


БРАЙАН ТРЕЙСИ



**НЕТ
ОПРАВДАНИЙ!**

**СИЛА
САМОДИСЦИПЛИНЫ**

21 путь к стабильному успеху и счастью

Брайан Трейси

**Нет оправданий! Сила
самодисциплины. 21 путь к
стабильному успеху и счастью**

«Попурри»

2010

Трейси Б.

Нет оправданий! Сила самодисциплины. 21 путь к
стабильному успеху и счастью / Б. Трейси — «Попурри»,
2010

ISBN 978-985-15-3024-9

Каждая из 21 глав книги показывает, как повысить уровень дисциплинированности в каком-то одном аспекте жизни, а предлагаемые в конце главы практические упражнения помогут вам применить подход «отказа от оправданий» в вашей собственной жизни. Освоение навыков самодисциплины принесет вам громадную пользу... поэтому прекратите искать оправдания и прочтите эту книгу! Для широкого круга читателей.

ISBN 978-985-15-3024-9

© Трейси Б., 2010

© Попурри, 2010

Содержание

Предисловие. Чудо самодисциплины	6
Часть I. Самодисциплина и личный успех	14
Глава 1. Самодисциплина и успех	15
Глава 2. Самодисциплина и характер	23
Глава 3. Самодисциплина и ответственность	30
Глава 4. Самодисциплина и цели	38
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Брайан Трейси

Нет оправданий!

Brian Tracy

No Excuses! (The Power of Self-Discipline)

© 2010 by Brian Tracy

© Перевод. ООО «Попурри», 2012

© Оформление. Издание. ООО «Попурри», 2014

* * *

Эта книга посвящается моему другу и партнеру Эрику Берману, одному из самых дисциплинированных людей, каких мне когда-либо доводилось встречать.

Предисловие. Чудо самодисциплины

Для неудачи существует тысяча оправданий, но истинной причины нет никогда.

Марк Твен

Почему одни люди успешнее других? Почему одним удастся заработать больше денег, испытать больше счастья и достичь гораздо больших высот, чем остальным? В чем кроется главный секрет успеха?

Часто я начинаю свои семинары с небольшой проверки. Я задаю слушателям вопрос: «Кто из присутствующих здесь хотел бы удвоить свои доходы?»

Почти все улыбаются и поднимают руки. Затем я спрашиваю: «А кому-нибудь из присутствующих хотелось бы сбросить лишний вес? Избавиться от долгов? Достичь финансовой независимости?»

В аудитории снова расцветают улыбки, раздаются одобрительные возгласы и поднимается целый лес рук. Тогда я говорю: «Замечательно! Эти высокие цели стоят перед каждым из нас. Всем нам хочется зарабатывать больше денег, проводить больше времени с семьей, находиться в хорошей физической форме и достичь финансовой независимости.

Кстати, все мы не только разделяем одни и те же желания, но и знаем, что нам нужно сделать, чтобы их осуществить. И все мы собираемся сделать это – *со временем*. Но перед тем, как приступить к действиям, мы решаем, что нам надо немного отдохнуть в замечательной волшебной стране, расположенной на острове с красивым названием Когда-Нибудь.

Мы говорим: “Когда-нибудь я прочитаю эту книгу. Когда-нибудь я сяду на диету и начну ходить в спортзал. Когда-нибудь я пройду переаттестацию и стану больше зарабатывать. Когда-нибудь я начну вести учет расходов и вылезу из долгов. Когда-нибудь я сделаю все, что мне нужно сделать для достижения всех моих целей. Когда-нибудь”».

По моим подсчетам, около 80 процентов людей проводят на острове Когда-Нибудь большую часть своей жизни. Они думают, мечтают и рисуют в своем воображении все то, что собираются «когда-нибудь» сделать.

А кто окружает их на острове Когда-Нибудь? Другие люди, точно такие же, как они! А что является главной темой разговоров у обитателей острова Когда-Нибудь? Оправдания! В этой теплой компании им больше нечем заняться, кроме как придумывать оправдания своему пребыванию на этом острове.

«А почему вы оказались здесь?» – спрашивают они друг у друга.

Неудивительно, что их оправдания по большей части очень похожи: «У меня было трудное детство», «Я не получил хорошего образования», «У меня нет ни гроша за душой», «Мне не повезло в браке», «Меня никто не ценит» или «Экономика в глубоком кризисе».

Все они заражены вирусом оправданий, смертельно опасным для успеха. Все они преисполнены благих намерений, которыми, как известно, вымощена дорога в ад.

Первое правило успеха очень простое: «Заставьте себя убраться с этого острова!»

Дайте себе торжественную клятву: «Никаких оправданий!» Перестаньте использовать свой замечательный мозг для придумывания рациональных обоснований и причин бездействия. Делайте что-нибудь – что угодно! Возьмитесь за дело! Постоянно повторяйте себе: «Если можно что-то сделать, я это сделаю!»

Неудачники оправдываются, победители двигаются вперед. Но как определить, можно ли считать ваше любимое оправдание уважительным? Все очень просто. Оглянитесь по сторонам и спросите: «Смог ли кто-нибудь с таким же оправданием, как у меня, добиться успеха?»

Если вы попытаетесь честно ответить на этот вопрос, вам придется признать, что в мире есть тысячи, даже миллионы людей, которые находились в гораздо худшем положении, но сумели замечательным образом изменить свою жизнь. А то, что смогли сделать тысячи и миллионы других, вы тоже сможете – если постараетесь.

Говорят, что, если бы люди вкладывали в достижение своих целей столько же энергии, сколько они тратят на придумывание оправданий своим неудачам, они удивили бы самих себя. Но сначала вам нужно заставить себя убраться с проклятого острова Когда-Нибудь.

Секрет прекрасной жизни

Лишь очень немногие люди получают хорошие стартовые преимущества. Вот я, например, не окончил среднюю школу и несколько лет трудился чернорабочим. Не имея до достаточного образования и достаточной квалификации, я не мог рассчитывать на блестящее будущее. Но со временем я начал задумываться над вопросом: «Почему одни люди успешнее других?» И этот вопрос изменил мою жизнь.

Впоследствии я прочитал тысячи книг и статей об успехе. Похоже, что о причинах больших достижений говорят и пишут более двух тысяч лет и эту тему успели рассмотреть со всех мыслимых точек зрения.

Одним из главных условий успеха большинство философов, преподавателей и экспертов считают самодисциплину. Именно это качество позволяет человеку противостоять порочной склонности искать оправдания.

Самодисциплина поможет мобилизовать силу, необходимую вам, чтобы заставить себя убраться с острова Когда-Нибудь. В этом заключается секрет прекрасной жизни; без него никакой долговременный успех просто невозможен.

Развитие навыков применения самодисциплины изменило мою жизнь и обязательно изменит вашу. Постоянно повышая требования к себе, я добился успеха сначала как продавец, а затем как менеджер. Я восполнил недостаток образования и, когда мне перевалило за тридцать, получил диплом магистра делового администрирования, потратив на это тысячи часов целенаправленной учебы. Я первым стал импортировать в Канаду автомобили «Suzuki», открыл 65 автосалонов и продал машин на общую сумму в 25 миллионов долларов. И всего этого я достиг невзирая на то, что вначале совсем ничего не знал об этом бизнесе. Однако дисциплинированность и решимость помогли мне узнать все, что требовалось, а затем применить полученные знания на практике.

Когда я решил заняться развитием недвижимости, у меня тоже не было знаний и опыта в этой области. Но я снова использовал силу самодисциплины, подкрепив ее сотнями часов работы и учебы, а затем перешел к строительству торговых центров, технопарков, офисных зданий и жилых микрорайонов.

Самодисциплина помогла мне добиться коммерческого успеха в качестве преподавателя и консультанта, автора книг и мотивационного оратора. Мои аудио- и видеопрограммы, книги и семинары переведены на 36 языков и продаются в 54 странах, а общий объем их продаж уже превысил 500 миллионов долларов. Больше тысячи компаний пользовались моими услугами консультанта, а на моих очных семинарах и лекциях прошли обучение более 5 миллионов человек. И в каждом конкретном случае залогом моего успеха становилась самодисциплина.

Я обнаружил, что человек сможет достичь почти любой цели, если он достаточно дисциплинирован для того, чтобы платить необходимую цену, делать то, что он должен делать, и никогда не сдаваться.

Кому следует прочитать эту книгу

Эта книга написана для честолюбивых и решительных мужчин и женщин, которые желают достичь своих целей. Она написана для людей, которые охвачены страстным желанием больше делать, больше получать и достигать больших высот, чем когда-либо раньше.

А теперь я хочу особо подчеркнуть момент, который считаю самым важным. Чтобы осуществить свои замыслы, вам придется стать другим человеком. Вот почему достижение или приобретение материальных благ будет иметь для вас гораздо меньшее значение, чем *качества личности, которой вы должны стать*, чтобы достичь вершин, недоступных заурядным людям. Развитие самодисциплины станет самой надежной гарантией того, что на этом пути для вас не будет ничего невозможного.

Эта книга послужит для вас поэтапным руководством по превращению в замечательного человека, способного на поразительные достижения.

Случайная встреча открывает главный секрет успеха

Несколько лет назад я участвовал в одной конференции в Вашингтоне. В обеденный перерыв я заскочил в ближайшую закусочную. Заведение было переполнено, поэтому я сел за последний свободный столик один, хотя он был четырехместным.

Через пару минут я заметил одного пожилого джентльмена и молодую женщину, похожую на его помощницу, которые, держа в руках полные подносы, искали свободные места.

Я немедленно встал и пригласил джентльмена присесть за мой столик. Он колебался, но я настаивал. Наконец он с благодарностью принял мое предложение, и за едой мы разговорились.

Оказалось, что его звали Коп Копмейер. Я сразу же припомнил это имя и понял, кто он такой. В кругу специалистов, занимающихся темой успеха и достижений, о нем ходили легенды. Коп Копмейер – автор четырех бестселлеров, в каждом из которых было изложено по 250 принципов успеха, сформулированных им за пятьдесят с лишним лет исследований. Я прочитал все четыре книги от корки до корки, причем не единожды.

После того как мы посвятили достаточно времени светской болтовне, я задал ему вопрос, от которого на моем месте, наверное, не удержался бы никто: «Какой из 1000 открытых вами принципов успеха вы считаете самым важным?»

В его глазах мелькнул лукавый огонек, губы растянулись в улыбке, и он ответил не раздумывая, словно этот вопрос ему задавали уже много раз: «Самый важный из всех принципов успеха открыл Элберт Хаббард, один из наиболее плодовитых писателей в истории Америки. Еще в начале XX века он сказал: *“Самодисциплина – это способность заставить себя делать то, что вы должны делать и когда вы должны это делать, независимо от того, нравится вам это или нет”*».

Он немного помолчал и продолжил: «Существует еще 999 принципов успеха, которые я открыл, читая книги и изучая опыт успешных людей, но без самодисциплины ни один из них не работает. А вот при наличии самодисциплины они работают все как один».

Выходит, что самодисциплина – это ключ к полной реализации человеческого потенциала. Это волшебное качество, которое раскрывает перед человеком все двери, делая невозможное возможным. При наличии самодисциплины заурядный человек может взлететь настолько высоко и настолько быстро, насколько позволят его таланты и интеллект. Без самодисциплины же даже тот, кто наделен всеми преимуществами в плане происхождения, образования и возможностей, редко способен подняться выше уровня посредственности.

Два злейших врага

Так же как самодисциплина становится ключом к успеху, ее отсутствие является главной причиной неудач, разочарований, неполной самореализации и несчастья, заставляя нас оправдываться и недооценивать себя.

Двумя самыми главными врагами успеха, счастья и самореализации являются следование по пути наименьшего сопротивления и стремление к удобству.

Люди, стремящиеся выбирать легкий путь почти во всех ситуациях, повсюду ищут лазейки, позволяющие затрачивать как можно меньше времени и сил. Они приходят на работу в последнюю минуту и смываются при первой же возможности. Их привлекают схемы быстрого обогащения и легкие деньги. Со временем у них формируется привычка искать самые легкие и быстрые способы получения того, что им нужно, вместо того чтобы делать то, что трудно, но необходимо для достижения реального успеха.

