

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

БРАЙАН
ТРЕЙСИ



СИЛА
САМОДИСЦИПЛИНЫ

21 путь к стабильному успеху и счастью

«Б. Трейси. Нет оправданий!»: ООО «Попурри»; Минск; 2016
ISBN 978-985-15-3024-9

Аннотация

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.

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 удается 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 статочного 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 развивать. 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. Соблазн 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 *личный 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 удается 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 вершине 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 преимуществ 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 удается 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 любимыми 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 решались 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 сосредоточиваете 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

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

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, высветила всю неприглядную картину моей жизни. Оглядев самого себя и убогую обстановку крохотной квартирki, 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 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 выбрать 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 наказывать. 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 колымаги. 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 громадное 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 накупил 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

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

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.

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

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

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 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 удается 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.

Ставя перед собой определенную цель, вы всегда делаете это в контексте конкретных внешних обстоятельств. Но эти обстоятельства могут измениться и заставить вас пересмотреть свои сроки в соответствии с ними.

Шаг 4. Составьте список всего, что вам потребуется сделать для достижения своей цели . Как сказал Генри Форд, «ни одна задача не бывает слишком трудной, если разделить ее на множество достаточно мелких частей».

- Составьте список *препятствий* , внешних и внутренних, которые вам придется преодолеть, чтобы достичь своей цели.

- Составьте список дополнительных *знаний и умений* , которые вам потребуются для достижения своей цели.

- Составьте список *людей* , поддержка которых потребуется вам для того, чтобы достичь своей цели.

- Составьте список всего, что вам потребуется сделать для достижения этой цели, а затем пополняйте его любыми новыми задачами и обязанностями, какие будут приходить вам в голову. Продолжайте писать, пока не иссякнет поток идей.

Шаг 5. Перестройте список одновременно в порядке очередности и приоритетности. Чтобы организовать список действий в порядке *очередности* , вы должны решить, что вам нужно будет сделать в первую очередь, что – во вторую и так далее. В дополнение к этому организация списка в порядке *приоритетности* позволит вам определить, какие задачи являются более важными, а какие – менее важными.

Иногда очередность и приоритетность совпадают, но чаще нет. Например, если вы хотите заняться конкретным видом бизнеса, то первым пунктом должна стать покупка соответствующей книги или посещение обучающих курсов.

В любом случае первое место в списке должно занять составление бизнес-плана, основанного на тщательном изучении конъюнктуры рынка. Этот план потребуется вам для сбора необходимых средств и раскрутки задуманного вами бизнеса.

Шаг 6. Немедленно приступайте к действиям согласно своему плану . Сделайте первый шаг, а затем второй и третий. Не останавливайтесь. Не жалейте сил. Двигайтесь быстро. Не теряйте времени. Помните: промедление крадет не только ваше время, но и вашу жизнь.

Разница между успехами и неудачами в жизни заключается лишь в том, что победители смело делают *первый шаг* . Они ориентированы на действие. Как говорили герои фильма «Звездные войны», они «смело отправляются туда, куда еще не ступала нога человека». Победители готовы действовать без какой бы то ни было гарантии успеха. Хотя они знают, что их может ожидать поражение и разочарование, но всегда готовы действовать.

Шаг 7. Каждый день делайте что-нибудь, что приближает вас к главной цели. Следуйте ключевому принципу, который гарантирует вам успех: делайте что-нибудь семь дней в неделю 365 дней в году. Делайте *все* , что способно хотя бы на один маленький шаг приблизить вас к цели, которую вы в данный момент считаете самой важной.

Каждый день совершая какое-нибудь действие, продвигающее вас к цели, вы увеличиваете силу, которую принято называть *моментом количества движения* . Эта сила, это ощущение движения вперед мотивирует вас, вдохновляет и заряжает энергией. Чем больше будет этот момент количества движения, тем легче вам будут даваться следующие шаги к цели.

Используя эти семь шагов, вскоре вы освоите навыки постановки и достижения целей.

Постоянное применение этих навыков поможет вам быстро довести их до автоматизма. Вскоре у вас сформируется привычка неустанно трудиться над осуществлением своих целей.

Упражнение с десятью целями

Это один из самых действенных методов достижения цели, открытых мною за всю мою карьеру. Я обучаю ему людей во всем мире и сам применяю на практике почти каждый день.

Возьмите чистый лист бумаги, в верхней его части напишите слово «Цели» и поставьте сегодняшнее число. Затем заставьте себя указать десять целей, которые вы хотели бы осуществить в ближайшие двенадцать месяцев. Включите в список цели, связанные с финансами, семьей, физической формой и личным имуществом, например приобретение нового дома или машины.

Не беспокойтесь о том, каким образом вы их достигнете. Просто запишите их как можно быстрее. Если хотите, можете перечислить пятнадцать целей, но для успешного выполнения упражнения достаточно указать как минимум десять, затратив на это от трех до пяти минут.

Выберите одну цель

Записав свои цели, представьте на минуту, что сможете осуществить их все, если будете хотеть этого достаточно долго и достаточно сильно. Кроме того, вообразите, что у вас есть волшебная палочка и что если вы ею взмахнете, то сможете реализовать *одну* любую цель в течение двадцати четырех часов.

Если бы у вас была возможность в течение суток осуществить одну из записанных вами целей, какая из них оказала бы *самое сильное позитивное воздействие* на вашу жизнь в данный момент? Какая из них могла бы изменить или улучшить вашу жизнь в большей степени, чем все остальные? Какая из них, в случае ее осуществления, помогла бы вам реализовать наибольшее количество других ваших целей?

Какими бы ни были ваши ответы на эти вопросы, обведите выбранную цель кружком, а затем запишите ее в верхней части чистого листа бумаги. Отныне она станет вашей главной конкретной целью, вашей фокусной точкой и центральным ядром, вокруг которого будут организованы ваши будущие действия.

Составьте план

После того как вы запишете четкое определение своей цели и сделаете ее измеримой, установите срок ее осуществления. Это необходимо для того, чтобы ваше подсознание могло сконцентрировать все ваши умственные силы и направить их на достижение цели.

Составьте список всего, что может понадобиться для осуществления вашей цели. Перестройте его в порядке очередности и приоритетности.

Выберите самый важный или первоочередной этап своего плана и немедленно приступите к его выполнению. Сделайте первый шаг. Сделайте *что-нибудь*.

Дайте себе слово каждый день работать над осуществлением этой цели, до тех пор пока она не будет достигнута, и решите, что с этого момента вариант поражения полностью исключается. Когда вы решите, что именно эта цель окажет самое сильное позитивное воздействие на вашу жизнь, и сделаете ее своей главной конкретной целью, дайте себе слово, что будете работать над ее реализацией со всем возможным упорством и не опустите руки, пока не достигнете ее. Одного этого решения может оказаться достаточно, чтобы в корне изменить свою жизнь.

Используйте мозговой штурм, чтобы сдвинуться с места

Вот еще один прием, который вы можете использовать для резкого повышения вероятности успешной реализации своей самой важной цели. Это самая продуктивная альтернативная технология мышления из всех, какие мне приходилось видеть. Она сделала богатыми огромное количество людей.

Возьмите чистый лист бумаги и в верхней его части запишите свою главную конкретную цель в форме *вопроса*. Затем заставьте себя указать как минимум двадцать ответов на него.

Например, если ваша цель состоит в том, чтобы заработать определенное количество денег к конкретному сроку, тогда вы можете сформулировать вопрос следующим образом: «Как мне заработать такую-то сумму к такому-то сроку?»

После этого заставьте себя придумать двадцать ответов на поставленный вопрос. Это и есть мозговой штурм. Он стимулирует работу вашего мозга, активизирует творческий потенциал и помогает генерировать идеи, которые никогда раньше не приходили вам в голову.

Первые три или даже пять ответов дадутся легко. Найти следующие пять будет труднее, а с последними десятью придется повозиться намного больше, во всяком случае в первый раз. Тем не менее вы должны проявить дисциплинированность и силу воли, чтобы продолжать работу, пока не запишете как минимум двадцать ответов.

После того как вы выдадите двадцать ответов, просмотрите весь список и выберите один из них, чтобы немедленно приступить к его реализации. Дело в том, что, когда вы начинаете предпринимать какие-то действия по достижению какой-то одной идеи из своего списка, это запускает механизм осуществления других идей, побуждая вас заняться тем, что рекомендовано в других ответах.

Великий закон причины и следствия

Самый важный практический вывод из закона причины и следствия можно сформулировать так: «Мысли – это причины, а обстоятельства – следствия».

Ваши мысли создают обстоятельства вашей жизни. Когда вы изменяете свое мышление, меняется и ваша жизнь. Ваш внешний мир становится зеркальным отражением мира внутреннего.

Возможно, самым великим открытием в истории науки о мышлении следует считать тот факт, что «вы становитесь тем, о чем думаете большую часть своего времени». Выдающийся психолог Джон Бойл, у которого я многому научился, однажды заметил: «Вы можете получить все, о чем способны постоянно думать».

Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей» (классическая работа о достижении успеха, которая впервые увидела свет в 1939 году и до сих пор остается бестселлером), сказал, что «человек может достичь всего, что способен познать и вообразить его разум».

Если вы постоянно думаете о своей цели и каждый день работаете над ее реализацией, ваши мыслительные ресурсы все больше и больше сосредоточиваются на продвижении к цели и неуклонно приближают вас к ней.

Способность заставлять себя ежедневно ставить цели делает вас влиятельным, целеустремленным и неотразимым, поднимет вашу самооценку и укрепит уверенность в себе. Когда вы почувствуете, что приближаетесь к своим целям, вас будет невозможно остановить.

В следующей главе я объясню, почему использование самодисциплины для развития превосходных личных качеств является самым важным шагом, какой вы только можете сделать на пути к достижению всех своих материальных и эмоциональных целей.

Практические упражнения

1. Сегодня же заставьте себя определить, чего вы на самом деле хотите в жизни, чтобы

включить свой механизм успеха и запустить механизм достижения целей.

2. Составьте список из десяти целей, которых вы хотите добиться в обозримом будущем. Запишите их, используя настоящее время, словно вы их уже осуществили.

3. Выберите одну цель, которая могла бы оказать самое сильное позитивное воздействие на вашу жизнь, если бы вы ее достигли, и запишите в верхней части другого листа бумаги.

4. Составьте список всего, что вы можете сделать для достижения этой цели, организуйте его в порядке очередности и приоритетности, а затем сразу же приступайте к выполнению данных действий.

5. Используйте технологию мозгового штурма, чтобы записать двадцать идей, способных помочь вам в достижении самой важной цели, а затем реализуйте на практике как минимум одну из них.

6. Дайте себе слово каждый день семь дней в не делю делать что-нибудь для достижения своей самой важной цели, до тех пор пока не добьетесь успеха.

7. Постоянно напоминайте себе, что вариант поражения исключается. Невзирая ни на что, продолжайте упорно продвигаться вперед, пока не добьетесь успеха.

Глава 5. Самодисциплина и самосовершенствование

Мы есть то, что мы делаем систематически. Следовательно, совершенство – это не поступок, а привычка.

Аристотель

Ваш самый ценный актив – вы сами. Ваша жизнь, ваш потенциал и ваши возможности – это самое дорогое, что у вас есть. Следовательно, ваша самая главная цель в жизни должна заключаться в том, чтобы реализовать этот потенциал и добиться всего, чего вы способны достичь.

Ваша способность учиться, расти и реализовывать свой потенциал поистине безгранична. Сегодня школьные аттестаты и университетские дипломы получают даже те, кому перевалило за семьдесят. Они не стесняются изучать новые предметы и осваивать новые навыки. Вы сохраните способность учиться и запоминать до конца своих дней, если будете заботиться о том, чтобы ваш мозг постоянно оставался активным, бодрым и работал в полную силу.

Ваш самый ценный финансовый актив – это *способность зарабатывать деньги*. А ваша способность работать – это главный источник денег в течение всей вашей жизни. Вы можете лишиться дома, машины, банковского счета и всего, чем владеете, но, пока у вас сохраняется способность зарабатывать, вы можете все это вернуть – и даже преумножить – за те месяцы и годы, которые у вас еще впереди.

Ваша самая крупная инвестиция

Большинство людей считают, что способность зарабатывать дается им от природы. Однако на ее развитие приходится тратить всю жизнь. На создание этого актива уходят все знания, опыт и силы, которые вы инвестируете в обучение своей профессии и совершенствование своих навыков.

Ваша способность зарабатывать очень похожа на мышцу, силу которой можно год за годом наращивать в ходе регулярных тренировок. Если же оставить способность зарабатывать без внимания, она точно так же, как мускулатура, может деградировать лишь потому, что вы не смогли обеспечить ее постоянной нагрузкой и не позаботились о ее постоянном развитии.

Другими словами, ваша способность зарабатывать может быть либо *растущим* активом, либо *падающим*. Растущим активом называется то, что растет в цене и каждый год

приносит все больше денег в результате непрерывающегося инвестирования и совершенствования. Падающий же актив со временем обесценивается и в конце концов подлежит «списанию с баланса» как не имеющий почти или совсем никакой ценности. Вот почему только от вас зависит, будет ли ваша способность зарабатывать расти из месяца в месяц и из года в год.

Вы – президент

Вообразите себя президентом собственной «корпорации личных услуг». Представьте, что вам предстоит вывести свою компанию на фондовый рынок. Как вы поведете себя в этом случае: постараетесь создать образ растущей компании, которая с каждым годом будет приносить все больше прибыли, или сделаете акцент на том, что ваша компания сумела занять стабильное положение в отрасли и теперь сфокусируется не на увеличении доходности, а на сохранении завоеванных позиций? Будете ли вы рекомендовать свою компанию как отличный вариант для инвесторов? Почему?

То, что помогло вам добраться сюда, не поможет продвнуться дальше

О некоторых людях можно сказать, что они каждый год теряют свою ценность, а их способность зарабатывать неуклонно падает, потому что они не занимаются постоянным совершенствованием своих знаний и умений. Эти люди не осознают, что те навыки, которыми они обладают сегодня, очень быстро устаревают. Им на смену приходят новые знания, и если вы не сможете их приобрести, то это сделает кто-то другой, и тогда вы просто не сможете выдержать конкуренцию.

Войдите в 20 процентов лучших

В главе 1 я упоминал, что принцип 80/20 действует в сфере распределения доходов: 20 процентов населения получают 80 процентов доходов и контролируют 80 процентов активов. По данным «Forbes», «Fortune», «Business Week», «Wall Street Journal» и IRS, 1 процент американцев контролирует 33 процента активов.

Самым любопытным открытием в области неравенства доходов стало то, что большинство миллионеров, мультимиллионеров и миллиардеров в Америке создали свои состояния сами, за *одно* поколение. Они начинали почти или совсем с нуля и сами заработали все, чем владеют.

Америка отличается высоким уровнем мобильности населения в отношении доходов, то есть каждый человек способен перейти от низкого уровня доходов к высокому. Почти все, кто сегодня входит в 20 процентов самых богатых, вышли из 20 процентов самых бедных. Находясь в самом низу, они начали распоряжаться своим временем и своей жизнью не так, как все, и в результате сумели встать на эскалатор, который вознес их на вершину финансового успеха.

У вашего потенциала нет ограничений

Темп роста средних доходов в Америке составляет примерно 3 процента в год, что в целом соответствует темпам инфляции и роста стоимости жизни. Люди, чьи доходы растут на 3 процента в год, редко пробиваются наверх. У них есть работа, и они довольствуются тем, что им удается сводить концы с концами.

Однако мы не должны забывать о том, что на свете нет никого лучше и умнее нас. Если сегодня кто-то живет лучше нас, это означает лишь то, что он узнал, как можно применить к его работе закон причины и следствия, и стал делать то, что делают другие успешные люди. Инструкция по применению в нашей жизни закона причины и следствия очень простая:

«Учись и делай».

Решение самосовершенствоваться принимаете – или не принимаете – вы сами. Но если вы не будете стремиться к совершенству в избранной области, то автоматически скатитесь до среднего уровня – или даже до уровня посредственности. Никто не достигает совершенства случайно или просиживая штаны на рабочем месте. Самосовершенствование требует твердой решимости и упорного труда в течение всей жизни.

Секреты успеха в XXI веке

Знания и умения – это ключи к успеху в XXI веке. Для того чтобы в максимально возможной степени развить свои лучшие качества и пробиться на самый верх в избранной сфере деятельности, вам придется быть дисциплинированными всю жизнь. Умственные способности подобны физической форме: если вы хотите достичь пика, вам нужно будет работать над этим всю свою жизнь. Нельзя давать себе никаких послаблений. Если вы намерены войти в 20 процентов самых лучших и остаться там, тогда вам придется непрерывно учиться и расти – каждый день, неделю и месяц – на всем протяжении карьеры (и в других сферах жизни). Чтобы больше зарабатывать, вы должны больше *учиться*.

Авраам Линкольн однажды написал: «То, что кто-то достиг богатства, показывает, что и другие тоже могут разбогатеть».

Все, что сделали другие, вы тоже сможете сделать – если будете знать *как*. Каждый, кто сейчас находится наверху, когда-то начинал снизу. Многие из тех, кто рос в семьях с низким и средним достатком, сумели стать самыми выдающимися людьми в своих областях. А то, что смогли сделать сотни тысяч или даже миллионы людей, сможете сделать и вы. Философ Бертран Рассел считал, что «самым убедительным доказательством того, что какое-то дело может быть сделано, является тот факт, что его уже сделал кто-то другой».

От заурядности – к исключительности

Очень часто вы видите людей, которые явно уступают вам в интеллекте или таланте, но все равно умудряются достигать в своей жизни впечатляющих результатов. Ничто не вызывает у вас большей злости, чем осознание того факта, что у людей, которые *глупее* вас, дела идут лучше, чем у вас. Как такое может быть?

Ответ прост: в какой-то момент своей жизни они поняли, что секрет успеха заключается в личном и профессиональном росте. И это понимание пробудило в них стремление к непрерывному самообразованию и развитию.

Хорошая новость состоит в том, что почти каждому важному навыку можно *научиться*. Любое деловое качество можно развить. Все лучшие специалисты в своих сферах бизнеса когда-то ничего не знали о своих профессиях. Любой навык продавца можно освоить. Все выдающиеся торговые агенты когда-то были новичками, не способными сделать холодный звонок или заключить сделку. Научиться делать деньги тоже можно. Почти все богачи когда-то были бедняками. Вы можете научиться всему, что вам нужно знать и уметь, чтобы достичь любой цели, какую вы перед собой поставите.

Примите решение

Первый шаг, который нужно сделать на пути вперед и вверх к превращению в одного из самых компетентных, самых уважаемых и высокооплачиваемых специалистов в вашей области, прост: *примите решение!*

Говорят, что каждое радикальное изменение в жизни происходит в тот момент, когда ваш разум сталкивается с новой идеей, после чего вы принимаете решение делать что-то иначе: продолжить образование, повысить квалификацию или поступить в хороший колледж. Вы принимаете решение создать новый бизнес, выбрать определенную профессию,

инвестировать деньги тем или иным образом. Кроме того, вы принимаете самое главное решение – стать лучшим в своей области.

Многие говорят, что им хочется быть *счастливыми, здоровыми, стройными и богатыми*. Но, как уже отмечалось в главе 4, одних *пожеланий* и *надежд* недостаточно. Вы должны принять твердое, однозначное решение заплатить столько, сколько потребуется, и пройти столько, сколько понадобится для того, чтобы достичь цели, которую вы себе поставили. Вам нужно принять это решение, а потом сжечь за собой все психологические мосты. Вы должны дать себе слово начиная с этой минуты непрерывно работать над собой и повышением своего мастерства, до тех пор пока не войдете в 20 процентов лучших – или не подниметесь еще выше.

Следуйте за лидерами, а не за последователями

Когда вы решите стать одним из самых лучших специалистов в своей области, оглянитесь вокруг и присмотритесь к тем, кто уже находится на самом вершине:

- Каковы их общие характерные черты?
- Как они планируют свой рабочий день?
- Как они одеваются?
- Как они ходят, разговаривают и ведут себя с другими людьми?
- Какие книги они читают?
- Как они проводят свое свободное время?
- С кем они общаются?
- На какие курсы они записываются?
- Какие аудиопрограммы они слушают в дороге?

Это лишь немногие из тех вопросов, которые вам следует себе задать, чтобы выяснить, какие занятия успешных людей могут оказаться полезными для вас. Ведь, чтобы попасть в цель, вы должны ее видеть.

Огромное влияние на ваше будущее может оказать выбор образцов для подражания. Профессор Гарвардского университета и автор книги «Общество достижения» («The Achieving Society») Дэвид Маклелланд пришел к выводу, что выбор референтной группы может обусловить до 95 процентов ваших успехов и достижений. Референтная группа – это круг людей, которых вы считаете точно такими же, как вы сами. Человеку свойственно перенимать взгляды, манеру одеваться и образ жизни тех, кого он считает равными себе и с кем общается большую часть времени.

Летайте с орлами

Эту историю рассказал мне несколько лет назад один из участников моего семинара Боб Бартон. Он начал свою трудовую деятельность в двадцать с небольшим в одной крупной компании. В отделе, где работал Боб, было еще около тридцати продавцов. Это была его первая настоящая работа, и он стартовал с самого низа. Как и все новички, Боб водил знакомство по большей части с младшими продавцами, которые были с ним, что называется, птицами одного полета.

Через месяц или два Боб заметил, что лучшие продавцы в отделе тоже в основном общались между собой. Они не тратили время на болтовню с младшими. К тому же они *иначе* проводили свое рабочее время. Когда Боб приходил утром в офис, все лучшие продавцы были уже там. Они составляли планы на день и договаривались по телефону о встречах. В отличие от них, подметил Боб, младшие продавцы заявлялись позже и занимались тем, что пили кофе, читали газеты и просили у начальника прощения за то, что сделали мало звонков.

Учитесь у самых лучших

Боб решил, что будет брать пример с лучших продавцов в отделе. Он

присмотрелся к тому, как они одевались и ухаживали за собой, и решил делать то же самое. Каждое утро Боб стоял перед зеркалом и спрашивал себя: «Похож ли я на передовиков нашего отдела?»

Если ответом было «нет», он возвращался в гардероб и подбирал другую одежду до тех пор, пока не приходил к выводу, что выглядит так же хорошо, как продавцы высшей категории. Боб стал приходить на работу раньше 8:30, чтобы успеть спланировать день и начать обзванивать своих клиентов сразу, как только с ними можно будет связаться.

Однажды он попросил одного из передовиков посоветовать ему какую-нибудь полезную книгу или аудиопрограмму (между прочим, представители профессиональной элиты всегда охотно помогают другим совершенствоваться). Как только Боб получил совет, он немедленно купил рекомендованную книгу и заказал аудио программу. Он прочитал книгу, прослушал программу, а потом сообщил об этом своему великодушному наставнику. Тот посоветовал ему, что еще можно почитать и послушать, и Боб выполнил все его рекомендации.

Делайте то, что делают лучшие

Боб расспросил другого передовика, как он планирует свой день, и тот познакомил его со своей системой управления временем. Боб начал планировать и организовывать свой рабочий день так же, как это делали лучшие продавцы. Используя передовиков в качестве примера для подражания и стараясь по возможности их копировать, Боб стал назначать больше встреч, находить больше потенциальных покупателей и продавать больше товаров. Через шесть месяцев он вошел в число лучших продавцов отдела.

К этому времени передовики начали приглашать Боба на кофе и ланчи и он стал одним из них. Его больше не причисляли к зеленой молодежи. На следующий год Боб поехал на национальную конференцию работников торговли, где познакомился с многими выдающимися продавцами со всей страны. Он намеренно отыскивал их и просил совета: какие книги прочитать, какие аудиопрограммы прослушать, в каких семинарах принять участие, какие стратегии являются самыми эффективными?

Следуйте полученным советам

Боб сделал то, что делают лишь немногие: получая советы, он *следовал* им. Боб без промедления претворял советы в жизнь, а потом сообщал о результатах тем, кто их давал.

За четыре года он стал одним из лучших торговых агентов в стране. Друзьями и приятелями Боба были другие ведущие продавцы в его и иных отраслях. Доходы Боба выросли в несколько раз. Он со вкусом одевался, ездил на шикарной машине, жил в симпатичном доме и женился на замечательной женщине. И еще Боб сказал, что достиг всего потому, что просил лучших людей давать ему советы, а потом следовал полученным рекомендациям и применял их в своей профессиональной деятельности.

А теперь самое любопытное. Практически все «продавцы года» говорили Бобу одно и то же: он был первым, кто подошел к ним и спросил совета. Никто никогда не искал их специально для того, чтобы спросить, почему они добились такого успеха.

Все ответы уже найдены

Поделюсь с вами великим открытием: все ответы уже найдены. Все секреты успеха уже открыты. Все, чему вам нужно научиться, чтобы войти в элитный круг в своей области, уже научились сотни и даже тысячи других людей. И если вы попросите у них совета, они

вам его дадут. Успешные люди всегда готовы отложить свои телефонные звонки, отменить назначенные встречи и перенести прочие мероприятия, чтобы помочь другим стать успешными. Но вы *должны их попросить*, а потом *последовать советам* сразу, как только они их вам дадут.

Если вы не можете попросить их об этом прямо, почитайте их книги, посетите лекции и семинары. Послушайте аудиопрограммы, созданные успешными людьми. Иногда можно попросить у них совета в электронном письме. Учитесь у самых лучших.

Сделайте высокий доход своей целью

Если ваша цель – войти в 20 процентов лучших мастеров, тогда первое, что вам потребуется, – выяснить, сколько эти люди зарабатывают сегодня. Это не слишком большой секрет. Пospрашивайте. Просмотрите отраслевую статистику. Покопайтесь в интернете. Эту информацию всегда можно найти, если как следует поискать.

Когда вы узнаете, на какой доход можно ориентироваться, запишите эту цифру в качестве своей цели. Составьте план достижения этого уровня дохода и каждый день работайте над его осуществлением. Не останавливайтесь, пока не добьетесь нужного результата.

Секрет высоких доходов в бизнесе и торговле прост: *учитесь и делайте*. Ваши доходы будут увеличиваться постепенно. Пока вы будете развивать свою способность зарабатывать, ваш уровень доходов будет становиться все выше и уже вряд ли снизится.

Используйте формулу трех процентов для инвестирования в самого себя

Чтобы гарантировать себе пожизненный успех, сегодня же примите решение инвестировать 3 процента своих доходов в самого себя. По всей видимости, для системы непрерывного обучения это число является волшебным. По данным Американского общества обучения и развития, это доля доходов, которую компании, входящие в 20 процентов самых прибыльных во всех отраслях, инвестируют в обучение и переподготовку персонала. Чтобы сделать самих себя растущим активом и постоянно развивать свою способность зарабатывать, сегодня же примите решение инвестировать 3 процента своих доходов в собственное самосовершенствование.

Если вы хотите достичь годового дохода в 50 тысяч долларов, тогда дайте себе слово каждый год инвестировать в самого себя 3 процента от этой суммы, то есть 1500 долларов. Направляйте их на поддержание и совершенствование своих знаний и умений. Если вы хотите, чтобы ваш годовой доход составлял 100 тысяч долларов, примите решение инвестировать в себя 3 тысячи долларов ежегодно, и тогда вы гарантированно достигнете этого уровня.

Исключительная отдача

Когда пару лет назад я проводил семинар в Детройте, в перерыве ко мне подошел молодой мужчина лет тридцати. Он рассказал, что впервые побывал на моем семинаре и услышал о моем правиле трех процентов около десяти лет назад. В то время его отчислили из колледжа, поэтому он жил дома, ездил на старенькой машине и зарабатывал примерно 20 тысяч долларов в год, обивая пороги окрестных контор с предложениями розничных товаров.

После семинара этот мужчина решил применить правило трех процентов к себе и без промедления взялся за дело. Подсчитав, что 3 процента от 20 тысяч – это 600 долларов, он начал покупать книги и читать их каждый день. Он приобрел две учебные аудиопрограммы: по технике продаж и по управлению временем. Он посетил один торговый семинар. Этот молодой человек инвестировал в себя все 600 долларов, чтобы научиться тому, как стать лучше.

В том году его доход вырос с 20 тысяч до 30 тысяч долларов, то есть на 50 процентов. Мужчина сказал, что причина этого роста явно заключалась в тех

знаниях, которые он почерпнул из прочитанных книг и прослушанных аудиопрограмм, а затем применил на практике. Поэтому в следующем году этот человек вложил в развитие своих профессиональных качеств 3 процента от 30 тысяч, то есть 900 долларов. В том году его доход подскочил с 30 тысяч до 50 тысяч долларов. И тогда ему в голову пришла интересная мысль: «Если мой доход возрастает на 50 процентов, когда я инвестирую в себя 3 процента, то что будет, если я вложу 5 процентов?»

Продолжайте поднимать планку

В следующем году молодой человек инвестировал в свою программу обучения 5 процентов годового дохода, то есть 2500 долларов. Он принял участие в еще большем количестве семинаров, объездил полстраны, посещая конференции, и даже нанял личного тренера. В итоге его доход *удвоился*, поднявшись до 100 тысяч долларов.

Затем мужчина поднял уровень инвестиций в свое обучение до 10 процентов и с тех пор всегда придерживался этой планки.

Я спросил его:

– Как инвестирование 10 процентов вашего дохода в самого себя сказалось на вашем доходе?

Он улыбнулся и ответил:

– В прошлом году мой доход перевалил за миллион долларов. И я по-прежнему продолжаю каждый год инвестировать в себя 10 процентов своего дохода.

– Это большие деньги. Как вам удастся так много тратить на личное развитие? – спросил я.

– Это нелегко! – признался он. – Чтобы успеть до конца года инвестировать в себя всю положенную сумму, мне приходится начинать тратить деньги на себя уже в январе. У меня есть тренер по имиджу, тренер по продажам и тренер по красноречию. У меня дома большая библиотека, где хранятся все книги, аудио- и видеопрограммы на тему продаж и личного успеха, какие мне удастся найти. Я посещаю конференции специалистов в своей области как у нас в стране, так и за рубежом. И каждый год мой доход продолжает расти все больше и больше.

Три простых шага к тому, чтобы стать самым лучшим

Для того чтобы стать одним из лучших специалистов в своей области, вам в первую очередь потребуется дисциплинированность и умение практически применять полученные знания и навыки. Если вы хотите стать самым лучшим в своем деле, следуйте трем простым правилам:

1. *Ежедневно уделяйте шестьдесят минут чтению специальной литературы*. Прежде чем приступить к работе, выключите телевизор и радио, отложите в сторону газету и посвятите один час ознакомлению с отраслевой литературой.

2. *Слушайте аудиопрограммы в машине*. Во время прослушивания останавливайте проигрыватель, чтобы обдумать только что услышанное и прикинуть, как эти идеи можно использовать в своей работе.

3. *Регулярно посещайте курсы и семинары, связанные со своей профессией*. Активно разыскивайте их. Записывайтесь на онлайн-курсы, чтобы заниматься учебой в обстановке домашнего уюта. Ищите курсы, позволяющие совершенствовать свои навыки и знакомиться с новыми идеями, которые можно использовать для достижения еще больших успехов.

Накопительный эффект обучения так же поразителен, как рост сложных процентов. Чем больше вы учитесь, тем сильнее развивается ваша *способность к обучению*. Чем больше вы учитесь, тем лучше функционирует ваш мозг, в результате чего вы становитесь умнее.

Улучшается ваша способность запоминать и удерживать информацию. Чем больше вы учитесь, тем больше находите связей между вещами, которые уже освоили.

Никогда не прекращайте учиться и расти.

Достижение мастерства

Сколько времени вам потребуется, чтобы стать мастером в своей области? По данным экспертов, на это уходит примерно семь лет, или 10 тысяч часов, тяжелого труда. Для того чтобы стать мастером продаж, требуется семь лет. Для того чтобы стать успешным бизнесменом, требуется семь лет. Для того чтобы стать отличным механиком-дизелистом, требуется семь лет. Для того чтобы стать отличным нейрохирургом, требуется семь лет. Для того чтобы достичь вершин в любой области, требуется семь лет, или 10 тысяч часов, упорного труда. Поэтому не теряйте время. Начинайте прямо сейчас. Эти годы все равно пройдут.

Отправным пунктом вашего пути к овладению мастерством должно стать решение *посвятить себя самосовершенствованию*. Вы должны приложить все силы к достижению этой цели. Я не знаю ни одного человека, который принял бы решение войти в 20 процентов лучших специалистов в своей области и не смог бы его осуществить. И я не встречал никого, кто оказался бы в числе лучших, не приняв в свое время такого решения. Принятие решения и его выполнение с помощью непрерывных, целенаправленных и дисциплинированных действий – это обязательное условие.

Одного таланта мало

Как я уже упоминал ранее, автор бестселлера «Выдающиеся результаты. Талант ни при чем!» Джеффри Колвин отметил, что большинство людей обучаются своей профессии в течение первого года работы и после этого больше не пытаются совершенствовать свои профессиональные качества. Они просто катятся по инерции. Но единственное направление, в котором можно катиться, – это *вниз*.

Многие люди тянут ляжку на своей работе в течение долгих лет и не поднимаются выше среднего уровня. Они выполняют свои обязанности с восьми до пяти, но не пытаются даже пальцем пошевелить для совершенствования собственных навыков. Эти люди не считают нужным инвестировать свое время в повышение квалификации, разве что их компания заплатит за переподготовку и освободит их от работы на этот срок.

Средний человек выполняет работу только среднего уровня сложности, в результате чего, получая среднюю зарплату, вынужден всю жизнь беспокоиться о деньгах. Он не осознает, что часто разница между средним работником и отличным специалистом совсем невелика. Все дело в том, что «если вы не становитесь лучше, то становитесь хуже». Никто никогда не остается на одном месте надолго.

Два часа ежедневной работы над собой вознесут вас на вершину

Ученые подсчитали, что для перехода от среднего уровня к высшему человеку достаточно тратить *дополнительно лишь два часа* в день. Всего два часа каждый день освободят вас от пожизненного беспокойства о деньгах и позволят войти в число самых высокооплачиваемых людей в вашей профессии.

Все, кто это слышит, сразу спрашивают: «А где мне каждый день брать эти дополнительные два часа?»

Ответ прост: возьмите лист бумаги и выполните следующие несложные расчеты:

- Подсчитайте количество часов в неделе: 7 дней × 24 часа в сутках = 168 часов.
- Если вычтете отсюда 40 часов на работу и 56 часов на сон, то у вас останется 72 часа.
- Если из остатка вычтете 3 часа в день (21 час в неделю) на утренние процедуры и

дорогу на работу и домой, у вас останется 51 час свободного времени, которое можно потратить на все, что вам будет угодно.

• Если каждый день инвестировать в самого себя 2 часа (14 часов в неделю), у вас останется еще 37 часов, то есть в среднем больше 5 часов свободного времени в день.

Все, что вам нужно, – это каждый день посвящать два часа переходу от среднего уровня продуктивности к высшему уровню продуктивности в избранной вами сфере деятельности.

Сформируйте у себя привычку к непрерывному обучению

Самая лучшая новость состоит в том, что когда вы начнете читать литературу по теме личного и профессионального развития, слушать в машине аудиопрограммы, посещать дополнительные курсы, а по вечерам и выходным, вместо того чтобы смотреть телевизор, повышать свою квалификацию, то вскоре непрерывное обучение войдет у вас в привычку. Вы не успеете оглянуться, как станете автоматически и без особых усилий учиться, расти и развивать свои навыки каждый день и каждую неделю.

Взрослый человек смотрит телевизор в среднем около пяти часов в неделю. У некоторых эта цифра доходит до семи или восьми часов. Телевизор – это первое, что они включают утром и смотрят до тех пор, пока не приходит время отправляться на работу. А после возвращения домой они сразу же снова включают телевизор. Затем они смотрят его до 11 или 12 часов вечера и отправляются спать слишком поздно, чтобы хорошо отдохнуть за ночь. Утром они встают, пьют кофе и смотрят телевизор, пока не приходит пора снова идти на работу.

Вы можете быть как богатыми, так и бедными: все зависит от вашего решения

Телевизор может сделать вас как богатыми, так и бедными. Если вы будете дарить ему все свое время, он сделает вас бедными. Психологи установили, что чем больше люди смотрят телевизор, тем ниже у них уровень энергии и самооценка. Когда человек час за часом просиживает у телевизора, он начинает меньше себе нравиться и уважать себя на подсознательном уровне. Кроме того, долгое сидение перед телевизором приводит к набору лишнего веса и ухудшению общей физической формы.

Однако тот же телевизор может сделать вас *богатыми* – но только в том случае, если вы его выключите. Выключая телевизор, вы высвобождаете время, которое можно *инвестировать* в развитие личных качеств, интеллекта и компетентности. Если вы будете проводить время в кругу семьи, не включая телевизор, у вас появится больше возможностей для общения и веселья. Чем чаще вы будете оставлять телевизор выключенным, тем быстрее избавитесь от привычки его смотреть – и вряд ли будете без него скучать. Телевизор может стать вашим отличным слугой, но с таким же успехом он способен стать и вашим ужасным хозяином. Выбор за вами.

Увеличьте свой доход на 1000 процентов

Существует простая формула, которую вы можете использовать для повышения своей производительности и доходов на 1000 процентов за следующие десять лет. Она работает на всех, кто ее применяет. Формула достаточно проста.

Прежде всего ответьте на вопрос: сможете ли вы повысить свою общую производительность на 1/10 процента за один рабочий день? Вероятнее всего, вы ответите «да».

А если вы сумеете сделать это в первый день, то сможете ли повысить свою продуктивность на 1/10 процента во второй день? И вы снова ответите «да».

Но после того как вы повысите свою результативность на 1/10 процента в понедельник

и во вторник, сможете ли вы сделать то же самое в среду, четверг и пятницу? И снова ответ «да».

