и именно в этом находят качества бесспорного лидера.

Посмотри на жизнь великих исторических личностей и ты заметишь: мало кто из них был выходцем из привилегированных кругов. Даже если кому-то из них и посчастливилось родиться в благополучной среде, иногда прихотями судьбы его раздирали неудачи и преследовали несчастья. Чаще же великие люди вынуждены были жить в неблагоприятных условиях,

но они занимались саморазвитием и воспитывали свою мощь постоянным преодолением препятствий. Люди до сих пор видят в жизнестойкости таких личностей неописуемую силу.

Сейчас я назвал вам три качества, требуемые от лидера. В этой книге я хочу рассказать о «непобедимом мышлении», философии, обязательной для лидеров нашего времени. Потому что «непобедимое мышление» – это отношение, жизненная позиция, утверждающая, что вне зависимости от того, что происходит в твоей жизни, ты всегда можешь найти что-то положительное и заставить любую ситуацию работать на себя. Если ты применяешь такую философию, станешь уверенным в том, что нет таких вещей, как кризисы или невзгоды, а есть только постоянная цепь возможностей.

## Рефлексия создает лидера

Наверное, ты мечтаешь о том, как было бы здорово, если бы все твои желания исполнились и все дороги открылись бы просто сами собой. Однако на самом деле ты учишься большому, когда претерпеваешь взлеты и падения в жизни. Возьмем, к примеру, здоровье. Некоторые люди полны сил и жизненной энергии и, наверное, очень редко задумываются о своем физическом состоянии. Но если ты все-таки спросишь, приносит ли болезнь, как понятие, обратное здоровью, только одни несчастья, увидишь, что ситуация не так плоха, как ты предполагаешь.

Почему люди иногда заболевают? Ведь всегда существует ранняя, предварительная стадия перед заболеванием, на которой люди получают какие-то намеки на то, что организм не в порядке. Тело начинает болеть, и ты как-то некомфортно себя чувствуешь, не можешь работать как обычно. В определенном смысле, это зов природы: надо остановиться, надо передохнуть. А когда люди воспринимают свое отменное здоровье как должное, они не знают, как отдыхать, пока болезнь не подскажет.

Когда ты на грани сгорания от переутомления, случившаяся болезнь дает возможность временного отдыха, благодаря которому ты сможешь прожить полноценно отведенное тебе время на Земле и выполнить свою миссию. Получается так, что в результате болезни твоя жизнь на самом деле продолжается; а вот если бы ты не заболел, то просто сгорел бы и покинул этот мир гораздо раньше, чем было назначено. Именно во избежание такого исхода твое здоровье пошатнулось, и ты был вынужден пройти этап болезни и восстановления сил.

В чем же, собственно, важность восстановления сил? Это не период психологического отдыха. Это время интроспекции или самонаблюдения, когда ты спокойно можешь созерцать внутреннее «Я». Будучи поглощенным внешними событиями и интересуясь только итогами и результатами, ты начинаешь забывать о важности глубокого раздумья о себе и других.

Давайте для более ясного примера возьмем человека, который работает в отделе продаж некой компании. Как ты думаешь, есть ли у него время на то, чтобы тщательно посмотреть на себя и подумать о себе, когда у него спорится работа и он заключает много новых договоров и привлекает клиентов? Остается ли в его мыслях место для семьи, может ли он думать о других людях? Во многих случаях ответ будет отрицательным. Все, о чем он в состоянии думать, это о том, как справиться с той или иной возникшей ситуацией.

Сотрудник отдела продаж поставил перед собой цель: продать пятнадцать автомобилей за месяц, – и ему будет очень приятно, если он достигнет этой цели. Он будет настолько удовлетворен достижениями, что, скорее всего, поставит себе целью продать восемнадцать автомобилей в следующем месяце. Тем не менее люди такого типа, которые полностью фокусируются на результатах и чьи мысли направлены только на внешнюю сторону существования, в конце концов столкнутся с неудачами. И причиной будет во многих случаях то, что они просто забыли о своих клиентах и не думают о том, довольны ли на самом деле покупатели своими приобретениями или нет.