Принцип стремления к удобству, являющийся следствием закона наименьшего сопротивления, наиболее опасен, поскольку приводит к неудачам и неполной самореализации. Он гласит: «Люди всегда ищут самые быстрые и легкие способы получить то, чего они хотят, почти или совсем не заботясь о последствиях своего поведения». Другими словами, большинство людей предпочитают делать то, что им *удобно*, а не то, что *нужно* для успеха.

Каждую минуту внутри вас идет битва между тем, что правильно, трудно и необходимо (представьте, что к этому призывает ангел, сидящий на одном вашем плече), и тем, что приятно, легко и почти или совсем неважно и не нужно (это советует дьявол, сидящий на другом вашем плече). И если вы действительно желаете быть тем, кем способны стать, то должны непрерывно вести и выигрывать эту битву с фактором удобства, не поддаваясь притягательности пути наименьшего сопротивления.

Научитесь себя контролировать

Самодисциплина невозможна без *самообладания*. Успех будет возможен лишь тогда, когда вы научитесь контролировать свои эмоции, аппетиты и склонности. Люди, не способные справляться со своими желаниями, становятся слабыми, морально неустойчивыми и ненадежными во всех прочих отношениях.

Кроме того, дисциплинированность подразумевает наличие *самоконтроля*. Способность контролировать себя, свои эмоции, слова и поступки, приводить свое поведение в соответствие с долгосрочными целями и задачами – это одно из самых главных отличий выдающейся личности.

Еще одно качество, которого всегда требует от человека самодисциплина, – это *самоограничение*. Вы должны научиться отказывать себе в легкодоступных удовольствиях и противостоять соблазнам, которые сбивают многих людей с правильного пути, приучив себя делать только то, что соответствует данному моменту и окажется правильным в долгосрочной перспективе.

И наконец, самодисциплина неразрывно связана с *отложенным удовлетворением*, то есть со способностью откладывать сиюминутное удовольствие для того, чтобы в будущем насладиться более значительной наградой.

Думайте о будущем

Социолог доктор Эдвард Банфилд из Гарвардского университета пятьдесят лет занимался исследованием причин роста социально-экономической мобильности в Америке. Он пришел к выводу, что самым важным качеством людей, достигших выдающихся успехов, является их способность мыслить на далекую временную перспективу. Понятие временной перспективы Банфилд определил как «период времени, который человек принимает во внимание, когда решает, какими должны быть его действия в настоящем».

Другими словами, самые успешные люди думают о будущем. Они стараются смотреть как можно дальше вперед, чтобы определить, какие качества личности им нужно в себе развить и каких целей нужно добиваться. Затем они возвращаются в настоящее и решают, что именно им надо (или не надо) делать, чтобы достичь желаемых результатов в будущем.

Мышление на далекую перспективу оказывается особенно эффективным в таких аспектах жизни, как работа, карьера, брак, взаимоотношения, финансы и поведение. Все они будут рассмотрены на последующих страницах. Успешные люди заботятся о том, чтобы все их ближайшие действия способствовали достижению того, что они хотят получить в перспективе. Практика такого мышления требует постоянного использования самодисциплины.

Возможно, самым важным моментом в мышлении на далекую перспективу является умение *жертвовать*. Выдающиеся люди в течение всей жизни демонстрируют способность жертвовать разными вещами – как большими, так и малыми, – чтобы в отдаленном будущем получить самые лучшие результаты.

Такой способностью жертвовать обладают люди, которые тратят много часов и даже лет на освоение, развитие и совершенствование навыков, необходимых для повышения своей ценности и создания лучшей жизни в будущем, вместо того чтобы тратить большую часть времени на социализацию и развлечения в настоящем.

Великий американский поэт Генри Лонгфелло сформулировал это следующим образом:

Победы тех, кто так велик,
Не достигались просто так.
Они искали соль земли,
Пока друзья витали в снах.

Способность думать, планировать и упорно трудиться в ближайшем будущем, заставляя себя делать то, что правильно и необходимо, прежде, чем заняться тем, что весело и легко, является ключом к созданию замечательного будущего.

Способность мыслить на далекую перспективу можно развить. По мере ее совершенствования вы станете все точнее прогнозировать то, что произойдет с вами в будущем, в результате ваших действий в настоящем. Это одно из отличительных качеств выдающихся мыслителей.

Кратковременные приобретения могут стать причиной долговременной боли

Есть два закона, жертвами которых вы становитесь, если не руководствуетесь самодисциплиной. Первый из них называется законом непредвиденных последствий. Он гласит,

что непредвиденные последствия поступков человека, который не думает о будущем, могут оказаться более тяжелыми, чем предвиденные.

Второй закон называется законом обратных последствий. Он гласит, что любое краткосрочное действие, нацеленное на получение немедленного вознаграждения, может привести к последствиям, прямо противоположным цели этого действия.

Например, вы вложили время, деньги или эмоции с намерением стать богаче и счастливее, однако предварительно не обдумали все как следует или не выполнили домашнее задание, поэтому ваше положение оказалось гораздо хуже, чем в том случае, если бы вы не сделали вообще ничего. Подобное случается с каждым человеком и, как правило, не единожды.

Общий знаменатель успеха

Бизнесмен Герберт Грей долгое время исследовал фактор, который назвал общим знаменателем успеха. Через одиннадцать лет он наконец пришел к заключению, что «людей, которые добиваются успеха, объединяет *привычка* заниматься такими делами, какие не нравятся неудачникам».

Но что же это за вещи? Оказалось, что успешным людям не нравится заниматься теми же самыми делами, что и неудачникам. Но люди, достигшие своих целей, заставляют себя всем этим заниматься, поскольку знают, что такова цена, которую им нужно заплатить, если они желают насладиться успехом и максимальным вознаграждением за свои труды в будущем.

Грей установил, что успешных людей интересуют в первую очередь «приятные результаты». Неудачников же больше интересуют «приятные методы». Успешные и счастливые люди заботятся о *положительных долгосрочных последствиях своего поведения*, в то время как лузеры стремятся доставить себе *удовольствие и получить немедленное вознаграждение*.

Мотивационный оратор Дэнис Уэйтли сказал, что люди, достигающие самых высоких вершин, больше заботятся о действиях, которые ведут к достижению цели, в то время как неудачников больше интересуют действия, которые ведут к «снятию напряжения».

Сначала ужин, потом десерт

Самое простое правило практики самодисциплины гласит: «Сначала ужин, потом десерт». В культуре питания предусмотрена логическая последовательность блюд, в которой десерт подается последним. Сначала вы должны съесть основное блюдо и освободить тарелку; только после этого наступит очередь десерта.

На бамперах автомобилей некоторых водителей-лихачей красуется стикер с привлекательным, но опасным лозунгом «Жизнь коротка, съешь сначала десерт».

Представьте, что будет, если вы придете домой после работы и, вместо того чтобы съесть полноценный здоровый ужин, решите утолить голод огромным куском яблочного пирога с мороженым. Сможете ли вы после этого с аппетитом смотреть на здоровую пищу? И как вы будете себя чувствовать с таким количеством сахара в желудке? Может быть, вы ощутите приток энергии и стремление сделать что-нибудь полезное? Или вас одолеют усталость, вялость и вы будете считать день законченным?

Тот же самый результат вы получите, если после работы зайдете в бар пропустить рюмку-другую, а потом придете домой и включите телевизор. Это просто разные виды «десерта», которые почти полностью лишают вас способности посвятить остаток вечера чему-нибудь полезному.

Возможно, самое худшее заключается в том, что регулярное повторение такой модели поведения очень быстро входит в *привычку*. А от однажды сформированного шаблона поведения трудно избавиться. Привычка выбирать легкий путь, делать то, что доставляет радость и удовольствие, или лакомиться десертом перед ужином становится все сильнее и неизбежно ведет к слабости характера, неполной самореализации и неудачам.

Привычка к самодисциплине

К счастью, вместо этого вы можете сформировать у себя привычку к самодисциплине. Если вы станете регулярно заставлять себя делать то, что нужно, и тогда, когда нужно, независимо от своего желания, это приведет к неуклонному укреплению вашей самодисциплины и поможет отказаться от поисков оправданий.

Плохие привычки формируются очень быстро, но жить с ними трудно. Хорошие привычки сформировать трудно, но жить с ними легко. Как сказал Гете, «перед тем как стать легким, все сначала кажется трудным».

Выработать у себя навыки самодисциплины, самоконтроля и самообладания трудно, но после того, как вы достигнете этой цели, они станут автоматическими и вы сможете применять их без особых усилий. А после того как самодисциплина прочно укоренится в вашем сознании и поведении, любые проявления недисциплинированности станут вызывать у вас ощущение дискомфорта.

Хорошая новость состоит в том, что все привычки формируются в процессе *обучения*. Вы можете сформировать у себя любую привычку, необходимую вам для того, чтобы достичь своей цели. Используя привычку к самодисциплине каждый раз, когда в этом возникает потребность, вы сможете развить самые лучшие качества своей личности.

Каждая успешная попытка проявления самодисциплины *укрепляет* дисциплинированность во всех остальных аспектах вашей жизни. Чтобы сформировать у себя привычку к самодисциплине, вы должны сначала твердо решить, как будете вести себя в конкретной сфере деятельности. Затем вам нужно будет запретить себе использовать какие-либо исключения из этого правила до тех пор, пока желаемый шаблон поведения не укоренится достаточно прочно. После каждой неудачи – а они неизбежны – вы должны будете снова принимать твердое решение проявлять дисциплинированность до тех пор, пока вам не станет легче вести себя дисциплинированно, чем пренебрегать данным шаблоном поведения.

Главная награда

Награда за достижение высокого уровня самодисциплины необычайно высока! Между самодисциплиной и *самооценкой* существует прямая связь. Состоит она в следующем:

- Чем больше вы применяете навыки владения собой, тем больше любите и цените себя.
- Чем больше вы дисциплинируете себя, тем больше уважаете себя и гордитесь собой.
- Чем больше вы практикуете самодисциплину, тем лучше становится ваше представление о себе, или то, что в психологии называется вашим собственным воображаемым образом. Вы начинаете видеть и воспринимать себя в более позитивном свете, начинаете чувствовать себя счастливым и сильным человеком.

Развитие и сохранение привычки к самодисциплине – это задача на всю жизнь, одна непрерывная битва, которая никогда не заканчивается. Соклазн последовать по пути наименьшего сопротивления и предпочесть удобство очень велик. Он ждет любой возможности вырваться наружу, столкнуть вас с истинного пути и побудить заняться приятными, легкими и ненужными вещами вместо трудных и важных, но не всегда приносящих удовольствие дел.

Создатель науки успеха Наполеон Хилл завершил одну из своих классических работ словами «Самодисциплина – это *универсальный ключ к богатству*». Она поможет вам укрепить чувство собственного достоинства, относиться к себе с уважением и гордиться собой. Со временем укрепление самодисциплины позволит вам преодолеть все препятствия и создать себе по-настоящему замечательную жизнь.

Способность быть дисциплинированным – это главная причина того, что одни люди успешнее и счастливее других.

Структура книги

В этой книге вам предлагается описание 21 сферы жизни, где практика самодисциплины имеет решающее значение для полного раскрытия вашего потенциала.

Чтобы вам легче было пользоваться этой книгой, она разделена на три части, каждая из которых состоит из семи глав. Часть I называется «Самодисциплина и личный успех». Ее цель – научить вас максимально раскрывать свой *личностный потенциал*, проявляя дисциплинированность во всех аспектах вашей жизни, включая постановку целей, формирование характера, принятие на себя ответственности и подкрепление всего, что вы делаете, мужеством, упорством и решимостью.

Из части II вы узнаете, как достичь намного большего, чем вам когда-либо удавалось, в сфере *бизнеса, продаж и управления собственными финансами*. Вы поймете, как и почему самодисциплина поможет вам стать лидером в вашей сфере деятельности, повысить прибыльность вашего бизнеса, увеличить объем продаж, стать грамотным инвестором и с максимальной эффективностью распоряжаться собственным временем.

И наконец, в части III говорится о том, как проявлять дисциплинированность в *собственной жизни* применительно к таким ее аспектам, как счастье, здоровье, физическая форма, брак, дети, друзья и обретение душевного покоя. Благодаря ей вы узнаете, как повысить качество своей жизни и взаимоотношений с людьми.

В каждой главе я буду показывать, как применять такие качества, как дисциплинированность и умение владеть собой, в различных ситуациях.