Полпроцента в неделю

Итоговый рост на 1/10 процента за пять рабочих дней составит полпроцента в неделю. Способен ли нормальный, толковый, работающий человек повысить свою продуктивность на полпроцента за неделю? Конечно, способен!

А если вы сумеете сделать это в первую неделю, то сможете ли сохранить такой темп улучшения во вторую неделю? Разумеется, сможете!

Сможете ли вы улучшать свои показатели на 1/10 процента в день на протяжении целого месяца? Если сможете, тогда мы умножим полпроцента в неделю на четыре, и получится, что за месяц вы повысите свою продуктивность примерно на 2 процента.

Чтобы избежать различий в количестве дней разных месяцев, будем считать, что в году 13 четырехнедельных месяцев ($4 \times 13 = 52$). Улучшив показатели на 2 процента за первый месяц, сможете ли вы повторить этот результат во втором месяце? А в третьем? В четвертом? И так далее?

Каждый год на 26 процентов лучше

Конечно, сможете! Каждый день посвящая немного времени работе над собой (осваивая новые навыки, повышая качество выполнения ключевых заданий, правильно расставляя приоритеты и фокусируясь на самых полезных действиях), вы сможете за год повысить свою продуктивность на 26 процентов.

Достигнув этой цели в первый год, сумеете ли вы сделать то же самое во второй год, а затем и в третий? Сможете ли сохранять этот темп на протяжении десяти лет? И ответом, само собой, будет «да». Однако самая лучшая новость состоит в том, что когда вы продолжаете неустанно работать над собой, то заниматься самосовершенствованием с каждой неделей и с каждым месяцем становится все легче и легче.

Согласно закону накопления, или закону возрастающих улучшений, к концу года вы станете на 26 процентов лучше. Если вы продолжите становиться лучше на 26 процентов в год от достигнутого в прошлом году, то к концу 10-летнего периода ваша продуктивность повысится почти на 1000 процентов. Ваши доходы будут расти с такой же скоростью. Эта формула работает всегда – если вы тоже работаете.

Семь шагов к вершине

Чтобы увеличить свой доход на тысячу процентов, необходимо ежедневно выполнять семь шагов:

Шаг 1. Вставайте за два часа до первой условленной встречи или до времени прихода на работу. Инвестируйте один час в себя, читая что-нибудь образовательное, мотивационное или духовное. Как сказал Генри Уорд Бичер⁴, «первый час определяет весь день».

Когда вы встаете раньше и инвестируете первый час в себя, то мысленно настраиваетесь на отличный день. Если вы начнете день с инвестирования одного часа в самих себя, то в течение всего дня будете более позитивными, активными, креативными и продуктивными.

Если один час в день вы будете уделять чтению профессиональной литературы, то за

⁴ Генри Уорд Бичер (1813–1887) – видный американский религиозный деятель-конгрегационалист, социальный реформатор, аболиционист и оратор. Брат писательницы Гарриет Бичер-Стоу. – *Прим. перев.*

неделю объем полученной информации окажется равен примерно одной книге. При темпе одна книга в неделю за год вы прочитаете около пятидесяти книг. А теперь подумайте вот о чем: по статистике, за год взрослый человек прочитывает в среднем меньше одной книги (не считая беллетристики). Но если вы каждый год будете прочитывать пятьдесят книг по своей специальности, даст ли вам это какое-нибудь преимущество? Сделает ли это вас на голову выше всех, кто работает в вашей сфере? Конечно, сделает!

Если вы будете прочитывать по пятьдесят книг в год, то за десять лет познакомитесь с пятью сотнями книг, которые помогут вам повысить свою эффективность и, соответственно, доходы. Как минимум вам потребуется достаточно большой дом, чтобы разместить все эти книги. И вы сможете его себе позволить!

Выделяя на чтение по одному часу в день, через три-пять лет вы войдете в число лучших экспертов страны в своей области. Одна лишь эта привычка может сделать вас самым информированным и высокооплачиваемым человеком.

Шаг 2. Каждый день переписывайте свои цели. Возьмите отрывной блокнот и каждое утро, перед тем как приступить к делам, перепишите на новой странице свои главные цели в настоящем времени, не глядя на то, что вы написали в предыдущий день. Такое ежедневное переписывание помогает закладывать программные инструкции в направляющий механизм вашего сознания.

Если вы каждое утро будете переписывать десять своих целей, то в течение всего последующего дня сможете постоянно видеть их перед собой и думать о возможностях их достижения. В результате вы станете более сосредоточенными, целеустремленными и целенаправленными. Ваши действия станут более расчетливыми и решительными. Вы сможете достичь своих целей намного быстрее, чем в том случае, если они будут простыми мечтаниями, витающими в затуманенном мозге.

Ежедневное переписывание целей значительно облегчит вам задачу увеличения доходов на 1000 процентов за десять лет.

Шаг 3. Планируйте каждый день заранее. До начала рабочего дня составьте список задач на день в порядке приоритетности. Способность определять приоритеты и выбирать самые важные вещи, которыми вам следует заниматься в каждый конкретный момент, – это ключ к правильной организации жизни и удвоению продуктивности (подробнее о методах управления временем мы поговорим в главе 12).

Работа над приоритетами поможет вам за десять лет повысить свои доходы на 1000 процентов, а вот без определения и планирования самых важных дел на это вряд ли стоит надеяться.

Шаг 4. Заставляйте себя полностью сосредоточиться на одной вещи. Каждый день выбирайте самое важное задание, которое вы в состоянии выполнить. Затем возьмитесь за него в первую очередь и работайте, пока оно не будет выполнено на 100 процентов. Когда вы разовьете, отшлифуете и превратите в привычку свою способность фокусироваться и концентрироваться, одно лишь это позволит вам в следующем месяце значительно повысить свою производительность.

Шаг 5. Слушайте образовательные аудиопрограммы в машине. Бизнесмен среднего уровня проводит за рулем по 500–1000 часов в год. Когда вы превратите свою машину в «университет на колесах» или в «передвижную аудиторию», то за время поездок сможете получить столько же знаний, сколько дадут вам два полных университетских семестра.

Многие люди смогли вырваться из нищеты и достичь богатства благодаря тому, что просто слушали в дороге учебные аудиопрограммы. Почему бы и вам не поступить так же? Одно это поможет повысить результативность вашей деятельности на 1000 процентов.

Шаг 6. После каждого звонка, встречи и презентации задавайте себе два волшебных вопроса: «Что я сделал правильно?», а затем «Что мне надо было сделать иначе?».

Первый вопрос заставит вас вспомнить подробности последнего звонка, встречи или презентации и определить, какие ваши действия были правильными, даже если мероприятие не принесло успеха. Изложите все в письменном виде.

Второй вопрос заставит вас подумать о других возможных способах *повышения* эффективности своих действий в аналогичных ситуациях. Эти идеи тоже нужно записать.

Когда вы анализируете свои действия и думаете о том, что сделали *правильно*, а что нужно было сделать *иначе*, ваш мозг получает психологическую установку на то, что в следующий раз вы сделаете все еще лучше. Это одно из моих самых действенных упражнений для ускорения личностного роста и развития. Оно поможет вам намного быстрее пробиться в 20 процентов лучших.

Шаг 7. Относитесь к каждому человеку так, словно он VIP-клиент, способный принести вам миллион долларов. К каждому человеку, с которым вы общаетесь или работаете, дома или на службе, относитесь так, словно это самый важный человек на свете. Когда вы возьмете за правило обращаться со всеми людьми как с важными персонами, они будут обращаться с вами точно так же. Люди станут охотно вести с вами дела, работать на вас, покупать ваши товары или услуги и представлять вас своим друзьям.

Начинать осваивать навыки обращения с людьми как с VIP-клиентами лучше всего дома, на членах своей семьи. Никогда не забывайте, что в вашей жизни нет никого важнее их. Когда по утрам вы первым делом даете членам своей семьи почувствовать себя важными людьми и говорите, что любите их, то получаете огромный заряд позитивной энергии и весь день чувствуете себя счастливыми.

Как минимум 85 процентов вашего успеха, особенно в сфере бизнеса и торговли, будет зависеть от того, насколько вас любят и уважают окружающие. Никогда не упускайте возможности продемонстрировать хорошее отношение к людям.

Заставьте себя совершать эти семь шагов ежедневно в течение месяца – и увидите, какие поразительные улучшения произойдут в вашей жизни, работе и доходах. После месяца регулярной практики у вас сформируется новая привычка к непрерывному самосовершенствованию, которая будет способствовать вашему продвижению вперед и вверх.

Будьте самыми лучшими!

Для непрерывного личностного развития и достижения совершенства вам понадобится проявить целеустремленность, дисциплинированность и силу воли. Но самой большой наградой за ваши усилия станет то, что при каждом успехе в освоении и применении чего-то нового в вашем мозге будут вырабатываться *эндорфины*, вызывающие ощущение счастья и радостного предвкушения будущего.

Освоение и применение новых знаний и навыков помогут вам осознать свой колоссальный личностный потенциал и повысить собственную самооценку. Вы станете больше гордиться своими успехами и в конце концов убедитесь в том, что реально можете контролировать свою способность зарабатывать, являющуюся одним из самых ценных активов в вашей жизни.

В следующей главе мы поговорим о значении *смелости*, преодоления страхов и сомнений, которые мешают большинству людей продвигаться вперед. Часто главная проблема заключается в том, что, зная, как действовать, мы не можем проявить смелость и пойти на риск, с которым связаны попытки предпринять что-нибудь новое. Вместо этого мы начинаем искать оправдания собственному бездействию.

Практические упражнения

1. Сегодня же примите решение заняться инвестированием в собственное самосовершенствование, поскольку от этого зависит ваше будущее.

2. Определите свои самые важные навыки, от которых зависит качество и количество результатов, получаемых вами на работе, и составьте план совершенствования каждого из них.

3. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и в совершенстве овладеть одним из навыков, то какой *из них* оказал бы самое сильное воздействие на вашу способность

зарабатывать? Сделайте его развитие своей главной целью, составьте план по ее достижению и ежедневно работайте над этим.

4. Сделайте своей целью отличное качество выполнения работы, а затем точно определите, что вам нужно будет делать каждый день, чтобы войти в 20 процентов лучших специалистов в выбранной вами отрасли.

5. Загляните на три – пять лет вперед и определите, какие новые знания и умения потребуются вам для того, чтобы к этому сроку стать лидером в своей отрасли. После этого немедленно приступайте к их приобретению.

6. Выберите одного из самых успешных людей в выбранной вами отрасли и в ходе работы по самосовершенствованию используйте его в качестве эталона.

7. Сегодня же дайте себе слово учиться всю жизнь и не позволять себе проводить ни дня без того, чтобы не попытаться стать лучше в какой-нибудь области.

Глава 6. Самодисциплина и смелость

Смелость – это способность сопротивляться страху и контролировать его, а вовсе не отсутствие страха.

Марк Твен

Для того чтобы лицом к лицу встречать все вызывающие страх события, необходима самодисциплина. Возможно, поэтому Черчилль сказал: «Смелость по праву считается первой из добродетелей, поскольку на нее опираются все другие человеческие достоинства».

Дело в том, что все мы подвержены страху и боимся многих вещей. Это нормально. Страх часто необходим для сохранения жизни, профилактики травм и предотвращения финансовых ошибок.

Но если все мы чего-то боимся, тогда в чем разница между смельчаком и трусом? Единственное отличие состоит в том, что смельчак использует *дисциплинированность*, чтобы противостоять страху, справляться с ним и действовать вопреки ему. Что же касается труса, то он позволяет страху управлять собой.

Говорят, что разница между героем и трусом состоит в том, что герой сохраняет храбрость на пять минут дольше. Конечно, это было сказано применительно к войне, но подходит для любой ситуации.

От страхов можно избавиться

К счастью, все страхи *приобретаются*, а не даются нам от рождения. Поэтому от любого из них можно избавиться, если систематически преодолевать его с помощью самодисциплины, до тех пор пока он не исчезнет.

Самые распространенные страхи, которые часто лишают нас всякой надежды на успех, связаны с неудачей, нищетой и потерей денег. Они заставляют людей избегать любых рисков и отвергать возникающие возможности. Мы так сильно боимся потерпеть поражение, что необходимость пойти даже на самый ничтожный риск буквально парализует нас.

Существует множество других страхов, мешающих нашему счастью. Люди смертельно боятся отказов и критики любого рода. Они боятся лишиться любви, работы и финансовой безопасности, оказаться в неловком положении, стать объектом насмешек или потерять уважение окружающих. Эти и многие другие страхи преследуют людей всю жизнь.

Страх парализует нас, лишая способности действовать

Самой распространенной реакцией на страх становится мысль: «Я не могу!» Страх неудач и потерь убивает в нас желание действовать. Это состояние ощущается физически.

Когда люди очень испуганы, у них пересыхает во рту и в горле, начинает бешено колотиться сердце, иногда учащается дыхание и сжимается желудок, а иногда возникает желание броситься в туалет.

Все это физические проявления *тормозящего* воздействия негативной привычки, которые время от времени испытываем все мы. Каждый раз, когда человеком овладевает страх, он лишается способности действовать. Часто страх отключает разум и заставляет человека использовать подсознательную реакцию «сражайся или беги». Страх – это ужасная эмоция, которая разрушает наше счастье и может преследовать нас всю жизнь.

Сила позитивных аффирмаций

Аристотель называл смелость золотой серединой между трусостью и импульсивностью. Он говорил, что если вы не обладаете каким-то достоинством, то можете развить в себе это качество, заставляя себя действовать так, будто уже обладаете им.

Вы можете существенно изменить свое поведение, если будете использовать позитивные аффирмации, визуализацию и *действовать так, словно* уже обладаете желаемым качеством. Поэтому каждый раз, когда вы испытываете страх, решительно говорите себе: «Я могу это сделать». Так вы избавитесь от мысли: «Я не могу».

Убежденно повторяя: «Я могу это сделать!», вы преодолеваете страх и укрепляете уверенность в себе. Повторяя эту аффирмацию снова и снова, со временем вы обретете желанную смелость.

Визуализируйте свое бесстрашие

Если вы начнете визуально представлять картину своих уверенных и умелых действий в области, которая вызывает у вас страх, то со временем подсознание станет считать этот образ *руководством к действию*. Если вы будете регулярно представлять, что действуете с максимально возможной эффективностью, и питать этими позитивными мысленными картинками свой разум, то со временем ваше самовосприятие и отношение к себе непременно изменятся к лучшему.

Использование метода «действовать так, словно» поможет вам ходить, разговаривать и вести себя так, словно вы *ничего не боитесь* в конкретной ситуации. Вы сможете держаться прямо, улыбаться, двигаться быстро и уверенно, то есть делать все так, словно уже обладаете желаемым мужеством.

Закон обратимости гласит, что своими поступками вы можете заставить себя поверить в то, во что хотите верить. Если же вы будете действовать сообразно с этим чувством, даже не испытывая его, то по закону обратимости у вас должно будет возникнуть чувство, соответствующее вашим действиям.

В этом суть одного из величайших прорывов в психологии успеха. Вы *разовьете* желаемую смелость, если с помощью самодисциплины будете регулярно заставлять себя делать то, чего боитесь, пока ваш страх в конце концов не исчезнет – а это обязательно произойдет.

Прогоните страх

Когда я читал лекции в торговых организациях, меня часто спрашивали, как помочь продавцу выйти из полосы падения продаж, особенно в условиях экономического спада. Я рекомендовал простую формулу, которая безотказно работает во всех ситуациях, и назвал ее методом «100 звонков». При обучении данному методу я советую продавцам как можно быстрее сделать 100 звонков потенциальным покупателям, не заботясь о том, смогут ли они что-то при этом продать.

Когда продавца не волнует конечный результат, у него почти исчезает страх получить отказ. Он перестает думать о том, проявит ли потенциальный покупатель

интерес к его предложению, и полностью фокусируется на одной цели. Ему нужно как можно быстрее сделать 100 звонков.

В одной торговой организации, которую я консультировал, ежедневно поощряют продавца, который первым получает десять отказов. В 8:30 утра все продавцы занимают рабочие места и сразу же принимаются звонить, стараясь выиграть приз. К концу состязания, то есть примерно к 10 часам утра, страх получить отказ бесследно улетучивается и продавцы чувствуют, что они готовы звонить потенциальным покупателям целый день, невзирая на реакцию, с которой им придется столкнуться.

Научитесь выступать перед аудиторией

Всемирно известная организация «Toastmasters International» ведет свою историю с 1923 года. Ее создатели поставили перед собой конкретную цель: помогать людям, которые смертельно боялись выступать перед публикой, демонстрировать уверенность и компетентность в общении с аудиторией.

Согласно статистике, 54 процента взрослых людей считают, что страх перед публичными выступлениями сильнее страха смерти. Но у специалистов из «Toastmasters International» есть решение. Они создали систему, основанную на том, что в психологии называется систематической десенситизацией.

Один раз в неделю небольшие группы будущих «мастеров произнесения тостов» собираются на обед или ужин. Каждый из них должен встать и выдать короткую речь на конкретную тему перед группой своих коллег. После каждого выступления оратор награждается аплодисментами, позитивными отзывами и комментариями от других участников мероприятия. В конце вечера каждому оратору выставляют оценку за произнесенную речь, даже если она длилась всего 30–60 секунд.

За шесть месяцев посещения собраний «Toastmasters» человеку 26 раз приходится вставать и произносить речь перед группой слушателей, каждый раз получая аплодисменты и положительные отзывы. Благодаря этой постоянной позитивной поддержке у него значительно возрастает уверенность в себе. В результате работы «Toastmasters International» многие тысячи предприятий, организаций и сообществ получили превосходных ораторов и выдающихся личностей. Страхи этих людей перед публичными выступлениями исчезли навсегда.

Избавьтесь от двух страхов сразу

Психологи установили, что некоторые страхи связаны между собой на подсознательном уровне, словно провода одной электрической цепи. Если вы сумеете преодолеть их в одной области, то заодно избавитесь от остальных страхов в этой цепи.

Страх получить отказ, выражающийся в нежелании звонить и встречаться с клиентами, судя по всему, связан со страхом перед публичными выступлениями. Когда вы заставите себя вступить в «Toastmasters» или записаться на курсы Дейла Карнеги, чтобы научиться уверенно произносить речи, стоя перед аудиторией, то попутно сможете избавиться и от страха получить отказ. Ваш уровень уверенности во всех видах общения с другими людьми резко повысится, и жизнь изменится в лучшую сторону.

Боритесь со своими страхами

Ваша способность противостоять страхам, справляться с ними и действовать, невзирая на них, – это главный секрет счастья и успеха. Одно из самых лучших практических упражнений на развитие данной способности заключается в том, чтобы определить, каких людей или ситуаций в своей жизни вы боитесь, и принять решение немедленно разделаться с

этим страхом. Дайте себе слово больше никогда не позволять ему делать вас несчастными. Примите решение разобраться с пугающей вас ситуацией или человеком и оставьте страх перед ними в прошлом.

Участница одного из моих семинаров рассказала, что ее босс был крайне негативной личностью. Он постоянно критиковал работу этой женщины, несмотря на то что она была одним из самых высококвалифицированных сотрудников в организации. Начальник превратил ее жизнь в сплошной кошмар. Участница моего семинара не хотела уходить с той работы, но боялась конфликта. Поэтому она обратилась ко мне за помощью. Я дал ей хороший совет, который впоследствии получили от меня многие: один человек третирует другого, только если чувствует, что останется безнаказанным. Единственный способ справиться с тираном – это смело выступить против него. В глубине души тираны трусливы и сами боятся смелых людей как огня.

Я проинструктировал участницу семинара следующим образом: «Когда босс начнет вас критиковать, повернитесь к нему лицом и как можно тверже скажите: “Я буду вам очень благодарна, если вы никогда больше не станете разговаривать со мной подобным образом. Ваше отношение оскорбляет мои чувства и мешает выполнять работу так, как вы требуете”».

Кроме того, я предложил женщине после завершения этой тирады посмотреть ему прямо в глаза. Она проявила недюжинную смелость и, вместо того чтобы дальше мириться с этой ситуацией, решила дать начальнику достойный отпор. В следующий раз, когда он снова принялся ее ругать, участница моего семинара сказала ему все, что я ей посоветовал.

Затем она прислала мне письмо с описанием того, что произошло. Как я и предсказывал, от неожиданности ее начальник на минуту остолбенел, а потом промямлил какие-то извинения и быстро скрылся в своем кабинете. В заключение женщина написала, что могла бы положить конец такому обращению уже несколько месяцев назад, если бы у нее хватило смелости осадить обидчика в самый первый раз.

Как сказала Элеонора Рузвельт, «никто не смеет унижать вас без вашего согласия».

Преодолевайте страх

Когда вы определяете, какой страх вам нужно преодолеть, и идете в наступление на него, он уменьшается и начинает поддаваться контролю, а затем и вовсе теряет власть над вами. Кроме того, чем меньше страх, тем сильнее ваша уверенность в себе.

Когда же вы отступаете перед пугающей ситуацией или человеком, ваш страх растет *все больше и больше*. Вскоре он полностью подчиняет себе все ваши мысли и чувства, становится вашей главной заботой в течение каждого дня вашей жизни и часто не дает вам уснуть по ночам.

Лидеры обладают смелостью

Самым распространенным качеством лидера является *дар видения*. Он ясно видит, куда хочет привести свою организацию и где хочет оказаться сам в определенный момент в будущем.

Второе важное качество лидера – смелость. Она позволяет лидеру делать то, что необходимо для воплощения его видения. Он смело идет вперед и ведет за собой людей.

Вам понадобится смелость для того, чтобы сделать две вещи:

Во-первых, *сдвинуться с места, начать действовать* и совершить скачок веры, то есть преодолеть себя. Это необходимо для того, чтобы отдать все силы без какой-либо гарантии успеха и с высокой вероятностью потерпеть неудачу, по крайней мере на первых

порах. Главная причина, которая удерживает большинство людей на месте, заключается в том, что, даже когда они преисполнены самых лучших намерений, им не хватает смелости сделать первый шаг.

Во-вторых, сохранять терпение и стоять на своем. Смелость поможет вам продолжать работать и бороться после того, как вы полностью выложитесь, и перед тем, как сможете увидеть какие-то результаты. Многие люди способны собрать всю свою смелость, чтобы предпринять действия, направленные на достижение цели, но когда они не видят немедленных результатов, их запал быстро гаснет и они отступают на безопасную и надежную позицию. Им не хватает *стойкости*.

Открыто боритесь со страхом

Единственный способ справиться со страхом – это нанести ему прямой удар. Напомните себе, что многим людям от природы свойственно отрицать наличие проблем, вызванных каким-либо страхом. Они просто боятся вступить с ним в борьбу. И тогда страх становится главным источником различных стрессов, несчастий и психосоматических заболеваний.

Бороться с вызывающей страх ситуацией или человеком лучше всего в открытую. Поэтому будьте готовы последовать совету Шекспира и, «на море бедствий ополчившись, покончить с ними».

Постоянным спутником страха является *беспокойство*. Марк Твен однажды заметил: «Я беспокоился по поводу многих вещей в жизни, но большинство из них так и не случилось».

По некоторым оценкам, 99 процентов вещей, о которых вы беспокоитесь, никогда не происходят. А большинство из тех, что случаются, происходят так быстро, что вы просто не успеваете испытать беспокойство по их поводу.

«Отчет о катастрофе»

Каждый раз, когда что-то вызовет у вас беспокойство, проанализируйте ситуацию и составьте «отчет о катастрофе». Это упражнение почти мгновенно развеет ваш страх и беспокойство. «Отчет о катастрофе» должен включать четыре раздела:

- *В первом разделе четко опишите ситуацию.* Что именно вызывает ваше беспокойство? Очень часто, когда вы выделяете достаточно времени, чтобы полностью разобраться в проблеме, путь ее урегулирования сразу становится очевиден.

- *Во втором перечислите самые худшие вещи, какие могут случиться*, если эта ситуация сложится на самом деле. Вы лишитесь работы? Останетесь без партнера? Потеряете деньги? Что вы считаете самым худшим из всего, что может произойти? Постарайтесь добиться полной ясности. Во многих случаях вы увидите, что, даже если случится самое худшее, вы не погибнете. Возможно, будет трудно или неприятно, но со временем все снова наладится. Вы обнаружите, что все эти вещи, возможно, не стоят того беспокойства, которое вы испытываете.

- *В третьем дайте себе слово примириться с самым худшим исходом*, если до этого дойдет. Скажите себе: «Что ж, если это и случится, меня это не убьет. Я найду способ выкарабкаться». Причиной большинства стрессов, связанных с беспокойством, становится неготовность примириться с самым худшим, что может произойти. Но как только вы решите примириться с самым худшим (если оно случится), беспокойство и стресс исчезнут без следа.

- *В четвертом разделе изложите, какие шаги вы немедленно начнете предпринимать, чтобы избежать худшего.* Примите все возможные меры по предотвращению самого худшего исхода. Начинайте действовать без промедления. Делайте что-нибудь. Не тяните время. Постарайтесь так сильно занять себя предотвращением самого худшего варианта,

чтобы у вас не осталось времени на беспокойство.

Действенное противоядие

В конечном счете единственным эффективным лекарством от страха или беспокойства является *дисциплинированное, целенаправленное действие, приближающее вас к вашей цели*. Постарайтесь так сильно занять себя работой над своими целями или решением проблем, чтобы у вас не осталось времени чего-то бояться или о чем-то беспокоиться.

Используя для воспитания смелости самодисциплину и заставляя себя храбро встречать любые вызывающие страх ситуации, вы способствуете повышению своей самооценки, росту самоуважения и усилению чувства гордости собой. В конце концов вы обнаружите, что уже *ничего* не боитесь.

После того как вы разовьете в себе смелость, необходимую для того, чтобы уверенно двигаться вперед, вам нужно будет развить самодисциплину, необходимую для проявления *настойчивости и упорства*, но об этом мы поговорим в следующей главе.

Практические упражнения

1. Прямо сейчас определите, какие три самых больших страха в своей жизни вы испытываете. С чем они связаны?

2. Решите, что вы сделаете в каждой из этих ситуаций, если в конечном итоге вам будет гарантирован успех. Какие действия вы предпримете?

3. Что вы всегда хотели сделать, но боялись попробовать? Что бы вы сделали иначе, если бы знали, что наверняка достигнете успеха?

4. В каких трех областях личной жизни и работы вы чаще всего испытываете страх перед возможной неудачей или потерей? Какие шаги вы могли бы предпринять прямо сейчас, чтобы вступить в борьбу с этими страхами и уничтожить их?

5. В каких трех областях жизни вы чаще всего испытываете страх перед критикой, страх получить отказ и оказаться в затруднительном положении? Как вы могли бы вступить в борьбу с этим состоянием и преодолеть его?

6. Какую великую цель вы хотели бы поставить перед собой, если бы знали, что не можете потерпеть неудачу?

7. Что бы вы сделали иначе в своей жизни, если бы у вас было 20 миллионов долларов, но вам оставалось бы прожить всего десять лет?

Глава 7. Самодисциплина и настойчивость

Не пытайтесь стать великим за один день. Успешной может оказаться лишь одна из десяти тысяч попыток. Это ничтожно малый шанс.

Бенджамин Дизраэли

Настойчивость – это самодисциплина в действии. Способность идти вперед, невзирая на все неудачи и временные поражения, абсолютно необходима для достижения успеха.

Наполеон Хилл сказал: «Настойчивость так же важна для характера человека, как углерод для стали». Это качество является главной причиной успеха, так же как отсутствие настойчивости (готовность слишком быстро сдаться) является основной причиной поражения.

Самодисциплина тесно связана с самооценкой. Каждый раз, когда вы заставляете себя делать то, что нужно и когда нужно, ваша самооценка повышается. Такая же связь существует между самооценкой и настойчивостью. Каждый раз, когда вы проявляете настойчивость и заставляете себя идти вперед, невзирая на желание все бросить, ваша самооценка растет.

После каждого проявления самодисциплины и настойчивости вам будет легче использовать их в других ситуациях. Снова и снова заставляя себя проявлять настойчивость, вы обретете уверенность и самоуважение. С каждым разом вы будете становиться все сильнее и сильнее и в конце концов почувствуете себя *неудержимыми*.

Награда за настойчивость

Настойчивость сама по себе является наградой. Каждый раз, заставляя себя проявлять это качество, вы чувствуете себя счастливыми.

Когда вы «проходите лишнюю милю», то есть делаете больше того, за что вам платят, или больше того, чего от вас ожидают, ваша самооценка возрастает. Вы чувствуете себя сильнее и обретаете способность контролировать свою жизнь. Привычка проходить лишнюю милю позволяет заручиться поддержкой ангелов-хранителей на всем пути вашего карьерного роста. Главная разница между победителями и неудачниками объясняется просто: победители никогда не сдаются; те же, что сдаются, никогда не побеждают.

Развивайте настойчивость с помощью позитивной психологической установки. Для этого как можно чаще говорите себе: «Меня ничто не удержит!», а перед тем, как взяться за новое важное дело, программируйте себя с помощью утверждения «Я никогда не сдаюсь».

Прежде чем вы сможете достичь чего-то стоящего, вам нужно будет пройти своеобразный тест на настойчивость. Это что-то вроде неожиданного экзамена, который обрушивается на вашу голову без всякого предупреждения. Когда вы внезапно сталкиваетесь с какой-то серьезной проблемой, терпите временное поражение или даже полную катастрофу, напоминайте себе, что «настало время пройти проверку». Пришла пора показать, кто вы на самом деле. У вас появляется возможность продемонстрировать себе и другим силу своего характера и непреклонную решимость добиться успеха.

Способность реагировать

Ваша способность эффективно реагировать на неудачи – считать себя в ответе за все – определяет степень вашей готовности добиться успеха. Когда вы сталкиваетесь с серьезной проблемой, то на какое-то время входите в состояние ступора, лишаясь способности действовать. Вы чувствуете себя обескураженными, жалеете себя и горько сетуете на судьбу: «Ну почему это случилось именно со мной?»

Однако главное не в том, насколько сильно вы упадете, а в том, как быстро подниметесь. Ваша цель – как можно быстрее встать на ноги. Способность быстро восстанавливаться после неожиданных ударов крайне важна для долгосрочного успеха.

Когда что-то пойдет не так, не удивляйтесь, не падайте в обморок и не отступайте. Ваши самые продуманные планы будут рушиться достаточно часто, поэтому воспринимайте разочарования как неотъемлемую часть жизни, *ожидайте* их и будьте к ним готовы. Сделайте глубокий вдох, соберитесь и продолжайте движение вперед.

Оптимизм повышает способность к восстановлению

Среди самых важных качеств, необходимых для достижения успеха и проявления настойчивости, важное место занимает *оптимизм* — ваша безграничная вера в себя и свою способность добиваться успеха. Чтобы сохранять оптимизм, когда что-то идет не так, вы должны взять под контроль и дисциплинировать свое мышление. Дайте слово никогда себя не жалеть. Помните, что вы не *жертва*. Вы взрослый человек и несете полную ответственность за свою жизнь. Вы делаете то, что выбираете сами, по своей воле. Неудачи естественны и неизбежны. Считайте их чем-то вроде «лежачих полицейских» на дороге к успеху.

Запретите себе винить других или искать оправдания. Жалуясь или обвиняя

окружающих, вы чувствуете себя и выглядите мелким, ничтожным существом и, что еще хуже, лишаетесь своей внутренней силы. Начиная критиковать или жаловаться, вы слабеете и теряете способность эффективно справляться с трудностями. Поэтому старайтесь воспринимать каждую неудачу как возможность дальнейшего развития своей способности эффективно справляться с трудностями, принимая всю ответственность на себя.

Постарайтесь понять, почему вам лучше взять ответственность за случившееся *на себя*, чем пытаться переложить вину на других. Никаких оправданий!

Действовать проактивно лучше, чем реактивно

Заставьте себя сфокусироваться на *решении* и на том, что можно сделать *сейчас*, а не на том, что случилось и кто виноват. Думайте о действиях, которые вы можете предпринять для урегулирования ситуации, а не о том, что пошло не так и кто в этом виноват.

Чтобы сохранить оптимизм, в каждой ситуации ищите что-то *хорошее*. Ищите тщательно – и непременно что-нибудь обнаружите. Кроме того, занимаясь чем-то хорошим, вы приводите в действие механизм закона замещения и автоматически проникаетесь позитивизмом, оптимизмом и восстанавливаете полный контроль над ситуацией.

Старайтесь отыскивать *ценные уроки* в любой проблеме. Каждая неудача, с которой вы сталкиваетесь, содержит в себе какой-то урок, посланный вам для того, чтобы в будущем с его помощью вы добились еще больших успехов. Разница между успешными людьми и неудачниками объясняется довольно просто: когда что-то идет не так, неудачники жалеют себя, а успешные люди ищут ценные уроки, способные помочь им в будущем.

Ищите подарок

Создатель теории позитивного мышления, протестантский проповедник Норман Винсент Пил часто повторял: «Когда Господь посылает нам подарок, он обычно заворачивает его в проблему. Чем дороже подарок, тем серьезнее проблема, в которую он завернут».

Вместо того чтобы фокусировать внимание на проблеме, займитесь поиском *подарка*. Если вы будете искать достаточно старательно, он обязательно найдется. Кроме того, ценность этого подарка, или полезного урока, может оказаться намного выше стоимости проблемы. Иногда урок, который вы извлекаете в ходе решения проблемы, может оказаться ключом к вашему долгосрочному успеху. Как писал Наполеон Хилл, «в каждой проблеме скрыто зерно равной ей или еще большей возможности и выгоды. Ваша задача – найти его».

Сталкиваясь с неприятностями, представляйте себя сильной, влиятельной и решительной личностью. Во время Первой мировой войны Уинстон Черчилль, восхищенный стойкостью одного из британских генералов, сравнил его с «железным стержнем, намертво вбитым в мерзлую землю».

Пусть эта метафора станет точным описанием вашего поведения перед лицом любых трудностей или проблем. Заставляйте себя держаться подобно железному стержню, вбитому в мерзлую землю.

Дайте себе слово

Дав себе слово не сдаваться, вы практически гарантируете себе успех. В конечном счете вас ничто не может остановить, кроме *вас самих*.

Не имеет значения, сколько раз в жизни вы споткнетесь и упадете. Важно лишь то, чтобы вы каждый раз поднимались на ноги. Если после каждого падения вы будете вставать и двигаться вперед, то рано или поздно непременно достигнете цели.

Проявляя настойчивость в преодолении трудностей, вы способствуете повышению своей самооценки и уверенности в себе, что позволяет вам почувствовать себя еще более

сильными и могущественными. А если вы почувствуете, что стали сильнее и лучше, то в дальнейшем вам будет гораздо легче проявлять настойчивость.

Упорно преодолевая все трудности, вы будете неуклонно продвигаться вверх по спирали роста самооценки, самодисциплины и настойчивости, пока не станете подобны неуправляемой силе природы.

Настойчивость – это самодисциплина в действии.

Во второй части книги мы займемся освоением конкретных способов применения этих принципов в практических областях жизни, чтобы в предстоящие месяцы и годы вы смогли достичь максимальных успехов в карьере и полностью реализовать свой потенциал.

Практические упражнения

1. Определите, в какой сфере своей жизни вам нужно проявить максимум настойчивости в достижении цели, и начинайте действовать.

2. Назовите одну из целей, которой вы не достигли потому, что вам не хватило настойчивости. Какие шаги вы могли бы предпринять сегодня в этой области?

3. Выберите одну серьезную цель, которой вы достигли, потому что проявляли настойчивость и отказывались сдаваться, невзирая ни на какие трудности.

4. Четко определите свою главную цель, осуществление которой окажет самое сильное позитивное воздействие на вашу жизнь.

5. Запишите конкретную формулировку этой цели, составьте подробный план действий по ее реализации, а затем скажите себе, что «вариант поражения полностью исключается».

6. Сегодня же дайте себе слово несмотря ни на что сохранять настойчивость до тех пор, пока не добьетесь успеха, потому что вы поистине неуправляемы.

7. Примите решение поставить и осуществить одну важную цель, преодолевая неизбежно возникающие трудности и неудачи, и работать над ее реализацией, пока не добьетесь успеха. Повторяйте этот процесс снова и снова, пока настойчивость не станет неотъемлемым качеством вашей личности.

Часть II. Самодисциплина в бизнесе, торговле и финансах

В этой части книги вы узнаете, как сформировать дисциплинированность, необходимую для того, чтобы войти в 10 процентов лучших людей в своей отрасли, а также повысить свою эффективность и стать одним из самых уважаемых и ценных людей в своей организации и сфере деятельности.

Глава 8. Самодисциплина и работа

Лидерами не рождаются; ими становятся. Ими становятся точно так же, как и всеми остальными, – в результате тяжелого труда. И это цена, которую нам придется заплатить, чтобы достичь этой или любой другой цели.

Винс Ломбарди⁵

Трудно найти другую область жизни, в которой ваше будущее зависело бы от самодисциплины в такой же степени, как на работе. Но если вы похожи на большинство людей, значит, с самого начала рабочего дня и до его завершения вас окружают другие люди

⁵ Винсент (Винс) Ломбарди (1913–1970) – один из самых успешных тренеров в истории американского футбола. Команды, которыми он руководил, выиграли 74 процента матчей – абсолютный рекорд среди тренеров Национальной футбольной лиги. – *Прим. перев.*

и события, которые отвлекают вас от самых важных задач. Проблема в том, что выполнение как раз таких, самых важных заданий обеспечивает вам быстрое и неуклонное продвижение вперед и вверх по карьерной лестнице.

Группе руководителей высшего звена задали вопрос: «Какие главные качества требуются человеку для продвижения по службе в вашей компании?» Ответы показали, что 85 процентов руководителей больше всего ценят:

1. Умение расставлять приоритеты и сосредоточиваться на выполнении особо важных заданий.

