

Правила успеха

Автор:

[Джек Кэнфилд](#)

Правила успеха

Джек Кэнфилд

Джанет Свитцер

Путь лидера. Легендарные бестселлеры

Серия «Путь лидера». Легендарные бестселлеры» – это семь наиболее значимых в своей области книг о влиянии, управлении, стойкости, внутренней силе, богатстве, решительности и упорстве. Все авторы – признанные лидеры или лучшие эксперты по ключевым навыкам лидера. Эти бестселлеры уже имеют свою историю успеха и помогли миллионам людей добиться выдающихся результатов.

Джек Кэнфилд – ученик Наполеона Хилла, автор более 60 книг, разошедшихся по всему миру тиражами в 80 000 000 экземпляров, переведенных на 39 языков. Имя Джека Кэнфилда занесено в Книгу рекордов Гиннеса.

«Правила успеха» – легендарная классика, которая помогла 500 000 читателей добиться успеха как в бизнесе, так и в личной жизни! Стратегия позитивного мышления поможет вам четче сформулировать, что именно вы хотите получить от жизни, и расскажет, как этого добиться.

[i]Книга также выходила под названием «50 правил успеха, чтобы достичь желаемого в бизнесе и в личной жизни».[/i]

Джек Кэнфилд

Правила успеха

© Раева В. М., перевод на русский язык, 2017

© ООО «Издательство «Эксмо», 2017

* * *

Каждый день, каждую минуту мы делаем свой выбор. Наши мысли, наши убеждения и принятые решения формируют наше завтра.

Год за годом мы стремимся сделать Вашу жизнь более интересной и наполненной, поддерживая Вас на пути к успеху.

Оставайтесь с нами, ведь вместе мы сможем достичь любых целей – даже самых амбициозных!

С уважением, Бинбанк Премиум

Введение

Если у человека появляется возможность вести необычную жизнь, он не имеет права от нее отказываться.

ЖАК ИВ КУСТО

легендарный исследователь подводного мира и режиссер

Кто пишет книгу – пусть излагает только то, что знает. Догадок у меня и у самого достаточно.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ФОН ГЕТЕ

немецкий поэт, романист, драматург и философ

Эта книга посвящена не просто полезным мыслям, а тем непреходящим принципам, тем вечным истинам, которым на протяжении человеческой истории следовали люди, добившиеся успеха. В течение 30 лет я исследовал эти правила успеха и применял их на собственном опыте. Плоды того феноменального успеха, которые я с наслаждением пожинаю сейчас, созрели благодаря тому, что ежедневно и непрестанно применял я эти правила на практике с тех самых пор, как начал их изучать в 1968 году.

К успеху моему же можно отнести то, что я являюсь автором и редактором более 60 бестселлеров, разошедшихся по всему миру тиражами в 80 миллионов экземпляров на 39 языках (7 книг, опубликованных к 24 мая 1998 года, вошли в список бестселлеров New York Times, благодаря чему мое имя внесено в Книгу рекордов Гиннеса), обитаю в прекрасном поместье в Калифорнии, регулярно участвую в каждом значительном ток-шоу – от «Ток-шоу Опри» до «Доброе утро, Америка», получая за это по \$25 000, и мой ежегодный доход составляет не один миллион долларов. Кроме того, веду колонку в солидной еженедельной газете, которую читают миллионы людей, получил множество наград и наладил самые нежные отношения со своей милой женой и замечательными детьми. В общем, достиг истинного материального благополучия, гармонии, счастья и внутреннего мира. Я общаюсь с президентами 500 компаний из списка Fortune, звездами кино-, теле- и видеоэкрана, знаменитыми писателями и тончайшими духовными учителями и лидерами. Неоднократно доводилось мне беседовать с членами Конгресса, профессиональными спортсменами, директорами корпораций и выдающимися бизнесменами, причем на самых аристократических курортах мира и в самых изысканных центрах досуга, от круглогодичного курорта на острове Невис в Британской Вест-Индии до лучших отелей Акапулько и Канкуна. Я катаюсь на лыжах в Айдахо, Калифорнии и Юте, сплавляюсь на плотках по рекам Колорадо, поднимаюсь на горные вершины в Калифорнии и Вашингтоне. А отпуск провожу на лучших курортах Гавайских островов, Австралии, Таиланда, Марокко, Франции и Италии. В общем, не жизнь, а сплошной кайф!