Вы узнаете, как взять под полный контроль свое личностное и профессиональное развитие, стать более сильным, счастливым и уверенным в себе человеком; сможете избавиться от старых привычек, препятствующих вашему прогрессу, обрести самодостаточность, самостоятельность и дисциплинированность, которые помогут вам ставить и осуществлять любые цели. Вы узнаете, как взять под полный контроль свой разум, эмоции и все свое будущее.

В совершенстве овладев искусством самодисциплины, вы обретете *неимоверную* силу. Вам больше не придется искать оправдания отсутствию прогресса в собственном развитии. За следующие несколько месяцев и ближайших лет вы сделаете больше, чем основной массе людей удастся сделать за всю жизнь.

Часть I. Самодисциплина и личный успех

Ваш жизненный успех больше зависит от того, каким человеком вы станете, чем от вещей, которые вы сделаете или приобретете. Как писал Аристотель, «конечный итог человеческой жизни – это развитие характера». Из глав, представленных в данной части, вы узнаете, как следует развивать и использовать дисциплинированность для того, чтобы стать прекрасным человеком и достичь вершин личностного развития; как повысить свою самооценку, начать больше себя уважать и гордиться собой.

Глава 1. Самодисциплина и успех

Самая первая и самая лучшая победа для человека – это победа над собой.

Платон

Почему за свою личную и профессиональную жизнь одни люди успевают сделать несравнимо больше других? Этот вопрос интересовал многих выдающихся мыслителей на протяжении всей истории человечества. Более 23 веков назад Аристотель писал, что наивысшей целью жизни человека является достижение счастья. Он говорил, что каждый из нас должен найти для себя ответ на самый главный вопрос: *«Как нам следует жить, чтобы быть счастливыми?»*

От вашей способности задать себе этот вопрос и правильно на него ответить – а затем направиться туда, куда поведет ваш ответ, – во многом зависит, будете ли вы счастливы и если да, то как скоро.

Начните с собственного представления об успехе. Как бы *вы* сформулировали его определение? Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и сделать свою жизнь прекрасной во всех отношениях, на что она была бы похожа?

Опишите идеальную, по вашим представлениям, жизнь

Если бы ваш *бизнес, работа и карьера* были идеальными во всех отношениях, как бы они выглядели? Чем бы вы занимались? На какую компанию стали бы трудиться? Каким было бы ваше положение? С какими людьми вы бы работали? И самое главное, какие качества вам нужно развить и от каких избавиться, чтобы сделать идеальную карьеру?

Если бы ваша *семейная жизнь* была идеальной во всех отношениях, на что она была бы похожа? Где бы вы жили и как? Какой образ жизни вы бы вели? Какими были бы ваши отношения с членами семьи? Если бы для вас не было ничего невозможного и вы могли бы взмахнуть волшебной палочкой, что вы изменили бы в своей сегодняшней семейной жизни?

Если бы у вас было идеальное *здоровье*, как бы вы его охарактеризовали? Как бы вы себя чувствовали? Каким был бы ваш вес? Насколько ваше состояние здоровья и физическая форма отличались бы от сегодняшних? И самое главное, какие шаги вы можете предпринять уже сегодня на пути к достижению идеального здоровья и энергичности?

Если бы ваше *финансовое положение* было идеальным, каким был бы ваш банковский счет? Сколько приносили бы вам каждый месяц и каждый год ваши инвестиции? Если бы у вас было достаточно денег, чтобы навсегда избавиться от забот о финансах, какой была бы эта сумма? Какие шаги вы можете предпринять начиная с сегодняшнего дня, чтобы создать идеальную финансовую жизнь?

Найдите дело по душе

Одно из популярных определений успеха звучит следующим образом: «иметь возможность жить так, как вам нравится, делать только то, что вам хочется, с теми людьми, которых вы сами выберете, и в тех условиях, которые вас устраивают».

Как только вы начнете размышлять о том, в чем заключается значение успеха лично для вас, сразу станет ясно, что нужно будет делать, чтобы приступить к созданию идеальной жизни. Кстати, самыми большими помехами на пути к осуществлению целей обычно оказываются ваши любимые оправдания и отсутствие самодисциплины.

Дело не столько в том, что вы не знаете, *что* нужно делать, сколько в том, что вам не хватает *дисциплинированности*, чтобы делать то, что вы должны, независимо от того, нравится вам это или нет.

Войдите в 20 процентов лучших

Согласно так называемому принципу Парето, 20 процентов людей зарабатывают 80 процентов денег и наслаждаются 80 процентами плодов процветания. Справедливость этого правила неизменно подтверждается с того самого момента, как в 1895 году его сформулировал инженер, экономист и социолог Вильфредо Парето. Поэтому главная финансовая цель вашей карьеры должна заключаться в том, чтобы войти в число 20 процентов тех, кто находится на верхушке пирамиды в избранной вами сфере деятельности.

В XXI веке людям стали платить премию за знания и умения. Чем больше знаний вы приобретете и чем больше умения проявите, тем более компетентным и ценным работником станете. Чем лучше вы будете делать свое дело, тем выше будут становиться ваши доходы – они будут расти как по закону сложных процентов.

К сожалению, большинство людей – те 80 процентов, что находятся внизу, – не прилагают почти или вообще никаких усилий к совершенствованию своих профессиональных навыков. По данным американского журналиста и писателя Джеффри Колвина, автора книги «Выдающиеся результаты. Талант ни при чем!», большинство людей обучаются своей профессии в течение первого года работы и после этого уже не занимаются совершенствованием своих навыков. Постоянно работают над повышением уровня своего мастерства только самые лучшие специалисты в каждой конкретной области.

Растущий разрыв в эффективности труда, зависящей от знаний, умений и упорства, привел к тому, что сегодня 33 процента финансовых активов в Америке контролирует всего 1 процент ее граждан.

Как начать с нуля

Любопытно отметить, что практически все люди начинают жизнь одинаково – не имея почти или вообще ничего. Почти все колоссальные состояния в Америке (и во всем мире) создавались за *одно* поколение. Это означает, что большинство людей начинают почти или совсем с нуля и зарабатывают все, чем владеют, за годы своей собственной жизни.

Почти все самые богатые люди Америки – мультимиллионеры в первом поколении. Яркими представителями этой когорты богатых американцев являются Билл Гейтс, Уоррен Баффет, Ларри Эллисон, Майкл Делл и Пол Аллен. Примерно 80 процентов миллионеров и мультимиллионеров начинали с минимумом средств, часто совсем без денег или даже по уши в долгах и без каких-либо заметных преимуществ, как Сэм Уолтон, чье состояние к моменту его смерти превысило 100 миллиардов долларов. Почему эти люди смогли добиться таких потрясающих успехов, в то время как достижения основной массы людей оставались более чем скромными?

Известные теоретики бизнеса Томас Стэнли и Уильям Данко более двадцати пяти лет собирали материалы для книги «Мой сосед – миллионер». За это время они проанализировали жизненные пути более 11 тысяч богатых людей и взяли интервью почти у 500 миллионеров. Они спрашивали этих людей, что помогло им ощутить в себе способность достичь финансовой независимости, в то время как основная масса тех, кто начинал с того же уровня, все еще продолжали бороться за выживание. Примерно 85 процентов представителей этого нового поколения миллионеров говорили что-нибудь вроде: «У меня не было никаких пре-

имущества по части образования или умственных способностей, но я был готов трудиться *упорнее* всех остальных».

Секрет успеха – в упорном труде

Упорный труд невозможен без самодисциплины. Успеха добиваются только те, кто преодолевает природную склонность срезать углы и выбирать легкие пути. Длительный успех будет возможен только в том случае, если с помощью самодисциплины вы сумеете заставить себя упорно трудиться на протяжении долгого, очень долгого времени.

Как я уже отмечал в предисловии, мне пришлось начинать свою жизнь без денег и без аттестата о среднем образовании. За несколько лет я перепробовал множество работ, не требующих квалификации, где мне платили столько, что едва хватало дотянуть от зарплаты до зарплаты. В сферу торговли я попал случайно, когда долго не мог найти черной работы, и много месяцев крутился в этой сфере без всякого толку, пока не начал спрашивать себя: «Почему одни люди добиваются в торговле больших успехов, чем другие?»

Как-то раз один из лучших торговых агентов нашей компании объяснил мне, что на долю 20 процентов «передовиков» приходится 80 процентов общего фонда зарплаты. Я никогда не слышал ничего подобного раньше. Это означало, что остальным 80 процентам продавцов приходилось делить 20 процентов денег, оставшихся после того, как «передовики» забирали свою львиную долю. И тогда я дал себе слово непременно войти в 20 процентов лучших. Это решение изменило всю мою жизнь.

Великий закон

Вскоре после этого я узнал о существовании «железного закона вселенной», благодаря которому моя цель войти в 20 процентов лучших становилась реально достижимой. Это был закон причины и следствия, или закон сева и жатвы, гласящий, что у любого следствия есть причина или ряд причин.

Согласно этому закону, чтобы добиться успеха в какой бы то ни было области, человеку нужно сначала выяснить, каким образом достигается успех в этой области, а затем настойчиво применять необходимые навыки и совершать нужные действия до тех пор, пока он не добьется желаемых результатов.

Отсюда правило: «Если вы *будете делать* то, что делают успешные люди, раз за разом, снова и снова, то ничто не сможет помешать вам со временем получать такое же вознаграждение, какое получают они. Но если вы *не будете делать* то, что делают успешные люди, тогда вам ничего не поможет».

Закон сева и жатвы, дошедший до нас в Ветхом Завете, – это один из вариантов закона причины и следствия. Он гласит: «Что посеет человек, то и пожнет». Следовательно, урожай, который вы пожинаете сегодня, вырос из семян, которые вы посеяли в прошлом. Поэтому, если вы недовольны «урожаем», вам лучше переключиться на возделывание *другой* культуры, то есть начиная с сегодняшнего дня совершать больше тех действий, которые ведут к успеху, и отказаться от тех, которые не ведут ни к чему.

Успех предсказуем

Успех не бывает случайным. К сожалению, неудачи тоже не бывают случайными. Вы добиваетесь успеха, когда делаете то, что делают успешные люди, снова и снова, пока эти модели поведения не входят в привычку. Точно так же вы терпите неудачу, если не делаете

того, что делают успешные люди. И в том и в другом случае природа соблюдает *нейтралитет*. Она не становится ни на чью сторону. Природе все равно. Все, что происходит с вами, определяется законом – законом причины и следствия.

Вы можете представить себя машиной со встроенным *стандартным* механизмом действия, который заставляет вас подчиняться естественному, практически неодолимому притяжению фактора удобства и пути наименьшего сопротивления, о которых я уже говорил в предисловии. Если вы не обладаете самодисциплиной, то ваш стандартный механизм включается автоматически. В этом состоит главная причина неполной самореализации и неспособности реализовать свой истинный потенциал.

Если вы не прикладываете *осознанных, целенаправленных и последовательных* усилий к тому, чтобы обеспечить себя всеми составляющими успеха, за работу принимается ваш стандартный механизм. Повинуясь ему, вы начинаете заниматься теми приятными, легкими и малозначительными сиюминутными делами, которые приводят вас к разочарованию, финансовым трудностям и в конечном счете к поражению.

Секреты успеха

Однажды во время телеинтервью нефтяной магнат Хант Гарольдсон Лафайет – человек, который благодаря собственным усилиям стал одним из крупнейших миллиардеров своего времени, – раскрыл свой секрет успеха. Он сказал: «Для достижения успеха нужны всего три вещи. Во-первых, надо четко понять, чего именно вы хотите в жизни. Во-вторых, необходимо определить цену, которую вам придется заплатить, чтобы получить то, чего вы хотите. А в-третьих, и это самое важное, нужно решиться заплатить эту цену».

После того как вы определите, чего именно вам хочется, одним из самых важных условий успеха становится *готовность*. Успешные люди готовы платить необходимую цену, какой бы она ни была, и делать это столько, сколько потребуется, до тех пор пока не получают желаемых результатов.

Всем хочется быть успешными, здоровыми, счастливыми, стройными и богатыми. Но большинство людей не готовы платить столько, сколько нужно. Иногда они согласны заплатить *часть* цены, но не всю. Их всегда что-то удерживает. У них всегда наготове какое-нибудь оправдание или рациональное обоснование своего нежелания быть дисциплинированными, чтобы делать все, что требуется для достижения их целей.