2. Дисциплинированность, необходимую для того, чтобы выполнять работу быстро и качественно.

Судя по всему, эти два качества способствуют карьерному успеху больше, чем какие-либо другие. Старательность, дисциплинированность и сосредоточенность позволят вам, в отличие от основной массы рядовых работников, постоянно выполнять больший объем работы, лучше зарабатывать и быстрее получать повышение.

Отделяйте существенное от несущественного

В этой книге я уже не раз упоминал о принципе Парето, и теперь мы рассмотрим еще одну область его применения. Как минимум 80 процентов стоимости того, что вы производите, является результатом 20 процентов того, что вы делаете. Вот почему вам необходимо сначала определить 20 процентов самых важных заданий, а затем полностью сосредоточиться на их быстром и качественном выполнении.

В главе 13 мы подробно обсудим тему управления временем, а пока давайте взглянем на противоположность хорошего управления временем – на *плохое* управление временем. По данным рекрутинговой компании «Robert Half International», средний работник теряет примерно 50 процентов своего времени на дела, не связанные с работой:

- 37 процентов рабочего времени тратится на досужую болтовню с коллегами на личные темы, никак не связанные с профессиональными обязанностями;
- 13 процентов приходится на поздние приходы и ранние уходы, на долгие обеды и перерывы на кофе, на прогулки по интернету, чтение газет и занятия личными делами в рабочее время.

Еще хуже то, что, когда эти люди все-таки принимаются за работу, они тратят слишком много времени на незначительные задания. В результате они успевают сделать очень мало, поэтому им приходится работать в спешке, чтобы наверстать упущенное.

Но, к сожалению, несделанная работа никуда не исчезает. Наоборот, она накапливается, угрожая обрушиться на вас подобно снежной лавине. Сроки поджимают, напряжение нарастает, и в конце концов вам приходится заканчивать все в последнюю минуту, что часто приводит к серьезным ошибкам, которые достаточно дорого обходятся.

Создайте себе отличную репутацию

Ничто так быстро не привлечет к вам внимание людей, способных помочь вашему карьерному росту, как репутация человека, который посвящает усердному, дисциплинированному труду каждый час своего рабочего дня.

Доходы средних работников увеличиваются примерно на 3 процента в год, что всего лишь соответствует уровню инфляции или росту стоимости жизни. Другими словами, если вы относитесь к средним работникам, ваш реальный годовой доход фактически не растет. Ваши заработки просто покрывают расходы. Но реальные доходы 20 процентов лучших людей в большинстве профессий каждые 12 месяцев увеличиваются на 10 или даже 25 процентов – причем с годами эти увеличения суммируются.

На долю 20 процентов лучших работников на любом предприятии приходится 80 процентов фонда заработной платы. Остальным 80 процентам приходится довольствоваться

оставшимися 20 процентами. Они вынуждены подбирать крохи, падающие со столов высокопродуктивных людей, работающих рядом с ними.

Вы можете удвоить свои заработки

Когда я говорю участникам своих семинаров, что их целью должно стать двойное увеличение дохода, они реагируют по-разному. Часто во время перерыва кто-нибудь подходит ко мне и говорит: «Вы не знакомы с моей компанией. В ней у меня нет никакой возможности удвоить свои заработки. Мне просто не заплатят столько денег».

Я слышу это не в первый раз, поэтому задаю вопрос на засыпку: «А в вашей компании *кто-нибудь* зарабатывает вдвое больше вас?»

Человек, с которым я разговариваю, всегда отвечает одно и то же: «Да, в моей компании есть люди, которые зарабатывают в два, а то и в три раза больше меня».

Затем я делаю ключевое замечание: «Так, значит, ваша компания все же готова платить *некоторым* людям вдвое больше, чем вам. Но вот лично *вам* платить вдвое больше она не хочет. А вы знаете почему?»

И тут моего собеседника осеняет. Он вдруг осознает: дело не в том, что *компания* не хочет платить, а в том, что *он сам* не делает для нее столько, сколько нужно, чтобы заслужить эти дополнительные деньги. Ответственность лежит на *нем*, а не на компании.

Закон трех поможет вам расставить приоритеты

Обучая предпринимателей, руководителей и владельцев предприятий, мы предлагаем им выполнить упражнение, призванное помочь им удвоить их эффективность за следующие двенадцать месяцев – а иногда даже за тридцать дней. Способ очень простой. Вот в чем он заключается.

Прежде всего составьте список всего, что вы делаете за неделю или за месяц, с утра понедельника до вечера пятницы. Запишите все дела – как важные, так и несущественные, включая проверку электронной почты и ответы на телефонные звонки.

Затем просмотрите список и задайте себе следующий вопрос: «Если бы в течение всего дня я мог заниматься только *одним* видом деятельности из этого списка, какой из них позволил бы мне внести самый ценный вклад в успех компании?»

Достаточно внимательное изучение списка позволит вам без особого труда получить правильный ответ. Обведите его кружком.

После этого задайте себе второй вопрос: «Если бы я мог целыми днями заниматься только *двумя* видами деятельности из этого списка, каким оказалось бы второе дело?»

Снова просмотрите весь список и отыщите второе по значимости задание с точки зрения ценности для вашей компании.

И наконец, задайте себе аналогичный вопрос еще раз: «Если бы я мог целыми днями заниматься только *тремя* делами из этого списка, каким оказалось бы третье?»

Эта несложная методика основана на так называемом законе трех, согласно которому не менее 90 процентов вашей ценности для компании или организации приходится на долю трех выполняемых вами заданий. Вот почему нужно найти в списке эти три главных дела и *заставить себя* заниматься ими *в течение всего дня*. И тогда все остальные ваши задачи сами собой перейдут в разряд второстепенных, вспомогательных, приятных или бесполезных. Ведь часто вы занимаетесь этими мелочами лишь для того, чтобы бессознательно уклониться от выполнения серьезных, трудных и важных задач, способных кардинальным образом изменить вашу карьеру.

Рассчитайте свой часовой заработок

Другим способом удвоения доходов может стать использование вашей персональной ценности и распределение времени на основе расчета своего часового заработка. Сначала определите, сколько денег вы получаете за каждый час своего рабочего времени. Для этого подсчитайте сумму своего дохода за год, разделив весь свой заработок за год на 2000 (среднее количество часов в году, которые отдают работе предприниматели или руководители: 40 часов в неделю × 50 недель в году = 2000 часов).

Например, если вы зарабатываете 50 тысяч долларов в год, то, разделив это число на 2000, получите заработок в размере 25 долларов в час. Если вы зарабатываете 100 тысяч долларов в год, тогда часовой заработок будет равен 50 долларам.

Каким бы ни оказался ваш результат, дайте себе слово начиная с этого момента заниматься *только* теми вещами, которые оплачиваются в размере не менее вашего часового заработка. Отказывайтесь выполнять работу, которую может сделать кто-то другой за меньшую часовую оплату, чем у вас. Не тратьте свое время на дела, за которые платят меньше или вообще ничего, в то время как у вас накапливаются другие важные задания.

На той же странице отметьте свои самые важные задания

После того как вы составите список всех заданий, выполняемых вами на работе, и определите три самых важных дела, занятие которыми оправдывает ваш часовой заработок, покажите этот перечень ключевых видов деятельности своему боссу и предложите ему организовать вашу работу в соответствии с его приоритетами. Сделав это, в дальнейшем вы сможете избежать недопонимания.

Бенджамин Трего, сооснователь известной консалтинговой фирмы «Kerper-Tregoe» и автор бестселлера «Рациональный менеджер» («The Rational Manager»), однажды сказал: «Тщательное выполнение работы, которую не надо делать вообще, – это самая ужасная трата времени».

Просто удивительно, как много людей упорно трудятся над тем, что для их боссов не представляет почти или вовсе никакой ценности. Независимо от того, насколько хорошо вы будете выполнять *незначительные* задания, вам это не поможет. Более того, работа над малозначительными заданиями лишает вас возможности выполнять самые важные дела, какие вам можно поручить. Тот, кто тратит силы на ненужную работу, *разрушает* свою карьеру собственными руками.

Самыми счастливыми днями на вашей работе становятся те, когда вы трудитесь над заданиями, которые ваш босс считает особенно важными. Соответственно, самыми несчастливыми будут те дни, когда между вами и начальником возникают разногласия и конфликты, главным образом из-за того, что вы не выполняете заданий, которые являются самыми важными для него и его карьеры.

Ваша цель состоит в том, чтобы больше зарабатывать и быстрее продвигаться по службе, став одним из самых ценных и высокооплачиваемых людей в своей сфере деятельности. Поэтому вам сначала нужно показать, какой вы ценный работник, а затем стать *незаменимым* для своей компании. Для этого вы должны работать в первую очередь над теми заданиями, которые ваш начальник считает самыми важными.

На работе отдавайте все время работе

Ключом к удвоению вашей эффективности (и в конечном счете вашего дохода) станет ваша способность работать в течение всего дня. Говоря проще, на работе занимайтесь работой. Не тратьте время зря. Не откладывайте ничего на потом. Не болтайте с коллегами и не сидите без дела, попивая кофе. Не листайте газеты и не лазьте по интернету. Приходя на работу утром, сразу беритесь за дело и трудитесь до конца дня.

Самыми опасными пожирателями вашего рабочего времени являются люди, которые заводят с вами посторонние разговоры, отвлекают вас и отнимают время, которое вам

следует посвятить выполнению особо важных заданий. Когда такой пожиратель времени подходит к вам и спрашивает: «У тебя есть минутка поговорить?» – отвечайте решительно: «Да, но только не сейчас. Почему бы нам не поболтать в обеденный перерыв или после работы? А сейчас мне нужно закончить очень срочное дело. Так что, извини, мне надо *вернуться к работе*».

Когда вы говорите людям, что вас поджимают сроки, что нужно закончить какую-то работу для босса, они обычно оставляют вас в покое. А если вы будете поступать так достаточно часто, тогда у них сформируется привычка не приставать к вам и находить кого-нибудь другого, с кем можно убить время.

Поддерживайте свою мотивацию и сосредоточенность с помощью позитивных приказов самому себе. Отныне и впредь вашей мантрой должна стать фраза «Вернись к работе! Вернись к работе! Вернись к работе!».

Всякий раз, когда вы поймаете себя на том, что замедлили темп выполнения главного задания, начинайте повторять про себя волшебное заклинание: «Вернись к работе!»

Кто работает больше всех? Тайное исследование

Представьте, что какие-то независимые эксперты собираются изучить эффективность всех сотрудников вашей организации. Они раздадут каждому список членов коллектива и попросят оценить работу коллег с точки зрения их усердия, отметив тех, кто трудится больше всех, кто занимает в этом отношении второе место и т. д.

Затем на основании полученных ответов они составят рейтинг трудолюбия сотрудников (от самого старательного до последнего бездельника) и передадут его руководству. Их данные будут использоваться при определении людей, которым станут больше платить и продвигать быстрее, чем других.

А теперь представьте, что это исследование уже проведено, но тайно. Дело в том, что любой сотрудник организации знает, кто из коллег работает с полной самоотдачей, кто не очень старается, а кто вообще не способен выполнять порученные обязанности. *Это известно всем* – тут нет никакого секрета.

Прикиньте, какое место вы занимаете в этом списке, и сегодня же дайте себе слово, что если подобное исследование будет проведено через год, то вы «выиграете» соревнование. Вы должны прямо сейчас принять твердое решение создать себе репутацию самого усердного работника. Этот психологический прием поможет вам гораздо больше, чем любые другие.

Когда вы находитесь в ситуациях, способствующих пустой трате времени, или вас окружают люди, мешающие работе, сосредоточиться на действительно важных делах очень трудно. Успешно справляться с отвлекающими факторами и возвращаться к работе вам поможет только железная самодисциплина.

Формула успеха

Когда я впервые устроился в крупную компанию, мне пришлось начинать с нижней ступеньки карьерной лестницы. Все вокруг работали там дольше меня и по положению стояли выше. Несмотря на то что мне уже перевалило за тридцать, я не имел никакого представления о правилах игры и не знал, что делать, чтобы вырваться вперед в жестоком корпоративном соревновании.

На формулу, которая помогла мне добиться успеха, я наткнулся совершенно случайно. Она была очень простой. Каждый раз, когда начальник поручал мне какое-то задание, я сразу же мчался выполнять его, а когда работа была сделана, спешил доложить об этом боссу.

Поначалу он улыбался и говорил что-то вроде «Вообще-то в этом не было особой срочности, но все же спасибо за то, что сделал».

Поручите мне более ответственное дело

Выполняя все, что было положено, я не пытался устроить себе отдых, а, наоборот, подходил к начальнику и говорил: «Я все сделал. Поручите мне что-нибудь еще! Дайте мне более ответственное дело».

Он давал мне небольшие задания, чтобы я не сидел сложа руки. Что бы он ни поручал, я немедленно выполнял задание и приносил ему результаты со словами: «Я все сделал. Поручите мне что-нибудь еще! Дайте мне более ответственное дело».

За шесть месяцев он привык видеть во мне что-то вроде палочки-выручалочки. Каждый раз, когда ему нужно было срочно что-нибудь сделать, он поручал это не кому-то другому, а мне. Он знал, что все, о чем он меня попросит, будет сделано быстро.

Время имеет значение

Однажды начальник поручил мне слетать в Рино, штат Невада, чтобы заняться работами по проекту развития участка земли, который собиралась приобрести компания. Он сказал, что я могу отправиться туда в любое время на следующей неделе или через неделю. Но я прилетел туда уже на следующее утро и отправился напрямик к юристу, занимавшемуся оформлением сделки, а затем к инженеру, руководившему проектными работами. У меня сразу же возникло подозрение, что с покупкой этой земли что-то неладно. Я не знал точно, в чем дело, поэтому стал обращаться к разным людям, задавая вопросы и собирая информацию.

К концу дня, всего за несколько часов до назначенного времени заключения сделки, когда 2 миллиона долларов должны были безвозвратно перейти из рук в руки, я выяснил, что нам собирались всучить землю, на которой не было источников воды, поэтому на ней нельзя было ничего построить. В силу каких-то хитросплетений местного законодательства, ограничивающих права собственников прибрежной полосы (то есть прав на водные угодья), этот участок был просто бросовой землей, *не подлежащей развитию* в течение последующих ста лет. Если бы мы не отказались от сделки, то потеряли бы 2 миллиона долларов!

Я немедленно распорядился остановить сделку, заставил юриста выписать мне удостоверенный чек на депозит в 250 тысяч долларов, находившийся на его доверительном трастовом счете, и вылетел домой, чтобы рассказать начальнику о том, как нас чуть не надули. Нетрудно представить, как сильно его обрадовал результат моих действий.

Большая отдача

С тех пор на меня стали возлагать все больше и больше ответственности. К концу следующего года я уже возглавлял три отделения компании и руководил штатом из сорока двух человек в трех городах. Позднее я узнал, что начальник платил мне больше, чем кому-либо другому, когда-либо работавшему под его началом. Такая щедрость объяснялась прежде всего впечатляющей результативностью моей работы.

Вот почему каждый раз, когда люди спрашивают меня, как преуспеть в бизнесе тому, кто *действительно* готов не пожалеть для этого сил, я всегда даю один и тот же совет: «Все, что поручает вам начальник, делайте быстро и качественно. После этого отправляйтесь к нему и просите поручить вам еще более ответственное дело. А когда вам будут его давать, выполняйте все быстро и качественно. Тогда вы заслужите репутацию человека, которому можно поручить любое срочное дело. Это поможет вам продвинуться в карьере больше, чем что-либо еще».

Заплатите соответствующую цену

Самая простая формула успеха на работе состоит из трех правил: приходить *раньше*, работать *больше* и оставаться *дольше*. Их выполнение позволит вам так сильно опередить своих конкурентов, что они никогда не смогут вас догнать.

Во-первых, приходите на работу на час раньше коллег. Используйте это время для того, чтобы спланировать предстоящий день и приступить к выполнению самых важных заданий. Позаботьтесь о том, чтобы к моменту появления начальника, как бы рано он ни пришел, вы уже были заняты работой.

Во-вторых, трудитесь немного усерднее. Не тратьте время зря. Не болтайте с коллегами. Продолжайте работать в обеденный перерыв, чтобы выйти на первое место – и остаться на нем – в выполнении всех своих основных обязанностей.

В-третьих, уходите домой на час позже коллег. Если они уходят домой в пять часов, работайте до шести. Используйте это дополнительное время для завершения важнейших заданий и подготовки к следующему дню.

Соблюдая эти правила, вы добавляете к своему рабочему дню *три* полных продуктивных часа. Благодаря тому что в эти дополнительные периоды времени ваша работа не будет прерываться, вы сможете сделать вдвое, а то и втрое больше, чем за стандартный рабочий день, когда вас постоянно отвлекают другие люди и телефонные звонки.

Иными словами, такое увеличение продолжительности рабочего дня позволит вам удвоить или даже утроить свою эффективность. Но самая лучшая новость состоит в том, что в результате ранних приходов и поздних уходов с работы количество вашего свободного времени не уменьшится. Просто вы избежите дорожных пробок, в которых теряет время большинство людей по дороге на работу и домой.

Формула добавки к сорока

Чтобы быстрее добиться успеха на работе, используйте формулу добавки к сорока, которая позволит вам предсказать, чего вы достигнете через пять лет, на основании того, сколько часов вы *добавляете* к стандартной 40-часовой рабочей неделе сегодня.

Если вы, как все остальные, посвящаете работе лишь положенные по закону сорок часов, тогда единственное, что вы сможете, – это выжить. Ежегодный рост ваших доходов составит всего 3–4 процента.

Преимущество над другими людьми в компании и в бизнесе вообще вы получаете только тогда, когда отдаете работе *больше сорока часов*. Выработайте у себя *привычку* делать больше того, за что вам платят. Проявите дисциплинированность, чтобы заставлять себя отдавать больше, чем получать. Каждый час, который вы добавите к сорока часам работы в неделю, станет вкладом в ваш будущий успех.

Самые высокооплачиваемые люди в Америке, независимо от сферы их деятельности, работают по 50–60 часов в неделю. Средний миллионер из тех, что «сделали себя сами», работает пятьдесят девять часов в неделю. Это эквивалент пяти дней работы по двенадцать часов или шести дней по десять часов. Большинство успешных людей в начале своей карьеры работали по шесть дней в неделю, а иногда и по семь. Кроме того, в течение всего рабочего дня они именно *работали*. Эти люди не теряли времени даром. Они осознавали, что если в будущем им хочется пожать богатый урожай, то в весенний период своей карьеры они должны посеять как можно больше семян.

Следите за внешностью: дресс-код для успеха

И наконец, дисциплинированность понадобится вам для того, чтобы обрести достойный внешний вид. Помните, что рыбак рыбака видит издалека. Применительно к бизнесу это означает, что людям нравится иметь дело с теми, кто выглядит так же, как они. Начальство очень трепетно относится к внешнему виду своих работников. Руководители охотно продвигают тех, кого им приятно представлять своим друзьям и коллегам. Вы всегда

должны выглядеть так, чтобы босс мог взять вас с собой на ланч и с гордостью представить другим как лицо компании.

Каждое утро перед уходом на работу смотрите в зеркало и спрашивайте себя: «Выгляжу ли я как один из лучших людей в своей сфере деятельности?» Если нет, переоденьтесь – и продолжайте делать это, пока не сможете уверенно ответить «да».

Научитесь *одеваться так, чтобы это давало вам возможность достичь успеха*. Читайте книги и статьи, просите совета у других. Наблюдайте за самыми успешными людьми в вашем бизнесе и подражайте им в манере одеваться. На работе вы должны выглядеть так, чтобы вас можно было принять за человека, чье положение на *два* уровня выше вашего. Помните, что 95 процентов первого впечатления, которое вы производите на других людей, определяется вашей одеждой и ухоженностью. Следите за тем, чтобы первое впечатление (а затем второе и третье) соответствовало посланию, которое ваш внешний вид должен нести окружающим.

Многие люди всю жизнь работают, не осознавая того, что если они будут прикладывать немного больше усилий, проявлять немного больше усердия и сосредоточиваться на выполнении самых важных заданий, то смогут войти в число самых ценных сотрудников. Проявляя дисциплинированность для непрерывного повышения ценности своего вклада в компанию, вы сможете вывести свою карьеру в режим ускоренного продвижения и гарантировать себе замечательное будущее.

Из следующей главы вы узнаете, как модели поведения на работе способствуют вашему продвижению в лидеры и почему самодисциплина необходима для полной реализации вашего лидерского потенциала.

Практические упражнения

1. Сегодня же дайте себе слово, что войдете в 20 процентов лучших людей в своей компании и сфере деятельности. Что вы должны или можете делать иначе, чтобы достичь этой цели?

2. Составьте список всего, что вы делаете на работе, а затем определите, результаты каких трех из выполняемых вами заданий представляют наибольшую ценность для вашей карьеры и вашей компании.

3. Составьте для себя новое рабочее расписание и начните приходить на работу раньше, трудиться усерднее, а уходить домой позже. Это должно войти у вас в привычку.

4. Определите, каких самых важных результатов от вас ожидают, а затем в течение всего дня работайте над их получением.

5. Найдите в своей компании человека, который лучше всех одевается и ухаживает за собой, а затем примите решение использовать его в качестве примера для подражания во всем, что касается вашего собственного внешнего вида.

6. Сегодня же примите решение, что впредь все рабочее время будете заниматься делом и заслужите репутацию самого трудолюбивого человека в вашей компании.

7. Старайтесь действовать быстро каждый раз, когда вам поручается какая-то работа. Это может изменить всю вашу жизнь.

Глава 9. Самодисциплина и лидерство

Ничто так не вредит службе, как пренебрежительное отношение к дисциплине, потому что именно дисциплина, а не численность дает одной армии преимущество над другой.

Джордж Вашингтон

Лидерство и самодисциплина идут рука об руку. Невозможно представить эффективного лидера, которому не хватает самодисциплины, силы воли, самоконтроля и самообладания. Главной особенностью лидера является его способность полностью

контролировать себя и любую ситуацию.

Сегодня потребность в лидерах особенно велика. Лидеры необходимы на всех уровнях и во всех слоях общества – как в коммерческих, так и в некоммерческих сферах. Лидеры нужны в семьях, на предприятиях, в церквях, в общественных организациях и особенно в политике. Нам необходимы мужчины и женщины, которые серьезно относятся к своим обязанностям и готовы выйти вперед, чтобы в сложившейся ситуации взять командование на себя.

К счастью, лидерству можно *научиться*. Лидерские качества развиваются – обычно путем самосовершенствования – постепенно, в результате упорного труда, накопления опыта и профессионального обучения. Как сказал Питер Друкер, «прирожденные лидеры, несомненно, существуют, но их так мало, что они ничего не могут изменить в устоявшемся порядке вещей».

Четыре стадии развития

Делая карьеру в бизнесе, вы последовательно проходите четыре уровня активности и достижений. На первом вы начинаете карьеру в качестве *рядового работника* с ограниченными знаниями и ответственностью. Затем по мере роста, накопления опыта и развития способности получать результаты вы продвигаетесь вверх и становитесь *супервайзером*, отвечающим за производительность и результативность других людей.

Постепенно уровень вашего мастерства в осуществлении надзорных функций повышается, вы осваиваете умение добиваться выполнения поставленных задач усилиями других людей и осуществлять непосредственный контроль за работой рядовых сотрудников. Благодаря этому со временем вы получаете должность *менеджера*, распределяющего работу с учетом уровня компетентности сотрудников в конкретных областях. Менеджеры лучше разбираются в людях; эта способность приходит вместе с повышением ответственности.

Развивая свои навыки менеджера, повышая уровень знаний и эффективности, добиваясь лучших результатов от большего количества разных людей, вы достигаете самого высокого уровня, уровня *лидера*. На этой стадии вашей главной обязанностью становится определение того, *что* следует сделать, а не того, *как* это следует сделать.

Говорят, что «одни люди становятся лидерами, другие рождаются, а третьи назначают».

Лидеры появляются сами или их назначают для того, чтобы решать проблемы, требующие лидерских способностей. Проще говоря, роль лидера заключается в том, чтобы «нести ответственность за результаты».

Людей продвигают на все более высокие уровни лидерства главным образом потому, что на каждом из них они демонстрируют способность получать необходимые результаты. Лидер всегда задает один и тот же вопрос: «Каких результатов от меня ожидают?», ясность в котором необходима ему как воздух.

Главной причиной, по которой людей не выдвигают на более высокие лидерские посты (или даже увольняют), чаще всего становится «должностное несоответствие», которое выражается в том, что руководители не справляются с самыми важными из возложенных на них обязанностей и не получают результатов, которых от них требуют.

Лидеры обладают видением перспективы

Проведенное известным американским историком Джеймсом Макферсоном⁶ исследование биографий 3300 выдающихся лидеров показало, что общей чертой, присущей

⁶ Джеймс Макферсон – почетный профессор американской истории Принстонского университета, лауреат Пулитцеровской премии, лауреат Премии Линкольна в 1998 и 2009 годах. – *Прим. перев.*

им всем, было перспективное *видение*. Лидеры наделены способностью заглядывать в будущее и рисовать ясную картину того, куда они хотят привести свою организацию. Они способны делиться своим видением с другими людьми и вызывать у них стремление воплотить его в реальность.

Вы станете настоящим лидером, когда признаете свою ответственность за результаты, когда начнете думать, действовать и разговаривать как лидер. Вы станете лидером, когда у вас сформируется *видение* для себя, своей компании, своей жизни или сферы ответственности.

На тему роли видения лидера написаны сотни книг. Однако их суть сводится к одному-единственному принципу. У военного лидера есть видение *победы*, и он никогда не отклоняется от курса на достижение этой цели. У лидера в бизнесе есть видение *успеха* его предприятия, основанное на отличных результатах его работы, и он полностью нацелен на осуществление этой цели.

Лидер служит эталоном

Для окружающих лидер является эталоном. Никто другой в организации не способен иметь такое ясное видение или достичь такого уровня совершенства, как лидер. Поэтому он служит образцом для подражания, задает тон и поднимает боевой дух у всех остальных людей в организации. Личность лидера оказывает влияние на всех, кто стоит ниже его в компании, организации или учреждении.

Повысить моральное состояние коммерческого предприятия в приказном порядке невозможно. Оно передается естественным образом – от лидера к подчиненным. Поведение лидера воздействует на поведение остальных сотрудников. Если лидер излучает уверенность и оптимизм, тогда все работники попадают под его влияние и тоже начинают демонстрировать больше позитивных качеств.

У лидера слова не расходятся с делом

Если вы хотите стать лидером, вам необходимо сделать дисциплинированность своим неотъемлемым качеством. Ваше поведение, слова и дела должны полностью соответствовать роли лидера. Вы должны стать другим человеком с другим кругом обязанностей и уровнем ответственности.

Пробиваясь наверх, вы остаетесь частью персонала. Став менеджером, вы входите в круг руководителей. Это означает, что, пока вы остаетесь частью персонала, вас интересует главным образом то, что происходит вверху и вокруг, но когда вы выдвигаетесь в лидеры, вам приходится заботиться в первую очередь о тех, кто находится внизу и за кого вы несете ответственность.

Возможно, самым трудным аспектом поведения лидера станет для вас необходимость служить *примером для подражания*. Только представьте, что все будут внимательно наблюдать за каждым вашим шагом и стараться быть во всем на вас похожими.

Став лидером, вы не сможете позволить себе взять и плюнуть на условности. Вам придется нести особую ответственность за свою дисциплинированность и постоянно контролировать свои слова и поступки, чтобы ваше поведение помогало вашей организации и другим людям получать самые лучшие результаты.

Лидер устанавливает стандарты

Лидер устанавливает стандарты поведения в организации, качества работы, личной собранности, управления временем и внешнего вида. Выдающийся лидер является человеком, которым все восхищаются и которому стремятся подражать.

Как правило, он трудится усерднее всех в компании и в большей степени, чем все

остальные, демонстрирует преданность делу, решительность, смелость, перспективное видение и настойчивость. Лидер подает пример, которому все стараются следовать.

Кроме того, лидер устанавливает определенный стандарт отношения к людям. Если он ведет себя с людьми вежливо, уважительно и заботливо, всем становится ясно, что они должны вести себя таким же образом.

Лидер формирует набор ценностей и принципов

Помимо ясного видения будущего компании, лидеру необходимо сформировать набор нравственных ценностей и организационных принципов, определяющих правила поведения и принятия решений. Каждый должен знать, во что верит лидер и сотрудники компании и какие убеждения они готовы отстаивать. Вот почему лидеру необходимо привести свое видение отличной работы предприятия в соответствие с высокими общечеловеческими моральными стандартами. Помимо этого, лидер должен первым подавать пример соблюдения ценностей и правил, которые он устанавливает для остальных.

Самым лучшим стандартом поведения лидера является золотое правило. Оно гласит: ведите себя по отношению к другим так, как хотите, чтобы они вели себя по отношению к вам.

Например, когда Джек Уэлч был президентом «General Electric», он требовал, чтобы менеджеры обращались с каждым сотрудником так, словно в будущем он может обогнать их в продвижении по карьерной лестнице и тогда им самим придется работать под началом того человека, которым они сейчас командуют. Такая установка гарантировала вежливое и уважительное обращение менеджеров с персоналом.

Семь принципов лидерства

Существует семь принципов поведения, позволяющих повысить эффективность лидерства:

1. *Ясность.* Вы должны абсолютно четко понимать, кем являетесь и в чем заключается ваша роль. Вам необходимо иметь абсолютно ясное видение того, куда (цели и задачи организации) и каким именно образом (как можно достичь этих целей) вы хотите привести своих людей.

Кроме того, у вас должно быть абсолютно четкое понимание миссии организации, ее ценностей и принципов. Все: и люди вашего уровня, и те, кто работает под вашим началом, – должны точно знать, почему они занимаются этим делом и для достижения какой цели была создана их компания.

2. *Компетентность.* Выступая в роли лидера, вы должны установить стандарт отличной работы для организации, а также для каждого человека и подразделения. Поставьте перед собой цель вывести свою компанию на уровень ее самых успешных конкурентов или даже превзойти их. Вы обязаны неустанно искать способы повышения качества предлагаемых вами товаров и услуг.

3. *Преданность.* Лидер целиком и полностью предан организации и твердо верит, что его компания является самой лучшей в отрасли или непременно станет таковой в будущем. Его страстная преданность организации мотивирует и вдохновляет людей демонстрировать в работе все свои способности и вкладывать в нее всю свою душу.

4. *Стремление преодолевать ограничения.* Первоочередная задача лидера заключается в том, чтобы выявлять факторы, ограничивающие скорость достижения компанией ее самых важных целей в плане прибыльности и доходности. Затем он должен выделить людей и ресурсы для преодоления этих ограничений и устранения препятствий, чтобы дать компании возможность стать одной из лучших в отрасли.

5. *Креативность* . Лидер открыт для всех новых идей, поступающих из любых источников. Он постоянно побуждает людей находить более быстрые, простые и дешевые способы производства отличных товаров, предоставления услуг и проявления большей заботы о потребителях.

6. *Желание учиться*. Лидер должен постоянно заниматься чтением и прослушиванием специальной литературы, совершенствованием своих знаний и мастерства руководителя. Он обязан посещать дополнительные семинары и курсы, чтобы развивать свои навыки и способности.

Вместе с тем лидер должен пробуждать у каждого члена организации желание учиться и расти, являющееся естественной частью деловой жизни. Он обязан предоставлять сотрудникам время и ресурсы для обучения и повышения квалификации. Лидер знает, что в самых лучших компаниях работают люди с самым высоким уровнем подготовки. В компаниях второго сорта работают люди с более низким уровнем подготовки. В третьесортных компаниях люди обучены хуже всего – и эти фирмы первыми вылетают из бизнеса.

7. *Последовательность* . Лидер должен развивать навыки самодисциплины, чтобы быть последовательным, заслуживающим доверия, надежным, спокойным и предсказуемым в любых ситуациях. Работники коммерческого предприятия чувствуют себя очень комфортно, если их руководитель абсолютно последователен и надежен. Эффективный лидер не меняет линию своего поведения каждый день. Неожиданные ситуации и проблемы не заставляют его метаться, чтобы все время держать нос по ветру. Истинный лидер остается спокойным, позитивным и уверенным – особенно под давлением обстоятельств.

Неизбежные кризисы

Единственным неизбежным событием в жизни лидера является *кризис* . Человеку, ведущему за собой других, приходится регулярно переживать кризисы – непредсказуемые, неожиданные и часто способные причинить серьезный ущерб организации.

Однако именно в таких ситуациях лидер демонстрирует всю свою компетентность. Во время кризиса он сохраняет спокойствие, хладнокровие, объективность и полное самообладание. Лидер задает вопросы и собирает информацию, точно оценивает ситуацию и принимает верные решения, необходимые для минимизации ущерба.

Скрывать от окружающих свои страхи и дурные предчувствия великим лидерам помогает самодисциплина. Они не делятся своими тревогами с персоналом, поскольку знают, что это может вызвать у людей растерянность и привести к ухудшению морального состояния коллектива. Вместо этого лидер задает множество вопросов, старается вникнуть в ситуацию как можно глубже, чтобы лучше в ней разобраться, и держит все свои чувства при себе.

В глазах членов организации их лидер всегда сохраняет спокойствие, оптимизм и полное самообладание – что бы ни случилось.

Лидерство и самоконтроль

Ваша готовность быть лидером напрямую зависит от способности проявлять дисциплинированность. Только когда вы докажете, что способны контролировать себя в любых ситуациях, у людей начнет расти уверенность в том, что вас можно выдвинуть в лидеры – и оставить на этой должности.

Лидер осознает, что все его слова, сказанные кому-то или о ком-то, преувеличиваются. Поэтому он хвалит и поощряет людей не только в их присутствии, но и когда их нет рядом. Лидер никогда не говорит ничего негативного, что может лишить человека мотивации, нанести ему обиду или быть неправильно истолковано. Если у него возникают проблемы с кем-то из подчиненных, он беседует с ним наедине, чтобы их не мог увидеть или услышать

никто из посторонних.

Лидерские качества

Лидеры планируют, готовят, организуют и перепроверяют все в деталях. Они ничего не принимают на веру. Лидеры задают вопросы, чтобы удостовериться в правильном понимании ситуации или проблемы.

Выдающиеся лидеры действуют так, словно они являются владельцами компании. Они принимают на себя львиную долю ответственности, никогда не жалуется, не оправдываются и не обвиняют других в появлении проблем.

Лидеры четко *ориентированы на действия*. Они тщательно собирают информацию и принимают самые необходимые решения.

Лидеры устанавливают критерии и требуют, чтобы люди им соответствовали. Они настаивают на том, чтобы работа выполнялась быстро и качественно.

Лидеры поднимаются на вершину

Лидеры поднимаются на вершину организации примерно так же, как сливки – на поверхность молока. Если вы берете на себя ответственность за получение результатов, полностью концентрируетесь на выполнении самых важных заданий, постоянно совершенствуете свои знания, умения и способность вносить ценный вклад в компанию, проявляете доброту и рассудительность в отношениях с другими людьми, то естественным образом превращаетесь в лидера.

Когда вы продемонстрируете свою способность вносить постоянно растущий вклад в организацию, то у людей, располагающихся выше, ниже и на одном уровне с вами, возникнет желание продвинуть вас на лидерскую должность, а когда вы достигнете этого положения, они охотно станут вас поддерживать. Одной из ваших главных целей в жизни должно стать умение держаться, говорить, действовать и обращаться с другими людьми так, как это делают лидеры. Со временем ваше реальное положение обязательно придет в соответствие с вашим поведением.

Из следующей главы вы узнаете, как развивать дисциплинированность, необходимую для достижения успеха в бизнесе.

Практические упражнения

1. Спросите себя: «Каких результатов от меня ждут?», а затем полностью сконцентрируйтесь на том, чтобы каждый день добиваться этих результатов.

2. Представьте, что вы лидер организации, и спросите себя: «Какой была бы компания, если бы все в ней были такими же, как я?»

3. Создайте четкое, привлекательное видение себя и своей организации, основанное на успехе и отличной работе.

4. Назовите самых важных людей в своей организации и решите, как вам следует вести себя с ними, чтобы вызвать у них желание показать все, на что они способны.

5. Заранее дайте себе слово, что, когда случится неизбежный кризис, вы будете сохранять спокойствие, самообладание и благоразумие.

6. Четко сформулируйте ценности и принципы, которые вы исповедуете и готовы отстаивать, а затем поделитесь ими с другими.

7. Обращайтесь с каждым из окружающих вас людей так, словно он является компетентным, ценным и важным человеком. Только так вы сможете заслужить необходимую всем лидерам преданность людей.

Глава 10. Самодисциплина и бизнес

Способность к самоограничению в процессе достижения долгосрочной цели и сила воли, необходимая для поддержания этого уровня самоограничения, – это отличная тренировка для члена совета директоров.

Джон Вайни⁷

Большинство людей в разные периоды жизни получают опыт работы в бизнесе или владения бизнесом. Достижение успеха в бизнесе требует от вас высокой дисциплинированности во всех областях деловой активности – как важных, так и незначительных. Без самодисциплины и самоконтроля успех в бизнесе невозможен.

Главный двигатель экономики – это *нехватка*. Как правило, в нашем мире никогда не хватает того, чего хочется всем. В частности, вам никогда не хватает покупателей, которым можно продать все, что вы хотите продать. Вам никогда не хватает объемов продаж, чтобы достичь всех своих финансовых целей. Никогда не хватает прибылей, чтобы расширить производство настолько, насколько вам хочется. А больше всего вам не хватает хороших людей, которые могли бы работать с вами и на вас, помогая вам достигать ваших целей в бизнесе.