Когда все идет хорошо, люди поглощены исключительно своим собственным чувством удовлетворенности и наслаждения и забывают думать о чувствах других. Хорошая продажа в прямом смысле этого слова – это такая продажа, которая приносит радость постоянно, даже после того, как сделка состоялась.

С другой стороны, если менеджер по продажам заинтересован только цифрами и результатами, а не продукцией как таковой, то он не сможет даже осознать, жалеют ли покупатели о сделанной покупке или они ею довольны. В современном мире конкуренции такие люди все время пробиваются вперед и не могут позволить себе слишком много думать о других. Они приняли ошибочно позитивную точку зрения и судят обо всем по результатам. И далеко не

мало людей верит в то, что такая позиция ведет их к успеху, даже не подозревая, что имеют неправильное представление о своей собственной личности. Такие люди никогда не смогут достичь солидного роста, если только не столкнутся с трудностями в какой-то момент жизни. И эти трудности могут проявиться как в работе, так и в состоянии здоровья. Природа всегда дает нам возможности для размышления о самих себе. И когда наступает такое время, мы становимся горячими последователями интроспекции, усердно наблюдающими за своим внутренним «Я», и это время, безусловно, очень важно для нашей души. Те, кто никогда не заглядывал в глубины своего внутреннего «Я» и серьезно не изучал самих себя, не смогут стать настоящими лидерами.

## Испытания необходимы для духовного роста

Давайте вернемся к нашему примеру о продавце, который, представим, продолжает показывать хорошие результаты продаж, так и не проявляя заботы о других. И вот он стал самым лучшим продавцом в компании и его повысили до начальника отдела продаж. До настоящего момента он работал так, как ему хотелось, и получил новую должность исключительно благодаря результатам. И вот сейчас он уже начальник отдела продаж, но что же, интересно, будет с его подчиненными?

Наш герой будет стараться, чтобы подчиненные переняли его методы, другими словами, будет преследовать цель продавать больше. Если сотрудники не смогут справиться с поставленными целями, он будет считать их неспособными работать качественно, обузой для компании. Но если они будут преуспевать, начальник будет смотреть на них как на хороших работников. Выполнение месячного плана продаж будет единственным критерием оценки сотрудников.

Анализируя результаты работы своих подчиненных, он все более и более будет разочаровываться в их способностях, поскольку уверен, что сам может продавать пятнадцать автомобилей в месяц, а его менеджеры – всего три – пять. В таком случае хороший начальник работал бы бок о бок со своими сотрудниками и учил их, как привлекать покупателя и получать заказы. А в случае, который мы сейчас рассматриваем, человек просто начнет заниматься продажами сам. Он пойдет по головам своих работников, будет непосредственно вызывать покупателей или начальников других компаний для совершения сделок. Подчиненные в недоумении будут все дальше и дальше отстраняться от своих обязанностей и в конце концов смогут на всех основаниях сказать такому начальнику: «Если хотите заниматься работой сами – пожалуйста!» В результате – подчиненные не смогут развиваться как квалифицированные кадры в области продаж.

Начальники такого типа ведут себя так потому, что всегда заинтересованы только в своих личных успехах. Это все, чему они сами научились, ведь они никогда не задумывались о психологии. И, скорее всего, вероятно, выполняли свою работу эгоистично и агрессивно.

Фактически люди, преуспевающие в области продаж, часто бывают эгоистами и не склонны к самоанализу. Для такого типа людей просто удовольствие – вторгаться в жизни других и вести свою деловую игру, слепо веря, что они всеми любимы и все идут им навстречу. На самом же деле, как только такие люди уходят со своего поста, все вздыхают с облегчением. Мало того, о них никто и не вспомнит. Такие люди просто не представляют, какими же эгоистичными они являются на самом деле, достигая высот в продажах с крепчайшей уверенностью в том, что все – их друзья. Ну, что тут скажешь, такое случается часто.