Заплатите сполна

Как узнать, что вы сполна заплатили за успех? Очень просто. Оглянитесь вокруг. Вот видите! Для того чтобы сказать, какую часть цены успеха вы уже заплатили, достаточно взглянуть на ваш теперешний образ жизни и на банковский счет. Согласно закону соответствия, в окружающем вас мире, словно в зеркале, всегда будут отражаться *внутренний* уровень развития вашей личности и цена, которую вы заплатили, чтобы его достичь.

Говоря о цене успеха, следует отметить один интересный момент: за успех всегда нужно платить в полном размере – причем всегда платить *вперед*. Успех, что бы о нем ни говорили, – это не ресторан, где вы платите *после* того, как насытитесь. Скорее его можно сравнить с кафетерием, где можно выбрать все что угодно, но платить приходится до того, как вы все съедите.

Мотивационный оратор Зиг Зиглар говорит: «Лифт успеха может сломаться, но ведь всегда можно подняться по лестнице».

Учитесь у экспертов

Коп Копмейер, о котором я упоминал в предисловии, как-то сказал, что второй по важности принцип успеха (после самодисциплины) заключается в необходимости «учиться у экспертов. Человеческой жизни не хватит, чтобы успеть выучиться всему самостоятельно».

Если вы хотите быть успешным, то сначала узнайте, чему вам нужно научиться, чтобы добиться желаемого. Учитесь у экспертов. Читайте их книги. Слушайте их аудиопрограммы. Посещайте их семинары. Пишите им или обращайтесь напрямую и просите дать совет. Иногда для того, чтобы изменить направление всей вашей жизни, бывает достаточно одной-единственной идеи. Позвольте привести пример, подтверждающий мои слова.

Несколько лет назад один из друзей порекомендовал мне отличного дантиста. Впоследствии я узнал, что у этого человека была потрясающая репутация и к нему обращались стоматологи, когда у них возникали проблемы с зубами. Этот дантист рассказал мне, что в начале своей карьеры старался не пропускать ни одной крупной стоматологической конференции. Приезжая на очередное подобное мероприятие, он стремился послушать доклады лучших специалистов страны или даже всего мира и обсудить последние достижения в области стоматологии.

Как-то раз этот человек потратил неделю времени и целую кучу денег на то, чтобы съездить на международную стоматологическую конференцию в Гонконг. Там он познакомился с новейшим открытием одного японского дантиста в области технологий косметической хирургии, позволявшим значительно улучшать внешний вид зубов, что необходимо каждому, кто желает иметь красивую улыбку.

Вернувшись в Сан-Диего, этот дантист немедленно начал использовать новую технологию в своей практике. Вскоре он стал одним из лучших специалистов страны. Через пару лет к нему начали приезжать люди со всего юго-запада Соединенных Штатов. Достигнутый уровень профессионального мастерства позволил ему несколько раз повышать расценки на свои услуги. В конце концов он заработал так много денег, что в пятьдесят пять лет достиг полной финансовой независимости и смог оставить врачебную практику, чтобы провести остаток жизни в кругу семьи, путешествуя по миру и осуществляя свои заветные мечты.

Мораль этой истории состоит в том, что постоянное общение с другими экспертами в поисках идей и советов привело этого человека к знакомству с новой технологией, которая помогла ему стать лидером в своей области и на десять лет раньше отойти от дел. Подобного результата сможете добиться и вы, но только если всю жизнь будете заниматься совершенствованием своего профессионального мастерства.

Поддержание умственной и физической формы требует *непрерывной* работы

Успех можно сравнить с хорошей физической формой, о которой необходимо заботиться каждый день – мыться, чистить зубы, правильно питаться и т. д. Начав работать над достижением успеха, вам нельзя будет останавливаться, пока вы не добьетесь всего, чего желаете. И даже после этого вам придется продолжать эту работу до конца вашей жизни и карьеры.

Недавно, проводя семинар в Сиэтле, я посоветовал участникам купить и прослушать поступивший в продажу комплект моих аудиолекций на тему продаж, управления временем и персонального успеха. Во время перерыва несколько человек подошли ко мне, чтобы задать вопросы по содержанию семинара. Один продавец протиснулся вперед и во всеуслышание заявил:

– Рекомендую людям покупать ваши лекции, вы должны сообщить им всю правду.

– Что вы имеете в виду? – попросил уточнить я.

– Вы не говорите всей правды о ваших учебных программах. Вы должны сказать людям, что они работают только определенный период времени, а потом перестают действовать.

– В каком смысле? – мне все еще было непонятно, что он хотел сказать.

– Пять лет назад, – сообщил он, – я записался на ваш семинар, и ваши идеи показались мне убедительными. Я купил ваши программы и начал их слушать. Я каждый день читал книги об искусстве продаж. И вы были правы: за следующие три года мои доходы утроились и я стал самым лучшим продавцом в своей компании. Но потом рост моих доходов остановился, и последние два года они остаются на одном уровне. Значит, через какое-то время ваши рекомендации просто перестают работать.

И тогда я спросил его:

– А что случилось с вами два года назад, когда ваши заработки перестали расти?

Немного подумав, он сказал:

– Знаете, я продавал так много товара, что меня переманили в другую компанию. И с тех пор как я стал работать на новом месте, мои заработки перестали расти.

– А что вы делали на новом месте иначе, чем на старой работе? – спросил я.

Он собрался ответить, но вдруг остановился. По лицу этого человека было видно, что его осенило:

– Боже мой! Да ведь я прекратил этим заниматься! Перейдя в другую компанию, я перестал читать специальную литературу, слушать учебные аудиокурсы и посещать семинары. Я перестал все это делать. Совсем перестал.

И он пошел прочь, качая головой и бормоча себе под нос:

– Я прекратил этим заниматься. Перестал учиться. Я ничего не делал.

Стать экспертом в избранной области и постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки (о которых я подробно расскажу в главе 5) – это все равно что обрести и поддерживать отличную физическую форму. Если вы на какое-то время перестанете тренироваться, то не сможете сохранить ее на высоком уровне. Вы начнете деградировать. Ваш организм и мускулатура станут слабеть. Вы потеряете силу, гибкость и выносливость. Чтобы их поддерживать, вам необходимо приучить себя работать каждый день, каждую неделю, каждый месяц.

Станьте тем, кем вы способны стать

Постоянно развивать самодисциплину необходимо еще и потому, что она поможет вам продвигаться вперед и вверх, к самым большим успехам, каких вы способны добиться в

жизни. Дисциплинированность поможет вам изменить свой *характер*, стать сильной личностью и прекрасным человеком. Упражнения на развитие самодисциплины окажут мощное воздействие на ваш разум и эмоциональное состояние, превратят вас совсем в другого человека.

Представьте, что вы находитесь в химической лаборатории. Вы готовите раствор из нескольких химических веществ в чашке Петри и ставите ее на бунзеновскую горелку. Химикаты нагреваются до температуры, при которой они кристаллизуются и затвердевают. Но после того, как под воздействием высокой температуры эти вещества перейдут в кристаллическое состояние, их нельзя будет снова трансформировать в жидкое состояние.

Точно так же можно сказать, что ваша личность в момент зарождения похожа на жидкость, текучую и бесформенную. Но по мере того, как вы подвергаете ее воздействию самодисциплины, принуждая себя заниматься трудными и необходимыми делами вместо приятных и легких, ваша личность кристаллизуется, затвердевает и переходит на новый, более высокий уровень.

Самая большая польза от применения самодисциплины в процессе достижения ваших целей заключается в том, что вы становитесь совершенно другим человеком – сильным, решительным, упорным и хорошо владеющим собой. Вы формируете и закаляете свою личность. Вы становитесь лучше, чем были.

Согласно одному из правил успеха, чтобы стать тем, кем вы никогда не были прежде, вам нужно делать то, чего вы никогда раньше не делали. Это значит, что для развития лучших качеств характера вам необходимо постоянно совершенствовать навыки самодисциплины и самоконтроля. Другими словами, вы должны заставлять себя делать то, чего не любят делать другие.

Согласно другому правилу, чтобы достичь чего-то такого, чего вы не достигали прежде, вы должны приобретать и применять навыки, которых у вас не было раньше.

Проявляя дисциплинированность, вы станете новым человеком. Вы будете лучше, сильнее и начнете лучше понимать, что вам нужно. Вы повысите уровень самооценки, самоуважения и заслужите право гордиться собой. Вы продвинетесь по лестнице человеческой эволюции, станете сильной и решительной личностью.

Успех сам по себе награда

Самая замечательная особенность процесса достижения успеха заключается в том, что каждый шаг в этом направлении сам по себе награда. Каждое ваше действие, предпринятое на пути к самосовершенствованию и к таким достижениям, каких у вас никогда не было, наполняет вас счастьем, уверенностью в себе и удовлетворением.

Вы наверняка слышали выражение «Ничто так не способствует успеху, как успех». Это означает, что самой большой наградой, которую приносит успех, являются *не деньги, которые вы зарабатываете*, а то, *каким замечательным человеком вы станете* в процессе стремления к успеху и применения принципов самодисциплины всякий раз, когда в них возникает необходимость. В следующей главе я объясню, как стать настолько хорошим человеком, насколько это возможно.

Практические упражнения

А теперь возьмите ручку и письменно ответьте на следующие вопросы:

1. Если бы ваша трудовая жизнь и карьера были идеальными, как бы они выглядели? В какой конкретно области вам нужно проявить дисциплинированность, чтобы достичь такого результата?

2. Если бы ваша семейная жизнь была идеальной, как бы она выглядела? В какой области вам нужно проявить дисциплинированность в первую очередь, чтобы воплотить этот идеал в реальность?

3. Если бы вы обладали прекрасным во всех отношениях здоровьем, то результатом проявления дисциплинированности в каких областях это было бы?

4. Если бы ваша сегодняшняя финансовая ситуация была идеальной, то проявление дисциплинированности в какой области помогло бы этому в наибольшей степени?

5. Почему вы *еще* не стали таким успешным, каким хотите быть, и в какой области вам нужно проявить дисциплинированность, чтобы оказать себе самую большую помощь в достижении собственных целей?

6. Какой навык, способный помочь вам реализовать свои цели, вы могли бы развить?

7. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и стать максимально дисциплинированным в какой-то одной области, то какую из них вы бы выбрали, чтобы оказать самое сильное положительное воздействие на свою жизнь?

Глава 2. Самодисциплина и характер

Предъявляйте к себе более высокие требования, чем те, которые предъявляют к вам другие люди. Никогда не ищите оправданий. Никогда не жалейте себя. Будьте суровым хозяином по отношению к себе и снисходительным по отношению ко всем остальным.

Генри Уорд Бичер, проповедник XIX века

Формирование и развитие характера – это самая важная задача в жизни. Способность заслужить репутацию человека с сильным характером и твердыми принципами – это самое высокое достижение как в общественной, так и в деловой жизни. Именно о таких людях Ралф Уолдо Эмерсон писал: «То, что вы делаете, говорит так громко, что я не слышу ваших слов».

Человек, которым вы являетесь сегодня, ваш истинный характер – это результат всего, что вы выбирали и решали до сегодняшнего дня. Каждый раз, когда вы совершаете правильный выбор, делая то, что соответствует вашим высшим ценностям, ваш характер закаляется и вы становитесь лучше. Так же верно и обратное: каждый раз, когда вы идете на компромисс, выбираете легкий путь или заведомо ведете себя неправильно, вы становитесь морально слабее.

Высшие добродетели

Существует набор добродетелей, или ценностей, которыми обычно обладают люди с сильным характером. В их число входят смелость, сострадание, щедрость, сдержанность, настойчивость и дружелюбие. О некоторых из них мы поговорим далее, а пока лишь отметим, что самая важная из всех добродетелей, которая определяет глубину и силу вашего характера, – это *цельность*.

Именно цельность, то есть способность быть безукоризненно честными с собой и с другими, позволяет точнее всего судить о качестве вашего характера. В некотором смысле цельность можно считать ценностью, *гарантирующей* наличие всех остальных ценностей. Цельный человек честно относится к себе и живет в соответствии с остальными ценностями, которые вызывают восхищение и уважение окружающих.