Закон конкуренции

Если главным двигателем экономики является дефицит, то главным двигателем бизнеса по праву считается *конкуренция*. Для того чтобы в условиях острой нехватки покупателей и еще более острой нехватки денежных средств у населения убедить людей потратить свои кровные на приобретение *ваших* товаров и услуг, требуется огромная сосредоточенность и дисциплинированность.

А для того чтобы не только выживать, но и процветать, вам приходится постоянно соревноваться со всеми, кто предлагает потенциальным покупателям другие варианты использования их денежных средств.

Дисциплинированность в бизнесе нужна прежде всего для того, чтобы предлагать людям товар или услугу, которую они хотят получить, в которой они нуждаются и за которую готовы заплатить, по приемлемой для них цене, способной победить в соревновании с продукцией всех остальных предприятий, желающих получить покупательский доллар.

В отношении своего ассортимента товаров и услуг вы должны проявлять абсолютную честность и гарантировать, что они полностью отвечают требованиям сегодняшнего рынка. Любые неверные предположения или ошибочные выводы при оценке продукции могут стать причиной краха вашего бизнеса. Кстати, вместе с изменением вкусов покупателей и рыночной ситуации критерии конкурентоспособности постоянно меняются.

Покупатель всегда прав

Каждую неделю в числе моих слушателей находятся бизнесмены, которые жалуются на низкие объемы продаж и недостаточную прибыль. Все они твердо уверены в отличном качестве своих товаров и услуг и считают, что люди должны покупать их продукцию в гораздо больших количествах. В каждом случае мне приходится тактично указывать им на то, что единственным доказательством привлекательности и ценности продукции может служить готовность людей покупать ее – а потом покупать ее снова и рекомендовать своим

⁷ Джон Вайни (1948–2009) – известный британский «охотник за головами», занимавшийся поиском кандидатур на должности президентов компаний, председателей и членов советов директоров. Автор книги «Вы мечтаете стать главой компании? Путь наверх». – *Прим. перев.*

друзьям.

По данным экспертов, примерно 70 процентов решений в бизнесе оказываются ошибочными. И это только *средний показатель*. Если вы начинающий бизнесмен или создаете новый для себя бизнес, то ошибок у вас будет еще больше. У начинающих предпринимателей коэффициент ошибок нередко доходит до 90 процентов.

Для того чтобы исправить возможные ошибки в своих основополагающих предположениях или убеждениях, вам потребуется огромная самодисциплина и стойкость характера. В подобных ситуациях дисциплинированность поможет вам минимизировать последствия ошибок, отказаться от убыточной продукции и направить ресурсы на предложение покупателям того, что они хотят получить, в чем нуждаются и за что готовы заплатить сегодня.

Инвестирование в бизнес требует высокого уровня оптимизма. Вы должны твердо верить в перспективность своего дела, своих товаров и услуг. Вашей уверенности в их соответствии требованиям рынка должно хватить для того, чтобы вы смогли пойти на финансовый риск и инвестировать необходимое количество часов, недель или даже лет в достижение поставленных бизнес-целей – причем все это вы должны будете делать без какой-либо реальной гарантии успеха.

Дисциплинированность же потребуется вам для того, чтобы умерить собственную самоуверенность и сохранить объективность. Чрезмерная самоуверенность в бизнесе может привести к ошибкам, финансовым потерям и даже банкротству.

Вы должны быть лучше

Если вы хотите выжить в окружении агрессивных и решительных конкурентов, вам нужно проявлять дисциплинированность, чтобы быть с ними на равных или лучше их. Вы не должны забывать, что ваши конкуренты каждое утро встают с постели с мыслью о том, как вытеснить *вас* из бизнеса. Они хотят отнять у вас покупателей и вашу рыночную долю. Они хотят забрать вашу прибыль и откусить от вашего бизнеса как можно больший кусок. Если вы хотите повысить свои шансы на успех в борьбе с такими конкурентами, вам придется приложить все усилия, чтобы оказаться умнее их.

Для того чтобы запустить бизнес или новое направление в рамках уже существующего бизнеса, вы должны заставить себя тщательно выполнить необходимую домашнюю работу. Прежде чем приступать к действиям, вы должны составить детальный бизнес-план, а затем каждый год пересматривать и корректировать его. Использование самодисциплины в ходе перспективного планирования поможет вам преодолеть грань между неудачей и успехом.

Поставьте под сомнение свои предположения

Большинство бизнес-идей не работает, по крайней мере в своей первоначальной форме. Говорят, что в корне всех неудач лежат ошибочные предположения. И это абсолютно справедливо. Ведь главной причиной неудач в бизнесе часто становится склонность владельцев или руководителей предприятий опираться на непроверенные предположения. Они полагают, что их товар и услуга несравнимо лучше аналогичной продукции конкурентов, и надеются, что смогут продать достаточное количество своих товаров и услуг, причем с прибылью – достаточно солидной для того, чтобы сделать этот вариант инвестирования времени и денег более привлекательным, чем любое другое использование того же количества времени и средств. Однако прежде, чем принимать какие-либо необратимые решения, все эти предположения необходимо тщательно проверить.

По данным Фонда Кауфмана, 95 процентов предпринимателей и владельцев мелкого бизнеса в Америке зарабатывают менее 50 тысяч долларов в год. Почему? Дело не в том, что им не хватает энергии, интеллекта или способностей, чтобы зарабатывать больше. Если человеку хватает смелости и изобретательности, чтобы начать новый бизнес, одно это

означает, что его природные способности выше среднего уровня.

Главной причиной того, что подавляющее большинство предпринимателей не реализуют свои возможности в полной мере и терпят неудачу, является отсутствие дисциплинированности. Это не позволяет им тщательно изучить все аспекты бизнеса, прежде чем нырнуть в него с головой. Из-за отсутствия дисциплинированности они не удосуживаются проверить свои предположения, а лишь, делая поспешные выводы, надеются на лучшее. *Вы не должны допустить, чтобы то же самое произошло с вами.*

Идентифицируйте своего идеального потребителя

Помимо всего прочего, дисциплинированность необходима вам для того, чтобы идентифицировать своего идеального потребителя: определить категорию людей, способных и готовых покупать ваш товар и услугу в таком объеме и по такой цене, которые позволят вам как минимум оправдать решение войти в эту область бизнеса.

Дисциплинированность потребуется вам для того, чтобы с помощью проб, ошибок и упорства разработать маркетинговый план, гарантирующий стабильный и предсказуемый приток новых потребителей вашей продукции. Эффективность маркетинга должна обеспечиваться ясным пониманием ваших *конкурентных преимуществ* и *уникальностью вашего торгового предложения*. Другими словами, вам нужно точно знать, какие достоинства вашего товара или услуги делают их для потребителей более ценными, чем любые другие предлагаемые сегодня на рынке аналогичные товары или услуги.

Вам придется использовать дисциплинированность для детальной разработки системы организации сбыта, способной обеспечить эффективное превращение перспективных покупателей в постоянных клиентов. Можно только удивляться количеству бизнесменов, считающих, что их продукция будет продаваться сама по себе, независимо от того, будет ли у них отличная система сбыта!

Подсчитайте свои реальные затраты

Вам нужно заставить себя точно подсчитать себестоимость своих товаров и услуг и установить на них правильную цену. Компания «Wal-Mart» смогла стать крупнейшей розничной сетью в истории Америки главным образом благодаря своей грамотной ценовой политике. Поразительно, как много предприятий продают товары и услуги себе в убыток лишь потому, что не удосуживаются точно подсчитать, во что им обходится их выпуск на рынок. Многие из вас, наверное, слышали старую шутку: «Мы теряем деньги на каждой проданной вещи, но собираемся возместить потери за счет объема». Это смешно, потому что невозможно!

Вам потребуется эффективная система контроля качества, способная гарантировать такое высокое качество каждой единицы проданной продукции, которое обеспечит полное удовлетворение потребностей ваших клиентов и вызовет у них желание снова делать покупки у вас или пользоваться вашими услугами – и рекомендовать вас своим друзьям.

Вы должны заставить себя разработать такую политику работы с клиентами, чтобы с помощью высочайшего качества обслуживания сформировать у потребителей лояльное отношение к вам и вызвать у них желание отдать предпочтение именно вам.

Цель любого бизнеса – доставить удовольствие клиентам

Какова цель любого бизнеса? Главной целью любого бизнеса является *привлечение и удержание клиентуры* экономически эффективными способами. Получение прибыли – это не главная цель бизнеса. Прибыль – это результат *привлечения и удержания достаточного количества покупателей*, которые приносят достаточно высокую чистую прибыль, с учетом всех затрат.

Что служит главным критерием успеха в бизнесе? Ответ прост: *удовлетворенность потребителя*. Все усилия должны быть направлены на то, чтобы удовлетворять потребности покупателей лучше, чем конкуренты.

Что является самым верным показателем удовлетворенности потребителя? *Повторный бизнес*. Только *повторные* покупки могут служить подтверждением того, что вы выполнили обещания, которые давали покупателям, убеждая их купить вашу продукцию в первый раз. На заключение очередной сделки с удовлетворенным покупателем вы затратите в десять раз меньше времени и средств, чем на сделку с новым покупателем. Все успешные коммерческие предприятия делают ставку на повторный бизнес, что возможно лишь при наличии высокого уровня удовлетворенности потребителей. А для этого вам потребуется исключительно жесткая дисциплина.

В чем заключается секрет стабильной прибыльности? В получении *рекомендаций и направлений*.

Самый важный вопрос, от ответа на который зависит, достигнете ли вы успеха в бизнесе, звучит так: «Учитывая ваш опыт деловых отношений с нами, будете ли вы рекомендовать нас другим людям?»

Вы сможете выживать и процветать только в том случае, если большинство клиентов будут настолько довольны вашими товарами и услугами, что станут советовать своим друзьям и коллегам тоже совершать покупки у вас. А поскольку заключить сделку с человеком, которому порекомендовал вас удовлетворенный клиент, в пятнадцать раз легче, чем холодную сделку (то есть она обойдется вам в пятнадцать раз дешевле), такой бизнес должен стать залогом вашего будущего успеха. Однако для того, чтобы разработать и внедрить такую политику работы с клиентами, которая заставит людей совершить у вас первую покупку, потом вторую, а затем рекомендовать вас своим друзьям, вам потребуется огромная целеустремленность и дисциплинированность.

Установите высокие стандарты

Дисциплинированность понадобится вам для того, чтобы установить стандарты отличного качества работы в каждом аспекте вашего бизнеса, а потом постоянно стремиться к достижению еще лучших результатов. Вам следует практиковать японскую стратегию непрерывного и постоянного совершенствования – *кайзен*. Независимо от того, насколько высок ваш сегодняшний уровень качества, вы не должны довольствоваться достигнутым. Вы обязаны постоянно поднимать планку для себя – и для всех, за кого несете ответственность.

Самодисциплина поможет вам посвящать напряженному труду долгие часы в течение многих месяцев и даже лет, пока вы не достигнете вершины в своем бизнесе. Как показывает статистика, в Америке предприниматели, владельцы бизнеса и люди, сделавшие огромное состояние, работают в среднем по пятьдесят девять часов в неделю. Некоторые предприниматели в первые годы становления своего бизнеса отдают работе от семидесяти до восьмидесяти часов в неделю. Если вы хотите сделать свою компанию самой лучшей в отрасли, то должны быть готовы к тому, что вам придется вкладывать в нее такое же количество времени и упорного труда. А для этого вам тоже потребуется самодисциплина.

Думайте о решениях

Чтобы вы преуспели в бизнесе, ваши действия должны быть *проактивными*, а не *реактивными*. Поэтому вам нужно приучить себя фокусировать внимание на *решениях*, а не на проблемах. Вы должны сконцентрироваться на самой важной вещи, которой могли бы заниматься каждый час каждого дня, вместо того чтобы отвлекаться на незначительные или вообще бесполезные задания.

Но в первую очередь самодисциплина понадобится вам для того, чтобы настроиться на серьезную работу и следовать *долговременной стратегии* вашей жизни в бизнесе. В

условиях жесткой конкуренции достичь успеха в бизнесе можно только в результате многолетних дисциплинированных усилий – независимо от того, работаете вы на себя или на кого-то другого. Прямых и легких путей на вершину не существует. Туда ведет только одна дорога, и чтобы пройти по ней до конца, от вас потребуются упорный труд, железная дисциплина и несгибаемая сила воли.

На то, чтобы вывести новый бизнес на уровень безубыточности, приходится потратить в среднем около двух лет. Затем пройдет еще года два, прежде чем положительный денежный поток позволит вам рассчитаться с кредитами, взятыми в первые два года. После этого еще года три уйдет на достижение реального успеха. В придачу ко всему расходы могут оказаться вдвое больше, а сроки – втрое дольше.

Такая статистика порождает вопрос: «А зачем вообще нужно открывать собственный бизнес или новое рискованное предприятие?» Дело в том, что время все равно пройдет. В конце концов через пять лет вам будет на пять лет больше, а через десять вы станете на десять лет старше. По окончании этого периода вы либо войдете в ряды лучших, либо останетесь в числе 80 процентов тех, кто вынужден бороться за каждый доллар и каждый день беспокоиться о деньгах. Выбор за вами. А ключом к успеху, как вы уже знаете, послужит дисциплинированность.

В следующей главе мы будем рассматривать дисциплину как средство, позволяющее контролировать источник жизненной силы вашего бизнеса – *продажи*. В конечном итоге, как сказал Питер Друкер, «цель любого бизнеса – привлечение и удержание клиентуры».

Практические упражнения

1. Отступите на шаг, чтобы проанализировать все аспекты своего бизнеса как привлеченный со стороны консультант. Что бы вы посоветовали изменить?

2. Представьте, что сегодня вам предстоит начать свой бизнес с самого начала. Какие товары и услуги вы не стали бы выводить на сегодняшний рынок?

3. Определите 20 процентов своих товаров и услуг, которые обеспечивают вам 80 процентов сбыта и прибыли. Что вы могли бы сделать для увеличения их реализации?

4. Представьте, какой будет ваша отрасль бизнеса через год, через два, через пять лет. В каком направлении пойдет ее развитие? Что будут покупать ваши клиенты в дальнейшем?

5. Перечислите три способа улучшения службы работы с клиентами, благодаря которым они снова станут приобретать товар у вас и будут рекомендовать вас своим друзьям.

6. Перечислите три способа улучшения маркетинга и рекламы, которые позволят вам привлекать больше перспективных клиентов.

7. Перечислите три способа увеличения объема продаж потенциальным клиентам или увеличения количества и качества потенциальных клиентов.

Глава 11. Самодисциплина и продажи

Ничего не происходит, пока кто-нибудь что-нибудь не продаст.

Ред Мотли⁸

Самым важным слагаемым успеха в бизнесе является продажа. «Ничего не происходит, пока кто-нибудь что-нибудь не продаст». Все предприятия, все производители товаров и услуг начинают работать только после того, как кто-то заключает с кем-то торговую сделку.

Профессия продавца – одна из самых трудных в Америке. Кроме того, это

⁸ Артур (Ред) Мотли (1900–1985) – выдающийся мастер продаж, мотивационный лектор и писатель, председатель правления издательской корпорации «Parade Publications», президент и председатель правления Торговой палаты США. – *Прим. перев.*

единственный вид профессиональной деятельности, в которой новичок с минимальными навыками со временем может войти в число самых высокооплачиваемых работников. Карьерное продвижение в сфере торговли можно сравнить с ездой по автобану в Германии. Там тоже нет никаких ограничений скорости. Вы можете нестись так быстро, как пожелаете, просто нажимая на акселератор своего честолюбия и решимости отличиться на профессиональном поприще.

Успех или неудача в бизнесе

Специалисты агентства «Dun & Bradstreet» потратили пятьдесят лет на анализ деятельности тысяч обанкротившихся или неплатежеспособных компаний с целью выяснить, почему они потерпели крах. По их мнению, практически все провалы в бизнесе были обусловлены одной главной причиной – низким объемом продаж. В тех же случаях, когда бизнес добивался процветания, умножения доходности, роста котировок акций и обеспечивал работой все большее число людей, основным фактором успеха являлся высокий объем продаж. Все остальное было второстепенным.

Буквально все, что вы делаете в своем бизнесе, либо повышает, либо снижает объем продаж. *Все* либо привлекает и удерживает покупателей – либо заставляет их отвернуться от вас. *Все* имеет значение, когда речь идет о продажах.

Самодисциплина помогает наращивать продажи

Каждый продавец и владелец бизнеса обязан использовать самодисциплину для того, чтобы *каждый час каждого рабочего дня* концентрироваться на увеличении объема продаж.

Группа исследователей задала нескольким сотням руководителей высшего звена и владельцев бизнеса один и тот же вопрос: «Насколько важны для вашего бизнеса продажи и маркетинг?»

Все без исключения ответили: «Продажи и маркетинг крайне важны для нашего выживания и роста».

Затем исследователи потратили месяц на хронометраж рабочего дня тех же самых владельцев бизнеса и управленцев, следуя за ними повсюду и отмечая, на что и сколько времени они тратят. В конце месяца исследователи подсчитали результаты, и у них получилось, что в среднем владельцы бизнеса и управленцы, которые заявляли, что продажи «крайне важны» для их выживания и роста, уделяли вопросам продаж и маркетинга *лишь 11 процентов* своего времени. Остальное время тратилось на совещания, обсуждения, бумажную работу, административные обязанности, обеды и массу других занятий, *никак* не способствующих увеличению продаж.

Если вы менеджер по продажам или владелец бизнеса, то обязаны заставлять себя фокусировать основную часть своего времени и внимания на том, как помочь своим продавцам увеличить объем продаж, от которого зависит благополучие вашей компании. Вы должны тратить *75 процентов своего времени* на работу с продавцами и лично регулярно наблюдать за тем, как они проводят презентации и заключают сделки. Разбирайтесь с бумагами до начала рабочего дня или после него, а в рабочие часы вы должны полностью посвятить себя организации продаж.

Как можно разориться

Несколько лет назад я открыл новый бизнес. Создав новый товар, я начал его рекламировать с помощью радио, телевидения, газет и прямой почтовой рассылки. Я позволил себе с головой уйти в планирование, работу с бумагами и проведение рекламных мероприятий. Но к концу года у меня закончились деньги и я оказался на грани банкротства.

И тогда я осознал, что абсолютно упустил из виду тему продаж. Чтобы наверстать упущенное, я все рождественские праздники просидел над детальной

разработкой процесса продаж. Второго января я сел на телефон и принялся назначать деловые встречи. Используя агрессивную и целенаправленную стратегию продаж, я за два месяца заключил больше сделок, чем за весь предыдущий год. Я спас бизнес (и свой дом) и больше не упускаю из виду это главное направление своей деятельности.

Один из самых важных вопросов, который вы можете задать себе как продавец, предприниматель или владелец бизнеса, звучит так: «Помогает ли то, что вы делаете в данный момент, увеличению объема продаж?» Спрашивайте себя об этом постоянно в течение дня. Каждый раз, когда ответом будет «нет», вы должны немедленно прекращать заниматься бесполезным делом и переключать внимание на организацию продаж. Кроме того, вы должны неусыпно следить за тем, чтобы все, кто в вашей компании занимается продажами, в течение всего дня тоже задавали себе этот вопрос и получали на него положительный ответ.

Преодолейте страх получить отказ

Если у вас есть привлекательный товар или услуга, которые соответствуют потребностям рынка и предлагаются по разумной цене, тогда самой большой проблемой для вас является страх получить *отказ*. Страх перед отказом причиняет карьере продавца больше вреда и подрывает его боевой дух сильнее, чем какой-либо иной фактор. Это главное препятствие на пути к успеху в сфере торговли.

Только железная дисциплина способна заставить продавца каждое утро вставать и отправляться на работу, где в течение всего дня он будет неизбежно сталкиваться с отказами. Большинство людей просто не в состоянии справляться с таким стрессом. Вот почему, чтобы избежать эмоциональной боли, порождаемой отказами, многие продавцы используют прием, который психологи называют сменой поведенческой активности. Проще говоря, они стараются занять себя другими делами.

Прежде всего это выражается в том, что продавцы делают *меньше* звонков. Согласно данным исследователей из Колумбийского университета, средний продавец посвящает работе примерно девяносто минут в день, то есть всего полтора часа из положенных восьми. Как он убивает остальное время? Он готовится, роется в документации, проверяет электронную почту, читает газеты, болтает с коллегами, долго обедает, часто пьет кофе, поздно приходит на работу и рано уходит домой. Вот и получается, что на выполнение своих непосредственных обязанностей средний *продавец тратит всего девяносто минут*.

Увеличивайте время живого общения с покупателями и потенциальными клиентами

Когда же продавец работает? Он работает только тогда, когда напрямую (по телефону или лицом к лицу) общается с теми, кто способен и согласен совершить покупку в течение разумного промежутка времени.

Главное правило успеха в торговле можно сформулировать в нескольких словах: «Проводите больше времени с лучшими потенциальными клиентами». Другого способа обеспечить высокий, стабильный и предсказуемый уровень результативности продаж не существует.

Однако из-за страха получить отказ продавцы медлят и тянут время, делая все возможное, чтобы избежать встречи с глазу на глаз с людьми, которые могут сказать «нет!».

Еще будучи неопытным продавцом, я узнал, что секретом успеха в сфере продаж становится осознание того факта, что *в отказе нет ничего личного*. Потенциальные покупатели всегда говорят что-нибудь вроде «Нет, меня это не интересует». У этой фразы много вариантов: «Мне это не нужно», «Нет, не хочу», «Я этим не пользуюсь», «Я не могу себе это позволить», «Я сейчас ничего не покупаю» или «Меня полностью устраивает теперешний поставщик».

Опытные продавцы знают, что это вполне нормальная реакция на любое коммерческое предложение в условиях конкурентного рынка. В ней *нет* ничего личного, поэтому ее не следует принимать близко к сердцу.

Сохраняйте оптимизм

Ключом к успеху для продавца становится способность преодолеть страх перед отказом и чувствовать себя настолько уверенным и оптимистичным, чтобы можно было целый день общаться с клиентами, не теряя бодрости и позитивизма. Как сказал однажды Уинстон Черчилль, «успех – это способность двигаться от одной неудачи к другой, не теряя энтузиазма».

Существует прямая зависимость между количеством проводимых вами встреч с новыми клиентами и вашим уровнем результативности продаж. Если вы хотите увеличить количество совершаемых продаж, вам нужно просто *заставить себя встречаться с большим количеством потенциальных покупателей*.

Повышая уровень профессиональной активности, вы приводите в действие закон распределения вероятностей и на вас начинает работать закон средних чисел. Увеличение количества встреч с потенциальными покупателями обеспечит вам успешный конечный результат.

Как удвоить доходы от продаж

Огромную помощь в увеличении доходов от продаж вам может оказать применение «принципа минут», согласно которому если все деньги, полученные вами сегодня, зарабатываются лишь за те несколько минут, которые вы тратите на живое общение с покупателями, тогда увеличение количества этих минут поможет вам увеличить свой доход.

Продавцам, которые работают с другими компаниями, мы рекомендуем удваивать количество минут общения с клиентами. Мы учим их максимально использовать свой интеллект и креативность, чтобы увеличить время, которое потенциальные клиенты выделяют на беседу с ними, вместо того чтобы идти по пути наименьшего сопротивления и позволять себе оттягивать встречу.

Почти всегда, когда продавцу удастся удвоить количество минут непосредственного общения с клиентами, объем продаж у него тоже удваивается. И это никак нельзя назвать случайным совпадением. Это результат действия объективного закона: закона распределения вероятностей.

Контролируйте активность своих профессиональных действий

Как правило, продавец не знает заранее, где будет совершена следующая продажа. Поэтому нужно «как можно шире раскинуть сеть» и связаться как можно с большим количеством потенциальных покупателей.

Следует заметить, что сам факт совершения сделки не зависит от вас напрямую. Он обусловлен множеством факторов, в отношении которых вы мало что можете изменить. Но все *действия*, которые ведут к заключению сделки, целиком и полностью зависят от вас. Поэтому нужно следовать правилу «Делай, что можешь, используя то, что есть у тебя под рукой».

Для того чтобы достичь высокого уровня продаж, вы должны планировать время на дни и недели вперед. Вам необходимо проявлять дисциплинированность, чтобы каждый день *планировать* все свои действия (особенно работу с потенциальными клиентами), а затем *реализовывать* эти планы и решения.

Повышайте свои показатели

В профессии продавца существует ряд соотношений, во многом определяющих количество заключаемых сделок. Эти показатели варьируются в зависимости от вашей квалификации и способностей, жесткости конкуренции, цен на ваши товары или услуги, а также в зависимости от ситуации на рынке, однако общая картина остается неизменной. Так, существует прямо пропорциональная зависимость:

- между количеством сделанных вами *холодных звонков* и количеством *потенциальных покупателей*, с которыми вам удастся поговорить по телефону или встретиться;
- между количеством *потенциальных покупателей*, с которыми вы встречаетесь или разговариваете, и количеством полученных от них *положительных ответов* на продолжение работы;
- между количеством людей, с которыми вы *продолжаете* работу в форме презентаций и конкретных предложений, и количеством сделок, которые вам удастся *заключить*.

Эту идею можно наглядно представить в виде так называемой воронки продаж:

- В воронку вы загружаете всех потенциальных покупателей.
- Вторая часть воронки – это ваши презентации.
- Третья часть – это завершающий этап работы и заключение сделки.

Секреты успешных продаж

Для того чтобы достичь успеха в сфере продаж, необходимо выполнять два условия:

1. *Следить, чтобы воронка была заполнена*. У вас всегда должно быть больше потенциальных покупателей, чем времени на то, чтобы успеть обзвонить их всех в течение дня. Ваша воронка никогда не должна быть пустой. *Никогда* не позволяйте себе остаться без потенциальных покупателей.

2. *Постоянно повышать свою эффективность на всех этапах процесса продажи*. Учитесь, читайте, слушайте аудиoproграммы, совершенствуйте навыки поиска потенциальных покупателей, проведения презентаций и заключения сделок. Чем выше будет ваша квалификация, тем меньше потенциальных покупателей нужно будет загрузить в воронку, чтобы на выходе получить достаточное количество заключенных сделок.

Начинайте пораньше

Приучите себя совершать первый визит или звонок рано утром, часов в семь или восемь. Начиная день с личного контакта с потенциальным покупателем, вы заряжаетесь энергией и приобретаете мотивацию для продолжения активных и результативных действий в течение всего дня.

Приучите себя *группировать* визиты к потенциальным покупателям по принципу территориального соседства, чтобы встретиться с максимальным количеством людей за минимальный период времени. Многие продавцы из страха перед отказом выбирают клиентов, которые находятся на большом расстоянии друг от друга, и потом сами убеждают себя в том, что трудятся как пчелки, хотя на самом деле просто убивают время, мотаясь по всей округе.

Помните: вы работаете *только* тогда, когда напрямую (по телефону или лицом к лицу) общаетесь с теми, кто способен и согласен совершить покупку в течение разумного промежутка времени. Все остальное время вы «безработные».

Повысьте свои стандарты

Приучите себя каждую минуту действовать так, словно за вами постоянно наблюдают. Продавцы, занимающиеся разъездной работой, должны быть более дисциплинированными,

чем те, кто работает в офисе, где на них действительно всегда кто-то смотрит. Когда продавец действует в одиночку, он всегда испытывает соблазн расслабиться, передохнуть, попить кофе или пообедать, вместо того чтобы совершать звонки или визиты.

Для того чтобы достичь максимальной результативности, вам нужно *приучить* себя трудиться в течение всего дня – так, словно ваш менеджер по торговле проводит аттестационную проверку. Представьте, что он весь день находится рядом с вами. Что вы делали бы иначе, если бы кто-то всюду следовал за вами и наблюдал за всем, чем вы занимаетесь? Ваш ответ будет точным описанием того, как вы должны работать, – даже когда вас никто не видит.

Все навыки продавца можно освоить

Чтобы стать одним из самых высокооплачиваемых продавцов, вы должны приучить себя постоянно заниматься личным и профессиональным развитием. Каждый день читайте специальную литературу. Слушайте учебные аудиопрограммы в машине. Не упускайте ни одной возможности посетить торговый семинар, организованный вашей или любой другой компанией. Занимайтесь непрерывным обучением так, словно от этого зависит ваше будущее, потому что это действительно так.

Переломный момент в моей жизни молодого продавца – разочарованного, несчастного и едва сводившего концы с концами – наступил, когда я узнал о существовании закона причины и следствия. Я понял, что «если снова и снова делать то же, что и самые успешные продавцы, то ничто не сможет помешать вам со временем получить такие же результаты и награды, какие получают они».

Я узнал, что каждый продавец, входящий в 10 процентов лучших, начинал в числе 10 процентов худших. Все, у кого сегодня дела идут хорошо, в свое время находились в чрезвычайно бедственном положении. Каждый из ведущих специалистов в своей области когда-то занимался совсем другими делами и даже не знал о существовании той сферы деятельности, в которой сейчас достиг успеха.

Я узнал, что все необходимые продавцу навыки можно *освоить*. Вы способны овладеть любыми навыками, которые позволят вам достичь поставленных целей в сфере продаж. Не существует никаких ограничений, кроме тех, которые вы сами мысленно себе ставите.

Начав проявлять дисциплинированность для того, чтобы стать одним из лучших продавцов, вы обнаружите, что в вашей карьере произошел важный поворот. Большинство продавцов делают только то, что необходимо для сохранения работы. Те же, кто принимает решение стать лучшим в своей области, достигают гораздо больших успехов, чем все остальные. Вы тоже должны сделать все для того, чтобы стать одним из них.

В следующей главе мы поговорим о *деньгах* и о том, как применение самодисциплины в этой области может повысить ваши шансы на достижение всех своих финансовых целей.

Практические упражнения

1. Представьте себя президентом своей собственной торговой корпорации, несущим полную ответственность за результаты ее работы. Такую психологическую установку используют самые высокооплачиваемые продавцы.

2. Поставьте перед собой конкретные цели по увеличению своих доходов за двенадцать следующих месяцев и на каждый месяц в течение года. Запишите их.

3. Точно подсчитайте, какое количество товаров или услуг вам нужно будет продать, чтобы получить желаемый доход.

4. Основываясь на среднем объеме своих продаж и получаемых комиссионных, подсчитайте, сколько сделок нужно будет заключить.

5. Основываясь на своем практическом опыте, прикиньте, с каким количеством

потенциальных покупателей вам нужно будет поработать, чтобы заключить необходимое количество сделок.

6. Дайте себе слово постоянно повышать свой профессиональный уровень, ежедневно читая книги об искусстве продаж, слушая аудиопрограммы в машине и посещая семинары.

7. Старайтесь каждую минуту каждого рабочего дня посвящать живому общению с людьми, которые могут и готовы совершить у вас покупку в ближайшем будущем.

Глава 12. Самодисциплина и деньги

Читая истории о жизни великих людей, я обнаружил, что первой победой, которую они одерживали, была победа над собой и что их главным достоинством была самодисциплина.

Гарри Трумэн

Согласно статистическим данным страховой индустрии, из каждой сотни людей, которые начинают работать в возрасте двадцати одного года, к шестидесяти пяти один становится богатым, четверо добиваются финансовой независимости, пятнадцать кое-что откладывают, а остальные восемьдесят работают до конца своих дней, разоряются, живут на пособие, зависят от пенсии или умирают.

Большинство людей из поколения беби-бумеров планируют продолжать работать даже после семидесяти лет. Почему? Потому, что у них нет сбережений, позволяющих им отойти от дел.

Финансовые проблемы возникают из-за отсутствия самодисциплины, самообладания и нежелания откладывать вознаграждение на более поздний срок. Кроме того, они появляются из-за склонности людей тратить все заработанное (и даже больше того), которая обычно усугубляется банковскими займами и долгами по кредитным карточкам.

Для обеспечения финансовой независимости сегодняшней средней нормы сбережений в Америке уже не хватает. Потратив всю свою жизнь на работу, средняя семья американских пенсионеров располагает собственным капиталом в размере всего около 8 тысяч долларов. Тем не менее люди продолжают тратить деньги и влезать в долги так, словно завтрашний день их не заботит.

Но хорошая новость заключается в том, что мы живем в самую изобильную эпоху в истории человечества. Еще никогда возможности достичь богатства и процветания не были столь многочисленны и разнообразны и не представлялись такому большому количеству людей, как сегодня. Еще никогда у вас не было больше шансов добиться финансовой независимости, чем сейчас. Но сначала *вы должны принять решение* сделать это, а потом заставить себя претворить его в жизнь.

Причины финансового краха

Главная причина финансовых проблем заключается не в низких зарплатах. В своей книге «Мой сосед – миллионер» Томас Стэнли и Уильям Данко показали, что две семьи, проживающие на одной улице, в домах одинакового размера и занимающиеся одинаковой работой, могут находиться в совершенно разных финансовых ситуациях. К сорока пяти или пятидесяти годам супружеская пара в одном доме достигает финансовой независимости, в то время как супруги, живущие по соседству с ними, по уши увязают в долгах и с трудом делают минимальные выплаты по кредитным карточкам.

Причина этого *не* в количестве денег, которое они зарабатывают. Причина – в *недисциплинированности* и *нежелании отсрочить вознаграждение*. Почему эта слабость превалирует у большинства взрослых людей в сегодняшнем обществе? Ее корни следует искать в раннем детстве.

Когда вы были маленькими и получали деньги (на карманные расходы или в подарок от родственников), то первое, что вам хотелось сделать, – это *потратить* их на конфеты.

Конфеты сладкие, вкусные, ароматные. Они так нравятся детям, что многие из них готовы обедаться ими до тех пор, пока не заболит живот.

С возрастом у вас развивается условный рефлекс на получение денег из любого источника. При каждом получении денег у вас, как у пресловутой собаки Павлова, начинается «ментальное слюноотделение», связанное с мыслью о возможности потратить их на вещи, которые сделают вас счастливыми, пусть даже на короткое время.

Трата денег делает вас счастливыми

Когда вы становитесь взрослыми, то заработанные или полученные деньги продолжают вызывать ту же самую произвольную реакцию. В голове у вас сразу появляется мысль: «Как мне потратить эти деньги, чтобы получить немедленное удовольствие?»

Устроившись на свою первую работу, вы сразу же начинаете думать о том, как потратить на одежду, машину, косметику, развлечения, путешествия и все остальное не только те деньги, которые вы заработаете, но еще и те, которые можно будет получить по кредитной карточке. Ваше ментальное уравнение выглядит так: деньги = удовольствие.

Когда во время отпуска вы приезжаете на какой-нибудь курорт, то видите, что в гостиницах и на улицах полным-полно магазинчиков, бойко торгующих бесполезными безделушками, украшениями, сувенирами, предметами одежды, художественными изделиями и прочими вещами, которые вы никогда не стали бы покупать дома. Почему это все продается? Ответ прост. В отпуске вы чувствуете себя счастливыми, поэтому у вас появляется условный рефлекс, связывающий состояние счастья с тратой денег. Чем сильнее ощущение счастья, тем сильнее ваше бессознательное стремление пойти и потратить деньги на что-нибудь – или, точнее, *на что попало*.

Многие люди, когда чувствуют себя несчастными или чем-то расстроены, имеют обыкновение отправляться в поход по магазинам. Они бессознательно надеются, что покупка какой-нибудь вещи принесет им ощущение счастья. Если ожидания не оправдываются, они покупают что-нибудь еще. Иногда на несчастных людей нападает настоящая покупательская лихорадка. Они приобретают массу не очень нужных вещей, потому что подсознательно ассоциируют трату денег с состоянием счастья.

Когда взрослый человек получает зарплату, премию, комиссионные, возврат переплаченных налогов, выигрыш в лотерею или наследство, то прежде всего он думает о том, как потратить эти деньги, чтобы получить максимум удовольствия.

Перепрограммируйте свою реакцию на деньги

Первым шагом на пути к достижению финансовой независимости должно стать *изменение* отношения к деньгам. Вам нужно добраться до своего подсознания и отключить проводок, соединяющий «центр траты денег» с «центром счастья». После этого вы должны соединить «центр счастья» с «центром сбережений и инвестирования».

С этого момента, вместо того чтобы думать: «Я испытываю счастье, когда трачу деньги», вы должны заставить себя осознать: «Я испытываю счастье, когда *сберегаю* деньги».

Для того чтобы закрепить этот сдвиг в мышлении, откройте в местном банке «счет финансовой свободы». На него вы будете класть деньги, предназначенные для долгосрочного хранения. Поклянитесь себе, что средства, положенные на этот счет, вы не станете тратить ни на какие цели, кроме достижения финансовой свободы.

Если вам захочется скопить денег на покупку яхты или машины, откройте отдельный счет исключительно для этой цели. Но ваш «счет финансовой свободы» должен оставаться неприкосновенным. Вы не станете трогать эти деньги, если только не решите инвестировать их туда, где они принесут вам более высокий доход.

Приучите себя ассоциировать счастье со сбережениями

Когда вы начнете сберегать деньги, в вашем сознании станут происходить поистине чудесные изменения. У вас появится уверенность в том, что хранение денег в банке принесет вам счастье. Даже если вы положите на свой «счет финансовой свободы» всего 10 долларов, этот поступок станет свидетельством роста вашей внутренней силы и способности контролировать себя. У вас повысится самооценка. Сам факт того, что вы проявили самодисциплину и заставили себя делать сбережения, поможет вам почувствовать, что вы способны контролировать свою судьбу.

Каждый раз, получая какие-то дополнительные деньги, вносите их на свой «счет финансовой свободы». Со временем этот счет начнет расти и приводить в действие два закона: закон притяжения и закон накопления.

В силу того что деньги на вашем счете будут заряжены *эмоциональной энергией* ваших собственных мыслей и чувств, они создадут силовое поле, которое начнет притягивать к себе еще больше денег. Если в течение года вы будете откладывать по 10 долларов каждый месяц, то в конце года можете с удивлением обнаружить, что вместе со всеми дополнительными деньгами, которые вы вносили, на вашем счете будет лежать не 120, а более 200 долларов. А если вы станете откладывать по 100 долларов в месяц, то ваш счет, возможно, превысит 2 тысячи долларов.