Начиналась же моя жизнь весьма средненько. Вырос я в Вилинге, Западная Вирджиния. Мать моя была алкоголичкой, а отец – трудоголиком, трудившимся в цветочном магазине за \$8000 в год. Я же, чтобы помочь ему свести концы с

концами, подрабатывал в летние каникулы (спасателем в бассейне и одновременно в том же цветочном магазине, что и он). В колледж я поступил со стипендией, а чтобы платить за учебники, одежду и как-то развлекаться, продолжал подрабатывать, подавая завтраки в одном из студенческих общежитий. Никто никогда ничего не приносил мне на блюдечке с золотой каемочкой. На последних курсах я сумел получить почасовую преподавательскую работу, за которую мне платили \$240 в месяц. На квартиру уходило \$79, так что на всю остальную «роскошную жизнь» оставался \$161. К концу месяца я питался так называемым «обедом за 21 цент» – пакетик лапши за 11 центов залить горячей водой, добавить чесночной соли и томатной пасты на 10 центов. Так что я отнюдь не понаслышке знаю, как это – находясь на нижней ступеньке экономической лестницы, вечно наскребать в кармане последние гроши.

Закончив магистратуру, я начал работать преподавателем истории в средней школе в южном квартале Чикаго. А потом встретил своего замечательного наставника, В. Клемента Стоуна. Стоун, мультимиллионер, добившийся всего сам, пригласил меня работать в его Фонде. Он-то и обучил меня тем основным правилам успеха, которыми я пользуюсь и по сей день. Работа же моя заключалась в том, чтобы научить этим правилам других. За годы общения со Стоуном я взял сотни интервью у людей, добившихся успеха, – олимпийских чемпионов и профессиональных спортсменов, знаменитых артистов и авторов бестселлеров, руководителей крупных предприятий и политических лидеров, успешных предпринимателей и лучших коммерсантов. Прочел буквально тысячи книг (в среднем по одной книге в 2 дня), посетил сотни семинаров и прослушал тысячи часов аудиопрограмм, чтобы раскрыть эти универсальные правила успеха и счастья. Затем я применил их к собственной жизни. И те, которые «сработали», стал проповедовать в своих лекциях, на семинарах и симпозиумах, которые провел более чем с миллионом людей во всех 50 штатах США и 20 странах мира.

Эти правила и методы оказались действенны не только для меня, но и помогли сотням тысяч моих студентов добиться финансового благосостояния и необыкновенного успеха в карьере, обрести бо?льшую живость и радость во взаимоотношениях с окружающими и близкими, исполнить свои жизненные цели и стать счастливыми. Кто-то из моих студентов открыл свое собственное успешное дело и стал даже миллионером, другие добились спортивной славы или получили выгодные контракты, стали звездами кино и телевидения, известными политическими деятелями, приобрели огромное влияние в своей среде, написали немало бестселлеров, были названы преподавателем года в

своих школьных округах, побили все возможные рекорды по продажам в своих торговых компаниях, написали сценарии, которым были присуждены награды, стали президентами своих корпораций, получили признание за выдающийся вклад в благотворительность, создали совершенно сказочные семейные отношения и воспитали необыкновенно счастливых и удачливых детей.

Правила действуют всегда, если вы действуете по правилам

Все эти результаты, столь восторженно описанные мною, доступны и для вас. Я точно знаю, что и вы способны достигнуть невообразимых успехов. Почему? Да потому, что правила и методы действуют всегда – просто нужно заставить их работать на вас, вот и все.

Несколько лет назад я участвовал в телешоу в Далласе, Техас, и заявил, что, используя предлагаемые мною правила, принципы, можно меньше чем за 2 года доходы вдвое увеличить, а рабочее время вдвое уменьшить. Ведущая отнеслась к моему заявлению весьма скептически. И тогда я предложил ей пари: если она, применяя мои принципы и методы в течение 2 лет, не удвоит свой доход и досуг, я вернусь на ее шоу и при всех выпишу ей чек на \$1000. Если же прав окажусь я и все получится, она должна будет сама пригласить меня снова и объявить об этом телезрителям и участникам. Всего лишь 9 месяцев спустя я встретил ее на съезде Национальной ассоциации дикторов в Орландо, Флорида. Она сообщила, что не только уже удвоила доход, но и перешла на более крупную телестанцию с существенной прибавкой жалованья, создала собственную программу и опубликовала книгу, – и все это лишь за 9 месяцев!

Дело в том, что добиться подобных результатов – и добиваться постоянно – может любой. Все, что вам нужно сделать, – это решить, чего вы хотите, поверить в то, что вы этого заслуживаете, и начать применять на практике те правила, о которых я толкую в этой книге.

Основные правила одни и те же для всех людей и профессий, даже если в настоящее время вы – безработный. Неважно, состоит ли ваша цель в том, чтобы стать главным специалистом в вашей торговой фирме или ведущим архитектором, учиться в школе на круглые пятерки, похудеть, купить дом своей мечты, стать спортсменом-профессионалом мирового класса, рок-звездой,

журналистом, получающим престижные награды, мультимиллионером или успешным бизнесменом, – правила и стратегические подходы одинаковы. И как только вы их изучите, примете душой и умом и начнете планомерно и по порядку ежедневно применять на практике, ваша жизнь изменится так, как вы даже и мечтать не осмеливались.