Однако для того, чтобы стать человеком с сильным характером, нужна огромная самодисциплина. Для того чтобы «делать то, что правильно» в каждой ситуации, нужна мощная сила воли. А для того чтобы противостоять соблазну выбирать легкие пути, срезать углы или добиваться сиюминутной выгоды, необходимо использовать самодисциплину в сочетании с силой воли.

Вся жизнь – это *испытание*, призванное выявить, из чего сделана ваша истинная внутренняя сущность. *Мудрость* можно развить самому с помощью обучения и размышлений, *характер* же можно сформировать только в результате столкновений с благоприятными и неблагоприятными обстоятельствами повседневной жизни, когда вам приходится выбирать и решать, находясь в окружении множества альтернатив и соблазнов.

Испытание характера

Ваш истинный характер проявляется только тогда, когда вы находитесь под давлением и вынуждены выбирать один из двух путей – жить в соответствии с какой-то ценностью

или пожертвовать ею. Поэтому следуй те совету Эмерсона: «Берегите свою цельность как святыню. Ведь нет ничего более святого, чем цельность вашего разума».

Жизнь так или иначе постоянно заставляет вас что-то выбирать. Каждое принятое вами решение показывает, каковы ваши истинные ценности и приоритеты. В каждый конкретный момент вы выбираете то, что для вас более важно, и отказываетесь от того, что имеет меньшую ценность.

Единственной защитой от соблазнов, путей наименьшего сопротивления и фактора удобства является характер. Единственный способ полного развития характера заключается в применении силы воли в каждой ситуации, когда вы подвергаетесь соблазну сделать то, что легко и выгодно, а не то, что правильно и необходимо.

Большая награда

Награда за то, что вы станете человеком с сильным характером и будете применять силу воли и самодисциплину, чтобы идти по самому лучшему жизненному пути, будет потрясающей. Каждый раз, когда вместо незначительного вы отдаете предпочтение важному, вместо легкого – трудному, а вместо неправильного – правильному, ваше отношение к себе улучшается. Повышается ваша самооценка, растет уважение к себе. Вы больше нравитесь себе и гордитесь собой.

Помимо ощущения самореализации, которое принесет проявление характера в вашем поведении, вы заслужите высокую оценку и уважение всех окружающих. Они будут восхищаться вами и равняться на вас. Перед вами откроются все двери. Люди станут вам помогать. Вам будут больше платить, быстрее продвигать по службе и доверять более ответственные дела. Когда вы станете человеком с сильным характером и твердыми принципами, возможности посыплются на вас как из рога изобилия.

Вместе с тем вы можете обладать самым выдающимся интеллектом, талантом и мастерством, но, если люди вам не доверяют, вы никогда ничего не добьетесь. Никто не возьмет вас на работу, а если и возьмет, то постарается как можно быстрее с вами расстаться. Ни одно финансовое учреждение не даст вам кредит. В соответствии с принципом «два сапога пара», вашими единственными партнерами (но не друзьями) будут всевозможные сомнительные личности. А если учесть, что ваше мировоззрение и личность формируются в основном под воздействием тех, с кем вы общаетесь, то можно предсказать, каким будет ваш характер и, соответственно, вся ваша жизнь.

Развитие характера

Аристотель писал, что «все улучшения в обществе начинаются с воспитания характера молодежи». Это означает, что улучшения в вашей жизни следует начинать с усвоения и применения нравственных ценностей.

В процессе освоения ценностей используется один из трех следующих способов или все три сразу: наставление, изучение и практика. Давайте рассмотрим каждый из них подробнее.

Прививайте ценности своим детям. Одна из главных целей родительского воспитания заключается в том, чтобы прививать своим детям нравственные ценности. Для этого нужно терпеливо, снова и снова рассказывать им об этом. Одного раза никогда не бывает достаточно. Кроме того, обязательно нужно разъяснить суть каждой ценности – и жить, руководствуясь данным принципом. При этом родители должны использовать не только объяснения, но и противопоставления, показывая разницу между ценностью и ее противоположностью, например между правдой и ложью или полуправдой.

Подрастающие дети очень восприимчивы к урокам, которые они получают от важных людей в их жизни. Все, что говорят им родители, они принимают за абсолютную истину. Ваши дети, словно губка, впитывают все, что слышат от вас. Ваше отношение к ценностям запечатлевается в их душах, которые подобны сырой глине, и со временем становится постоянной и неизменной частью их мировоззрения.

Нагляднее всего ваши собственные ценности проявляются в вашем *поведении* (подробнее мы поговорим об этом в главе 19). Ваши дети наблюдают за вами и стремятся следовать не только тем ценностям, которые вы им прививаете, но и тем, которые вы сами исповедуете.

Известно, что в семье Рокфеллера детей с самого раннего возраста обучали финансовым ценностям. Даже несмотря на то, что их отец был одним из богатейших людей в Америке, детей всегда заставляли выполнять трудные задания и неприятную работу, прежде чем выдать им карманные деньги. После этого детям объясняли, как тратить эти деньги: сколько откладывать, сколько отдать на благотворительность и сколько инвестировать. В результате они стали успешными бизнесменами и государственными деятелями, в отличие от детей, которые росли в тех богатых семьях, где формированию самодисциплины в финансовых вопросах уделялось мало внимания.

Изучайте ценности, которыми вы восхищаетесь. Вы усваиваете ценности путем их тщательного изучения. Закон концентрации гласит, что все, на чем вы концентрируете внимание, приумножается и занимает в вашей жизни все больше места.

Это означает, что когда вы изучаете биографии мужчин и женщин, которые исповедовали ценности, вызывающие у вас восхищение и уважение, а затем анализируете их поведение, то упомянутые ценности проникают в глубины вашего разума и закладываются в ваше подсознание. В результате у вас формируется предрасположенность руководствоваться этими ценностями каждый раз, когда того требуют обстоятельства.

Например, в армии молодым солдатам постоянно рассказывают истории о мужестве, повиновении, дисциплине и необходимости поддерживать товарищей. Чем больше они слышат таких историй, чем больше обсуждают их и размышляют о них, тем выше вероятность того, что в условиях реального боя они будут вести себя в соответствии с этими ценностями.

Одной из самых важных ценностей является *правдивость*. Каждый раз, когда вы говорите правду, какой бы неприятной она ни казалась, вы начинаете лучше относиться к себе и пользоваться уважением окружающих. Одной из самых высоких похвал для каждого человека являются слова о том, что «он всегда говорит правду».

Подражайте людям, которыми вы восхищаетесь больше всего. В значительной степени ваш характер формируется под влиянием людей, которыми вы восхищаетесь больше всего. Кто они? Вспомните свою жизнь и историю человечества, а затем составьте список людей, которые вызывают у вас наибольшее восхищение. Напротив каждого имени укажите ценности, которые ярче всего воплощены в этом человеке.

Если бы вам представилась возможность провести вечер с любым из них, живым или уже ушедшим от нас, кого бы вы выбрали? Почему вы предпочли бы этого человека? О чем бы вы с ним говорили? Какие вопросы вы ему задали бы и чему постарались бы у него научиться?

Подумайте еще вот о чем: почему этот человек согласился бы провести вечер *с вами*? Какие ценности делают вас важной и интересной личностью? Что делает вас особенным?

Следуйте ценностям, которыми вы уважаете. Вы культивируете ценности, обращаясь к ним каждый раз, когда в этом возникает необходимость. Римский философ-стоик Эпиктет сказал: «Обстоятельства не творят человека. Они просто раскрывают его самому себе».

Когда появляются проблемы, люди обычно действуют автоматически, опираясь на наивысшие ценности, которые существуют у них на текущий момент.

Мы культивируем ценности путем *повторного* их применения, снова и снова выбирая модель поведения, соответствующую конкретной ценности, до тех пор пока это поведение не войдет в привычку и не закрепится так прочно, что станет автоматическим. Обладатели сильного характера согласуют собственное поведение со своими наивысшими ценностями, делая это без всяких раздумий и колебаний.

При этом у них не возникает вопроса, правильно ли они поступают.

Структура личности

С точки зрения *психологии* система представлений человека о самом себе состоит из трех компонентов: идеального образа себя, реального образа себя и самооценки.

Ваш идеальный образ самого себя складывается из ваших ценностей, добродетелей, идеалов, целей, стремлений и вашего представления о том, каким прекрасным человеком вы могли бы стать. Другими словами, этот идеальный образ вашего «я» складывается из ценностей, которыми вы больше всего восхищаетесь в других людях и которые стремитесь развить в себе.

Самую важную часть вашего идеального «я» можно охарактеризовать одним словом – ясность. Выдающимися личностями становятся люди с сильным характером, которые совершенно ясно понимают, кто они такие и во что верят. Им абсолютно ясно, какие ценности они исповедуют и отстаивают. Таким людям не свойственна неуверенность или нерешительность. Они проявляют твердость и категоричность в любых решениях, которые касаются их ценностей.

В отличие от них слабые и сомневающиеся люди имеют довольно расплывчатое представление о своих ценностях, о том, что правильно и что неправильно. В результате они выбирают путь наименьшего сопротивления и действуют так, как им удобнее, не думая о будущем. Слабые люди делают то, что кажется им самым быстрым и легким способом получения того, чего им хочется в данную минуту, не задумываясь о последствиях своих действий.

Эволюция характера. В биологии обширный спектр форм жизни разделяется по степени сложности на все более сложные группы живых существ, начиная с одноклеточных животных и заканчивая человеком. Примерно так же всех людей можно разделить на группы по их потенциалу – от наименее до наиболее развитых. К низшей группе следует отнести людей бесхарактерных, у которых нет твердых моральных устоев и нравственных ценностей. Эти люди всегда делают то, что удобно, стремятся получить немедленное вознаграждение и выбирают путь наименьшего сопротивления.

На самом высоком уровне развития человеческой расы находятся люди с исключительно высокими моральными качествами, которые никогда не поступятся ни своей честностью, ни своими принципами, невзирая ни на финансовые потери, ни на боль, ни даже на смерть.

Джордж Вашингтон был знаменит цельностью своего характера, которая дала о себе знать уже в детские годы, когда он признался родителям, что срубил вишневое дерево. Такую же цельность продемонстрировали отцы-основатели Соединенных Штатов, когда подписались под заключительными словами Декларации независимости: «Мы даем взаимный обет жертвовать своими жизнями и своим состоянием и свято блюсти нашу честь».

Автор книги «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию» философ Фрэнсис Фукуяма пишет, что все человеческие общества в нашем мире можно разделить на два типа: общества с высоким уровнем доверия и общества с низким уровнем доверия. Кроме того, он утверждает, что общества с самым высоким уровнем доверия, в которых

цельность культивируется, поощряется и пользуется уважением, являются законопослушными, свободными и процветающими.

На другом конце социального спектра находятся общества, где процветает тирания, казнокрадство, бесчестность и коррупция. Все они, без исключения, характеризуются отсутствием демократии и бедностью.

Ключевая роль доверия. Роль связующего звена в механизме человеческих взаимоотношений играет доверие. Страны с высоким уровнем доверия характеризуются экономической активностью; все люди там имеют равные возможности. Там же, где уровень доверия низок, экономические ресурсы либо расходуются на безуспешные попытки защититься от воровства и коррупции, либо вообще отсутствуют.

В Соединенных Штатах основой законодательства служит Конституция и Билль о правах. В этих документах изложены правила, по которым живут американцы. Они определяют структуру государства и гарантируют права граждан. Но в них подразумевается, что выборными представителями будут становиться мужчины и женщины кристальной честности, преданные делу защиты и отстаивания этих прав. Данные основополагающие документы призваны способствовать тому, чтобы только мужчины и женщины с высокими моральными качествами могли долго процветать и благоденствовать в условиях нашей экономической, политической и социальной системы и чтобы (в большинстве случаев) лишь высоконравственные личности могли достигать значительного положения в обществе.

Несмотря на то что государственная система несовершенна и порой позволяет людям с сомнительными моральными качествами занимать видные посты, им редко удастся задерживаться там надолго. Основные требования американцев к честности своих представителей в конце концов приводят к разоблачению и осуждению безнравственных личностей.

Ваш реальный образ себя: ваше внутреннее зеркало. Второй компонент вашей личности – это *реальный образ вашего «я»*. Он складывается из того, какими вы себя видите и что о себе думаете, особенно перед любыми важными событиями. Люди всегда склонны приводить свое внешнее поведение в соответствие с тем воображаемым образом, который они видят, глядя на себя изнутри. Вот почему его часто называют внутренним зеркалом, в которое человек смотрится перед тем, как использовать ту или иную модель поведения.