Подчиненные, если они осмотрительные и чуткие, никогда не смогут держаться так агрессивно, как это делает их начальник. Они не смогут следовать его примеру и указаниям, как надо строить работу, поэтому им надо будет применять всю свою изобретательность и мобилизовать все свои силы. Например, для сближения с клиентами они могут поговорить о хобби или сделать ставку на дружелюбность как на лучший способ совершения продаж. Как бы там ни было, начальник посчитает такой подход просто возмутительным.

Люди, как наш начальник, когда-то должны дать своим душам передохнуть – им требуется время для восстановления сил. Они смогут понять чувства окружающих только тогда, когда сами испытают неудачи или бедствия. Такие люди обычно верят, что они незаменимы для компании и с ними ничего не случится, если они в ней. А когда их подкашивает болезнь и они обнаруживают, что компания не просто не рухнула, а в ней все идет своим чередом, то это для них становится большим шоком. Самым большим потрясением для таких людей являются слова их сотрудников, которые приходят в больницу и говорят: «В офисе все хорошо, поэтому, пожалуйста, о работе не волнуйтесь!» Такие слова не являются для подобных людей утеше-

нием, а, наоборот, причиняют им много боли, ведь они искренно надеются, что их коллеги будут умолять о том, чтобы они вернулись как можно скорее на рабочее место и все встало опять на свои места.

Такие передряги разбивают вдребезги реальность подобных людей. Они – как те клоуны, которые были настолько увлечены своим собственным представлением, что не заметили, как вся публика ушла из зала. Такие люди должны пройти через суровые испытания, и это будет для них отнюдь не шагом назад, а важнейшей вехой в жизни, если они хотят развиваться, чтобы стать выдающимися личностями.

## **Вынеси как можно больше из суровых испытаний**

Такие всезнающие люди приступают к новому виду работы с неистовым рвением, пытаются доказать всем, что именно они могут сделать все в этой работе. Подобное поведение прямо противоположно «любви отдающей», которой учит наша организация. Это поведение сродни «любви берущей», а это любовь, которая нуждается в постоянной похвале. Люди, ведущие себя так, стремятся добиться восхищения окружающих, и когда этого не происходит, начинают стараться еще больше. Но, как ни странно, чем больше они стараются, тем больше их обдает холодным душем непонимания тех, кто рядом. Это тяжело понять таким людям. Может быть, у тебя тоже бывали такие моменты, когда, несмотря на твои старания, тебя все меньше ценили?

Вот такие чрезмерно энергичные люди когда-то все-таки осознают, что на самом деле «брали» любовь. И когда ты видишь, что кто-то просто из кожи вон лезет, чтобы получить славу и признание, то ощущаешь, что вместе с твоими похвалами что-то уйдет или что-то будет отобрано у тебя самого. Когда превозносишь кого-то, кто старался быть превозносимым только ради самой славы, ты почувствуешь, что ты сам что-то теряешь.

Наверное, ты просто сможешь определить: ведь есть же среди твоих родственников или коллег такие, которые действуют будто в поисках славы. Посмотри внимательно: неужели ты не чувствовал по отношению ни к кому из них, что они жаждут признания и похвалы? Как ни странно, это чаще всего люди, которых тебе сложнее всего похвалить, и из-за этого они стараются еще больше. Этот порочный круг размыкается только тогда, когда другие начинают демонстрировать свое истинное отношение к этим людям. Тогда эти люди испытывают разочарование, потому что, несмотря на их старания, никто их не признает. Они начинают чувствовать, что мир – это очень несправедливое место, переполненное неблагодарными людьми, неспособными заметить и оценить усилия других.

Вообще, когда человек занят постоянной битвой за признание и восхищение, он не замечает никаких достижений других. Когда ты интересуешься только получением признания, у тебя создается иллюзия, что другие вообще существуют только для твоей поддержки. Другими словами, люди, обеспокоенные лишь своими успехами, не приносят счастья другим. Ведь окружающие очень чутки. Когда они чувствуют, что не испытывают счастья от нахождения рядом с таким человеком, они начинают отдаляться от него. Начинают критиковать его, становятся недоброжелательными по отношению к нему, говорят о нем неприятные вещи. Вот такой оборот принимает история тщеславного человека.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.