«Никто не сможет делать зарядку за вас»

как точно выразился мотивационный философ Джим Рон, «никто не сможет делать зарядку за вас». Вы должны делать ее сами, если хотите добиться желаемого эффекта. Причем неважно, физические ли это упражнения или же медитация, чтение, размышление, учеба, освоение нового языка, постановка соизмеримых целей, визуализация успеха, повторение аффирмаций или приобретение новых навыков – выполнять все это вы должны сами. Никто не сможет сделать это за вас. Я вручу вам дорожную карту, но управлять автомобилем должны будете вы сами. Я обучу вас необходимым правилам, но применять их на практике придется вам. Если вы решитесь на самостоятельные усилия, обещаю – они будут вознаграждены стократ.

Как построена книга

Чтобы помочь вам побыстрее изучить эти эффективные правила, я разбил книгу на шесть разделов. Раздел I, «Основы успеха», содержит 24 главы, которые являются абсолютными принципами, которым вы должны следовать, чтобы из нынешней точки вашего бытия добраться туда, где вы хотите оказаться. Начнем мы с анализа того, что абсолютно необходимо нести 100 %-ную ответственность за собственную жизнь. Затем вы узнаете, как уяснить себе свои жизненные цели, свое представление о них и свои истинные желания. Потом мы займемся вашей самооценкой и мечтами. И здесь я помогу вам превратить ваши представления в систему конкретных задач и планов по их осуществлению. Я даже научу вас, как использовать невероятную силу аффирмаций и визуализации – одну из тайн успеха всех олимпийских чемпионов, невероятно успешных предпринимателей, мировых лидеров и т. д.

Следующие несколько глав имеют отношение к необходимым, но иногда пугающим действиям, которые тем не менее нужны, чтобы ваши мечты осуществились. Вы будете учиться просить о том, чего хотите, отвергать отказ, требовать и правильно реагировать на ситуацию, а также упорно добиваться своего перед лицом того, что может показаться непреодолимым препятствием.

В разделе II, «Изменить себя для успеха», речь пойдет о важной внутренней работе, которую необходимо будет проделать и которая поможет снять любые психологические и эмоциональные блоки, возможно, мешающие вашему успеху. Недостаточно знать, что делать. Есть много книг, которые подскажут вам это. Однако необходимо не просто понимать всю важность этих действий, но и владеть методикой, помогающей избавиться от пагубных убеждений, страхов и привычек, которые сдерживают вас. Вы же не поедете на машине, не сняв ее предварительно с тормоза, так и эти блоки мешают вашему продвижению вперед. Сперва нужно узнать, как снять «машину» с тормоза, иначе вы будете воспринимать жизнь как вечную борьбу и никогда не достигнете поставленных целей. Итак, что мы узнаем в разделе II? Поймем, как окружить себя успешными людьми и как осознать позитивность своего прошлого и освободить его негативность, выучимся без страха смотреть в лицо тому, что в жизни не получилось, с готовностью раскрывать объятия переменам и не отказываться от уроков лучшего нашего Учителя – жизни. Мы узнаем, как устранять любую физическую и эмоциональную неразбериху, которую сами себе и создаем, и завершать всякую жизненную «незавершенку», отнимающую у нас массу драгоценной энергии, которую можно куда результативнее использовать для достижения своих целей. Я также научу вас, как вашего внутреннего критика преобразовать в наставника и выработать привычку к успеху, что навсегда изменит вашу жизнь.

В разделе III, «Создайте свою «команду успеха», разъясняется, как и зачем нужно формировать различные группы поддержки, чтобы самим тратить время исключительно на развитие собственных талантов и склонностей. Вы также узнаете, как распределять время, подыскать подходящего наставника и обращаться к собственной внутренней рассудительности – весьма изобильному, но для большинства людей, увы, почти неиспользуемому источнику мудрости.

В разделе IV, «Создайте доверительные отношения», я научу вас, как такие отношения формировать и поддерживать. В наше время, когда вокруг полным-полно всевозможных стратегических союзов и могущественных сообществ, продолжительный крупномасштабный успех практически невозможен, если вы

не умеете создавать и поддерживать отношения самого высокого уровня.

И, наконец, оттого, что для стольких людей успех – это прежде всего деньги, и оттого, что деньги необходимы не только для выживания, но и для качества жизни, появился раздел V, «Успех и деньги». В нем я расскажу, как выработать более позитивное восприятие денег, как обеспечить себе такое их количество, чтобы вести тот образ жизни, к которому вы стремитесь и сейчас, и по выходе на пенсию, а также разъясню, почему отдавать «церковную десятину» и служить людям столь важно для финансового успеха.