Когда вы видите себя спокойным, позитивным, правдивым человеком с сильным характером, ваша сила и личная власть в полной мере проявляются в вашем поведении. Это заставляет других людей проявлять к вам больше уважения, и вы чувствуете, что полностью контролируете себя и ситуацию.

Кроме того, всякий раз, когда ваше поведение согласуется с вашими высшими ценностями, реальный образ вашего «я» становится лучше. Вы видите себя в благоприятном свете, чувствуете себя счастливым и уверенным человеком, а в вашем поведении и внешних проявлениях характера отражается постоянно улучшающийся внутренний образ того замечательного человека, каким вы мечтаете стать.

Люди склонны соглашаться с тем, как вы сами себя оцениваете, во всяком случае поначалу. Если вы видите и считаете себя прекрасным человеком с великолепным характером, то ведете себя с другими вежливо, тактично и уважительно. В свою очередь они тоже обращаются с вами как с человеком чести и высоких моральных качеств.

Ваша самооценка: насколько сильно вы себе нравитесь. Третий компонент вашей личности – это ваша *самооценка*. Она выражается в чувствах, которые вы к себе испытываете, в вашем общем эмоциональном состоянии. Обычно понятие самооценки отождествляют с тем, как сильно вы себе нравитесь, но на самом деле оно гораздо шире. Чем больше у вас оснований считать себя важной персоной, тем выше уровень вашей позитивности и оптимизма. Когда у вас не будет никаких сомнений в собственной ценности, вы станете относиться к другим людям так, словно они тоже важные персоны.

Ваша самооценка в значительной степени зависит от того, насколько реальный образ вашего «я», который определяет ваше поведение, согласуется с идеальным образом вашего «я», или образом того прекрасного человека, каким вы мечтаете стать.

Каждый раз, когда ваши действия соответствуют этому идеальному образу, реальный образ вашего «я» улучшается, возрастает ваша самооценка, любовь и уважение к себе; вы чувствуете, что довольны собой и окружающими. Чем больше вы нравитесь самому себе, тем больше вам нравятся другие люди и тем больше вы нравитесь им. Проявляя характер и действуя в гармонии со своими наивысшими ценностями, вы заставляете всю вашу жизнь (внутреннюю и внешнюю) двигаться по направленной вверх спирали. Во всех сферах вашей жизни дела идут все лучше и лучше.

Громадное воздействие на формирование вашего характера оказывают люди, с которых вы берете пример. Чем больше вы восхищаетесь человеком и его качествами, тем сильнее стремитесь (как осознанно, так и неосознанно) стать похожими на него. Вот почему так важна ясность, о которой мы говорили выше.

Всегда ведите себя как следует

Когда ваше поведение согласуется с вашими ценностями, вы чувствуете, что *довольны* собой. Но когда вам (неважно, по какой причине) приходится поступаться своими ценностями, у вас возникает ощущение *недовольства* собой, неуверенности, неловкости и неполноценности, неадекватности и дискомфорта, а также снижается самооценка. Где-то глубоко внутри вы чувствуете, что совершаете большую ошибку.

Почти все человеческие проблемы можно решить путем возвращения к наивысшим ценностям и глубочайшим убеждениям. Оглянитесь назад – и вы увидите, что в вашей жизни, скорее всего, уже были ситуации, когда вам приходилось поступаться своими ценностями ради того, чтобы спасти инвестиции, удержаться на работе, сохранить партнера или друга. И каждый раз после этого вы мучились все сильнее и сильнее, пока наконец не решились махнуть рукой на все выгоды и отказаться от этой затеи.

А как вы чувствовали себя после того, как проявляли силу характера и все бросали? *Замечательно!* Каждый раз, когда вы используете силу воли и характера, чтобы вернуться к самым дорогим для вас ценностям, наградой вам становится замечательное ощущение счастья и радостного возбуждения. Вы ощущаете мощный прилив энергии, чувствуете, что освободились от непосильного груза, и удивляетесь, почему не приняли это решение намного раньше.

Поступайте правильно

Важнейшую роль в развитии характера, основанного на самодисциплине и силе воли, играет способность к перспективному мышлению. Чем больше вы будете думать об отдаленных последствиях своего поведения, тем выше вероятность того, что в ближайшем будущем поступите правильно. Поэтому, когда вам приходится что-то выбирать или решать, всегда задавайте себе волшебный вопрос: «Что тут самое важное?»

Следуйте категорическому императиву Иммануила Канта, согласно которому вы обязаны вести себя так, словно каждый ваш поступок должен стать универсальным законом для всех людей.

Еще один вопрос, чрезвычайно полезный для развития характера, звучит так: «Каким был бы этот мир, если бы все люди в нем были такими же, как я?»

Каждый раз, когда вы споткнетесь, когда сделаете или скажете что-то несоответствующее вашим наивысшим ценностям, немедленно скажите себе: «Это на меня не похоже!» – и в следующий раз постарайтесь поступить лучше.

То, на чем вы концентрируете внимание, начинает занимать все больше места в вашей жизни

Если сегодня вы оказались в положении, которое мешает вам жить в соответствии с вашими наивысшими ценностями, немедленно принимайтесь за исправление ситуации. Как только это будет сделано, вы снова почувствуете себя счастливым и сможете восстановить контроль над ситуацией.

Старик индеец рассказывает притчу:

– На моих плечах – два волка. Один из них – черный. Он олицетворяет зло и постоянно соблазняет меня делать и говорить не то, что нужно. На другом плече сидит белый волк, который все время советует мне жить в соответствии с моими принципами.

Один из слушателей спрашивает старика:

– И какой из этих волков влияет на вас сильнее?

– Тот, которого я кормлю, – отвечает старик.

Согласно закону концентрации, те вещи, на которых вы сосредотчиваете внимание, начинают занимать все больше места в вашей жизни. Когда вы думаете и говорите о добродетелях и ценностях, которые вызывают у вас самое большое восхищение и уважение, то тем самым закладываете эти ценности все глубже и глубже в свое подсознание, до тех пор пока они не начинают автоматически действовать в любой ситуации.

Каждый раз, используя самодисциплину и силу воли, чтобы жить в соответствии с теми ценностями, которые вам больше всего хочется сделать своей визитной карточкой, вы делаете шаг к своей цели – превращению в прекрасного человека.

Практические упражнения

Возьмите лист бумаги и запишите ответы на следующие вопросы:

1. Какими тремя людьми вы восхищаетесь больше всего? Какое одно качество каждого из них вы уважаете?
2. Какое самое важное качество в вашей жизни вам хочется использовать и развивать больше всего?
3. В каких ситуациях вы чувствуете себя наиболее уверенно и кажетесь себе самым лучшим человеком, каким только можете быть?
4. В каких ситуациях вы испытываете самое сильное ощущение собственной значимости?
5. Если бы вы уже были идеальным человеком, чем бы ваше поведение отличалось от сегодняшнего?
6. Какое из ваших качеств вам хочется сделать своей визитной карточкой и какие изменения в вашем поведении помогут вам этого добиться?
7. В какой области вам нужно быть более правдивым и демонстрировать более высокий уровень цельности, чем сегодня?

Глава 3. Самодисциплина и ответственность

Человек, который желает достичь высочайших вершин в бизнесе, должен по достоинству оценить мощь и силу привычки. Он должен как можно быстрее избавиться от привычек, способных привести его к поражению, и поспешить с освоением практических навыков, которые станут его привычками и помогут достичь успеха.

Жан Поль Гетти¹

Ваша способность и готовность заставить себя признать персональную ответственность за свою жизнь абсолютно необходимы для счастья, здоровья, успеха, достижений и эффективного руководства. Развитие чувства ответственности потребует от вас колоссальной самодисциплины, но иначе вы ни в чем не сможете добиться успеха.

Неспособность принимать на себя ответственность и стремление переложить ее на других людей, учреждения и обстоятельства негативно сказываются на ваших личностных качествах.

Мое великое открытие

Когда мне исполнился двадцать один год, я жил в крошечной квартирке и работал разнорабочим на стройке. Мне приходилось вставать в пять утра, чтобы на трех автобусах добраться до работы к восьми часам. Домой я возвращался не раньше семи вечера, в состоянии полного изнеможения после того, как целый день перетаскивал стройматериалы. Зарплата едва позволяла сводить концы с концами. У меня не было ни радио, ни телевизора, ни машины. Я не мог сделать почти никаких сбережений, а из одежды покупал только самое необходимое.

В ту необычайно суровую зиму морозы стояли под 40 градусов, поэтому по вечерам я редко выходил из дому. Вместо этого, если у меня оставались силы, я устраивался за маленьким столиком на кухне и читал.

Однажды поздно вечером, когда я в одиночестве сидел за столом, мне вдруг подумалось, что это и называется прозябанием. И такое жалкое существование вовсе не было одним из этапов подготовки к выходу на большую сцену. Спектакль уже шел полным ходом, и я был его главным героем.

Эта мысль, словно фотовспышка, осветила всю неприглядную картину моей жизни. Оглядев самого себя и убогую обстановку крохотной квартирке, я с горечью подумал, что не получил школьного аттестата, поэтому мог рассчитывать только на черновую работу. Заработка подсобного рабочего едва хватало на оплату основных потребностей, и в конце месяца у меня почти ничего не оставалось.

Внезапно я осознал, что в моей жизни ничего не изменится до тех пор, пока не изменюсь я сам. И в этом мне никто не поможет. Никому не было до меня никакого дела. Поэтому я решил, что отныне буду нести полную ответственность за свою жизнь и за все, что со мной произойдет. Я не стану больше винить в сложившейся ситуации трудное детство или ошибки, допущенные мною в прошлом. Я – хозяин своей судьбы, поэтому отвечать

¹ Жан Поль Гетти (1892–1976) – американский нефтяной предприниматель и финансист. – Прим. перев.

за нее должен *сам*. Это моя жизнь, и если я сам не сделаю что-нибудь, чтобы ее изменить, то она останется такой навсегда.

Это откровение перевернуло всю мою жизнь, и больше я никогда не возвращался в прежнее состояние. Начиная с этого момента я взял на себя ответственность за все, что происходило в моей жизни, и стал выполнять свои обязанности на работе лучше, чем раньше, не ограничиваясь минимумом, необходимым для того, чтобы не оказаться уволенным. Я взял на себя ответственность за свои финансы, за свое здоровье и особенно за свое будущее.

На следующий день в обеденный перерыв я отправился в ближайший книжный магазин и с тех пор неуклонно следую правилу покупать книги, содержащие информацию, идеи и уроки, которые способны мне помочь. Я посвятил свою жизнь самосовершенствованию и непрерывному обучению, используя для этого все доступные способы.

В течение всей своей дальнейшей карьеры, вплоть до настоящего времени, каждый раз, когда у меня возникало желание или необходимость научиться чему-то полезному, я возвращался к учебе, чтению, прослушиванию аудиопрограмм, посещению семинаров и курсов. Я обнаружил, что человек способен научиться всему, что ему необходимо для достижения поставленных целей.

Со временем я узнал, что примерно 80 процентов людей отказываются принимать на себя ответственность за свою жизнь. Они постоянно жалуются, критикуют, оправдываются и винят других во всем, что им не нравится в их жизни. Последствия такого мышления могут оказаться катастрофическими и перечеркнуть все надежды на успех и счастье в будущем.

От детства – к зрелости

Нас с детства приучают к тому, что ответственность за свою жизнь несем не мы. Это считается вполне нормальным и естественным. Заботиться о ребенке должны родители. Они принимают за него все решения. Мама и папа решают, чем ему нужно питаться, какую одежду носить, с какими игрушками играть, в каком доме жить, в какой школе учиться и чем заниматься в свободное время. Поскольку ребенок еще слишком мал, невинен и несведущ, он делает все, что от него требуют. У него почти нет возможности что-то выбирать или контролировать.

По мере того как человек становится старше, он начинает принимать все больше и больше самостоятельных решений. Тем не менее, повинаясь программе, заложенной в подсознание еще в раннем детстве, он продолжает считать, что за его жизнь отвечает кто-то другой, что кто-то другой по-прежнему может и должен о нем заботиться.