Закон накопления гласит, что каждое великое достижение является результатом накопления множества маленьких достижений. Согласно закону притяжения, вы притягиваете в свою жизнь те вещи, которые находятся в гармонии с вашими доминирующими мыслями. В соответствии с этими законами ваш «счет финансовой свободы» начнет расти *чудесным образом* – по закону сложных процентов.

Чем больше средств на вашем банковском счете, тем больше энергии они генерируют и тем больше денег притягивается в вашу жизнь. Всем нам знакома фраза «Чтобы делать деньги, нужны деньги». И это чистая правда. Когда вы начинаете делать сбережения и накапливать деньги, вселенная начинает направлять к вам все больше и больше средств, которые вы можете откладывать и накапливать.

Каждый, кто применит на практике этот принцип регулярного сбережения, будет потрясен тем, как быстро его финансовое будущее изменится к лучшему.

Измените свое отношение к деньгам, приучите себя использовать главное правило финансовой независимости – «Сначала заплати себе». Большинство людей сберегают то, что остается после ежемесячных расходов – если у них остается хоть что-нибудь. Однако секрет создания надежной финансовой опоры заключается в том, чтобы при получении любого дохода *прежде всего* отложить определенную часть от общей суммы полученных денег на свой сберегательный счет.

Делайте сбережения всю жизнь

В прежние времена человек, который откладывал 10 процентов от каждой зарплаты с самого начала трудовой карьеры до пенсии, становился если не богатым, то по крайней мере финансово независимым. Однако сегодня, по мнению финансовых экспертов, для достижения всех ваших финансовых целей нужно откладывать *от 15 до 20 процентов* дохода. Откладывая меньше этой нормы, вы подвергаете себя риску в конце жизни остаться без средств.

Когда мы советуем людям направлять на сбережения 10 процентов от общей суммы доходов, они отрицательно качают головами. В наши дни большинство людей тратят все, что зарабатывают, и у них ничего не остается. Вот почему идея сбережения 10 процентов от общей суммы дохода кажется им неосуществимой. Однако у этой проблемы есть решение.

Примените формулу 1 процента

Прямо сегодня начните откладывать 1 процент от общей суммы дохода и научитесь жить на остальные 99 процентов. Справиться с этой задачей будет совсем нетрудно. Для того чтобы каждый месяц сберегать 1 процент, от вас потребуется лишь немного самодисциплины и самоограничения.

Каждый день, возвращаясь с работы, кладите дневную норму сбережений в коробку или банку. Раз в месяц доставайте накопленные сбережения из копилки, относите их в банк и кладите на свой «счет финансовой свободы». Это может показаться скромным началом, но вы должны помнить слова Конфуция о том, что «путь длиной в тысячу лиг начинается с одного шага».

Не успеете вы оглянуться, как привыкнете жить на 99 процентов своего дохода. Как только вы станете чувствовать себя вполне комфортно, вам нужно будет повысить уровень сбережений до 2 процентов в месяц и начать вносить в свой образ жизни изменения, позволяющие прожить на остальные 98 процентов дохода. Вскоре эти изменения войдут у вас в привычку и вы перестанете замечать все трудности, которые вызваны необходимостью жить на 98 процентов того, что вы зарабатываете.

Так постепенно повышайте на 1 процент норму своих ежемесячных сбережений. К концу года вы, возможно, будете откладывать уже 10 процентов своего дохода. После преодоления этого рубежа в вашей жизни начнут происходить другие замечательные изменения. Долги начнут неуклонно уменьшаться, и у вас появится и начнет крепнуть вполне обоснованная уверенность в том, что вы действительно сберегаете деньги и движетесь к финансовой независимости. Вы автоматически начнете проявлять больше здравого смысла в отношении каждой покупки. Вы станете меньше тратить и постепенно, месяц за месяцем, расплачиваться с долгами.

Результат будет потрясающим

Усилия, потраченные на сбережение и инвестирование, будут вознаграждены очень щедро. Известный радиокomentатор Эрл Найтингейл был прав, когда говорил, что «счастье есть постепенное осознание достойного идеала, или цели». Поэтому каждый раз, когда вы сберегаете доллар или на доллар уменьшаете свой долг, внутри у вас все ликует. Вы ощущаете позитивный настрой и чувствуете себя хозяином своей жизни. В вашем мозге вырабатываются эндорфины, которые приводят вас в состояние спокойствия и благоденствия.

В течение двух лет с начала этого процесса вы избавитесь от долгов и начнете накапливать все большее количество денег на своем «счете финансовой свободы». По мере увеличения этой суммы вы станете притягивать в свою жизнь все *больше* денег и все больше возможностей вложить эти средства так, чтобы они приносили стабильно высокий доход.

В то же самое время постепенно будет меняться ваше отношение к деньгам и их расходованию. Вы станете вести себя более дисциплинированно и рассудительно. Вы больше не захотите бездумно расставаться с деньгами, накопление которых стоило вам таких трудов. Вы будете выбирать варианты инвестирования средств только после их тщательного изучения. У вас появится искренний интерес к всестороннему рассмотрению потенциальных предпринимательских или финансовых возможностей. Система ваших взглядов на деньги начнет радикально перестраиваться – в позитивную сторону.

Увеличение доходов не помогает

Иногда я спрашиваю своих слушателей: «Кто-нибудь из вас желает стать финансово независимым?» В ответ все дружно поднимают руки. Затем я задаю следующий вопрос: «Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой и удвоить доход каждого человека в этом зале, помогло бы это вам обрести финансовую независимость?»

Все дружно улыбаются и кивают, соглашаясь с тем, что в случае такого чудесного удвоения доходов они смогли бы стать финансово независимыми.

После этого я интересуюсь: «А кто из вас уже *удвоил* свой доход по сравнению с тем, что вы получали на своей самой первой работе?»

И снова все присутствующие тянут руки вверх.

Тогда я начинаю спрашивать: «У кого из вас сегодняшний доход вырос по сравнению с первой зарплатой в три раза? В пять раз? В десять раз?»

Каждый раз снова поднимается лес рук. Это значит, что с начала своей трудовой карьеры все присутствующие в зале уже успели увеличить свой доход в два, три, пять или десять раз.

Теперь я могу довести свою мысль до конца: «Как видите, каждый из вас уже увеличил свой доход в несколько раз, но толку из этого не было никакого. Простое увеличение ваших доходов не может служить гарантией достижения финансовой независимости. Все дело в законе Паркинсона, согласно которому расходы всегда возрастают соответственно доходам. Независимо от размера вашего заработка, вы тратите все, что получаете, и даже больше того».

Примените принцип клина

Чтобы достичь финансовой независимости, вам необходимо нейтрализовать действие закона Паркинсона. Для этого вам придется до конца жизни применять принцип клина. Вот как это можно сделать: по мере увеличения доходов в последующие месяцы и годы *вбивайте клин* между растущими доходами и растущими расходами. Вместо того чтобы все тратить, дайте себе слово сберегать 50 процентов прироста.

Если ваши доходы увеличиваются на 100 долларов в месяц, примите решение откладывать 50 долларов на свой «счет финансовой свободы». Остальные 50 долларов можно потратить на семью и на улучшение условий жизни. Но вам необходимо раз и навсегда решить, что вы будете сберегать *половину* прироста доходов до самого конца своей финансовой жизни.

Если вы будете платить в первую очередь себе, откладывая на сберегательный счет 10–15 процентов от общей суммы доходов, и в течение всей карьеры сберегать 50 процентов от прироста доходов, то сможете очень быстро достичь финансовой независимости. Вы войдете в 5 процентов самых состоятельных людей, и вам больше никогда не придется беспокоиться о деньгах.

Чудо сложных процентов

Альберт Эйнштейн называл сложные проценты «самой могущественной силой во вселенной».

Если с двадцати одного года до шестидесяти пяти лет вы будете сберегать по 100 долларов в месяц и вкладывать эти деньги во взаимный или индексный фонд под 7–10 процентов годовых, то к моменту наступления пенсионного возраста ваш капитал превысит миллион долларов. Если бы вы могли сделать так, чтобы из каждого поступления на ваш счет заработной платы автоматически вычиталось 100 долларов и направлялось в ваш инвестиционный портфель, то стали бы одним из самых богатых людей.

Следовательно, если вы всерьез намерены достичь финансовой независимости, то самое главное, что от вас потребуется, – это самодисциплина в сочетании со способностью отказываться от немедленного вознаграждения. Если вы освоите и в течение всей жизни будете использовать навыки самообладания, самоконтроля и самоограничения, тогда все ваши финансовые цели легко осуществляются, а во всех остальных делах вас будет ждать успех и счастье.

В следующей главе мы поговорим о том, что может заставить почти все в вашей жизни

работать на вас, – об использовании *времени*. Все мы начинаем строить свою жизнь, имея в своем распоряжении много времени и мало денег. От того, как вы станете расходовать свое время в течение всей своей взрослой жизни, во многом будет зависеть ее качество.

Практические упражнения

1. Сегодня же примите решение взять свои деньги под полный контроль, выбраться из долгов и достичь финансовой независимости.
2. Подсчитайте свой чистый капитал на сегодняшний день. Сложите стоимость всех своих активов, отнимите сумму долгов и денежных обязательств – и получите точную цифру.
3. Откройте отдельный банковский счет и начните откладывать на него 1 процент своего месячного дохода или зарплаты.
4. Составьте список всех своих задолженностей и приступайте к их погашению, начиная с долговых обязательств с самой высокой процентной ставкой.
5. Подсчитайте точный размер капитала, который потребуется вам для достижения финансовой независимости к концу карьеры, и сделайте эту цифру своей целью.
6. Поставьте перед собой конкретные цели в сфере финансовых накоплений на каждый месяц, квартал и год до конца своей жизни.
7. Научитесь экономить, стараясь по возможности откладывать покупки и вознаграждения до тех пор, пока вы не достигнете своих долгосрочных финансовых целей.

Глава 13. Самодисциплина и управление временем

Если вы не победите себя, то будете побеждены собой.

Наполеон Хилл

Пожалуй, ни в какой другой сфере вашей жизни самодисциплина не нужна больше, чем в области управления временем. Здесь от нее во многом зависит качество вашей жизни.

Однако, как справедливо отмечал Питер Друкер, «вы не можете управлять временем; вы можете управлять только собой». Поэтому когда мы говорим об управлении временем, то имеем в виду управление своей *жизнью* и самими собой, а не временем и не обстоятельствами.

Время нельзя сохранить. Его нельзя заменить ничем другим. Время необратимо, и после того, как оно пройдет или будет потрачено впустую, его нельзя будет вернуть назад. И наконец, время необходимо, особенно для достижений. Любые стоящие результаты, любые успехи требуют времени.

Время нельзя сберечь

Вся штука в том, что время невозможно *сберечь*; его можно лишь иначе *потратить*. Вы можете перестать тратить время на менее ценные вещи и начать расходовать его на более ценные. В этом состоит секрет успеха, и этим же объясняется потребность в самодисциплине.

Управление временем – это способность выбирать *последовательность событий*. Используя самодисциплину по отношению ко времени, вы можете выбирать, что сделать в первую очередь, во вторую, а чего не делать вообще. И свободу вашего выбора ничто не может ограничить.

Самодисциплина потребуется вам для того, чтобы преодолеть свойственную большинству людей медлительность, препятствующую достижению успеха. Один индеец как-то сказал мне, что «медлительность крадет у людей мечты».

Закон Парето, или принцип 80/20, гласит, что результаты 20 процентов того, что вы

делаете, приносят 80 процентов того, чего вы достигаете. Это означает, что 80 процентов ваших действий приносят лишь 20 (или менее) процентов ценности ваших достижений.

Оцените подлинную ценность всего, что вы делаете

Одни из сделанных вами дел по своей ценности в пять, а то и в десять раз превосходят другие, даже несмотря на то, что на них тратится такое же количество времени. Самые важные из всех ваших дел, самые ценные 20 процентов, как правило, являются наиболее масштабными и сложными. В отличие от них остальные 80 процентов ваших дел почти или совсем не влияют на вашу жизнь, зато заниматься ими обычно весело, легко и приятно.

Ценность, которую представляет для вас конкретное дело, можно определить по количеству инвестированного в него времени. Вы всегда уделяете основное внимание и время тому, что цените больше всего, например семье, здоровью, общественной деятельности, спорту, деньгам, карьере. Определить, что для вас действительно важно, вы (и все остальные) можете только по количеству потраченного времени.

Одни люди говорят, что для них важнее всего карьера, но затем отправляются домой и по нескольку часов в день смотрят телевизор. Другие заявляют, что для них важнее всего семья, а сами спокойно отправляются веселиться с друзьями или играть в гольф. Только ваши *действия* способны показать вам (и всем остальным), что вы на самом деле цените.

Суть управления временем заключается в том, чтобы применять самодисциплину для постановки ясных целей, а затем *придерживаться этих приоритетов*. Вы должны осознанно и взвешенно выбрать самое ценное и важное дело, которым вам следует заниматься в каждый конкретный период времени, а затем заставить себя полностью сосредоточиться только на этой задаче.

Личное стратегическое планирование

В корпоративном стратегическом планировании главное внимание уделяется прибыльности собственного капитала. Собственным капиталом в бизнесе принято называть количество денег, инвестированное в предприятие его владельцами (не считая заимствованных денежных средств). Цель стратегического планирования заключается в том, чтобы найти такие способы организации и реорганизации бизнеса, с помощью которых компания сможет достичь более высокой прибыльности этого капитала.

В отличие от компаний, которые занимаются инвестированием финансового капитала, люди вкладывают в бизнес так называемый человеческий капитал. Компании размещают финансовые активы, а *вашим* главным активом является психическая, эмоциональная и физическая энергия. От того, как вы ее инвестируете, зависят все показатели качества вашей жизни.

В личном стратегическом планировании ваша цель заключается в том, чтобы добиться максимальной прибыльности затраченной энергии. Известный эксперт по менеджменту Кеннет Бланшар называет это получением максимального дохода от жизни.

Вы должны инвестировать свое время так же внимательно, как и деньги. Необходимо быть уверенными в том, что грамотное использование ограниченного времени, которым вы располагаете, принесет вам максимально возможные результаты.

Думайте, прежде чем действовать

Прежде чем заняться какой-либо деятельностью, требующей больших затрат времени, вы обязательно должны спросить себя: «Действительно ли это самый лучший вариант использования моего времени?»

Недостаток самодисциплины в области управления временем побуждает людей постоянно медлить с выполнением первоочередных задач и все больше времени тратить на

бесполезные занятия. А все то, что вы делаете регулярно, со временем входит в привычку.

У многих людей вырабатывается привычка медлить, откладывать главные дела на потом и вместо этого тратить большую часть своего времени на то, от чего в конечном счете совсем мало пользы.

Приоритеты и постериоритеты

Правильная расстановка приоритетов требует точного определения *постериоритетов*. Приоритетами называются вещи, которым нужно уделять больше внимания и которые необходимо делать в первую очередь. Постериоритеты – это вещи, которым следует уделять меньше внимания и которые нужно делать в последнюю очередь. Возможно, вы уже завалены делами, на которые у вас катастрофически не хватает времени. В этой ситуации, чтобы взяться за какое-то новое задание, вам придется *бросать* старое. Поэтому прежде, чем посвятить время какому-то новому предприятию, спросите себя: «Что мне нужно *перестать* делать, чтобы у меня появилось достаточно времени для работы над новым заданием?»

Регулярно анализируйте свою жизнь и используйте метод креативного отказа. Для этого вам нужно точно определить, какими видами деятельности вы *перестанете* заниматься, чтобы иметь возможность тратить больше времени на дела, способные *реально изменить ваше будущее*.

Подумайте о последствиях

Одна из стоящих перед вами задач настолько важна, что ее выполнение (или невыполнение) имеет очень серьезные *потенциальные* последствия, а другая может быть до такой степени незначительной, что ее выполнение (или невыполнение) ровным счетом ничего не изменит.

Например, завершение курса обучения в университете может иметь огромные последствия для пятидесяти лет вашей дальнейшей жизни. Выполнение важного задания на работе либо заключение важной сделки могут существенно повлиять на вашу карьеру и заработок.

Пить кофе, болтать с коллегами, читать газеты, сидеть в интернете и проверять электронную почту, конечно, приятно, но эти занятия не повлекут за собой почти или совсем никаких последствий. Другими словами, от того, что вы будете (или не будете) ими заниматься, у вас на работе и в жизни почти или совсем ничего не изменится. Однако именно на такие занятия большинство людей тратят основную часть своего времени.

Как управлять своим временем

Существует одна простая система управления временем, которую вы можете использовать для преодоления медлительности. Она потребует от вас самодисциплины, силы воли и организованности, но награда будет очень щедрой. Освоив эту систему, вы сможете удвоить и даже утроить свою эффективность и доходы.

Каждое утро заставляйте себя составлять список всего, что вам нужно сделать за этот день. Лучше всего работать над ним накануне вечером, в конце рабочего дня, чтобы ваше подсознание могло потрудиться над списком заданий ночью, когда вы будете спать. В результате вы проснетесь с готовыми идеями по поводу того, как справиться с задачами предстоящего дня.

После этого примените к своему списку метод АБВГД:

- **А** – «Обязательно сделать» – серьезные последствия невыполнения
- **Б** – «Желательно сделать» – умеренные последствия выполнения или невыполнения
- **В** – «Хотелось бы сделать» – никаких последствий в случае выполнения или

невыполнения

- Г – «Перепоручить» – все, от чего вы можете уклониться, чтобы высвободить больше времени для дел, которые способны выполнить только вы

- Д – «Исключить» – отказаться от всех заданий и дел, которые больше не являются необходимыми для вашей работы и достижения ваших целей

Просмотрите список дел на предстоящий день и поставьте напротив каждого соответствующую букву.

Если в списке окажется несколько дел с пометкой А, расставьте их в порядке важности и пронумеруйте А-1, А-2, А-3 и т. д. То же самое сделайте с пометками Б и В.

Правило здесь заключается в том, что вы никогда не должны выполнять работу Б, пока у вас не выполнена работа А. Вы никогда не должны заниматься менее ценными делами, если перед вами стоят более важные задания.

После того как с помощью этой системы вы организуете список дел в порядке приоритетности, начните следующий день с выполнения задания А-1 и только после его завершения переходите к остальным.

Сосредоточьтесь на главном

Приступая к выполнению самого важного задания, вы должны заставить себя сконцентрировать на нем 100 процентов своего времени и внимания и работать с полной сосредоточенностью до тех пор, пока оно не будет выполнено.

Для того чтобы выбрать самое важное задание и заниматься только им, не отвлекаясь ни на что другое, требуется огромная самодисциплина. Но как только вы начнете над ним работать, то сразу почувствуете прилив энергии, которая усилит вашу мотивацию и вызовет желание добиться успеха. Вы ощутите решимость, уверенность в себе и подлинное счастье.

Осознание того факта, что вы приступаете к выполнению своего самого важного задания, повышает самооценку и побуждает работать еще усерднее.

Глубоко внутри каждого человека заложено страстное желание чувствовать себя сильным, непобедимым и всевластным хозяином собственной жизни. Когда вы начинаете работать над заданием, которое в данный момент является для вас самым важным, ваша самооценка автоматически повышается и в вас пробуждается чувство самоуважения.

1000-процентный доход от инвестиции

Организация всего дня по методу АБВГД занимает, как правило, не более десяти минут. Но каждая минута, инвестированная в планирование предстоящего дня, экономит вам десять минут работы над поставленными задачами.

Это означает, что процесс тщательного планирования и расстановки приоритетов, проведенный перед тем, как вы приступите к первому заданию, обеспечит вам 1000-процентный доход от энергии.

Когда вы чувствуете, что продвигаетесь вперед в решении самого важного задания, в вашем мозге вырабатывается огромное количество эндорфинов – гормонов счастья, которые заставляют вас чувствовать себя позитивными, целеустремленными, энергичными, компетентными, способными контролировать свою жизнь.

Когда самодисциплина помогает вам успешно преодолеть естественное нежелание заняться самым важным делом, у вас начинается так называемая «эндорфиновая лихорадка», вызывающая ощущения эйфории, радостного возбуждения, счастья и пробуждение чувства собственного достоинства. Выполнив важное задание, вы чувствуете себя как спортсмен, который первым пересек заветную линию финиша. Вы чувствуете себя *победителем*.

Поток наград за отличное управление временем не иссякнет никогда. Начав планировать время, определять приоритеты и выполнять работу с заданий А-1, вы почувствуете себя счастливыми и способными полностью контролировать свои действия и

всю свою жизнь. Чем лучше вы будете составлять и осуществлять свои планы, тем лучше станете себя чувствовать.

Сохраняйте сосредоточенность

Закон принудительной эффективности гласит: «Никогда не хватает времени на то, чтобы сделать *все*, но всегда достаточно времени, чтобы сделать *самое главное*».

Вот несколько вопросов, которые вы должны регулярно себе задавать, чтобы всегда сохранять сосредоточенность и работать над выполнением самых важных заданий:

1. *За что мне платят? Для выполнения каких заданий меня наняли? Каких результатов от меня ожидают?*

На эти вопросы вы должны ответить с предельной ясностью. Обсудите их с коллегами. Обратитесь к боссу.

2. *Какие направления моей работы являются ключевыми? Что из того, чем я занимаюсь, должно дать самые важные результаты, которых от меня ожидают?*

В любой работе редко бывает больше пяти – семи ключевых направлений деятельности. Вы должны четко определить главные направления и посвящать все свое рабочее время только им.

3. *Какие из моих действий ценятся выше всего? Какие результаты моего труда представляют наибольшую ценность для компании и меня самого?*

Обладаете ли вы ключевыми профессиональными качествами, которые позволяют вам вносить ценный вклад в процветание компании? Что это за качества?

4. *Что могу я – и только я один – сделать такого, что в случае успеха будет иметь огромное значение?*

В каждый конкретный момент времени на этот вопрос есть только один ответ. Существует нечто такое, что можете сделать только вы – *и никто, кроме вас*. Если вы этого не сделаете, то никто другой этого не сделает. Но если вы это сделаете – и сделаете хорошо, – тогда в вашей жизни и работе могут произойти значительные изменения к лучшему.

5. *Как мне лучше всего использовать свое время прямо сейчас?*

Этот вопрос является самым важным для расстановки приоритетов и преодоления медлительности. Правильность ответа на него зависит от конкретной ситуации в данный момент времени. Ваша способность организовывать свою жизнь и выбирать наивысшие приоритеты – главный показатель уровня вашего интеллекта и вашей эффективности.

Начните сегодня

Начиная с сегодняшнего дня вы должны использовать эти ключевые принципы управления временем применительно ко всем сферам своей жизни: работе, семейным отношениям, заботе о здоровье и физической форме, инвестиционным решениям и финансовой деятельности. Никаких оправданий!

Для того чтобы правильно расставить приоритеты и придерживаться их, от вас потребуется огромная самодисциплина. Вам нужно будет постоянно проявлять дисциплинированность и силу воли, чтобы преодолевать склонность к медлительности, мешающую большинству людей добиваться успеха. И чем упорнее вы будете приучать себя правильно использовать время, тем выше будет качество вашей жизни во всех ее областях.

Между вами и вашими целями почти всегда возникают какие-то *препятствия*. От

вашей способности эффективно решать повседневные проблемы в огромной степени будут зависеть получаемые результаты. Об этом мы и поговорим в следующей главе.

Практические упражнения

1. Сегодня же примите решение достичь исключительного мастерства в управлении временем. Совершенствуйте необходимые навыки, пока они не станут автоматическими.

2. Прежде чем начинать каждый свой день, составьте список всего, что вам нужно будет сделать. По мере появления новых заданий вносите их в список до того, как приступите к их выполнению.

3. Организуйте свой список предстоящих работ в порядке приоритетности. Используйте метод АБВГД снова и снова, пока его применение не войдет у вас в привычку.

4. Каждый день определяйте для себя задачу А-1 и заставляйте себя заниматься только ею до тех пор, пока полностью ее не выполните.

5. Определите одно задание, которое можете выполнить *только вы* и которое, если вы хорошо с ним справитесь, может принести огромную пользу.

6. Определите 20 процентов выполняемых вами заданий, которые приносят вам 80 процентов результатов, и заставьте себя посвящать им основную часть рабочего времени.

7. Каждую минуту каждого дня спрашивайте себя: «Как мне лучше всего использовать свое время прямо сейчас?», а затем заставляйте себя работать *только* над этим заданием до тех пор, пока оно не будет полностью выполнено.

Глава 14. Самодисциплина и решение проблем

Опыт – это не то, что происходит с человеком. Это то, как человек реагирует на все, что с ним происходит.

Олдос Хаксли

Мысли – это причины, а жизненные обстоятельства – следствия. Вот почему качество жизни во многом зависит от качества мышления. Общий принцип формирования ментальности заключается в том, что «вы становитесь тем, о чем больше всего думаете».

Лучшие специалисты во всех сферах деятельности четко *ориентированы на решения*. Они думают об этом большую часть времени. Вместо того чтобы устраивать нудные разборки по поводу того, кто что-то сделал или не сделал, успешные люди фокусируют внимание на решениях и на том, что можно сделать, чтобы справиться с проблемой.

Суфийский мистик Инайят Хан⁹ сравнивал жизненные проблемы с бесконечной чередой океанских волн, которые никто не может остановить. Вот почему способность проявлять такие качества, как самодисциплина, самообладание и самоконтроль, для преодоления неиссякающего потока проблем необходима для успеха в бизнесе и жизни.

Кризисы неизбежны и неотвратимы

На протяжении всей жизни вам придется иметь дело с непрерывной цепью физиологических, психологических, семейных, финансовых, профессиональных и политических проблем. Единственными разрывами в этой нескончаемой цепи будут периодические *кризисы*. У большинства людей они случаются каждые два-три месяца. Именно эти периоды станут для вас наилучшей возможностью продемонстрировать истинные качества личности и силу характера.

Только при столкновении с неожиданными провалами и неудачами вы сможете показать свою истинную сущность. Вся жизнь – это своего рода экзамен. И вопрос заключается лишь в том, сдадите ли вы его.

⁹ Хазрат Инайят Хан (1882–1927) – индийский музыкант и философ, проповедовавший суфизм в западных странах и России. – *Прим. перев.*

В силу самой своей природы кризисы возникают, когда вроде бы ничто не предвещает их приближения. Вы не можете предчувствовать их заранее, иначе они не были бы кризисами, – ведь тогда вы успели бы к ним подготовиться. В периоды неизбежных кризисов вам больше, чем в какое-либо другое время, потребуются самодисциплина, чтобы сохранять спокойствие, необходимое для их успешного преодоления.

Показывайте себя с лучшей стороны

Когда что-то идет не так, у большинства людей это вызывает естественное раздражение и они начинают искать виноватых. Но такая реакция является пустой тратой энергии, поскольку не помогает находить решения. Сталкиваясь с проблемами, вы должны проявить максимальную дисциплинированность, чтобы оставаться спокойными, объективными и бесстрастными.

При столкновении с неожиданной проблемой или кризисом заставляйте себя сохранять спокойствие и фокусироваться не на проблеме, а на решении. Думайте о том, *что можно сделать сейчас*, а не о том, как это случилось и кто виноват.

Примерно так же, как в случае дорожной аварии, в которой кто-то пострадал, вы должны сначала оказать потерпевшему первую помощь и только после этого задуматься о том, что произошло и в чем причина. Используйте самодисциплину, чтобы при каждом столкновении с проблемой или кризисом говорить: «Я принимаю ответственность на себя!» – даже если в этот момент можете отвечать лишь за собственную реакцию.

Сохраняйте ясность разума

Успешные люди развивают свою способность эффективно реагировать на кризисы, оставаясь спокойными, здравомыслящими и невозмутимыми. Это позволяет им быстрее соображать, объективно анализировать ситуацию и принимать оптимальные решения.

В тот момент, когда вы злитесь и расстраиваетесь, ваш неокортекс (новая кора или думающий мозг) прекращает функционировать и командование берет на себя палеокортекс (древняя кора или эмоциональный мозг), отвечающий за реакцию «борись или беги». Когда вами управляет эмоциональный мозг, ваше мышление становится «черно-белым». Вы утрачиваете способность различать оттенки серого цвета и рассматривать все возможные способы справиться со сложившейся ситуацией.

Успешные люди осознают, что в каждой проблеме скрыта возможность развития навыков самоконтроля и укрепления уверенности. Потолок ваших достижений в реальной жизни ограничен степенью серьезности тех проблем, которые вы способны разрешить.

Каменные ступени лестницы к успеху

Несколько лет назад доктор Лоуренс Питер написал книгу «Принцип Питера». Это была поразительная работа, центральный тезис которой задел меня за живое. Автор пришел к выводу, что в каждой организации люди продолжают подниматься по служебной лестнице до тех пор, пока не достигнут уровня, на котором их компетентности для решения возникающих проблем уже не хватает. Там они останавливаются и остаются до конца своей карьеры.

Кроме того, Питер утверждал, что именно по этой причине каждая организация со временем переполняется людьми, достигшими своего *уровня некомпетентности*. Это особенно заметно в правительственных учреждениях (что мешает их сотрудникам эффективно использовать время и деньги и делать хоть что-нибудь) и в любых крупных бюрократических иерархиях вообще.

Применительно к вашей собственной жизни данный принцип выражается в том, что скорость, с которой вы растете в своей компании и своей профессии, прямо

пропорциональна вашей способности решать проблемы и предпринимать необходимые действия на каждом уровне карьеры. Если вы будете заставлять себя думать в первую очередь о решениях, то со временем ваш мозг приобретет четкую ориентацию на решения.

Независимо от характера возникающих трудностей, ваш мозг будет постоянно искать творческие способы их преодоления. В результате эффективность использования вашего думающего мозга значительно возрастет, то есть вы станете лучше и быстрее соображать.

Желая освоить какой-то вид спорта, вы начинаете с разучивания простейших основных движений, а затем переходите к более сложным. Вы долго шлифуете эти движения, пока не освоите их в совершенстве.

Для того чтобы стать мастером по части проявления дисциплинированности в области решения проблем, вам потребуется метод, позволяющий эффективно справляться почти со всеми проблемами, которые могут возникнуть в работе и личной жизни. К счастью, проверенный метод решения проблем и выбора правильных действий уже существует и вы сможете использовать его практически во всех ситуациях. Давайте рассмотрим этот вопрос более подробно.

Девятиэтапный метод эффективного решения проблем

Этап 1. Выделите время на четкую идентификацию проблемы.

Медики говорят, что точная постановка диагноза – это уже половина лечения. Следовательно, вам нужно спросить себя: «В чем *именно* заключается проблема?» Если вас удивляет, почему некоторые люди так сильно расстраиваются из-за какой-нибудь проблемы в организации, учтите, что у каждого из них есть свое понимание характера возникшей проблемы. Поэтому ваша задача заключается в том, чтобы достичь полной ясности и заставить всех согласиться с вашей точкой зрения на проблему *прежде*, чем вы приступите к ее решению.

Этап 2. Спросите себя: «Проблема ли это на самом деле?»

Не забывайте, что существуют вещи, с которыми вы ничего не можете поделать. Это не проблемы, а объективные *жизненные реалии*. Если государство повышает ставку рефинансирования или рухнет рынок субстандартного ипотечного кредитования – это уже не проблема, а обстоятельство, не зависящее от ваших решений. Это реальность, которую можно только признать и учесть в последующей работе.

Нередко за тем, что *кажется* проблемой или неудачей, скрывается *отличная возможность*. А иногда проблема вообще не требует решения, а просто предоставляет вам свободу действий, чтобы вы могли заняться чем-нибудь *совсем другим* – тем, что может принести гораздо больше пользы вам и вашей организации.

Этап 3. Спросите себя: «В чем еще может заключаться проблема?»

Чем шире будет ваш взгляд на проблему, тем выше вероятность того, что вы найдете самое лучшее решение.

Когда нас приглашают поработать с сотрудниками корпораций, где объемы сбыта значительно ниже желаемого уровня, мы предлагаем им дать ответы на двадцать один вопрос, каждый из которых заставляет взглянуть на проблему под новым углом. Каждая новая формулировка проблемы приводит к какому-то новому решению, часто даже к радикальному изменению курса организации.

Например, когда мы спрашиваем: «В чем заключается проблема?», то сразу получаем ответ: «У нас слишком низкий объем продаж».

Следующий вопрос: «В чем еще может быть проблема?»

Ответ: «У нашего конкурента очень высокий объем продаж».

Почувствуйте разницу. Если проблема в том, что у вас слишком низкий объем продаж, тогда решить ее можно с помощью принятия действенных мер по

усилению рекламы и стимулирования сбыта. Но если проблема в слишком высоком объеме продаж у вашего конкурента, тогда решением может стать улучшение вашей продукции, смена товарной линии, снижение цен или даже уход в другую сферу бизнеса.

Задавая себе ряд подобных вопросов и отвечая на них, мы сможем найти источник проблемы, что позволит отыскать реально осуществимое решение.

Этап 4. Спросите себя: «Как возникла эта проблема?»

Постарайтесь понять истинные причины проблемы, чтобы можно было гарантировать, что в будущем она не возникнет снова. Если какая-то проблема возникает в вашей жизни с заметной периодичностью, это является верным признаком плохой организации бизнеса или вашей неспособности контролировать данную область. Где-то вкралась *системная* ошибка, из-за которой *одна и та же* проблема появляется снова и снова. Вы должны выяснить, почему так происходит, чтобы решить ее в корне.

Этап 5. Спросите себя: «Каковы все возможные решения?»

Чем больше возможных решений вы придумаете, тем выше вероятность того, что одно из них окажется правильным. Похоже, что *качество* решений прямо пропорционально *количеству* решений, предлагаемых в процессе рассмотрения проблемы. Поэтому будьте особенно внимательны к проблемам, у которых есть *только одно* решение.

Этап 6. Спросите себя: «Какое решение в данный момент является самым лучшим?»

Иногда *любое* решение бывает лучше, чем *никакого*. Посредственное решение, исполненное с должной энергичностью, чаще оказывается лучше отличного решения, которое невозможно исполнить в силу его сложности или отсутствия у работников соответствующей квалификации.

Общее практическое правило заключается в том, что 80 процентов всех проблем нужно решать незамедлительно. И лишь 20 процентов проблем нуждаются в переносе на более позднее время. Если вам приходится откладывать решение какой-то проблемы, установите крайний срок и заставьте себя к этому времени принять решение на основе того количества информации, которым будете располагать на тот момент.

Говорят, что каждая крупная проблема когда-то была мелкой, которую в свое время можно было решить легко и без особых затрат. Иногда самой лучшей оказывается стратегия удушения в зародыше. Когда вам ясно, что существует проблема, которую можно решить, делайте все, что требуется, причем быстро.

Этап 7. Примите решение.

Выберите решение, а затем определите порядок действий. Всегда спрашивайте себя: «Каким должен стать наш следующий шаг? Что нам следует сделать *немедленно*?»

Этап 8. Распределите ответственность.

Кто именно будет отвечать за исполнение решения или его конкретных деталей? Нередко бывает так, что люди собираются, чтобы найти решение проблемы, и достигают согласия по поводу необходимых действий, но когда через пару недель они встречаются снова, то выясняется, что ничего не было сделано. Почему? Потому, что ни на кого не возложили персональную ответственность за выполнение решения.

Этап 9. Установите критерии эффективности решения.

Чего вы хотите достичь с помощью этого решения и как собираетесь оценивать его результативность? Как вы узнаете, что оно сработало? Чем точнее вы определите результат, которого намереваетесь добиться с помощью принимаемых мер, тем больше шансов на то, что вы его получите.

Большая награда

Вашей главной наградой за разрешение проблем становится возможность перейти к более масштабным и важным проблемам. Ваши заработки и скорость продвижения по карьерной лестнице во многом зависят от умения решать проблемы. Чем сильнее вы будете фокусироваться на решениях, тем больше решений станете предлагать и тем ценнее будет ваш вклад в благополучие организации.

Один из важнейших компонентов самооценки называется самоэффективностью. Ваш уровень самоэффективности определяется степенью убежденности в том, что вы достаточно компетентны для решения имеющихся проблем и достижения поставленных целей.

Чем больше вы будете уверены в собственной компетентности, тем больше будете себе нравиться. А чем больше вы себе нравитесь, тем более уверенными и компетентными становитесь, а эти качества необходимы для решения более крупных проблем и достижения более высоких результатов.

Определяющий фактор вашего успеха

Ваши достижения на работе во многом зависят от умения решать проблемы. Люди, которые хорошо умеют это делать, входят в число самых ценных и уважаемых специалистов. Вот почему понятие успеха напрямую ассоциируется со способностью решать проблемы. Этот навык является необходимым условием достижения счастья и обязательным качеством эффективного лидера.

Приучив себя перед лицом неизбежных проблем и кризисов проявлять самодисциплину и самоконтроль, вы станете более компетентными и эффективными. Вас начнут уважать и ценить все окружающие. Не успеете вы оглянуться, как станете одним из самых ценных работников.

Практические упражнения

1. Решение проблем очень похоже на решение математических уравнений. Это умение приобретается в результате регулярной практики и повторения. Начните с определения самых больших трудностей, которые стоят перед вами *в данный момент*.

2. Примите на себя полную ответственность за решение проблем, с которыми вы сталкиваетесь в повседневной работе, а затем подумайте о *решениях*.

3. Четко сформулируйте свою самую большую проблему в бизнесе или личной жизни. Запишите формулировку. В чем *именно* заключается проблема?

4. Проблема ли это *на самом деле*? Может быть, за ней скрывается отличная возможность? Если да, то какую возможность или урок может таить в себе эта проблема?