Вот почему взрослые люди продолжают верить, что за все негативные события в их жизни несут ответственность другие люди. Во всем виноват кто-то другой, а они всего лишь невинные жертвы. В результате такие люди начинают все чаще и чаще прибегать к оправданиям, чтобы снять с себя ответственность за все, что делает их несчастными.

Не повторяйте ошибки своих родителей

Когда родители ругали вас в детстве за какие-то оплошности, вы начинали подсознательно чувствовать, что действительно в чем-то виноваты. Если они наказывали вас, когда вы не делали того, что их радовало, вы чувствовали себя неполноценными и несостоятельными.

Если родители скрывали свою любовь к вам и часто наказывали за нежелание делать то, что они требовали, в вашем сознании могло укорениться чувство вины, никчемности и бесполезности. Впоследствии все эти негативные чувства могли объединиться и заставить вас, уже в зрелом возрасте, считать себя беззащитной жертвой или беспомощным существом, не способным отвечать за себя и свою жизнь.

У взрослых людей, чье детство проходило в атмосфере критики и нелюбви, часто формируется негативное отношение к себе. Они привыкают считать себя недостаточно хорошими, поэтому все сравнения с другими людьми оказываются не в их пользу. Им кажется, что счастливые и уверенные в себе люди лучше их. У них развивается комплекс неполноценности, что может привести к эмоциональной катастрофе.

Фатальное заблуждение

Если по какой-то причине мы думаем, что другие люди *лучше* нас, значит, подсознательно считаем себя *хуже* других. Если другие «стоят» больше нас, значит, мы должны «стоять» меньше. Это ощущение несостоятельности и бесполезности лежит в основе большинства личных и социально-политических проблем.

Чтобы избавиться от чувств вины и никчемности, сформированных в детстве под влиянием деструктивной критики, мы на все лады ругаем окружающий мир, других людей и жизненные обстоятельства. Когда в какой-нибудь области нашей жизни возникают проблемы, мы первым делом оглядываемся вокруг и спрашиваем: «Кто виноват?»

В большинстве религий существует концепция греха, согласно которой во всех бедах человечества виноваты конкретные люди. Кто-то что-то сделал неправильно, кто-то виноват, кого-то следует наказать. Такое представление о вине и наказании ведет к культивированию злобы, возмущения, обиды и безответственности.

Установка на безответственность

Сегодня наши суды завалены тысячами исков, в которых люди требуют возмещения ущерба, понесенного ими в самых разных жизненных ситуациях. Заручившись поддержкой ловких юристов, люди обращаются в суд за компенсацией, даже если они сами целиком и полностью виноваты в том, что случилось, — *особенно* если они сами виноваты.

Люди категорически не желают признавать себя ответственными за то, что с ними происходит. Кто-то проливает на себя горячий кофе и подает иск на закусочную самообслуживания, которая продала ему этот кофе. Кто-то садится пьяным за руль и вылетает в кювет, а потом подает иск на производителя 15-летней колываги. Кто-то падает со стремянки, потому что предмет, до которого он пытался дотянуться, находился слишком далеко, и добивается от производителя компенсации за полученную травму. В каждом из этих случаев люди пытаются избежать ответственности за собственные поступки, обвиняют кого-то другого, отыскивают оправдания, а потом требуют компенсации.

Избавляйтесь от негативных эмоций

Всех людей объединяет стремление быть *счастливыми*. Самая примитивная форма счастья – это *отсутствие* негативных эмоций. Там, где нет отрицательных эмоций, остаются лишь положительные. Следовательно, если вы действительно желаете быть счастливыми, вашей первоочередной задачей в жизни должно стать избавление от негативных эмоций.

Существуют десятки негативных эмоций. Однако самые распространенные из них, такие как чувства вины, обиды, зависти, ревности, страха и враждебности, в конечном счете сводятся к чувству *гнева*, направленному либо внутрь, либо наружу.

Гнев направляется внутрь, когда вы запираете его в себе, вместо того чтобы найти конструктивный способ рассказать о нем тем, кто вас выслушает. Гнев направляется наружу, когда вы критикуете или ругаете других людей.

Психосоматические заболевания

Негативные эмоции становятся главной причиной *психосоматических* заболеваний. Это происходит, когда душа (*psycho*) заставляет болеть тело (*soma*). Негативные эмоции, особенно те, которые находят выражение в форме гнева, ослабляют иммунную систему и делают человека восприимчивым к простуде, гриппу и другим заболеваниям. Неконтролируемые приступы гнева могут привести к сердечному приступу, инсульту и нервному срыву.

Поделюсь с вами величайшим открытием: само существование всех негативных эмоций, особенно гнева, зависит от наличия у вас возможности *обвинить* кого-то или что-то во всем, что не устраивает вас в своей собственной жизни.

Для того чтобы воздерживаться от соблазна обвинять других в собственных проблемах, требуется железная самодисциплина. Чтобы отказываться от оправданий, нужен жесткий самоконтроль.

Для того чтобы признавать себя ответственным за все свои поступки в настоящем и будущем, за все, что с вами происходит и будет происходить, необходима исключительная самодисциплина. Даже если какие-то события (например, стихийные бедствия) не будут зависеть от вас напрямую, вам придется отвечать за свою реакцию на них. Вам потребуется огромное самообладание, чтобы полностью контролировать свое сознание и заставлять себя использовать позитивное и конструктивное мышление, которое улучшит вашу жизнь, повысит качество ваших взаимоотношений с людьми и результативность ваших действий. Награда за все эти усилия будет колоссальной.

Обвинять легко

Самое легкое и самое глупое, что может сделать человек, который следует по пути наименьшего сопротивления, – это накидываться с обвинениями на других всякий раз, когда что-то идет не так, как ему хочется.

Люди, у которых формируется привычка автоматически искать виноватых, часто направляют свой гнев на *вещи*. Однако винить неодушевленные предметы в том, что они не работают должным образом, настолько глупо, что подобное поведение можно сравнить с легкой формой сумасшествия.

Люди злятся на двери, которые плохо открываются. Они проклинают инструменты, когда сами делают что-то неправильно. Они впадают в ярость, когда не заводится машина.

Люди почему-то считают, что если неодушевленный механизм не работает так, как ему положено, значит, винить в этом нужно его. Они, как правило, пинают машину, которая довела их до бешенства, или ящик, о который сами споткнулись.

Противоядие от негативных эмоций

Самым быстрым и надежным средством избавления от негативных эмоций являются позитивные мысли. Поэтому каждый раз, когда какое-то событие вызывает у вас гнев или другие негативные чувства, постарайтесь как можно быстрее нейтрализовать эти эмоциональные реакции с помощью позитивного утверждения: «Я принимаю ответственность на себя!»

Согласно закону замещения, любую негативную мысль можно заменить позитивной. Дело в том, что наш разум не способен сосредоточиваться более чем на одной мысли сразу. Поэтому, когда вы намеренно выбираете позитивную мысль «Я принимаю ответственность на себя!», она мгновенно вытесняет из вашего сознания любую другую мысль или эмоцию, которая там находилась.

Если вы будете испытывать негативные эмоции, то не сможете взять на себя ответственность. Вы не сможете отвечать за то, что происходит, до тех пор, пока не вернетесь в спокойное, позитивное и сосредоточенное состояние.

Обвиняя других в том, что не устраивает вас в вашей собственной жизни, вы остаетесь в ментальном возрасте ребенка. Вы кажетесь себе маленьким и беспомощным, чем-то вроде незащитной жертвы. Вы обижаетесь и злитесь на весь окружающий мир. Но когда вы начнете признавать себя ответственным за все, что с вами происходит, то быстро достигнете ментальной зрелости. Вы почувствуете себя хозяином своей судьбы и перестанете видеть в себе жертву.

Общество анонимных алкоголиков регулярно проводит собрания людей, у которых есть серьезные проблемы со спиртным. Опыт работы общества показывает, что до тех пор, пока человек не признает себя ответственным за свои проблемы (не только с алкоголем, но и во всех других областях жизни), он ничего не добьется. Но после того как он решается признать и принять эту ответственность, для него становится возможным все. То же самое происходит почти во всех трудных жизненных ситуациях, когда вы возлагаете вину за свои несчастья на других людей или на внешние факторы.

Деньги и эмоции

Многие из самых больших проблем в нашей жизни связаны с деньгами: с их получением и тратой, с инвестированием и особенно с потерей. В результате большинство негативных эмоций прямо или косвенно ассоциируются с финансами. Однако ответственность за ваше материальное положение целиком и полностью лежит на вас самих. Вы принимаете решения, поэтому у вас нет права перекладывать вину за возникшие проблемы на других людей.

Только после того, как вы признаете за собой полную ответственность за состояние своих доходов (кто выбрал компанию, в которой вы сейчас работаете?), счетов (кто накопил столько вещей, что оказался по уши в долгах?) и инвестиций (кто принимал решения?), у вас появится возможность превратиться из «экономического ребенка» в «экономического взрослого».

Ответственность и контроль

Между признанием ответственности и уверенностью в том, что ваша жизнь находится под вашим личным контролем, существует самая непосредственная зависимость. Это означает, что чем больше ответственности вы на себя берете, тем сильнее *чувство контроля* над ситуацией, которое вы испытываете.

Кроме того, между чувством контроля и психологическим состоянием также существует прямая зависимость. Чем выше чувство контроля, тем больше позитивных эмоций вызывает у вас все, что вы делаете.

Признавая свою ответственность за происходящее, вы чувствуете себя сильными, могущественными и целеустремленными. Принятие ответственности устраняет негативные эмоции, которые мешают вам быть счастливыми.

В каждой ситуации лучшим противоядием от негативных эмоций служит утверждение: «Я принимаю ответственность на себя!» Скажите это вслух или мысленно, а потом тщательно рассмотрите ситуацию, чтобы понять, почему именно вы должны держать ответ за происходящее.

Ваш разум подобен обоюдоострому мечу: он может рубить в обоих направлениях. Вы можете использовать его, чтобы искать рациональные объяснения, оправдываться и винить других во всем, что вам не нравится, или с его помощью найти причины, по которым отвечать за случившееся должны вы сами, а затем сделать все необходимое для решения проблемы или урегулирования ситуации. Вы можете начать оправдываться или продолжить движение вперед. Выбор за вами.

В жизни возможны происшествия, в которых вы *с точки зрения закона* не виноваты, например вашу машину могут помять на стоянке в то время, когда вы будете на работе. Но вы все равно несете ответственность на свою реакцию, за то, как будете себя вести после случившегося.

Не жалуйтесь, а действуйте

Характерной чертой, выделяющей лидера из серой массы, является готовность взять на себя полную ответственность за ситуацию. Невозможно представить подлинного лидера, который при каждом столкновении с проблемами и трудностями принимается ныть и жаловаться, вместо того чтобы действовать.

Способность чувствовать себя «в ответе за все» является признаком высокоразвитой личности. Однако прежде чем взять на себя ответственность за свою жизнь, вы должны заранее решить, что не станете расстраиваться или злиться по поводу вещей, которые не можете изменить или предотвратить. Обстоятельства и ситуации, которые вы не в состоянии контролировать, не должны вызывать у вас гнев.

Кроме того, вы ни в коем случае не должны позволять себе расстраиваться или злиться по поводу неприятных событий или ситуаций, которые остались в *прошлом*. Следуйте пословице «С тем, чего нельзя исправить, нужно смириться».

Можно лишь удивляться тому, как много людей чувствуют себя несчастными в настоящем из-за событий, происшедших много лет назад. Каждый раз, вспоминая о негативном опыте, они испытывают гнев или подавленность. Хорошая новость состоит в том, что вы в любой момент можете перестать обдумывать и ворошить прошлое. Вы можете перестать

цепляться за него и начать думать о своих целях и своем безграничном будущем. Как сказала Хелен Келлер², «обрати лицо к солнечному свету, и ты не увидишь тени».

Самообладание и самоконтроль

Самодисциплина, самообладание и самоконтроль начинаются с принятия на себя ответственности за собственные *эмоции*. Когда вы полностью отвечаете за все, что с вами происходит, у вас появляется возможность взять свои эмоции под контроль. Вы можете запретить себе оправдываться, жаловаться, критиковать и обвинять других людей, вместо этого сказав себе: «Я принимаю ответственность на себя!» – и предприняв необходимые действия.