5. В чем *еще* может заключаться проблема? Возможно, реальная проблема состоит в чем-то другом, но вы просто не хотите себе в этом признаться?

6. Каковы *все* возможные решения? Какое *еще* решение можно найти?

7. Выберите самое лучшее решение из всех доступных вам *в данный момент* и немедленно приступайте к его осуществлению.

Часть III. Самодисциплина и хорошая жизнь

Вашей наивысшей целью является достижение личного счастья. Никто не принесет вам его на блюдечке. Это сокровенное стремление мотивирует почти все ваши действия. Истинное счастье заключается не столько в получении материальных ценностей, сколько в обретении эмоционального и духовного богатства. В этой части книги вы узнаете, почему способность проявлять дисциплинированность в самых важных областях вашей жизни

может принести вам больше радости и удовлетворения, чем любое другое качество.

Глава 15. Самодисциплина и счастье

Ни одна лошадь не повезет телегу, пока ее не запрягут. Ни пар, ни газ не приведут в действие ни один механизм, пока не будут заключены в какую-нибудь емкость. Ниагара не даст ни света, ни тепла, если не обуздать ее энергию. Никакая жизнь никогда не станет великой, пока не будет на чем-то сосредоточена, чему-то посвящена и соответствующим образом организована.

Гарри Эмерсон Фосдик¹⁰

Ваша способность достичь личного счастья является главным показателем успеха. Ничего важнее счастья не существует. Ничто не может его заменить. Если вы достигли всего, чего только возможно, в материальном отношении, но не чувствуете себя счастливым, значит, *не сумели* полностью реализовать свой человеческий потенциал.

Я уже говорил о том, что человеческим существам свойственно целенаправленное стремление к достижению целей и конечных результатов. Но за каждой целью скрыта другая цель, а за ней – еще одна, и так до тех пор, пока вы в конце концов не дойдете до самой первой движущей силы в человеческой жизни, которой всегда оказывается *желание быть счастливым*. Однако достичь истинного счастья вы сможете только в том случае, если будете проявлять самодисциплину, самообладание и самоконтроль. Подлинное удовлетворение вы сможете ощутить только тогда, когда почувствуете, что полностью контролируете свою жизнь.

Закон контроля

В своей книге «Достижение максимума» я раскрыл значимость закона контроля, который гласит: «Вы чувствуете себя счастливым в той же степени, в какой, на ваш взгляд, контролируете свою жизнь. Вы чувствуете себя несчастным в той же степени, в какой ваша жизнь, на ваш взгляд, *не* контролируется вами либо контролируется другими факторами или людьми».

У психологов это называется локусом контроля. Они посвятили этой теме пятьдесят лет исследований, а также сотни книг и статей. В результате было установлено, что стресс и ощущение несчастья возникают тогда, когда человеку кажется, что им управляют внешние обстоятельства, то есть когда у него внешний локус контроля. Соответственно, ощущение счастья вызывает внутренний локус контроля.

Человек с *внутренним* локусом контроля чувствует, что он управляет ситуацией, принимает самостоятельные решения, все события в его жизни зависят главным образом от него самого. Человек с внутренним локусом контроля уверен в том, что он сам стоит за штурвалом корабля своей жизни. Он убежден в том, что почти все происходящее с ним является результатом его собственных действий.

В то же время человеку с *внешним* локусом контроля кажется, что он почти или совсем не способен определять направление своей жизни. Например, если человек чувствует, что его контролирует деспотичный или вечно придирающийся босс, но не может позволить себе отказаться от этой работы, потому что у него нет никаких сбережений, он начинает испытывать сильный стресс и тревогу. Такое нервное напряжение негативно сказывается на качестве его работы и повышает вероятность того, что несносный босс его уволит. Все это часто приводит именно к тому результату, которого человек больше всего боится.

¹⁰ Гарри Эмерсон Фосдик (1878–1969) – американский религиозный деятель и писатель. Создатель первого Общества анонимных алкоголиков. – *Прим. перев.*

Человек может считать, что его контролирует нелюбимый супруг или партнер, от которого он не может избавиться. Ему может казаться, что им управляют неоплаченные счета, долги или необходимость поддерживать привычный уровень жизни. Он может убедить себя в том, что зависит от своего физического состояния или от недостатка образования. Многим людям, особенно тем, кто вырос в бедных или неблагополучных семьях, кажется, что над ними довлеет их прошлое, поэтому они не могут ничего сделать, чтобы изменить свое положение.

Людам часто кажется, что они находятся во власти своих склонностей и не могут измениться к лучшему. Их любимое оправдание: «Таким уж я уродился». Но на самом деле с его помощью они просто пытаются уклониться от обязанности проявлять дисциплинированность и силу воли для проведения изменений, необходимых для того, чтобы жить так, как им хочется, и быть счастливыми.

Ключом к замене *внешнего* локуса контроля на *внутренний* станет для вас принятое прямо *сегодня* решение взять на себя управление собственной жизнью. Вам нужно осознать и признать, что все решения в своей жизни вы принимаете сами. Вы находитесь там, где находитесь, и являетесь тем, кем являетесь, только благодаря себе. Если в вашей жизни есть какая-то область, в которой вы чувствуете себя несчастными, заставьте себя сделать все, что потребуется, для изменения ситуации.

Причина счастья

Часто разница между ощущением счастья и несчастья определяется *размером* пропасти между вашей нынешней ситуацией и условиями, которые, на ваш взгляд, необходимы вам для счастья. И тут очень многое зависит от вашей собственной оценки и решения.

Есть одна старая поговорка: «Успех заключается в том, чтобы получать то, что хочешь, а счастье – в том, чтобы хотеть то, что получаешь». Если доходы и образ жизни соответствуют вашим целям и ожиданиям, если вы довольны своим положением, то чувствуете себя счастливыми. Если же по какой-то причине ваша сегодняшняя ситуация отличается от тех обстоятельств, в которых вы действительно хотите оказаться, то вы чувствуете себя недовольными и несчастными.

Условия, необходимые для того, чтобы достичь удовлетворения, могут постоянно меняться. В самом начале карьеры доход в 50 тысяч долларов может казаться вам значительным. Но после достижения этой цели вы чувствуете себя несчастными, потому что не зарабатываете 100 тысяч долларов. Некоторым людям не приносит счастья даже годовой доход в миллион долларов.

Счастье – это побочный продукт

Любопытная особенность счастья заключается в том, что само по себе оно не является целью, которую вы можете поставить перед собой и к достижению которой можете стремиться. Счастье – это *побочный* продукт, получаемый вами, когда вы занимаетесь любимым делом и когда вас окружают люди, которые вам нравятся и пользуются вашим уважением.

Эрл Найтингейл, возможно, самый знаменитый и уважаемый ведущий радиопрограмм об успехе, говорил, что «счастье – это постепенная реализация достойного идеала». Каждый раз, чувствуя, что вы шаг за шагом продвигаетесь по направлению к чему-то важному, к своим самым высоким целям, вы испытываете ощущение счастья, благополучия, удовлетворенности собой и своей судьбой. А все это, в свою очередь, способствует вашему личностному росту.

Слагаемые счастья

Самодисциплина – обязательное условие счастья. Чтобы стать дисциплинированным, вы должны точно определить, что означает для вас счастье, и неустанно, день за днем, работать над собой, приближаясь к этому идеальному состоянию.

Мой опыт и исследования показали, что в рецепт счастья входит *пять* ингредиентов, недостаток любого из которых может вызвать стресс, заставить вас почувствовать себя несчастными и неспособными контролировать свою жизнь.

Пять слагаемых счастья

1. *Здоровье и энергия.* Судя по всему, это самые важные слагаемые хорошей жизни. Почувствовать себя по-настоящему счастливыми можно только тогда, когда вы наслаждаетесь отменным здоровьем и мощным потоком переполняющей вас энергии.

Очень часто здоровье оказывается дефицитарной потребностью. Проще говоря, вы не уделяете внимания своему здоровью до тех пор, пока оно не *ухудшится* : не думаете о зубах, пока они не заболят, не думаете о своем организме, пока вас не начинают одолевать всевозможные болезни.

Для достижения и поддержания хорошего здоровья и физической формы необходимо постоянно проявлять дисциплинированность и силу воли. (Подробнее мы поговорим об этом в главах 16 и 17.)

2. *Счастливые взаимоотношения* . Как минимум 85 процентов вашего счастья (или несчастья) приходится на взаимоотношения с людьми. Аристотель называл человека «общественным животным». Мы созданы для того, чтобы выполнять свои функции в обществе, работать и жить бок о бок с другими людьми.

Ваша способность строить и поддерживать хорошие взаимоотношения с супругом (или супругой), детьми, друзьями, коллегами и другими людьми является самым точным показателем сущности вашей личности и уровня вашего психического здоровья. Люди с высоким уровнем самооценки и самоуважения лучше уживаются с окружающими и чувствуют себя более счастливыми.

Воспринимая взаимоотношения, особенно самые важные, как нечто само собой разумеющееся, мы совершаем одну из самых больших ошибок. Часто мы не задумываемся о них до тех пор, пока в них не возникают проблемы, и тогда уже не можем думать ни о чем другом.

3. *Важная и нужная работа* . Для полного счастья человеку необходимо жить полной жизнью и заниматься вещами, которые побуждают его к активным действиям и дают возможность реализовать свой потенциал. Если вы сами зарабатываете себе на жизнь, тогда вам следует выбрать такую работу, которая будет приносить удовольствие, которую вы сможете хорошо выполнять и за которую вам хорошо заплатят.

Люди чувствуют себя по-настоящему счастливыми, только когда убеждены в том, что вносят определенный *вклад* в благополучие общества, что дают больше, чем получают. Вы должны чувствовать, что ваша работа действительно способствует улучшению жизни других людей.

Согласно результатам исследования мотивации наемных работников, работодатели считают, что людей интересуют главным образом деньги и социальный пакет. Однако ответы самих работников показали, что тремя основными мотивационными факторами для них являются:

- интересная и увлекательная работа;
- возможности личного роста и карьерного продвижения;
- хорошая атмосфера в рабочем коллективе.

Одна из самых важных ваших обязанностей заключается в том, чтобы найти себе самую подходящую работу, а после того, как вы ее получите, вложить в нее всю свою душу. Если по какой-то причине вам не хочется вкладывать в работу душу, значит, в ней недостает

одного или нескольких из трех условий, которым должна соответствовать позитивная рабочая обстановка. Это может быть признаком того, что данная работа вам не подходит.

4. *Финансовая независимость* . В число самых больших наших страхов входят страх потери, неудачи и нищеты. Мы боимся остаться в одиночестве, без средств к существованию и попасть в зависимость от других.

В течение всей жизни вы должны трудиться над достижением финансовой независимости. Самыми счастливыми становятся те, кто добивается такого положения, когда им больше не нужно беспокоиться о деньгах. Однако реализация этой задачи требует от вас тщательно спланированных, целенаправленных действий и огромной самодисциплины.

Осознавая, что между вашим сегодняшним финансовым положением и тем идеалом, которого вам хочется достичь, существует большой разрыв, вы испытываете стресс, беспокойство и чувствуете себя несчастными.

5. *Самоактуализация* . Это осознание того, что вы становитесь тем, кем способны стать. Оно возникает, когда вы уверены в том, что все больше и больше реализуете свой истинный потенциал.

Наибольшую известность американскому психологу Абрахаму Маслоу принесла разработанная им система иерархии потребностей. Он установил, что потребности людей подразделяются на дефицитарные и бытийные. Людям свойственно стремиться либо к тому, чтобы компенсировать свои недостатки, либо к тому, чтобы реализовать свой потенциал. Маслоу пришел к выводу, что эволюционировать и развиваться, приближаясь к самому высокому возможному для себя уровню, человек начинает только после того, как удовлетворяются его дефицитарные потребности.

Дефицитарные потребности. На первом месте в списке дефицитарных потребностей человека стоит необходимость в *безопасности* и *выживании* . Для ее удовлетворения нужно иметь пищу, одежду и жилье в количестве, достаточном для сохранения жизни и благополучия. Если по какой-либо причине безопасность или выживание человека окажется под угрозой, он начнет направлять все свои силы на удовлетворение этой потребности. Он будет испытывать чудовищный стресс и чувствовать себя несчастным до тех пор, пока снова не окажется в безопасности. В качестве примера можно рассмотреть любую опасную для жизни ситуацию.

Второй дефицитарной потребностью Маслоу назвал необходимость в *защите* . Человеку нужна финансовая, эмоциональная и физическая защита. Ему нужно иметь достаточно денег, чтобы себя обеспечить, уверенность в своих личных и профессиональных отношениях, а также физическую защиту, гарантирующую, что он не подвергнется никакой угрозе. Если потребности человека в защите не удовлетворяются, он начинает заниматься исключительно ими. В качестве примера можно привести неожиданную потерю работы. Как бы вы чувствовали себя в такой ситуации?

Третьей дефицитарной потребностью Маслоу считал необходимость в *причастности* . Каждому человеку нужны социальные взаимоотношения – как дома, так и на работе. Каждому нужно, чтобы его признавали и принимали люди его круга. Каждому хочется комфортно чувствовать себя в отношениях с другими и знать, что он является частью группы или команды.

Бытийные потребности . После того как человек достигает достаточного уровня в удовлетворении каждой из трех базовых потребностей (в безопасности, защите и причастности), у него возникают новые запросы, *более высокого* порядка. Он начинает испытывать потребность в самоуважении и чувстве собственного достоинства. Самоуважение является ключевой составляющей личности и в значительной степени определяет отношение человека ко всему, что с ним происходит. Все, что он делает, либо повышает его самооценку, либо защищает ее от возможного понижения.

То, насколько хорошо человек *относится* к самому себе, как сильно он себя любит и ценит, оказывает на его счастье большее влияние, чем какой-либо другой фактор. Самоуважение складывается из многих слагаемых. Когда человек пользуется любовью и

уважением окружающих, живет в соответствии со своими наивысшими ценностями, хорошо выполняет работу, добивается признания своего профессионализма, постепенно переходит к осуществлению все более высоких целей и идеалов, тогда он испытывает вполне естественное ощущение счастья и удовлетворения. Он уверен в собственной ценности и умении контролировать свою жизнь.

Наивысшая человеческая потребность . Наивысшей потребностью человека Маслоу считал необходимость в *самоактуализации* . Он пришел к выводу, что в полной реализации своего потенциала нуждается менее 2 процентов населения. Большинство людей настолько заняты своими дефицитарными и бытийными потребностями, что почти не уделяют внимания самоактуализации.

Однако лишь тогда, когда человек осознает, что обладает огромным личностным потенциалом, и стремится делать то, к чему, как ему кажется, у него есть призвание, он начинает реально удовлетворять свою потребность в самоактуализации и достигает подлинного счастья.

Самыми счастливыми из всех людей являются те, кто чувствует, что делает в своей жизни что-то действительно стоящее. Они стараются сделать больше и продвинуться дальше, чем им удавалось раньше. Люди, жаждущие самоактуализации, могут писать книги и создавать произведения искусства, покорять горные вершины и участвовать в спортивных состязаниях, создавать предприятия и добиваться вершин профессионального мастерства.

Удивительная особенность потребности в самоактуализации заключается в том, что ее невозможно удовлетворить полностью. Когда в течение всей своей жизни человек стремится расти, иметь и делать больше, чем раньше, он генерирует стабильный поток счастья и удовлетворения. Он чувствует, что становится все больше и больше похож на того, кем ему было изначально предназначено стать.

Никогда не довольствуйтесь достигнутым

Каждый раз, проявляя дисциплинированность и силу воли, чтобы подавить естественную склонность выбирать легкие пути, вы чувствуете себя все более и более счастливыми. Совершая скачок веры к своим заветным целям, а затем заставляя себя двигаться вперед, невзирая на все препятствия, вы чувствуете себя неудержимыми. Ваша уверенность в себе растет, и постепенно, по мере приближения к своим идеалам, вы начинаете чувствовать себя по-настоящему счастливыми.

Из следующей главы вы узнаете о том, как проявлять дисциплинированность по отношению к своему здоровью и жить долго и счастливо.

Практические упражнения

1. Определите те области своей жизни, в которых вы чувствуете себя самыми счастливыми и способными лучше всего контролировать ход событий. Как их можно расширить?

2. Определите те области своей жизни, в которых вас контролируют другие люди или факторы. Что вы можете сделать для разрешения этих трудных ситуаций?

3. Определите те области своей жизни, в которых существует разрыв между вашим сегодняшним уровнем достижений и тем, которого вы действительно желаете достичь. Что вы можете сделать для ликвидации этого разрыва?

4. Определите самые ценные из своих сегодняшних потребностей, которые не удовлетворяются. Как вам приступить к удовлетворению этих дефицитарных потребностей?

5. Определите те виды деятельности, которые позволяют вам испытывать самое сильное ощущение личного счастья, которое в психологии называется «вершинный опыт». Что вы можете сделать для увеличения количества таких счастливых моментов?

6. Определите те области своей жизни, в которых вы ощущаете самую сильную

неудовлетворенность. Какие шаги вы можете предпринять немедленно, чтобы избавиться от этих ощущений неудовлетворенности?

7. Сформулируйте собственное определение счастья. В чем оно заключается для вас? Что с вами должно случиться, чтобы вы почувствовали себя по-настоящему счастливыми? Что вы можете сделать немедленно для создания такой ситуации?

Глава 16. Самодисциплина и здоровье

Уважение к себе – основа дисциплины. Чувство собственного достоинства растет вместе со способностью говорить самому себе «нет».

Авраам Иехошуа Хешель¹¹

Сегодня гораздо больше людей живут лучше и дольше, чем раньше, и вы должны стремиться к тому, чтобы стать одним из них. Нигде самодисциплина не играет такой важной роли, как в области здоровья. Ваша цель номер один должна заключаться в том, чтобы прожить как можно дольше и как можно лучше. Для этого вам нужно будет постоянно формировать и укреплять здоровые привычки – ведь, как уже отмечалось в главе 15, хорошее здоровье входит в число главных слагаемых счастья.

Средняя продолжительность жизни мужчин в США на 2009 год составляла 76,8 года, а у женщин – 79,8 года, и эти цифры растут с каждым годом. Следовательно, около половины американцев умрут, не дожив до восьмидесяти лет, и примерно столько же умрут, преодолев этот рубеж. Но вы не должны обращать внимания на средние показатели и обязаны поставить перед собой цель прожить девяносто лет, девяносто пять или даже больше.

Как прожить долгую жизнь

В сегодняшнем индустриальном обществе большинство причин, сокращавших жизнь людей в прошлом, удалось искоренить. Благодаря улучшению санитарных условий и развитию современной медицины многие болезни, такие как туберкулез, полиомиелит, малярия, холера, тиф и другие, ушли в прошлое.

Основными причинами преждевременной смерти в наши дни стали сердечно-сосудистые заболевания, рак, диабет и дорожные аварии. Однако все эти причины мы можем в определенной степени контролировать.

Предсказать непредсказуемые события типа нелепых случайностей или защитить себя от них невозможно, но использовать самодисциплину, чтобы контролировать то, что поддается контролю, вполне реально.

Семь полезных привычек

Исследователи более двадцати лет наблюдали за здоровьем нескольких тысяч человек в округе Аламида, штат Калифорния. Они пришли к выводу, что больше всего увеличению продолжительности жизни способствуют семь привычек, и предложили следующие рекомендации:

1. *Питайтесь регулярно*, избегая постов, голодания или обжорства. Принимайте здоровую пищу, предпочтительно пять-шесть раз в день; последний прием – минимум за три часа до отхода ко сну.

2. *Ешьте понемногу*. Переедание вызывает ощущение вялости и усталости, в то время как умеренное количество пищи заставляет человека чувствовать себя здоровым и

¹¹ Авраам Иехошуа Хешель (1907–1972) – американский раввин, один из ведущих иудаистских теологов. – Прим. перев.

энергичным. Как заметил однажды третий президент США Томас Джефферсон, «после еды еще никто никогда не жалел о том, что съел слишком мало».

3. *Не перекусывайте между основными приемами пищи* . Съеденная пища должна быть расщеплена и переварена, чтобы затем пройти в тонкий кишечник. На это уходит от четырех до пяти часов. Когда вы добавляете новую пищу поверх уже съеденной, процесс пищеварения запускается с самого начала, несмотря на то что часть пищи находится на одной стадии переваривания, а часть – на другой. Это приводит к расстройству желудка, изжоге, сонливости (особенно во второй половине дня) и запору.

4. *Регулярно занимайтесь физическими упражнениями* . В идеале заниматься физкультурой нужно примерно по тридцать минут в день, или по двести минут в неделю. Вы должны каждый день тщательно прорабатывать все суставы.

5. *Пристегивайте ремни безопасности* . Самой распространенной причиной смерти людей в возрасте до тридцати пяти лет являются дорожные аварии.

6. *Не курите* . Доказано, что курение способствует развитию тридцати двух различных заболеваний, включая рак легких, пищевода, горла, желудка, сердечно-сосудистые заболевания и множество других.

7. *Пейте спиртное в умеренном количестве* . Исследования показывают, что один-два бокала вина в день способствуют пищеварению и, по всей видимости, полезны для общего состояния здоровья. Любое превышение этой дозы приводит к различным проблемам, включая переизбыток, дорожные аварии, личные проблемы и антисоциальное поведение.

Каждый из этих семи факторов, которые способствуют долголетию, может полностью контролироваться с помощью самодисциплины. Все они являются результатами вашего свободного выбора, то есть действиями, которые вы можете сознательно совершать или не совершать.

Пять «О» отменного здоровья

На семинарах по личностному развитию мы говорим о том, что я называю пятью «О» отменного здоровья:

1. *Оптимальный вес* . Для того чтобы достичь оптимального веса и потом его поддерживать, вам придется регулярно проявлять дисциплинированность и силу воли, но отдача при этом будет колоссальной. Вы обеспечите себе хороший внешний вид, хорошее самочувствие, общий позитивный настрой и уверенность в том, что в состоянии сами управлять своей судьбой.

2. *Оптимальная диета* . Еще Бенджамин Франклин сказал, что нужно «есть, чтобы жить, а не жить, чтобы есть». Согласно результатам исследований, в которых участвовали спортсмены-олимпийцы из более чем 120 стран мира, их рацион питания включает три общих компонента:

- 1) постные белки;
- 2) широкий ассортимент фруктов и овощей;
- 3) большое количество воды – примерно восемь стаканов в день.

Начав соблюдать эту олимпийскую диету, вы в течение всего дня сможете сохранять бодрость, оптимизм и уверенность в себе.

3. *Оптимальная физическая нагрузка* . Самым полезным для долголетия видом физической нагрузки являются *аэробные* упражнения. Чтобы достичь максимального эффекта, ваше сердце должно биться с ускоренной частотой в течение 30–60 минут три раза в неделю. С этой целью можно заниматься быстрой ходьбой, бегом, ездой на велосипеде, плаванием или равнинными лыжами.

Специалисты в области физиологии спорта установили, что примерно через двадцать пять минут интенсивных упражнений возникает так называемый эффект тренировки. В мозге начинают вырабатываться эндорфины, вызывающие сходное с легким опьянением состояние эйфории бегуна. Этот естественный наркотик, вырабатываемый организмом, может

вызывать привыкание, чрезвычайно полезное для здоровья.

Люди, у которых регулярные занятия интенсивными физическими упражнениями входят в привычку, обнаруживают, что со временем выполнять их становится все легче и легче, и начинают с нетерпением дожидаться следующей возможности испытать ощущение счастья, возникающее при выполнении аэробных упражнений.

4. *Оптимальный отдых.* Это очень важно. Более 60 процентов взрослых не позволяют себе получать достаточное количество сна, поэтому страдают от так называемого дефицита сна. Они слишком поздно отправляются в постель, плохо спят, слишком рано встают и весь следующий день проводят словно в тумане. Установлено, что недостаток отдыха приводит к снижению производительности, росту количества ошибок, производственным травмам, дорожным авариям, вспыльчивости, личным проблемам и многим другим неприятным последствиям.

Если у вас нормальная жизнь и работа, тогда вам требуется примерно восемь часов ночного сна в сутки. Если при реальной потребности в восьми часах сна вы будете спать не более шести или семи часов, то у вас постепенно начнет накапливаться дефицит сна. К четвергу или пятнице он усилится до такой степени, что после утреннего пробуждения вашей первой мыслью будет мысль о том, как скоро вы сможете улечься спать вечером. Если вы ловите себя на том, что начали думать о возвращении ко сну сразу, как только встали, значит, ваш организм не отдыхает в достаточной степени.

В дополнение к восьми часам ночного сна вам требуются регулярные периоды отдыха от работы – выходные и отпуска. В свободные от работы дни вы позволяете своим ментальным и эмоциональным батарейкам подзарядиться. Возвращаясь к работе после двух– или трехдневного уикенда, вы будете чувствовать себя полностью отдохнувшими и готовыми показать все, на что способны.

5. *Оптимальный психологический настрой.* Это, пожалуй, самый важный фактор. Из всех качеств человеческого характера здоровьем, счастьем и долголетием больше всего способствует оптимизм. Когда у вас сформируется привычка с оптимизмом смотреть на себя и свою жизнь, ваше здоровье улучшится во всех отношениях.

У позитивно настроенных людей, как правило, сильная иммунная система, поэтому они редко болеют. Они редко становятся жертвами простуды или гриппа и быстро восстанавливаются после тяжелой работы или переутомления. Говорят, что у оптимистов есть «тефлоновое покрытие», защищающее их от многих болезней и недугов, преследующих обычных людей.

Возьмите под контроль свой вес

На первом месте среди проблем, порождаемых недостаточной самодисциплиной, в последние годы находятся переизбыток и *лишний вес*. По данным официальной статистики, избыточным весом страдает более 60 процентов американцев, а ожирением – более 30 процентов. Ни одна из жизненно важных задач не требует столько дисциплинированности, сколько необходимость взять под контроль свой вес и удерживать его до конца своих дней.

Не сомневаюсь, что все вы много раз слышали о бесполезности диет. И действительно, когда человек морит себя голодом, чтобы сбросить лишние килограммы, обычно это заканчивается тем, что вес очень быстро возвращается, часто с немалой прибавкой. У этой тенденции много причин.

У каждого человека индивидуальная интенсивность метаболизма, или скорость, с которой организм сжигает энергию. В течение всей вашей жизни именно этот фактор будет определять, какой объем физической нагрузки необходим вам для того, чтобы полностью сжечь полученную с пищей энергию.

Помимо интенсивности метаболизма, у каждого человека есть так называемая точка равновесия. Это стабильный вес, к которому организм возвращается независимо от того, сколько килограммов было сброшено в результате строгой диеты.

Измените свою точку равновесия

Чтобы навсегда избавиться от лишнего веса, вы должны изменить свою точку равновесия в сторону уменьшения. Для этого вам первым делом нужно *мысленно* нарисовать четкую картину того, как вы будете выглядеть, когда ваш вес станет идеальным. Вырежьте из журнала фотографию обладателя такого тела, какое хотели бы иметь, и приклейте к нему снимок своего лица.

Следующим шагом должен стать постепенный процесс *перманентного* изменения количества и качества потребляемой вами пищи, без намерения когда-либо вернуться к прежнему рациону. Будьте готовы к тому, что работа над таким бесповоротным изменением займет не менее *года*. Помните, что вы набирали свой сегодняшний лишний вес в течение многих лет, и подготовьтесь к тому, что на избавление от него придется потратить много времени.

Фатальная ошибка сидящих на диете

Многие люди садятся на диету и сбрасывают вес, надеясь, что, как только желаемое количество килограммов будет сброшено, они смогут вознаградить себя за лишения сказочным пиршеством или немереным количеством десертов. Другими словами, они считают, что наградой за похудение для них станет наполнение желудка пищей. Такой подход обречен на провал.

Вместо этого вы должны установить для себя систему вознаграждений, не связанных с едой. Например, купите себе одежду, в которую вы сможете влезть лишь после того, как достигнете идеального веса. Съездите всей семьей на отдых в такое место, где сможете вволю повеселиться, занимаясь активными играми. Пospорьте с кем-нибудь, что сможете сбросить вес и не наберете его снова в течение года.

Рецепт перманентного похудения

Рецепт идеального здоровья прост и состоит из пяти слов: «Меньше ешьте и больше тренируйтесь».

Единственный эффективный способ перманентного сброса веса заключается в том, чтобы сжигать больше калорий, чем вы потребляете. Никакого другого способа не существует. К тому же следует отметить, что делать это придется в течение долгого времени, особенно если вы позволили себе набрать очень много лишних килограммов.

Прежде всего вам необходимо избегать трех «белых ядов»: сахара, соли и муки.

Откажитесь от сахара. Чтобы навсегда избавиться от лишнего веса и при этом наслаждаться крепким здоровьем и неисчерпаемой энергией, вы должны исключить из своего рациона все простые сахара. Простыми называются виды сахара, которые добавляются в конфеты, торты, пирожные, десерты, безалкогольные напитки и консервированные фрукты, а также все остальные виды сахара, который люди в больших количествах потребляют каждый день.

Достоверные научные данные показывают, что для поддержания физического здоровья вам совершенно *не нужен дополнительный сахар*. Просто исключив из своего рациона весь сахар и все сахаросодержащие продукты, вы начнете сбрасывать как минимум по полкилограмма в день.

Передайте соль соседу. Помимо сахара, вы должны исключить из своего рациона всю дополнительную соль. Несмотря на то что в потребляемых нами продуктах содержится достаточное количество соли, каждый год мы съедаем дополнительно 10 килограммов соли, употребляя продукты с повышенным содержанием соли и подсаливая приготовленные блюда.

Получив избыточное количество соли, организм должен растворить ее в жидкости, поэтому он удерживает воду. Когда вы прекратите потреблять соль в избыточных количествах и одновременно начнете выпивать по восемь стаканов воды в сутки, ваш организм выведет всю избыточную жидкость и ваш вес буквально за один день уменьшится на 2–2,5 килограмма.

Избегайте употребления мучных продуктов. Исключите из питания все продукты из белой пшеничной муки, то есть весь хлеб, булочки, кондитерские и макаронные изделия и т. п.

Из белой муки удалены все питательные элементы и натуральные красители. Когда вы видите на этикетке слова «обогащенный белый хлеб», это значит, что белая мука, которая, в сущности, является мертвым пищевым продуктом, прошла процесс насыщения искусственными витаминами, заменившими естественные витамины, уничтоженные в процессе выпечки. В таких продуктах нет никакой пищевой ценности.

Простое изменение диеты

Недавно я получил письмо от 32-летнего мужчины из Флориды. Он сообщил, что уже много лет читает мои книги и слушает аудиопрограммы. Этот человек достиг такого высокого уровня финансового и карьерного успеха, о каком раньше не смел даже мечтать. Однако он до сих пор носит на себе 10 килограммов лишнего веса, от которого не смог избавиться, как бы ни старался.

Но однажды он прослушал мою аудиопрограмму «Учитесь мыслить масштабно» и обратил внимание на комментарии по поводу трех «белых ядов». К счастью, он от рождения был достаточно дисциплинированным и решительным человеком, поэтому собрал всю силу воли, чтобы нажать на тормоза и полностью отказаться от употребления этих трех продуктов.

То, что произошло потом, по его словам, было похоже на чудо. За шесть месяцев он сбросил 10 килограммов. К тому моменту, как он решил мне написать, достигнутый вес держался у него уже два года. Этот человек стал иначе выглядеть, иначе себя чувствовать, начал пользоваться успехом у женщин. С тех пор как он избавился от лишнего веса, у него существенно повысилось самоуважение и укрепилась уверенность в себе, да и качество всей его жизни значительно улучшилось.

Доживите до ста лет

Ваша цель в жизни должна заключаться в том, чтобы наслаждаться самым лучшим здоровьем и энергичностью. Для этого необходимо питаться полезными продуктами в умеренном количестве и регулярно заниматься физическими упражнениями, в частности для суставов.

Для того чтобы наслаждаться превосходным физическим здоровьем, вы должны много отдыхать и развлекаться, а самое главное – сохранять позитивную психологическую установку на то, чтобы в любой ситуации искать что-то хорошее и всегда оставаться абсолютно позитивным человеком.

В каждой из этих областей применение самодисциплины и силы воли принесет вам такие результаты, которые многократно окупят затраченные усилия. Дисциплинированно соблюдая здоровые привычки, вы сможете жить дольше и лучше, чем когда-либо могли себе представить. (В главе 17 будет предложено еще больше идей, имеющих непосредственное отношение к занятиям физическими упражнениями и улучшению физической формы.)

Практические упражнения

1. Мысленно нарисуйте идеальную картину своего состояния здоровья. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и сделать себя *совершенно* здоровыми во всех

отношениях, чем ваше состояние отличалось бы от сегодняшнего?

2. Пообещайте себе сделать остаток своих дней *лучшей* частью своей жизни. Что для этого вам нужно изменить или сделать в первую очередь?

3. Пройдите полное медицинское обследование и попросите своего врача посоветовать, что вам нужно сделать, чтобы наслаждаться превосходным здоровьем. Последуйте его совету.

4. Определите свой идеальный вес и поставьте перед собой цель его достичь. Используйте описанный в главе 4 процесс постановки цели, чтобы составить план достижения этого веса и удержания его до конца своих дней.

5. Примените навыки мозгового штурма (с которыми вы познакомились в главе 4) и составьте письменный список минимум из двадцати ответов на вопрос: «Что я могу делать каждый день, чтобы наслаждаться превосходным здоровьем и неисчерпаемой энергией?»

6. Перечитайте приведенные в этой главе описания рекомендованных специалистами здоровых привычек и оцените по 10-балльной шкале, следуете ли вы их советам.

7. Выберите *одно* конкретное действие, которое вам следует немедленно предпринять, чтобы обеспечить себе восемьдесят, девяносто или более лет жизни.

Глава 17. Самодисциплина и физическая форма

Психологическая устойчивость складывается из многих факторов, которые трудно объяснить. Она включает в себя способность к самопожертвованию и самоотречению. Кроме того, и это самое важное, она сочетается с идеальной дисциплинированностью и силой воли, которая не позволяет сдаваться. Это состояние разума, которое по праву можно назвать характером в действии.

Винс Ломбарди

Задача достижения и поддержания высокого уровня физической подготовки в течение всей жизни будет требовать от вас железной самодисциплины и силы воли. Хорошая новость состоит в том, что отличная физическая форма сама по себе станет щедрой наградой. Она обеспечит вам прекрасное самочувствие не только в процессе занятий физическими упражнениями, но и во все остальное время.

Если вы хотите прожить долгую и счастливую жизнь, находясь при этом в превосходной физической форме, тогда ничто не заменит вам регулярных занятий спортом. К счастью, задача достижения хорошей формы не требует такой самоотверженности, как подготовка к Олимпиаде. Чтобы наслаждаться превосходным физическим состоянием, достаточно внести в свой образ жизни несколько небольших изменений и включить в свой режим дня занятия физкультурой.

Следуйте советам экспертов

Специалисты по физической подготовке в целом согласны с тем, что 200–300 минут упражнений в неделю позволяют выйти на максимально возможный для обычного человека уровень здоровья. Это означает, что вам нужно тренироваться по 30–60 минут 5–7 раз в неделю.

Другими словами, даже простые 30-минутные прогулки утром перед работой или вечером после возвращения домой, а также по выходным сделают вас одним из самых здоровых людей.

Чем раньше, тем лучше

Лучше всего заниматься физическими упражнениями сразу после пробуждения. Тем,

кто заставляет себя начинать каждое утро с 30–60-минутной тренировки, намного легче сделать занятия физкультурой непременной частью своего распорядка дня.

Те же, кто откладывает тренировку на вторую половину дня или на вечер после работы, неизбежно обнаруживают, что они устали или что у них слишком много других забот.

В результате тренировка переносится на следующий день, который часто не наступает никогда.

Для того чтобы заставить себя регулярно заниматься физическими упражнениями и потом постоянно соблюдать режим тренировок, требуется огромная самодисциплина. Но если начинать занятия сразу после утреннего пробуждения, задачу можно значительно облегчить.

Обманите себя

Многие люди, включая меня, используют небольшую хитрость, которая помогает начинать утро с тренировки. Перед сном они кладут рядом с кроватью спортивную форму и наутро, еще толком не проснувшись, натягивают тренировочный костюм, кроссовки и выбегают на пробежку вокруг квартала. В результате, полностью придя в себя, они обнаруживают, что половина тренировки уже прошла, сердце мощно гонит по жилам кровь, легкие качают воздух, словно кузнечные меха, и самочувствие у них просто прекрасное.

По возвращении с утренней пробежки или любой другой утренней тренировки люди всегда выглядят счастливыми и довольными. Такое настроение вызывается эффектом тренировки, который появляется после 25–30 минут физической нагрузки, когда у них начинают вырабатываться эндорфины.

Повышайте уровень интеллектуальности

Ученые установили, что у людей, которые занимаются аэробными упражнениями сразу после утреннего пробуждения, весь день сохраняется ясность мышления и способность творить. Они получают *более высокие* результаты в тестах на умственные способности, и у них рождается больше идей, помогающих им лучше выполнять свою работу в течение дня.

Причина очевидна: когда вы начинаете утро с занятий аэробными упражнениями, обогащенная кислородом кровь насыщает ту часть мозга, которую вы используете для мышления, анализа и принятия решений, что заставляет вас с самого утра и в течение нескольких последующих часов демонстрировать повышенную живость ума и сообразительность.

Когда вы занимаетесь физическими упражнениями сразу после утреннего подъема, у вас значительно активизируется метаболизм. В результате ваш организм продолжает весь день активно сжигать калории и все это время вы сбрасываете лишний вес.

Когда вы тренируетесь утром или в любое другое время дня, у вас просыпается чувство голода. Но поскольку вы заставляете организм выполнять полезную для здоровья работу, возникает естественное стремление к потреблению здоровых продуктов. Вы не будете испытывать почти или совсем никакой тяги к сладким блюдам.

Сделайте физические упражнения неотъемлемой частью своего образа жизни

Каждому, кто стремится к улучшению и поддержанию отличной физической формы, следует приобрести абонемент в спортзал или записаться в клуб здоровья, чтобы регулярно посещать групповые занятия. Можно даже оплатить услуги персонального тренера, который будет работать с вами по индивидуальной программе.

Вам будет гораздо легче приучить себя к регулярным занятиям фитнесом и втянуться в режим тренировок, если кто-нибудь ждет вашего появления на занятиях или следит за тем, как вы держите данное себе слово осилить выбранную программу.

Персональные тренеры пользуются сегодня большой популярностью. Такой специалист может заниматься с вами как дома, так и в спортивном зале.

Почти все, кто пользуется услугами персональных тренеров, довольны достигнутыми результатами. Они находят, что необходимость отчитываться перед тренером оказывает на них положительное воздействие, заставляя ограничивать себя в еде, чтобы нужно было сжигать меньше калорий, и больше выкладываться на тренировках, чтобы заработать похвалу специалиста.

Займитесь спортом

Замечательным способом достижения и поддержания отличной физической формы являются занятия конкретными видами спорта. Конечно, они требуют гораздо больших затрат времени и для них труднее найти место в вашем рабочем графике, зато и отдача часто оказывается исключительно высокой.

Если вы займетесь конкретным видом спорта – бейсболом, теннисом, футболом, ракетболом или любым другим – и у вас появится тренер, который будет работать с вами на постоянной основе, это благоприятно скажется на уровне вашей мотивации и дисциплинированности. Вы начнете чаще и интенсивнее тренироваться, а ваше физическое состояние и стройная фигура станут предметами зависти окружающих.

Сформируйте новые, полезные привычки

К сожалению, занятия фитнесом и спортом требуют такого высокого уровня *дисциплинированности*, что лишь немногие люди способны выдерживать подобный режим тренировок в течение долгого времени. Хорошо это или плохо, но все, что вы делаете регулярно, входит в привычку, и многие из тех, кто бросает регулярные занятия физическими упражнениями, никогда больше к ним не возвращаются.

К счастью, никогда не поздно начать все сначала. В любой момент вы можете принять решение достичь отличной физической формы. Вы можете *прямо сейчас* выбрать какую-нибудь программу физических упражнений и немедленно приступить к ее выполнению. Устройте себе такое испытание, чтобы посмотреть, хватит ли у вас силы воли и *дисциплинированности* для реализации своего решения.

Вы можете начать прямо сегодня

Одной женщине шестидесяти восьми лет никогда в жизни не приходило в голову заниматься физическими упражнениями. В свое время она много работала, растила детей, стала бабушкой и теперь наслаждалась комфортом и покоем в жилом комплексе для пенсионеров.

Но однажды она посмотрела по телевизору передачу, посвященную бегу трусцой. Авторы включили в нее интервью с несколькими участниками марафонского забега, которым уже перевалило за пятьдесят и шестьдесят лет. Некоторые из них начали заниматься бегом в достаточно пожилом возрасте.

Воодушевленная их примером, 68-летняя женщина решила, что ей тоже хочется пробежать марафон. Она съездила в ближайший магазин, купила подходящую обувь для ходьбы и бега. В тот же день эта женщина приступила к тренировкам, совершив прогулку вокруг своего района. За несколько последующих недель она сумела значительно увеличить дистанцию. Затем, чтобы подготовить ноги к бегу, она купила несколько книг на эту тему и обратилась за советом к специалистам.

Увеличивайте нагрузку постепенно

Через два месяца эта женщина начала перемежать ходьбу с короткими пробежками трусцой, через шесть месяцев – дополнять ходьбу и бег трусцой

настоящим бегом, а к концу первого года тренировок смогла пробежать мини-марафон.

К семидесяти пяти годам на счету этой женщины было уже десять полных марафонов и два 80-километровых кросса. Но самым примечательным фактом в ее спортивной биографии стало то, что до шестидесяти восьми лет бегом она вообще не занималась.

И какие же оправдания остались теперь у *вас* ? Если даже 68-летняя женщина смогла заняться физическими упражнениями, тогда почему то же самое не можете сделать *вы* ?

Если вы хотите гарантировать себе долгую счастливую жизнь, сохраняя ясность разума, бодрость и огромный запас жизненных сил, начните выполнять программу регулярных физических упражнений, тренируясь по четыре-пять дней в неделю, и продолжайте постоянно соблюдать этот режим.

Когда с помощью самодисциплины и силы воли вы достигнете отличной физической формы, а затем год за годом будете ее поддерживать, ваше отношение к себе немислимо улучшится.

Из следующей главы вы узнаете, какие замечательные плоды самодисциплина может принести в *браке* , обеспечив вам долгую и полную счастья жизнь с другим человеком.

Практические упражнения

1. Этот день настал! Прямо сегодня примите решение за несколько последующих месяцев достичь наилучшей за всю вашу жизнь физической формы и немедленно приступайте к действиям.

2. Пройдите полное медицинское обследование, чтобы точно узнать состояние и пределы возможностей вашего организма.

3. Начните с ежедневных 30-минутных прогулок (предпочтительно с самого утра или сразу после работы).

4. Купите абонемент в спортзал или запишитесь в клуб здоровья и дайте себе слово тренироваться пять дней в неделю по шестьдесят минут.

5. Оплатите услуги персонального тренера, чтобы он работал с вами по программе, включающей аэробику, а также упражнения на развитие силы и гибкости.

6. Приобретите велотренажер, «Беговую дорожку» или эллиптический тренажер и поставьте эту машину перед телевизором, чтобы вам было проще сделать физические упражнения частью своей домашней обстановки и семейной жизни.

7. Начните с низких нагрузок и постепенно увеличивайте их, чтобы заметные изменения в вашем состоянии наступили через несколько недель регулярных занятий. Проявите терпение, упорство и решимость.

Глава 18. Самодисциплина и брак

Лучше победить себя, чем выиграть тысячи сражений. Тогда победа твоя. Ее у тебя не смогут отнять ни ангелы, ни демоны, ни рай и ни ад.

Будда

Способность вступать в долговременные, основанные на любви взаимоотношения служит важным показателем уровня развития характера и личности человека.

Мужчины и женщины приходят в этот мир, чтобы стать двумя половинками, призванными соединиться в одно целое. Они наделены различными качествами, которые при правильном сочетании дополняют и уравновешивают друг друга, достигая естественной гармонии.

Для создания семьи и отношений, основанных на взаимной любви, больше всего

необходимы такие качества, как доверие и уважение. За время совместной супружеской жизни между мужчинами и женщинами возникает множество разногласий, но если у них сохраняется доверие и уважение друг к другу, брак может длиться бесконечно долго. Когда же у одной из сторон больше не остается доверия или уважения к другой, взаимоотношениям приходит конец.

Многие браки заканчиваются разводом, после чего уже свободные люди вступают в новые отношения, которые тоже оказываются неудачными. Но в то же время многие люди создают семью и счастливо живут до конца своих дней. Как это объяснить?

Секрет счастливого супружества

Самым важным условием счастливого брака, судя по всему, является *совместимость*. Два человека идеально уравнивают друг друга, когда каждый из них наделен взаимодополняющими качествами и чертами характера, которые в сочетании образуют идеальный баланс.

Люди часто говорят, что противоположности притягиваются. Но это заблуждение. На самом деле противоположности притягиваются только в области *темперамента*. Наибольшей совместимости вы всегда будете достигать с теми людьми, чей темперамент противоположен вашему или может служить ему противовесом.

Например, общительные и открытые люди лучше всего совмещаются с замкнутыми и погруженными в себя, а горячие и говорливые – со сдержанными и умеющими хорошо слушать. Чтобы два человека были совместимы и счастливы вместе, их темпераменты должны находиться в состоянии устойчивого равновесия.

Два сапога пара

Что же касается всех остальных областей, особенно области *ценностей*, то там притягиваются не противоположности, а подобия. Вас всегда инстинктивно тянет к людям, у которых с вами больше всего общих фундаментальных ценностей.

То, что мы называем любовью, – это типичная реакция человека на *ценности*. Мы любим то, что больше всего ценим – как в себе, так и в других. Когда люди действительно счастливы в браке, у них всегда очень много общих ценностей, таких как отношение к семье, детям, деньгам, работе, политике, религии и другим людям.

Слушатели моих семинаров часто указывают на факт существования счастливых семей, где супруги голосуют за разные партии или воспитаны в традициях разных религий. В ответ я обращаю их внимание на то, что ключевым фактором в вопросе достижения баланса и гармонии служит *интенсивность* отношения человека к той или иной ценности. Именно от интенсивности зависит, будет человек твердым и несгибаемым или мягким и гибким в своей приверженности к конкретному убеждению в конкретной области своей жизни.

Люди могут любить друг друга и счастливо прожить всю жизнь даже несмотря на то, что поддерживают разные политические партии, если их политические взгляды не настолько важны для каждого из них, чтобы взять верх над более важными элементами их взаимоотношений, такими как дети, семья и нравственные ценности.

Любовь – самая важная потребность души

Говорят, что все то, чем мы занимаемся в жизни, призвано либо принести нам любовь, либо компенсировать ее отсутствие. Большинство психологов сходятся во мнении, что корни личностных проблем во взрослой жизни кроются в недополучении родительской любви в младенческом и детском возрасте.

Любовь необходима людям, как дождь – розам. В условиях нехватки любви и признания у людей начинают возникать всевозможные личностные и физические проблемы.

Человек может быть счастливым только тогда, когда его потребности в любви удовлетворены в полной мере.

Счастливая супружеская жизнь требует огромной самодисциплины и самоконтроля. Любовь требует самоотречения и самопожертвования. Когда вы действительно любите другого человека, то его счастье и благополучие становятся для вас важнее собственных. В своем стремлении обеспечить благополучие любимого человека вы готовы платить любую цену и приносить любые жертвы.

В Послании к Коринфянам (1 Кор. 13:4–8) апостол Павел говорит: «Любовь долготерпит, милосердствует, любовь не завидует, любовь не превозносится, не гордится; не бесчинствует, не ищет своего, не раздражается, не мыслит зла; не радуется неправде, а сорадуется истине; все покрывает, всему верит, всего надеется, все переносит. Любовь никогда не перестает...»

Индивидуальные различия требуют терпимости и понимания

Каждый человек – это личность с уникальными и специфическими чертами характера, которые отличают его от всех остальных. У каждого свои собственные идеи, вкусы, желания, надежды, мечты, ожидания, свой опыт, взгляды на окружающий мир и способы взаимодействия с ним.

Сближаясь с любимым человеком, вы должны помнить, что даже у самых близких по духу и совместимых во многих отношениях людей всегда будут оставаться поводы для разногласий, недовольства и неудовлетворенности. Это нормально и естественно, и с этим нужно справляться, при каждом проявлении таких различий используя самодисциплину и самоконтроль.

Чтобы научиться проявлять самодисциплину во взаимоотношениях, необходимо быть абсолютно честными и открытыми, такими, какие вы на самом деле, и не пытаться строить из себя кого-то другого. Самодисциплина и честность помогут вам, с одной стороны, ясно и четко, без гнева и раздражения выражать свои мысли и чувства, а с другой – так же спокойно и терпеливо выслушивать мысли, чувства и мнения другого человека.

Мужчины и женщины: особенности восприятия информации и общения

Мужчины и женщины во многом отличаются друг от друга. Согласно данным магнитно-резонансного сканирования, во время общения представители сильного пола используют только два нервных центра головного мозга. В отличие от них женщины используют для общения семь таких центров. Выражаясь образно, можно сказать, что мужчинам приходится общаться с помощью двух лампочек, в то время как у женщин есть для этого целая елочная гирлянда.

Сигналы, поступающие от органов чувств, мужчины могут обрабатывать только *по одному*, в то время как женщины – сразу несколько. Когда мужчина смотрит телевизор, больше он ничего не видит и не слышит, включая то, что ему говорят стоящие сбоку или сзади. Он полностью сосредоточивается на зрительных образах и словах, поступающих со стороны экрана.

Когда мужчина ведет машину, ему приходится выключать радио, чтобы свериться с дорожной картой. А чтобы ответить на телефонный звонок, ему приходится убавлять звук телевизора. Представители сильного пола не способны одновременно читать и слушать или смотреть. Им свойственно полностью концентрироваться только на чем-то одном.

В отличие от них женщины могут одновременно готовить обед, смотреть телевизор, просматривать дневную почту и разговаривать с детьми или мужем. Их мозг является многомерной системой, способной обрабатывать несколько потоков информации сразу. Им удается говорить, слушать и замечать, что делают и говорят окружающие.

Представительницы прекрасного пола – прирожденные эксперты по части

взаимоотношений. Они очень хорошо чувствуют других людей. Когда мужчина и женщина вместе приходят на вечеринку, женщине достаточно десяти минут, чтобы проанализировать и понять, в какой роли выступает каждый из гостей. Что же касается сопровождающего ее мужчины, то он обычно замечает очень мало или вообще ничего. Дело в том, что мышление мужчин отличается простотой и прямолинейностью, в то время как женщины – существа сложные, способные подмечать все детали и чрезвычайно тонко воспринимать динамику и нюансы отношений между окружающими их людьми.

Например, мужчина звонит жене и говорит: «Привет». Услышав лишь одно это слово, она сразу спрашивает: «Что случилось?» Одного услышанного в трубке слова или одного взгляда на переступающего порог супруга ей достаточно, чтобы с поразительной точностью определить его физическое и эмоциональное состояние.

Выстраивание взаимоотношений требует усилий

В силу множества различий между мужчинами и женщинами выстраивание и поддержание стабильных взаимоотношений, основанных на любви и счастье, требуют от них огромной самодисциплины.

Тем, кто желает достичь полной совместимости, дисциплинированность необходима для развития способности *слушать*. Любовь и гармония во взаимоотношениях сохраняются только тогда, когда два человека не жалеют времени на то, чтобы внимательно выслушать друг друга, и когда каждый из них держит каналы общения открытыми.

Всем, кто стремится стать эффективным слушателем, необходимо соблюдать четыре простых правила. Конечно, эти рекомендации больше нужны мужчинам, чье умение слушать оставляет желать лучшего, особенно в общении с женщинами, занимающими важное место в их жизни. И дело вовсе не в том, что им неинтересно. Просто их мозгу больше нравится фокусироваться на чем-нибудь другом и они очень легко отвлекаются.

Правила для слушателей

1. *Слушайте внимательно.* Не перебивайте собеседника, слушайте его так, словно он под большим секретом собирается открыть вам выигрышную комбинацию в лотерею и повторять эту информацию не будет.

Когда женщина выражает желание поговорить с вами, то вы (если вы мужчина) должны первым делом устранить все возможные отвлекающие факторы. Выключите телевизор или радио. Отложите в сторону газету или почту. Повернитесь к ней лицом, слегка наклонитесь вперед и заставьте себя полностью сосредоточиться на том, что она говорит.

Уиллард Харли, автор книги «Его нужды, ее нужды», отмечает, что самое главное, чего женщина хочет добиться от мужчины, – это *привязанность*. Привязанность выражается в форме полного внимания к партнерше, когда она что-то говорит. Поскольку вы всегда уделяете внимание тому, что цените больше всего, то ваше пристальное внимание к ее словам должно показать женщине, как высоко вы ее цените. Так вы сможете удовлетворить самые сокровенные подсознательные потребности женщины – чувствовать себя ценимой, важной и уважаемой.

2. *Перед ответом делайте паузу.* Дайте себе несколько секунд на то, чтобы тщательно обдумать все, что вам только что сказали. Выдерживая паузу, вы избегаете риска перебить собеседницу в случае, если она просто ищет способ перефразировать свои мысли. Тем самым вы показываете женщине, что цените ее мнение и тщательно анализируете ее слова.

Такие паузы полезны еще и тем, что вы позволяете потоку речи на время смениться тишиной и за этот короткий промежуток успеваете понять не только то, что было сказано, но и то, чего сказано *не* было, что подразумевалось между строк. В результате фактический смысл сообщения глубже проникает в ваше сознание, вы лучше его понимаете и можете

отреагировать на него более осмысленно и обоснованно.

3. *Просите пояснить непонятное.* Не стесняйтесь задавать уточняющие вопросы. Не считайте себя способными автоматически определять, что думает или чувствует собеседница. Вместо этого, если вам что-то непонятно, просто спросите: «Что ты хочешь сказать?» или «Что конкретно ты имеешь в виду?».

Задавая вопросы, чтобы что-то прояснить, вы тем самым показываете собеседнице, что вам действительно небезразлично все, что она говорит, и что вы на самом деле заинтересованы в том, чтобы понять, что она чувствует и думает.

4. *Используйте обратную связь.* Повторяйте сказанное собеседницей, *перефразируя* ее мысли своими словами. Это главный показатель мастерства слушателя. Так вы можете убедить женщину в том, что на самом деле уделяете ей должное внимание. Только когда вы своими словами повторите все, что было сказано, она поверит, что вы действительно ее слушали.

Причиной большинства проблем во взаимоотношениях является плохо налаженное общение. Возможно, супруги недостаточно часто разговаривают друг с другом или кто-то из них недостаточно внимательно слушает, когда другому хочется выговориться.

Каждый из супругов испытывает эмоциональную потребность что-то *рассказать* своей половине. Кроме того, каждый из них испытывает такую же эмоциональную потребность что-то *услышать* от своей половины. Наиболее совместимые пары образуют те люди, у которых желание говорить и слушать сбалансированно. В таких семьях разговоры протекают размеренно и неторопливо, перемежаясь комфортными паузами. Каждый из партнеров получает возможность удовлетворить свою потребность поговорить и послушать, а в итоге обе стороны остаются довольными.

Необходима полная преданность

Любовь и брак требуют полной преданности от обоих партнеров. Для того чтобы быть готовым на все ради партнера, требуется незаурядная самодисциплина. Но наградой за эти усилия станет поистине волшебное освобождение. Только когда вы полностью посвятите себя отношениям с одним партнером, у вас появится возможность совершенно свободно направить внимание на реализацию своего потенциала в других областях своей жизни.

Одним из самых важных условий партнерских взаимоотношений является *верность*. В силу того что мы живем в чрезвычайно сексуализированном обществе, нас практически всегда и везде окружают различные соблазны и провокации. Часто людям приходится проявлять невероятную самодисциплину, чтобы сохранять искреннюю верность своему партнеру в течение всей супружеской жизни.

Есть два средства, которые помогут вам противостоять регулярным соблазнам, способным нанести ущерб или даже полностью разрушить большинство любовных взаимоотношений.

Во-первых, заранее поклянитесь себе, что вы никогда-никогда не измените своей законной половине. Мысленно прочертите линию на песке и заранее примите решение, что ни при каких обстоятельствах не позволите своим моральным устоям пошатнуться.

Во-вторых, приучите себя держаться от греха как можно дальше. Отказывайтесь ходить в те места, где вас могут ожидать соблазны. За исключением случаев, когда это необходимо для бизнеса, старайтесь не обедать, не выпивать и не ужинать вдвоем с представителями противоположного пола. Помните, что безопаснее всего находиться в толпе.

Где бы вы ни находились и чем бы ни занимались, постоянно представляйте, что ваша законная половина стоит рядом с вами, наблюдая за тем, что вы говорите и делаете. Представляйте, что в течение двадцати четырех часов ей будет подробно доложено о каждом вашем шаге. Используйте всю свою дисциплинированность и силу воли для создания и

поддержания репутации эталона честности и супружеской верности.

Будьте готовы измениться

Каждый брак – это «работа в процессе выполнения». Со временем характер вашей супружеской жизни меняется, обычно в позитивном и конструктивном направлении.

Для того чтобы ваши взаимоотношения оставались счастливыми, гармоничными и прочными, вы должны быть готовы меняться в соответствии с новыми обстоятельствами, особенно такими, как появление детей и необходимость заниматься их воспитанием. В число других поводов для изменения будут входить возраст, новая работа, переезд из одной части страны в другую, изменение финансовых обстоятельств и состояния здоровья. Гибкость является абсолютно необходимым условием долгой и счастливой супружеской жизни.

Существует только *четыре* возможности изменить свою жизнь. Во-первых, вы можете делать *больше* каких-то одних вещей. Во-вторых, вы можете делать *меньше* каких-то других вещей. В-третьих, вы можете *начать* делать что-то, чего не делали никогда раньше. И в-четвертых, вы можете полностью *отказаться* от каких-то вещей. Всякий раз, когда вы будете испытывать сопротивление, разочарование или необходимость измениться, спрашивайте себя: «Есть ли что-нибудь такое, чего мне нужно делать больше или меньше? Что мне нужно начать или перестать делать?»

Четыре вопроса, которые вы должны задавать

Вам потребуется немало смелости и самодисциплины, чтобы приучить себя регулярно усаживаться вместе со своей половинкой, а впоследствии – и с детьми и просить их откровенно ответить на следующие четыре вопроса:

1. Делаю ли я сейчас что-то такое, чего в будущем мне нужно делать больше?
2. Делаю ли я сейчас что-то такое, чего в будущем мне нужно делать меньше?
3. Есть ли что-то такое, что мне нужно начать делать прямо сейчас?
4. Есть ли что-то такое, что мне нужно перестать делать вообще?

Когда вы станете регулярно задавать эти вопросы своей половине и своим детям, вас поразят качество и глубина получаемых ответов. Они помогут вам понять, как и в чем следует изменить свое поведение, чтобы поддерживать максимально высокий уровень гармонии, счастья и любви в отношениях со своей половинкой и другими членами семьи.

Ваша законная половина должна быть вашим лучшим другом

Любовь и супружество являются, наверное, самыми важными составляющими счастливой и полноценной жизни. Они требуют непрерывной тренировки самодисциплины и силы воли для создания и поддержания гармонии. Они требуют, чтобы вы всегда были честными и откровенными.

Однако самое главное – видеть в своей законной половине своего *самого лучшего друга*. Для вас не должно быть никого на свете, с кем бы вам хотелось проводить больше времени, чем со своим партнером. Не должно быть никого, с кем бы вам хотелось быть более открытым и искренним. Приучив себя считать своего партнера самым лучшим другом и соответственно с ним обращаясь, вы сможете создать любовь, которая наполнит все дни вашей совместной жизни.

Духовный учитель Эммет Фокс¹² писал:

¹² Эммет Фокс (1886–1951) – проповедник, лидер движения «Новое мышление». Оказал большое влияние на основателей Общества анонимных алкоголиков, которые использовали в своей работе его книги. – *Прим. перев.*

Любовь – самая важная вещь на свете.
Она изгоняет наш страх и преодолевает множество пороков.
Любовь абсолютно непобедима.
Нет трудности, которой она не преодолела бы.
Нет болезни, которой любовь не исцелила бы.
Нет двери, которую она не открыла бы.
Нет пропасти, через которую любовь не перекинула бы мост.
Нет стены, которую она не разрушила бы.
Нет греха, которого любовь не искупила бы.
Не имеет значения, сколь глубока тревога,
Сколь безнадежно будущее, Сколь запутан клубок, сколь велика ошибка.
Истинная любовь растворит все это. Если в вашем сердце достаточно любви,
то вы будете самым счастливым, самым могущественным человеком в мире.

Из следующей главы вы узнаете, почему самодисциплина так важна для воспитания счастливых, здоровых и уверенных в себе *детей* .

Практические упражнения

1. Что именно вы можете совершить прямо сейчас, чтобы укрепить любовь и гармонию, существующую в вашем браке или романтических отношениях?
2. Чем вы можете пожертвовать в пользу своего партнера, чтобы повысить качество своего брака?
3. Определите одну модель поведения, которую вы можете использовать, чтобы улучшить качество общения в своей семье.
4. Выберите время, чтобы побеседовать со своей законной половинкой и узнать, чего вам следует делать больше, чего меньше, что начать делать, а чего больше не следует делать.
5. Определите два качества, которые вас больше всего восхищают в вашем партнере.
6. Определите области, в которых вы больше всего совместимы со своим партнером.
7. Определите самые важные ценности, которые вы разделяете со своим партнером.

Глава 19. Самодисциплина и дети

Суть дисциплинированности заключается не во внешнем принуждении, а в привычках разума, которые спонтанно приводят к желательным, а не к нежелательным действиям.

Бертран Рассел¹³

Вы можете подсчитать ценность или важность своих действий, оценив возможные *последствия* выполнения или невыполнения этой работы. Важным в данном случае следует считать то, что может иметь значительные последствия, например благополучная попытка увернуться от несущейся на полной скорости автомашины. Последствия вашего решения завести детей могут сказываться лет восемьдесят (если судить по сегодняшней средней продолжительности жизни) и в свою очередь повлечь за собой рождение внуков и правнуков. Вот почему продолжение рода становится одним из самых важных дел, какие вы только можете совершить.

Будучи взрослыми, вы по сей день продолжаете испытывать на себе последствия того, что ваши дедушки и бабушки сделали или не сделали для ваших родителей. У вашей манеры обращения с детьми, как правило, очень много общего с тем, как ваши родители обращались с вами. Последствия этих действий скажутся на всей череде ваших потомков, во многом

¹³ Бертран Рассел (1872–1970) – английский философ, логик, математик, социолог, общественный деятель. – *Прим. перев.*

определяя их счастье и благополучие.

Самая большая ответственность

Когда у вас рождается ребенок, для успешного выполнения родительских функций и обязанностей вам требуется исключительно высокий уровень самодисциплины. В день появления малыша на свет вы берете на себя обязательство в течение как минимум двадцати лет делать все возможное для того, чтобы вырастить из него счастливого, здорового и уверенного в себе взрослого человека.

На каждом этапе жизни ребенка ваши слова, действия и манера поведения влияют на него, формируют его личность и определяют, каким он станет в зрелом возрасте.

Самой насущной из всех потребностей, которые испытывает ребенок, является потребность в непрерывном потоке *безусловной* любви и одобрения со стороны своих родителей. Дети нуждаются в любви практически так же, как в кислороде. От количества любви, получаемой ребенком, особенно в годы становления личности, зависит то, насколько здоровым и счастливым он будет, когда вырастет.

Как дети понимают слово «любовь»

Что является для ребенка главным синонимом слова «любовь»? ВРЕМЯ. Дети определяют степень своей ценности и важности исходя из того количества времени, которое проводят с ними самые важные люди в их жизни. Затем на основании того же фактора у них формируется самооценка и чувство собственного достоинства. Время ничто не может заменить, а упущенное время невозможно наверстать. Вероятно, поэтому многие родители больше всего жалеют о том, что не проводили достаточно много времени с ребенком, когда он был маленьким.

Когда вы становитесь родителями, вам нужно *заставить* себя организовать свою жизнь так, чтобы вы могли проводить с подрастающим ребенком как можно больше времени. Вы должны заставить себя ограничить, свести к минимуму или полностью отказаться от тех занятий, которые мешают вам быть самыми лучшими родителями.

Пришлось напомнить

Несколько лет назад один мой хороший друг женился. Он был заядлым любителем гольфа и играл в него регулярно, пять раз в неделю. В зимнее время, когда местные поля для гольфа были покрыты снегом, он часто улетал в отпуск на юг, чтобы попрактиковаться там.

За четыре года брака у него родилось четверо детей. Тем не менее он продолжал играть в гольф несколько раз в неделю, стараясь брать отгулы в рабочие дни и играть по выходным.

В конце концов его жена не выдержала и заявила, что он проводит недостаточно времени со своими маленькими детьми. Она упрекнула его в том, что он уделял гольфу слишком много внимания, которое лучше было бы посвятить ей и детям, ведь они находятся еще в столь нежном возрасте.

Внезапно мой друг осознал, что его жизнь изменилась. После того как у него появились маленькие дети, заниматься тем же, чем и в холостые годы, стало невозможно. Будучи очень ответственным и дисциплинированным человеком, он немедленно сократил количество посещений гольф-клуба до одного раза в неделю и стал посвящать все освободившееся время и энергию семье. Позднее мой друг рассказал мне, что это решение чрезвычайно положительно сказалось на его отношениях с женой и малышами.

Установите новые приоритеты

Вступление в брак влечет за собой значительные перемены: ваш образ жизни становится другим, а многие из привычных занятий утрачивают свою важность и актуальность.

С рождением первого ребенка все меняется еще раз. Молодым родителям часто кажется, что первый этап их жизни – пора юности – остается позади, словно первая ступень ракеты, и теперь они переходят на новую орбиту. Нередко появление первого ребенка становится для супругов причиной радикального изменения их жизни. Они резко сокращают количество развлечений или полностью отказываются от них. Молодые родители перестают посещать вечеринки и другие общественно-культурные мероприятия.

Они начинают строить совсем иную жизнь, основанную на заботах о доме и детях. Дети становятся центром внимания молодых родителей и главной темой их разговоров.

Ответственные родители считают воспитание детей самой важной частью своей жизни. Они организуют свое время таким образом, чтобы выполнять свои родительские обязанности как можно лучше.

Долгосрочное мышление

Дети заставляют вас думать о будущем. Одного осознания того факта, что каждый нюанс вашего обращения с детьми в годы формирования их личности окажет существенное воздействие на жизнь последующих поколений ваших потомков, достаточно для того, чтобы заставить вас проявлять намного больше рассудительности и деликатности в том, как вы с ними разговариваете и поступаете.

Будучи молодыми и не связанными семейными узами, вы можете позволить себе, дав волю гневу и не стесняясь в выражениях, плюнуть на условности и быть самому себе хозяином. Но когда у вас есть дети, вам приходится проявлять жесткую самодисциплину и контролировать свои слова и поступки.

В период формирования личности дети восприимчивы к влиянию родителей. Они, как губка, впитывают все слова и действия родителей, чтобы затем на их основе сформировать собственное представление об окружающем мире и о самих себе.

Почти всегда, когда вы сталкиваетесь с не приспособленными к жизни взрослыми людьми, можно с большой долей уверенности предположить, что их недостатки коренятся в неправильном родительском воспитании. Когда эти не справляющиеся со своими обязанностями взрослые были детьми, их родители говорили им или делали такие вещи, которые причиняли им боль, приводили в замешательство, пугали и заставляли испытывать страх, гнев и чувство неполноценности.

Любовь – самый дорогой подарок

Самый лучший подарок из всех, какие вы можете сделать своим детям, – это сформировать в них уверенность в том, что вы их любите и что ваша любовь к ним не иссякнет никогда, ни при каких обстоятельствах.

Ничто не действует на детей так благотворно, как уверенность в том, что самые важные люди в их жизни – родители – любят их всем сердцем и ценят такими, какие они есть, невзирая на все их проступки и ошибки.

К детям нельзя относиться так, словно они *маленькие взрослые*. У них еще не сформирована способность правильно судить о том, что хорошо, а что плохо. Им потребуются долгие годы проб и ошибок, а порой и горького опыта, чтобы у них появилась мудрость и здравый смысл, позволяющие самостоятельно принимать правильные решения, касающиеся будущего.

Самое лучшее, что вы можете сделать, когда дети совершают ошибки, – это сохранять спокойствие и проявлять понимание, чтобы помочь им сделать соответствующие выводы.

Приучать к дисциплине или развивать

Многие родители считают, что детей, совершающих проступки и ошибки, нужно приучать к дисциплине с помощью наказаний. Детство моих родителей пришлось на 1930-е годы, когда господствовала теория воспитания, призывавшая отца и мать подавлять волю ребенка. Эта философия привела к появлению целого поколения сломленных детей, чьи родители были убеждены в необходимости сформировать из них маленьких людей, приученных вести себя так, как нравится их родителям.

Однако все дело в том, что каждый ребенок уникален и отличается от всех остальных детей на свете. Каждый приходит в этот мир со своим уникальным темпераментом, типом личности и природными склонностями к различным занятиям.

Родители часто поражаются, глядя на то, как сильно отличаются друг от друга их дети, даже когда они растут в совершенно одинаковых условиях. Например, в моей семье каждый ребенок, фигурально выражаясь, «марширует под бой своего барабана».

Независимо от того, что вы делаете с ними или для них, у каждого из детей свое собственное предназначение. Каждый из них вырастет в уникальную личность, и каждого будет тянуть к разным типам людей и занятий. Ваша главная задача состоит в том, чтобы создать среду, в которой они смогут чувствовать себя в безопасности и быть достаточно уверенными в своих силах, чтобы следовать своим внутренним побуждениям и индивидуальным наклонностям.

Поставьте свои убеждения под сомнение

Один философ как-то сказал: «Пока я не обзавелся детьми, у меня было четыре прекрасные теории воспитания. Теперь у меня четверо детей и ни одной хорошей теории».

Каждый ребенок отличается от любого другого ребенка и от любого другого человека. Приступив к воспитанию собственных детей, будьте готовы поставить под вопрос свои самые твердые убеждения относительно того, как они «должны» или «не должны» поступать. И самое главное, будьте готовы признать, что вы сами можете *ошибаться*, поскольку вам предстоит совершить больше ошибок, чем вы в состоянии представить.

Возможно, самая важная из родительских обязанностей заключается в том, чтобы сформировать у детей понимание общечеловеческих *ценностей*, в первую очередь ценности самодисциплины. Очень многие родители стремятся сформировать у детей чувство ответственности за себя и развить у них способность к самоконтролю. Родителям хочется, чтобы их дети росли дисциплинированными, умели владеть собой и были способны к самоограничению, то есть к отказу от немедленного вознаграждения.

Подавайте хороший пример

Альберт Швейцер, один из величайших гуманистов в истории человечества, называл личный пример «не просто лучшим, а единственным методом убеждения».

Самое сильное воздействие на ваших детей оказывает пример, который вы им подаете. Они всегда наблюдают за вами – краешком глаза или из соседней комнаты. Все, что видят, дети мотают на ус. Они оценивают и анализируют ваше поведение, особенно когда вы *испытываете стресс*. Наблюдение за тем, как вы себя ведете, особенно когда сердитесь или расстраиваетесь, рисует перед ними ясную картину того, как должны вести себя взрослые люди.

Ваш пример становится для них эталоном поведения взрослых людей в различных ситуациях, особенно в стрессовых. Если ваши дети относятся к вам с восхищением и уважением, то стараются *подражать вам*, пока растут, а затем продолжают вести себя подобным образом до конца своих дней.

Старайтесь как можно чаще задавать себе один и тот же исключительно полезный

вопрос: «Какой бы стала моя семья, если бы все в ней были точно такими же, как я?»

Будьте образцом для подражания

Когда вы, пытаясь справиться с гневом или огорчением, используете самодисциплину и самоконтроль, ваши дети подмечают это и схватывают полученный урок на лету. Впоследствии, когда им самим доведется испытать гнев или огорчение, *они* тоже постараются использовать самодисциплину и самоконтроль.

Авторы одного недавнего исследования пришли к выводу, что представление детей о мире формируется на основании наблюдений за тем, как их *мать* справляется с превратностями повседневной жизни. Если она ведет себя спокойно и уверенно, то окружающий мир кажется детям логичным и разумным местом, что побуждает их развивать в себе хладнокровие и способность к самоконтролю.

Но если мать впадает в отчаяние, гнев или уныние от того, что у нее слишком много дел и слишком мало времени, тогда у детей создается впечатление о мире как о месте, где царит невероятный хаос и безумное напряжение.

Формирование характера

В число самых важных родительских обязанностей входит формирование *характера* своих детей. Для этого вы должны объяснять им, какие качества являются самыми ценными, уделяя особое внимание цельности и правдивости. Вы можете стать для них образцом и демонстрировать приверженность ценностям, которую в случае необходимости должны проявлять и ваши дети.

В силу того что ключевым качеством характера является *цельность*, самой важной ценностью, которую вам необходимо привить детям, должна стать *правдивость*. К ужасу большинства родителей, дети часто лгут. Чем старше они становятся, тем реже говорят правду – и в большом, и в малом. У родителей это часто вызывает шок, и они чувствуют, что допустили какие-то ошибки в воспитании.

Но тут нет повода для тревоги: ложь – это вполне нормальная и естественная детская уловка, один из приемов общения, который дети испытывают на вас, чтобы посмотреть, как он работает. И если ложь позволяет им быстро и легко получить желаемое, тогда они начинают лгать регулярно.

Например, однажды я задал своему сыну Майклу вопрос, а когда он ответил, я сразу понял, что это неправда. И тогда я спросил его: «Майкл, зачем ты со врал? Ведь ты прекрасно знаешь, что меня невозможно обмануть». Майкл, которому в то время было десять лет, откровенно признался: «Ну, я просто подумал, что стоит попробовать».

Дети пробуют обманывать в надежде на то, что ложь может сработать. Если ничего не выходит, тогда они пробуют что-нибудь другое, и этим другим обычно оказывается правда.

Всегда говорите правду

Однажды мы с женой читали книгу о воспитании детей и наткнулись на вопрос: «Если дети вам лгут, тогда подумайте, кто заставил их бояться говорить правду?»

Эта мысль стала для нас подлинным откровением. Мы тут же собрали детей и сказали им: «С этой минуты всегда говорите правду. Мы вам обещаем, что никогда не будем наказывать вас за это. Но если вы станете лгать, мы очень расстроимся и вам здорово влетит. Если же вы будете говорить правду, мы всегда сможем вас понять и простить».

Начиная с того дня дети стали проверять на нас эффективность правдивости. Со временем они привыкли говорить правду в любых ситуациях. В свою очередь мы держали свое слово и никогда не наказывали их за правдивые признания.

Однажды, когда мы всей семьей сидели за ужином, один из наших детей рассказал, что

друг посоветовал ему соврать нам по поводу какой-то задуманной им проказы.

Мой сын заявил ему:

– Я никогда не вру своим родителям.

– Да перестань, все врут своим родителям, – рассмеялся друг.

– А я никогда не вру своим родителям, – повторил мой сын, – потому что мне незачем это делать. Я всегда могу сказать им правду, и мне за это ничего не будет.