Единственное противоядие – это действие

Единственным эффективным противоядием от гнева и беспокойства является осознанное действие, направленное на достижение ваших целей, о которых мы подробно поговорим в следующей главе. Однако прежде чем к ней перейти, вы должны уже сегодня принять решение взять под полный контроль свои мысли, чувства и действия. После этого вам следует так сильно загрузить себя работой над самыми важными для вас вещами, чтобы было некогда поддаваться негативным эмоциям или выплескивать их на окружающих.

С помощью самодисциплины и силы воли заставив себя признать персональную ответственность за свою жизнь, вы возьмете под полный контроль свои мысли и чувства. В результате вы обретете эффективность, счастье и позитивность.

Практические упражнения

1. Сегодня же дайте себе слово полностью признать свою ответственность за все, что происходит в вашей жизни сейчас и будет происходить в будущем. Не жалуйтесь, а действуйте.

2. Покопайтесь в своем прошлом и выберите человека или происшествие, из-за которых вы до сих пор чувствуете себя несчастными. Вместо того чтобы оправдывать свои негативные чувства, постарайтесь понять, почему отчасти *вы сами* были виноваты в том, что случилось.

3. Выберите какую-нибудь историю своих близких взаимоотношений, которая закончилась для вас плачевно, а потом найдите три причины, по которым *сами* были виноваты в том, что произошло.

4. Выберите одного человека из своего прошлого, на которого вы до сих пор злитесь, и примите решение полностью простить его за то, что он сделал. Этот поступок принесет вам эмоциональное освобождение.

5. Полностью признайте свою ответственность за свое финансовое положение и запретите себе винить в своих финансовых проблемах других людей. А теперь решите, какие шаги вы предпримете для урегулирования этой ситуации.

6. Полностью признайте свою ответственность за ситуацию в своей семье, за отношения с каждым из ее членов, а затем без промедления приступайте к действиям, направленным на улучшение отношений во всех проблемных аспектах.

² Хелен Адамс Келлер (1880–1968) – слепоглая американская писательница, преподаватель и общественный деятель.
– Прим. перев.

7. Полностью признайте свою ответственность за собственное здоровье. Сегодня же дайте себе твердое слово сделать все необходимое для достижения идеального состояния.

Глава 4. Самодисциплина и цели

Дисциплина – это связующее звено между целями и их достижением.

Джим Рон³

Способность заставлять себя намечать ясные цели, а затем ежедневно работать над их достижением станет для вас самой лучшей гарантией успеха. Для того чтобы совершать в жизни стоящие вещи, вам потребуются достойные цели. Не зря говорят, что нельзя попасть в цель, которой не видишь, и если вы не знаете, куда идете, вас приведет туда любая дорога.

Как сказал Уэйн Грецки, «из тех бросков, которые ты не сделал, 100 процентов – мимо ворот».

Если вы потратите время на то, чтобы решить, чего именно вам хочется в каждой области вашей жизни, одно это может полностью изменить вашу жизнь.

Фактор трех процентов

Похоже, что лишь у трех процентов взрослых людей есть записанные на бумаге цели и планы, и *эти три процента зарабатывают больше остальных 97 процентов, вместе взятых*.

Почему это так? Ответ прост: если у вас есть ясная цель и план ее достижения, значит, у вас есть путь, по которому можно двигаться каждый день. Вместо того чтобы отвлекаться или блуждать в потемках, оказываясь в тупике, вы сможете сосредоточить все свое внимание на четко определенной цели и следовать прямо от места, где вы находитесь, до места, куда хотите прийти. Именно поэтому люди, у которых есть цели, совершают намного больше, чем те, у кого их нет.

Как это ни печально, но большинству людей только кажется, что у них уже есть цели. На самом деле у них есть лишь *надежды и желания*. Однако надежда – это не стратегия успеха, а желание – это цель, не заряженная энергией.

Люди, которые не записывают свои цели, идут по жизни, стреляя холостыми патронами. Но они думают, что у них уже есть цели, поэтому не приучают себя к дисциплинированной, серьезной работе над их постановкой, а значит, не овладевают мастерством, имеющим решающее значение для достижения успеха.

Повысьте свои шансы на успех

В начале 2006 года газета «USA Today» опубликовала материалы исследования, в ходе которого ученые отобрали большое количество людей, накануне принявших так называемые новогодние обеты. Их разделили на две категории: тех, кто оформлял новогодние обеты в письменном виде, и тех, кто обеты давал, но не записывал.

Через двенадцать месяцев исследователи провели анкетирование участников и увидели, что из тех, кто принял новогодние обеты, но не записал их на бумаге, данные себе обещания исполнили *всего 4 процента*. В группе же тех, кто оформил новогодние обещания в письменном виде (на что требовалось всего несколько минут), свои обеты *исполнили 44*

³ Джим Рон (1930–2009) – американский оратор, бизнес-тренер, автор многочисленных книг по психологии, посвященных личностному развитию и достижению успеха. – *Прим. перев.*

процента участников. Как видите, разница в успехе значительная, а достигнуто это было с помощью элементарного акта кристаллизации намерений или целей на бумаге.

Написанное дисциплинирует

Мой опыт работы с несколькими миллионами людей на протяжении последних двадцати пяти лет показывает, что дисциплинирующий акт изложения целей в письменной форме с последующей ежедневной работой над ними повышает вероятность их достижения в десять раз, то есть на 1000 процентов.

Тут необходимо отметить, что записывание целей не *гарантирует* успеха, но повышает *вероятность* его достижения в десять раз. Это очень хорошая перспектива, которую стоит заставить работать на вас, особенно если учесть, что процесс записи целей на бумаге не потребует от вас никаких расходов или риска – всего лишь немного времени.

Процесс письма относится к видам психонейромоторной деятельности. Он заставляет вас задуматься, сосредоточиться и выбрать то, что является самым важным для вас и вашего будущего. Поэтому, записывая свою цель, вы впечатываете ее в свое подсознание, которое затем принимается круглосуточно трудиться над ее воплощением в реальность.

Иногда я говорю слушателям своих семинаров, что лишь 3 процента людей записывают свои цели и на этих людей работают все остальные. В реальной жизни вы либо работаете над достижением собственных целей, либо трудитесь над осуществлением целей, поставленных другими. Что вы предпочитаете?

Механизмы успеха и поражения

В арсенале вашего мозга есть два встроенных механизма: механизм успеха и механизм поражения. Механизм поражения – это естественный соблазн идти по пути наименьшего сопротивления, делать то, что приятно и легко, а не то, что трудно и необходимо. Механизм поражения действует автоматически на протяжении всей вашей жизни, и в этом заключается главная причина того, что большинству людей не удастся полностью раскрыть свой индивидуальный потенциал.

В отличие от механизма поражения, который функционирует автоматически, механизм успеха запускается с помощью цели. Принимая решение добиваться цели, вы отключаете свой механизм поражения и получаете возможность изменить направление своей жизни. Вы переходите с корабля, лишенного руля и дрейфующего по воле волн и ветров, на корабль, оснащенный рулем, компасом и точной картой, на всех парусах несущийся к вашей цели.

Сила целей

Недавно от одного из своих клиентов я услышал интересную историю. Он рассказал, что в 1994 году участвовал в моем семинаре, где я говорил о важности изложения целей в письменной форме и составления планов их осуществления. В то время ему было тридцать пять лет и он продавал автомобили в Нэшвилле, зарабатывая около 50 тысяч долларов в год.

Этот человек сказал мне, что тот день изменил его жизнь. Он начал записывать свои цели и планы, заставляя себя ежедневно работать над ними. Через двенадцать лет он зарабатывал больше миллиона долларов в год и занимал пост президента быстрорастущей компании, которая продавала услуги ряду крупнейших фирм в стране. Клиент признался мне, что не представляет, на что была бы похожа его жизнь, если бы тогда он не взял листок бумаги и не записал на нем цели, которых собирался достичь.

Возьмите свою жизнь под контроль

Аристотель называл людей *телеологическими* существами. Говоря простым языком, это означает, что наша деятельность *направляется целями*. Следовательно, мы чувствуем себя счастливыми и контролируем свою жизнь лишь тогда, когда у нас есть ясная цель и мы ежедневно трудимся над ее достижением. Кроме того, это означает, что способность в течение всей жизни ставить перед собой цели является одним из самых важных качеств, которые мы можем в себе развить.

На свете есть одна замечательная птица – почтовый голубь. Природа наделила его необъяснимой инстинктивной способностью возвращаться домой независимо от того, как далеко начинается его путь в этом направлении. Попробуйте посадить почтового голубя в клетку, накрыть ее платком, поставить в кузов пикапа, проехать две тысячи километров в любом направлении, достать клетку, снять платок, открыть дверцу и подбросить птицу в воздух.

Почтовый голубь пролетит три круга, сориентируется, а затем полетит прямо домой. Это единственное существо на свете, обладающее такой способностью, – за исключением человека. За исключением *вас*.

Ваш мозг тоже наделен замечательной способностью находить дорогу домой, но с одним специфическим отличием. Судя по всему, почтовый голубь *инстинктивно* определяет, где находится его дом, и летит прямо туда. Что же касается людей, то они просто закладывают в программу своего разума определенную цель, а потом могут отправиться в путь, *не имея никакого представления* о том, куда пойдут и как достигнут этой цели. Но, словно по какому-то волшебству, они начинают безошибочно продвигаться к ней, а сама цель начинает двигаться по направлению к ним.

Тем не менее в вопросе постановки целей многие люди ведут себя слишком нерешительно. Они говорят: «Я мечтаю о финансовой независимости, но понятия не имею, как ее достичь». В результате они даже не ставят перед собой цель добиться финансового успеха. Однако хорошая новость заключается в том, что вам *не нужно знать, как добраться до цели*. Достаточно лишь ясно понимать, чего вы хотите добиться, а механизм стремления к цели в вашем мозге сам безошибочно направит вас к пункту назначения.

Например, вы решили, что вам нужно найти идеальную работу, где вы будете трудиться на тех и с теми, кто вам нравится и пользуется вашим уважением, и где ваша работа будет одновременно требовать напряжения сил и доставлять удовольствие. Составьте и запишите точную характеристику должности и рабочей обстановки, которые вам идеально подходят, а затем приступайте к поиску.

После ряда собеседований вы, скорее всего, придете в нужное место в нужное время и найдете именно ту работу, которая вам нужна. Почти все мы получаем этот опыт в тот или иной момент жизни. Однако если сначала вы добьетесь полной ясности в том, чего вам на самом деле хочется, то сможете получить его *намеренно*, а не чисто случайно.

Семь шагов к достижению цели

Познакомьтесь с семью простыми шагами, которые вы можете сделать, чтобы ускорить процесс постановки и достижения своих целей. Существуют более сложные методики достижения целей, но эти семь шагов позволят вам совершать в десять раз больше, чем вы совершали когда-либо раньше, причем вы будете делать это намного быстрее, чем сейчас можете себе представить.

Шаг 1. Определите, чего именно вы хотите. Постарайтесь добиться максимальной конкретности. Если вы хотите увеличить свои доходы, то вместо общей формулировки «больше зарабатывать» укажите, какая именно сумма вас устроит.

Шаг 2. Запишите свою цель. Цель, которая не изложена в письменной форме, подобна сигаретному дыму. Она рассеивается в воздухе и исчезает. Она расплывчата и иллюзорна. В ней нет энергии и силы воздействия. В то же время записанная цель становится тем, что вы можете увидеть, прочитать, пощупать, а в случае необходимости изменить.

Шаг 3. Установите крайний срок достижения своей цели. Прикиньте, сколько времени реально потребуется для осуществления цели, и запишите дату, к которой вы хотите ее достичь. Если цель достаточно масштабная, назначьте конечный срок и установите несколько контрольных сроков для промежуточных вех между тем местом, где вы находитесь сейчас, и тем, где хотите оказаться в будущем.

Установленный срок является для мозга своего рода системой принуждения. Когда сроки поджимают, люди начинают трудиться с максимальной отдачей. Поэтому, если вы решите, что должны достичь цели к определенной дате, ваше подсознание тоже будет работать быстрее и эффективнее.

Общее правило таково: «Нет нереальных целей, есть только нереальные сроки».

А как быть, если вы не достигнете своих целей к установленному сроку? Очень просто. Установите другой срок. Срок – понятие относительное. Иногда вы будете достигать своей цели раньше срока, иногда в срок, а иногда с опозданием.

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.