Остальные наши дети дружно с ним согласились и сказали, что у нас замечательная семья, потому что им никогда не приходится обманывать своих родителей.

Основа уверенности в своих силах

Когда дети говорят правду, они растут стойкими и сильными. Такие дети уверены в себе, они уважают себя и гордятся собой. У них высокая самооценка. Такие дети смотрят вам прямо в глаза и говорят то, что думают и чувствуют. Они заметно отличаются от детей, которым все время приходится лгать или скрывать правду, чтобы не навлечь на себя родительский гнев.

Пока ваши дети вырастут, они успеют натворить и наговорить много такого, что будет вызывать ваше неодобрение, а порой буквально приводить в бешенство. И каждый раз вам нужно будет держать себя в руках и заставлять себя подумать прежде, чем что-то сделать или как-то отреагировать. Вам придется напоминать себе, что все сказанное и сделанное вами в состоянии стресса отложится и сохранится в памяти вашего ребенка, а потом будет воздействовать на него в течение не определенно долгого времени.

Ценности прививаются детям в течение всего периода формирования их личности с помощью регулярно повторяемых наставлений и личного примера. Если вы займетесь целенаправленным формированием у них ценностей и сами будете демонстрировать приверженность таким ценностям, как любовь (особенно к своей законной половине), сострадание к тем, кому меньше повезло в жизни, щедрость к тем, кто в ней нуждается, терпение, когда в нем возникает необходимость, толерантность к различным точкам зрения, мужество в преодолении трудностей и стойкость перед лицом неудач, то ваши модели поведения станут для детей нормой. Когда они повзрослеют, то будут считать такие действия самыми правильными в подобных ситуациях.

Сила прощения

В число самых важных ценностей, которые вам нужно привить своим детям, входит *прощение*. Неспособность прощать лежит в основе подавляющего большинства негативных эмоций. Если вы будете на практике применять способность прощать, оставлять какие-то вещи без последствий, то и у ваших детей тоже сформируется способность к прощению. Она поможет им не чувствовать себя несчастными в течение многих лет после того, как кто-нибудь нанесет им обиду, что неизбежно случается с каждым человеком.

Мои родители были категоричными и непреклонными людьми. Трудное детство, пришедшееся на годы Великой депрессии, крайне негативно сказалось на их самооценке. Заняв определенную позицию по какому бы то ни было вопросу, даже если она была неправильной, они никогда не меняли свое мнение и не признавали свою неправоту.

Глядя на них, я дал себе слово, что со своими будущими детьми буду вести себя иначе. Когда у меня родилась малютка Кристина, я старался никогда не кричать на нее, а если все-таки срывался, то всегда подходил к ее кроватке и просил прощения. Я говорил: «Я не должен был кричать на тебя. Я был неправ. Извини меня, пожалуйста».

Подрастающие дети без конца совершают какие-то ошибки. Иногда это выводит вас из себя. Удержаться от этого под силу разве что святому. Поэтому после каждой неизбежной ошибки в обращении с ребенком вам нужно будет мобилизовать все свое мужество и способность к состраданию, чтобы напомнить себе, какую невыносимую боль причиняет ему

деструктивная критика со стороны родителей. Заставьте себя взять свои слова обратно. Извинитесь и попросите у ребенка прощения. Даже если он совершил какой-то проступок, это не оправдывает вашего негативного и обидного обращения с ним. Просто скажите: «Прости меня, пожалуйста».

И они всегда это сделают. В ту самую минуту, когда вы извиняетесь и просите детей простить вас за причиненную им боль, вы освобождаете их от осознания своей ущербности или неполноценности. Извиняясь перед ними, вы позволяете им снова стать счастливыми и уверенными в себе.

Процесс воспитания детей никогда не заканчивается

Процесс формирования у детей нравственных ценностей и обучения их правильному поведению достаточно продолжителен. Нельзя прочитать им одну лекцию о правдивости и сострадании и на этом считать процесс морального воспитания законченным. Вы должны повторять этот урок, обсуждая его и показывая личный пример – снова и снова, год за годом в течение всего времени, пока ваши дети будут жить с вами.

В письме, адресованном Мисс Безупречные Манеры¹⁴, какой-то родитель спросил: «Сколько времени нужно потратить на обучение детей правилам поведения за столом? Сколько я ни бьюсь, они продолжают есть все так же неряшливо и неаккуратно». Мисс Безупречные Манеры ответила: «Наберитесь терпения. На обучение детей правильному поведению за столом может потребоваться лет пятнадцать постоянного повторения уроков. Но даже в этом случае нет никакой гарантии, что ваши усилия окажутся успешными».

Станьте образцом для подражания

Если вы хотите, чтобы ваши дети поступали определенным образом, то должны постоянно, год за годом демонстрировать им соответствующую модель поведения. Если вы хотите привить детям чувство стиля и вкуса в одежде, то *сами* должны одеваться стильно и со вкусом. Если вы хотите, чтобы ваши дети ухаживали за собой, то *сами* должны всегда следить за собой. Если вы хотите, чтобы ваши дети были организованными и эффективными, то *сами* должны подавать им пример организованности и эффективности.

Каждый день напоминайте себе, что ваши дети всю свою жизнь будут вести себя так же, как и вы. Если вы будете постоянно помнить, что от вашего поведения в течение многих лет будут зависеть шансы ваших детей на успех в жизни, это заставит вас уделять гораздо больше внимания самодисциплине и самоконтролю.

Каждому родителю хочется, чтобы его дети росли позитивными, уверенными в себе и в своей ценности. Последствия вашего обращения со своими чадами будут сказываться на вас самих в течение всей вашей жизни. Вот почему одной из самых важных родительских обязанностей является использование навыков самодисциплины в вопросах воспитания детей.

Практические упражнения

1. Какие два своих лучших качества вы хотели бы постоянно демонстрировать своим детям собственным поведением?
2. Какие два качества вам больше всего хочется привить своим детям и как вы можете это сделать?
3. В чем вам нужно изменить свое поведение начиная с сегодняшнего дня, чтобы стать

¹⁴ Мисс Безупречные Манеры – вымышленный образ признанного эксперта по вопросам этикета, созданный американской журналисткой Джудит Мартин (род. 1938). Ее постоянная рубрика печатается во многих газетах и журналах США. – *Прим. перев.*

для своих детей самым лучшим образцом для подражания?

4. Какие из постоянно совершаемых вашими детьми ошибок вам следует прощать начиная с сегодняшнего дня?

5. Что вы можете сделать прямо сейчас, чтобы проводить больше времени со своими детьми?

6. Что вам нужно сделать, чтобы сформировать у своих детей привычку всегда говорить правду?

7. Какие виды поощрения вы можете использовать, чтобы побудить детей чаще проявлять самодисциплину, самоконтроль и самообладание?

Глава 20. Самодисциплина и дружба

У всего, что вы хотите иметь в жизни, есть своя цена. Есть цена, которую нужно заплатить, если вы хотите делать что-то лучше других, цена, которую нужно заплатить за то, чтобы оставить все как есть. Своя цена есть у всего.

Гарри Браун¹⁵

Как минимум 85 процентов счастья приносят вам хорошие взаимоотношения с другими людьми. Но и такое же количество проблем и несчастий тоже ассоциируется с другими людьми. В главах 18 и 19 предлагалось несколько идей по поводу того, как сделать счастливым ваш брак и вырастить счастливых детей, но кроме семьи большое значение для вашего благополучия имеют друзья.

Вот почему вам следует стремиться к достижению высшего уровня мастерства в области человеческих взаимоотношений. К счастью, этому можно научиться. Вы сможете стать одним из самых популярных людей у себя на работе и в социальном кругу, если освоите модели поведения, которые постоянно используют *другие* популярные люди.

Аристотель называл человека «общественным животным». Это означает, что мы оцениваем себя с точки зрения своих взаимоотношений с другими людьми. Мы узнаем, какие мы на самом деле, только в результате общения с другими людьми.

Основа личности

Психологи считают, что все наши действия призваны либо повышать нашу самооценку, либо защищать нас от критики других людей. Каждый человек чрезвычайно чувствителен к вопросам своей персональной значимости и ценности.

Ваша самооценка (то, как вы к себе относитесь и насколько себе нравитесь) во многом определяется вашим представлением о себе, или вашим собственным воображаемым образом, то есть тем, каким вы себя видите и что о себе думаете. Ваш образ себя складывается из трех частей, подобно пирогу, разрезанному на три части, соприкасающиеся друг с другом:

1. Первая часть вашего образа – это то, *какими вы видите себя сами*. Она существенно влияет на то, как вы ходите, разговариваете, ведете себя и взаимодействуете с окружающими.

2. Вторая часть вашего образа – это ваше *мнение* о том, какими вас видят окружающие. Если вы думаете, что другие люди вас любят, уважают и восхищаются вами, тогда вы сами видите себя в позитивном свете и наслаждаетесь чувствами самоуважения и собственной значимости.

3. Третья часть вашего образа – это *реальное* мнение и отношение людей к вашей

¹⁵ Гарри Браун (1933–2006) – американский политик, инвестиционный аналитик, автор 19 книг. Баллотировался на пост президента США от Либертарианской партии в 1996 и 2000 годах. – *Прим. перев.*

персоне. Если вы считаете себя популярным и любимым, а кто-то обращается с вами грубо и неуважительно, это может стать сильным ударом по вашему представлению о себе и понизить вашу самооценку. И наоборот, если вы видите себя заурядной личностью, а люди, с которыми вы знакомитесь, обращаются с вами так, словно вы ценная и важная персоне, это может стать для вас *позитивным* шоком и заставить вас больше любить и ценить себя.

Секрет счастья

Вы можете быть по-настоящему счастливыми лишь тогда, когда все три части вашего воображаемого образа совпадают. Вы чувствуете себя счастливыми лишь тогда, когда в конкретной ситуации этот образ соответствует вашему мнению о том, какими вас видят другие, и не расходится с тем, что на самом деле думают о вас люди.

В жизни вы часто ищете дружбы и стремитесь завязать взаимоотношения с теми, чье отношение к вам подтверждает правильность вашего представления о себе. Общаясь с людьми, которые обращаются с вами как с ценной и важной персоне, вы с удовольствием ощущаете, как повышается ваша самооценка. Вы начинаете любить и уважать себя еще больше. В присутствии этих людей вы чувствуете себя счастливыми.

Например, в школе вы всегда лучше справлялись с заданиями и получали высокие отметки, когда чувствовали, что учителя вас любят и уделяют вам особое внимание. На работе самым сильным стимулом для работника становится персональное *внимание* к нему со стороны босса. Каждый раз, когда он чувствует, что интересуется начальника как человек, а не просто как сотрудник, у него повышается осознание собственной ценности и он лучше выполняет свою работу.

Закон косвенных усилий

Секрет построения и поддержания замечательных взаимоотношений с окружающими прост. Вам нужно всего лишь при менять во всех видах взаимодействия с другими людьми закон косвенных усилий.

Для того чтобы сблизиться с другим человеком и понять, что он думает и чувствует, вы должны заставить себя забыть о собственных интересах и заботах.

Если вы хотите, чтобы этот человек стал вашим другом, то должны первыми показать, что хотите *стать* ему другом. Если вы хотите нравиться людям, то должны сначала сами показать, что они *нравятся* вам. Если вы хотите, чтобы вас уважали, то должны сначала сами проявить *уважение к ним*. Если вы хотите произвести впечатление на других, то должны сначала показать, какое сильное *впечатление они производят на вас*. Только такой подход к людям сможет удовлетворить их глубинные потребности.

Повысьте самооценку других людей

Одной из самых важных потребностей человека является необходимость чувствовать себя *важным*. Поскольку вы тоже испытываете эту потребность, то каждый раз, применяя закон косвенных усилий и фокусируясь на том, чтобы помочь людям почувствовать себя важными, вы улучшаете их самовосприятие и повышаете их самооценку. В результате они оказываются довольны собой – а заодно и вами.

Каждый раз, когда вы говорите или делаете что-нибудь способствующее повышению самооценки другого человека, возникает эффект бумеранга, который заставляет вашу собственную самооценку повышаться в то же самое время и в такой же степени.

Для того чтобы подняться над собственными интересами, вам потребуется огромный самоконтроль. Вместо того чтобы пытаться понравиться другим людям и произвести на них впечатление, сосредоточьтесь на том, чтобы сначала показать, как они нравятся вам.

Семь способов помочь людям чувствовать себя важными

Секрет построения отличных взаимоотношений с людьми – членами семьи, друзьями и коллегами – прост: помогите им почувствовать себя важными. Благодаря этому вы станете одним из самых популярных людей в своем кругу.

Ниже приведены советы, позволяющие помочь людям почувствовать себя важными. Если вы будете регулярно пользоваться этими рекомендациями, то сможете довольно быстро достичь цели.

1. Принимайте людей такими, какие они есть. Одно из самых страстных желаний человека заключается в том, чтобы другие принимали его без предубеждения, оценки или критики. Психологи называют такое поведение безусловным позитивным отношением. Другими словами, вы должны принять человека полностью и безоговорочно – просто за то, что он такой, какой есть.

В силу того что большинство людей склонны к оценочному мышлению и критике, ваше безусловное принятие повышает самооценку другого человека, улучшает его воображаемый образ себя и пробуждает чувство удовлетворения собой.

Сюжет фильма «Дневник Бриджит Джонс» основан на уникальной ситуации: главная героиня нашла мужчину, которому нравится такой, какая она есть. Это событие было воспринято ею самой и всеми ее друзьями как нечто из ряда вон выходящее. Никому из них даже в голову не приходило, что взаимоотношения могут строиться на безусловном принятии одного человека другим.

Когда вы смотрите на других людей и дарите им искреннюю улыбку, у них улучшается настроение и повышается самооценка. Они чувствуют себя более ценными и важными.

Когда вы прекращаете думать о себе и о том впечатлении, которое производите на других, а вместо этого начинаете думать *о других* и о том впечатлении, которое они производят на вас, вы расслабляетесь. Вы делаете глубокий вдох и просто улыбаетесь людям, когда встречаете и приветствуете их дома и на работе. Такое поведение входит в число самых эффективных средств повышения самооценки и выстраивания хороших взаимоотношений. Улыбаясь людям, вы помогаете им почувствовать себя важными и ценными.

2. Выказывайте людям свою благодарность. Когда вы благодарите другого человека за то, что он сказал или сделал, его самооценка повышается, поскольку вы помогаете ему почувствовать себя важным. Любая форма благодарности (от легкого кивка и улыбки до письма с выражением признательности и подарка) повышает самооценку человека и заставляет его больше нравиться самому себе. Это приводит к тому, что, в соответствии с законом косвенных усилий, вы тоже начинаете ему нравиться.

Проще всего выразить благодарность, сказав «спасибо». Это слово служит для выражения глубокой благодарности на всех языках, во всем мире. Я побывал в девяти десятках стран и везде первым делом старался узнать, как на местном языке сказать «пожалуйста» и «спасибо». Каждый раз, когда вы используете эти слова, у людей улучшается настроение, они улыбаются и получают удовольствие от вашего присутствия.

Слово «спасибо» оказывает на других людей почти волшебное воздействие. Оно дает им возможность почувствовать свою значимость, делает ваше присутствие приятным и побуждает их оказывать вам посильную помощь в удовлетворении любых ваших потребностей.

3. Выражайте согласие. Самыми желанными гостями в любой компании являются люди доброжелательные и позитивные. В отличие от них любителей все ставить под сомнение, жаловаться и опровергать чужое мнение очень редко встречают с распростертыми объятиями.

Когда вы киваете, улыбаетесь и соглашаетесь с другим человеком, в то время как он высказывает или выражает свое мнение, вы помогаете ему почувствовать себя умным, уважаемым, ценным и важным. Если вы демонстрируете согласие с человеком, даже когда он говорит что-нибудь такое, что не полностью совпадает с вашим мнением, ваше присутствие доставляет ему удовольствие.

Специфика моей работы в качестве профессионального лектора предполагает необходимость каждый год знакомиться с тысячами людей. Они приходят ко мне и часто выражают свое мнение по вопросам, в которых я разбираюсь достаточно хорошо, чего никак нельзя сказать о них самих. Порой они говорят совершенно нелепые, вздорные и бессмысленные вещи.

Однако я всегда улыбаюсь, соглашаюсь, киваю, задаю вопросы и внимательно выслушиваю их мнения. Они уходят, довольные тем, что провели содержательную беседу с человеком, который хорошо их понимает и во многом с ними согласен. Мне это ничего не стоит, а они счастливы. Мое поведение помогает им почувствовать себя важными персонами.

4. Выражайте свое восхищение. Людям свойственно придавать огромное эмоциональное значение вещам, которыми они владеют, своим чертам характера и достижениям. Когда вы восхищаетесь тем, что принадлежит другому человеку, это вызывает у него чрезвычайное довольство собой. Как сказал Авраам Линкольн, «все любят комплименты».

Выражайте свое восхищение цветущей внешностью людей и конкретными деталями их одежды. Мужчинам особенно нравится, когда кто-то хвалит их галстуки и туфли. Женщинам доставляют удовольствие комплименты их прическе и любым другим деталям внешности и туалета. И это вполне объяснимо: ведь, прежде чем выйти из дому, люди тратят массу времени на то, чтобы привести себя в порядок.

Вы можете уважительно отозваться о личностных качествах, например: «Завидую вашей настойчивости». Люди тратят всю свою жизнь на формирование определенных качеств характера (особенно позитивных), поэтому, когда вы замечаете эти качества и восхищаетесь ими, они чувствуют себя польщенными.

Хвалите достижения других людей. Говорите им, как сильно вы восхищаетесь их домом, бизнесом, который они построили, положением, которого они достигли.

5. Уделяйте людям больше внимания. Возможно, самым эффективным средством повышения самооценки другого человека является умение внимательно его слушать. В книге «Сила обаяния» мы с моим соавтором Роном Арденом объясняем, почему умение сосредоточенно выслушивать высказывания человека на любую тему способно очаровать кого угодно.

Ключом к овладению мастерством слушателя становится развитие умения задавать человеку вопросы, а потом ловить каждое слово его ответов. Когда он замедляет темп речи или подходит к концу высказывания, задайте другой вопрос. Наклонитесь вперед, всем своим видом демонстрируя внимание. Слушайте не перебивая, словно человек говорит вещи, умнее и интереснее которых вы не слышали никогда в жизни.

Когда собеседник видит, что его внимательно слушают, в его мозге вырабатываются эндорфины. Под действием этого естественного наркотика человек приходит в состояние чрезвычайного довольства собой и у него резко повышается самооценка. В придачу ко всему это счастливое состояние ассоциируется у него с вашим присутствием. В результате вы нравитесь ему все больше и больше, он начинает считать вас интересным и умным собеседником.

6. Никогда не критикуйте, не осуждайте и не жалуйтесь. Никогда не делайте и не говорите ничего, что могло бы прямо или косвенно привести к снижению самооценки

человека или негативно сказаться на его ощущении собственной значимости и ценности. Не позволяйте себе сплетничать или плохо отзываться о других людях. Никогда не говорите об отсутствующих ничего такого, что вы не осмелились бы сказать им в лицо.

Больше всего вреда человеческим взаимоотношениям причиняет *деструктивная критика*. Она резко снижает самооценку человека, приводит его в ярость, заставляет занимать оборонительную позицию и вызывает неприязнь к критикуемому. Поэтому никогда не жалуйтесь на людей или на ситуации, которые вам не нравятся.

Самое распространенное определение для популярных людей в любой сфере жизни – «приятный, милый, славный». Когда вы думаете о любимом магазине или ресторане, то всегда называете работающих там людей приятными. Рекомендую одного человека другому, вы упоминаете о том, что ваш протеже является приятным человеком.

Приятные продавцы всегда оказываются самыми успешными. Людям нравится делать у них покупки, поэтому они становятся постоянными клиентами и потом рекомендуют таких продавцов своим друзьям. Общение с приятными людьми всегда доставляет нам удовольствие, и мы с нетерпением ждем следующей встречи с ними.

Когда людей просят перечислить достоинства тех, кого они считают приятными, они в первую очередь называют жизнерадостность. Чем интенсивнее ваш позитивный настрой, тем больше вы радуетесь жизни. Чем больше в вас радости и веселья, тем приятнее людям общаться с вами и тем больше людей стремятся познакомиться с вами и находиться рядом.

7. Проявляйте вежливость, участие и деликатность. Считайте это тремя обязательными условиями хороших взаимоотношений и соблюдайте их в общении абсолютно со всеми.

Демонстрируя *вежливость* и уважение к человеку, вы помогаете ему почувствовать себя более ценным и значимым. В ответ он будет еще больше ценить и уважать вас.

Когда вы проявляете *участие* к тому, что происходит в жизни человека, он начинает испытывать к вам теплые чувства. Когда вы выражаете озабоченность или сострадание к человеку, находящемуся в трудной ситуации, это трогает его сердце. Вы устанавливаете с ним эмоциональный контакт и в результате становитесь для него более привлекательным.

Будучи *деликатным*, вы приучаете себя делать и говорить людям то, что помогает им почувствовать себя более ценными и значимыми.

Беспокойтесь о других людях

Встречаясь с людьми в первый раз или после длительного перерыва, спросите, как у них дела, а затем внимательно выслушайте ответ. Многие охотно рассказывают о своих заботах и проблемах. Когда они это делают, проявляйте деликатность и чуткость. Отнеситесь к их трудностям так, словно они имеют для вас исключительное значение. Любопытно отметить, что когда вы ведете себя так, словно вас действительно интересует жизненная ситуация другого человека, то очень скоро у вас возникает искренняя эмоциональная реакция на его судьбу.

Главное правило построения взаимоотношений, способных продлиться всю жизнь, очень простое. Примите решение, что отныне и впредь вы всегда будете стараться, чтобы после встречи с вами люди уходили, чувствуя себя намного лучше, чем до нее. Используйте все средства, помогающие людям почувствовать собственную значимость. Ищите способы, позволяющие повышать самооценку людей и улучшать их собственный воображаемый образ. Заставляйте их почувствовать себя так, словно они самые ценные и нужные люди на свете. Кстати, все ваши действия и слова, помогающие другому человеку почувствовать собственную значимость, помогут вам самим почувствовать себя такой же значимой личностью.

Практические упражнения

1. Составьте список своих самых важных друзей на работе и в личной жизни. Что вы можете сделать, чтобы они стали лучше к себе относиться?
2. Определите, что вам нужно делать в первую очередь при каждом знакомстве или встрече, чтобы другой человек почувствовал себя важным.
3. Дайте себе слово помогать каждому, кто с вами заговорит, почувствовать себя более ценным и важным.
4. С кем бы вы ни общались, старайтесь не высказывать никаких оценок и суждений. Всегда исходите из того, что другими людьми движут самые лучшие намерения.
5. Представьте, что каждому человеку, с которым вы знакомитесь, осталось жить совсем немного и вы единственный, кто это знает.
6. В каждом человеке находите что-нибудь такое, что производит на вас впечатление, а затем сообщайте ему, как сильно вы им восхищаетесь.
7. Представьте, что где-то рядом находится скрытая камера, записывающая все случаи вашего взаимодействия с другими людьми. Что вы изменили бы в своем поведении?

Глава 21. Самодисциплина и душевное спокойствие

*Многие люди настойчиво стремятся улучшить свои жизненные условия, но не готовы улучшить себя. Именно по этой причине они остаются скованными. Отказывающийся изменить себя человек никогда не преуспеет в достижении цели, к которой направлено его сердце. Данный факт справедлив в отношении как земных, так и небесных благ. Даже стремящийся к обогащению индивидум должен быть готов принести большие личные жертвы прежде, чем его мечта станет реальностью. Насколько же больше требуется от человека, формирующего в себе качества силы и спокойствия!*¹⁶

Джеймс Аллен¹⁷

Для того чтобы развить все свои внутренние ресурсы и в полной мере реализовать свой потенциал, вам потребуется проявить максимум дисциплинированности. На протяжении всей истории цивилизации во всех религиозных и философских учениях высшим благом для человека считалось *душевное спокойствие*. Только ваша способность достичь спокойствия духа может служить истинной мерой вашего успеха и ключевым детерминантом вашего счастья.

Если вы желаете духовно развиваться и стать полноценно функционирующим человеком, необходимо постоянно подвергать свои мысли, чувства и действия самоконтролю. Для того чтобы развиваться духовно, обрести внутреннее спокойствие духа и познать счастье, вам понадобится огромное самообладание и самодисциплина.

Успех внешний и внутренний

Тот, кто стремится достичь успеха во внешнем мире, должен упорно трудиться и концентрироваться на своей работе, постоянно совершать действия, приближающие его к поставленным целям, неуклонно развивать свои лучшие качества и способности по мере продвижения вперед и вверх в карьере и жизни.

Тому, кто стремится добиться успеха во внутреннем мире, требуется прямо

¹⁶ Перевод А. Яшурина.

¹⁷ Джеймс Аллен (1864–1912) – британский писатель, известный своими мотивирующими книгами и поэзией. – *Прим. перев.*

противоположное . Чтобы достичь внутреннего спокойствия, он должен заставлять себя отрешиться от всего, что может нарушить его чувство душевного равновесия.

Согласно учению дзен-буддизма, главной причиной человеческих страданий и несчастий являются привязанности. Люди привязываются к идеям, мнениям и материальным вещам, а потом не желают отказываться от них. Иногда забота об этих внешних факторах поглощает людей так сильно, что сказывается на их психическом и физическом здоровье – даже не дает спать по ночам.

Когда вы приводите себя в состояние отрешенности, *эмоционально* отделяясь от вещей или реальных ситуаций, то связанные с ними негативные эмоции тоже отключаются, словно свет после того, как штепсель выдернут из розетки.

Потребность быть правым

Большинство людей глубоко в душе испытывают потребность быть правыми. Однако когда человек перестает заботиться о том, прав он или нет, все эмоции, сопровождающие эту потребность, исчезают. Интересовавшийся данной темой доктор Джеральд Ямпольски¹⁸ сформулировал потрясающий вопрос: «Что вы предпочитаете: быть счастливым или быть правым?»

Некоторые люди страстно отстаивают свои политические и религиозные убеждения, которые они тем или иным образом заимствовали. Но когда человек на время откладывает в сторону такие убеждения, они теряют способность приводить его в эмоциональное возбуждение.

Идеи и мнения моих друзей и знакомых представляют весь спектр политических и религиозных взглядов. Но в большинстве случаев мы прекрасно ладим, потому что просто избегаем обсуждения вопросов, по которым наши мнения расходятся. Мы осознанно и намеренно приучили себя отрешаться от этих идей, фокусируясь на вещах, с которыми все мы согласны и которые для всех нас представляют интерес.

Не позволяйте себе никого ни в чем обвинять

Главной причиной негативных эмоций и самым опасным разрушителем внутреннего спокойствия является *обвинение* . Если у вас нет возможности кого-нибудь или что-нибудь в чем-нибудь обвинить, негативных эмоций у вас не возникнет.

Для того чтобы осуждать, необходимы два условия. Первое – это *отождествление* . Оно выполняется, когда вы принимаете что-то на свой счет, то есть отождествляете себя с жертвой. Как только вы решаете, что кто-то сделал или сказал что-то плохое, способное негативно повлиять на ваши личные интересы, то сразу же даете волю гневу и принимаетесь обвинять этого человека.

Представьте, что вы торопитесь на работу и вдруг вас случайно подрезал человек, погруженный в свои заботы после серьезной семейной ссоры. В этой ситуации вам достаточно принять его поведение на дороге на свой счет и подумать, что он подрезал вас специально, чтобы мгновенно прийти в ярость и начать обвинять этого человека, которого вы совсем не знаете.

Но если вы с помощью самодисциплины *приведете себя* в состояние отрешенности и перестанете принимать все на свой счет, то негативный эмоциональный заряд, связанный с человеком или инцидентом, исчезнет почти мгновенно. Например, когда кто-то подрежет вас на дороге, вы сможете эмоционально отрешиться от ситуации, если скажете себе: «Что ж, похоже, он опаздывает на работу, раз так торопится».

¹⁸ Джеральд Ямпольски – доктор медицины, основатель Центра исцеления поведенческих установок в Тибуроне, Калифорния. Автор ряда книг, в частности бестселлера «Любовь – величайший целитель». – *Прим. перев.*

Как только вы это произнесете, весь негативный заряд, связанный с данным происшествием, рассеется и к вам вернется спокойствие, расслабленность и позитивность.

Второе условие – это *обоснование*. Оно выполняется, когда вы объясняете себе (и другим), почему у вас есть право злиться и расстраиваться в данной ситуации.

Многие люди влюбляются в свои *страдания*. Они сосредоточены на своих прошлых проблемах. Они целыми днями и даже ночами ведут разговоры с людьми, которые, по их мнению, сделали им что-то плохое, но которых уже давно нет с ними рядом.

Каждый раз, когда кто-то соглашается их выслушать, они выставляют свои страдания напоказ, словно торговцы на базаре, и демонстрируют их собеседнику. Затем они излагают историю всех своих жизненных несчастий, подробно рассказывая, что именно произошло, как плохо с ними обошлись и каким негодяем был тот, кто так с ними поступил.

Однако если вы *заставите себя* перестать оправдывать свои негативные эмоции, непрерывно думая о том, что произошло и что сделали или не сделали другие люди, а спокойно признаете, что в жизни всякое случается, то все ваши негативные эмоции, связанные с этими людьми или ситуациями, исчезнут без следа.

Практикуйте прощение

Высшим уровнем применения самодисциплины в духовном развитии является практика прощения. Закон прощения гласит, что вы психически здоровы ровно в той степени, в какой способны спокойно прощать каждого, кто сделал вам что-нибудь плохое.

Каждому человеку, в том числе и вам, наверняка не раз приходилось испытывать деструктивную критику, плохое обращение, недоброжелательность, грубость, несправедливость, предательство и нечестность. Эти события нельзя назвать счастливыми, но они представляют собой неотъемлемую часть существования каждого представителя человеческой расы. Единственный способ избежать трудностей жизни в беспокойном мире, населенном людьми с самыми разными типами характера, – это жить в пещере.

После того как вы получаете очередную порцию негативного жизненного опыта, вам нужно ответить всего на один вопрос: «Сколько времени мне потребуется, чтобы справиться с последствиями этого события и спокойно жить дальше?» Это единственное конструктивное действие, какое вы можете совершить, и одно из самых важных решений, какие приходится принимать каждому, кто действительно желает стать счастливым. Более того, это истинная проверка вашей психической и духовной дисциплинированности.

Кривая забывания: прекращайте переживать и двигайтесь дальше

У каждого человека своя кривая забывания, которую часто называют кривой прощения. Она позволяет измерить, как быстро он прощает и забывает негативный опыт, и определить, насколько он здоров в психическом и эмоциональном отношении.

Представьте себе ось координат, где по вертикали располагается шкала от одного до ста. Это шкала интенсивности негативной эмоции, которую вы испытываете, когда с вами плохо обращаются. По горизонтали отмечены месяцы и годы вашей жизни.

Кривая прощения может быть как пологой, так и отвесной, круто падающей вниз. Если у вас пологая кривая прощения, значит, в течение очень долгого времени (иногда даже в течение нескольких лет или десятилетий) ваши негативные эмоции остаются почти на том же уровне интенсивности, что и в тот момент, когда произошло событие, спровоцировавшее их возникновение.

Неимоверное множество людей продолжают переживать по поводу того, что родители сказали им или сделали десятки лет назад. Мало того, они готовы рассказывать об этом всем подряд. Они сразу вываливают из мешка непрощенных обид целый ворох своих детских воспоминаний и начинают ими делиться.

Каждый психолог и психиатр, работающий с людьми, которые считают себя

несчастливыми, обязан своим достатком пологим кривым прощения своих пациентов. Первое место среди тем, обсуждаемых на сеансах психотерапии, прочно занимают разговоры о том, что кто-то сделал или не сделал пациенту в тот или иной момент его прошлого – и каким несчастным пациент до сих пор чувствует себя в результате этого события.

У здоровых людей с устойчивой психикой кривые прощения, как правило, достаточно отвесные. У них в жизни так же много трудностей и проблем, как у всех других, но они *приучают себя* как можно быстрее забывать обиды и жить дальше. Они отказываются сваливать свои проблемы в мешок и тащить его на себе всю жизнь. Нормальные люди просто выбрасывают их из головы и переключают внимание на вещи, которые делают их счастливыми.

Развитие умения прощать – это ключ к вратам духовного царства. Наслаждаться душевным покоем вы сможете только после того, как научитесь прощать других людей за все плохое, что они вам сделали.

Прощение эгоистично

Некоторые люди не приемлют саму концепцию прощения. Они считают, что прощать кого-то за причиненное зло – это все равно что *смотреть сквозь пальцы* на такое поведение или даже потворствовать ему. На самом деле все совсем наоборот. Акт прощения совершается вами исключительно в *ваших собственных* интересах и не имеет никакого отношения к *другому* человеку. Вы прощаете других лишь для своего собственного эмоционального освобождения, чтобы вам больше не нужно было повсюду таскать с собой багаж переживаний.

Природа наделила вас замечательным разумом. Вы невероятно умны и проникательны. Вы можете сделать разум своим союзником, чтобы он помог вам достичь благополучия и счастья, или использовать его *против* себя. Поставьте перед своим блестящим разумом задачу самого высокого уровня трудности – найти причины простить других. Вместо того чтобы без конца копаться в минувших событиях, направьте свой разум на то, чтобы понять, почему лучше взять ответственность за случившееся на себя и перестать постоянно возвращаться к негативной ситуации.

Возьмите всю ответственность на себя и простите

Как только вы возьмете на себя ответственность и простите всех за причиненное вам зло, у вас возникнет ощущение полного освобождения. Все ваши негативные эмоции исчезнут, а их место займет любовь, счастье, радость и душевное спокойствие.

Награда за применение самодисциплины для регулярной практики прощения будет необычайно высокой. Когда вы приучите себя использовать навыки самодисциплины и отрешения от реальности для того, чтобы эмоционально отстраняться от ситуаций, потенциально способных сделать вас несчастными, качество всей вашей жизни значительно улучшится.

Практические упражнения

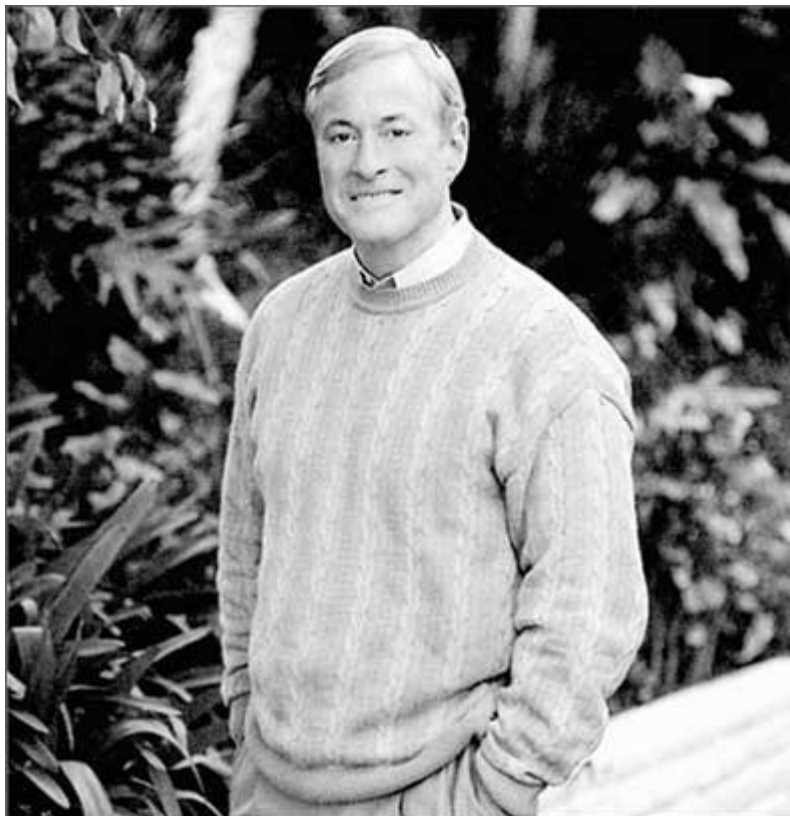
1. Проведите тест на способность прощать и скажите, какими вы хотите быть – правыми или счастливыми?
2. Вспомните о людях, которые, по-вашему, сделали вам что-то плохое, и сегодня же примите решение простить их и освободиться от всех связанных с ними негативных чувств.
3. Найдите причины *не* оправдывать свои негативные эмоции осуждения или гнева. Вместо этого используйте собственный интеллект и примите всю ответственность на себя.
4. Сделайте своей высшей целью достижение душевного спокойствия, а затем примите решение освободиться от всех мыслей и эмоций, которые вас беспокоят.

5. Дайте себе слово каждое утро читать что-нибудь духовное и возвышенное. Эта привычка изменит всю вашу жизнь.

6. Начиная с сегодняшнего дня отказывайтесь принимать все происходящее слишком близко к сердцу. Для этого спрашивайте себя, какое значение эти события будут иметь для вас через пять лет.

7. Применяйте буддийский метод отрешения от денег и материальных вещей и не позволяйте себе расстраиваться по каким бы то ни было поводам.

Об авторе



Брайан Трейси родился в Восточной Канаде в 1944 году и вырос в Калифорнии. Не окончив среднюю школу, он сменил целый ряд профессий и много ездил по всему миру, посетив в общей сложности 80 стран. Обширные исследования Брайана Трейси в области бизнеса, торговли, менеджмента, маркетинга и экономики помогли ему подняться до руководителя компании стоимостью в 265 миллионов долларов, а затем переключить внимание на сферы консалтинга, профессионального обучения и личного развития. В настоящее время Брайан Трейси является президентом трех компаний, осуществляющих свою деятельность во многих странах мира.