Раздел VI, «Успех начинается здесь и сейчас», состоит из двух коротких глав, повествующих о том, почему так важно и самому взяться за дело прямо сейчас, и других привлечь. Чтение этих глав подтолкнет вас к созданию той жизни, о которой вы всегда мечтали, но до сих пор хорошенько не представляли, как это сделать.

Как читать книгу

Подвергайте все сомнению. Ничему не верьте, если это не согласуется с вашим собственным благоразумием и здравым смыслом, независимо от того, кто, когда, где и что сказал. Даже если это был я.

БУДДА

Каждый учится по-своему, и вы, вероятно, знаете, как это лучше всего получается у вас. И хотя читать эту книгу можно множеством способов, хотелось бы предложить несколько наиболее полезных.

Возможно, в первый раз вы прочтете ее «залпом» лишь для того, чтобы прочувствовать весь предстоящий процесс, прежде чем приступить к созданию той жизни, которой действительно желаете. Правила представлены в строгом порядке и вытекают одно из другого. Они походят на числа в комбинации кодового замка – вам нужны все и в правильном сочетании. При этом неважно, какой у вас цвет кожи, национальность, пол или возраст. Если вы знаете комбинацию, замок откроется.

Настоятельно рекомендую вам во время чтения подчеркивать и выделять в тексте все, что покажется вам важным. Делайте на полях примечания о тех действиях, которые намереваетесь выполнить. И снова и снова просматривайте и перечитывайте свои примечания и выделенные куски текста. Повторение – мать учения. Ведь при этом вы каждый раз будете напоминать себе то, что должны сделать, чтобы добраться оттуда, где вы сейчас, туда, где хотите быть. По мере чтения вы и сами поймете: любая новая идея требует неоднократного повторения, прежде чем стать неотъемлемой частью вашего мышления и бытия.

Вы можете обнаружить, что уже знакомы с некоторыми из приведенных здесь правил. Это замечательно! Вот только интересно, применяете ли вы их в настоящее время на практике? Если нет – дайте себе слово незамедлительно начать ими пользоваться! Не забывайте: правила действуют, если вы действуете по правилам.

При повторном прочтении вам захочется читать уже медленнее, со вкусом, после каждой главы откладывая книгу в сторону и стараясь применить прочитанное на практике. Если кое-что вы уже делаете – продолжайте, если же нет – приступайте немедленно.

Как и многие из прежних моих студентов и клиентов, вы можете ощутить внутреннее сопротивление некоторым предлагаемым действиям. Помните – мало прочесть эту книгу, нужно жить в соответствии с изложенными в ней принципами, примерно так же, как, прочитав книгу по похудению, употреблять меньше калорий и увеличить физическую нагрузку.

Неплохо было бы найти двух-трех единомышленников, которые объединили бы свои усилия с вашими: тогда вы могли бы контролировать и подстраховывать друг друга. Ведь истинное обучение происходит только тогда, когда вы усваиваете и на практике используете новую информацию – то есть когда ваше поведение меняется.

Предупреждение

Конечно, любые перемены требуют продолжительных усилий: ведь преодолеть предстоит застарелое внутреннее и внешнее сопротивление. Поначалу новые

сведения могут вас сильно взбудоражить, вы словно взлетите на крыльях новообретенной надежды и вновь открытого смысла жизни, ибо начнете воспринимать ее совершенно по-иному. Это хорошо. Но хочу предупредить, что не исключены и другие чувства. Вы можете огорчиться, что не знали всего этого прежде, рассердиться на родителей и учителей, что те не научили вас этим столь важным принципам дома и в школе, или разозлиться на себя за то, что, зная многие из них, тем не менее не жили по ним.

А теперь глубоко вздохните и поймите, что все это – часть вашего пути под названием Жизнь. Все минувшее на самом деле было совершенно. Все в прошлом вело вас к этому мгновению преобразования, произошедшему с вами не раньше и не позже, а именно в нужный момент. Каждый из нас – и вы в том числе – всегда старался максимально использовать все, что в то время знал. Теперь вы твердо вознамерились узнать больше. Так радуйтесь своему новому пониманию! Оно пришло дать вам свободу.

Может также настать момент, когда вам покажется, что все слишком затянулось. И начнут возникать коварные вопросы: почему я еще не достиг цели? почему так и не разбогател? почему рядом все еще нет женщины (мужчины) моей мечты? когда же, наконец, и я обрету свой идеальный вес? Успех требует времени, усилий, настойчивости и терпения. Если вы применяете все правила и методы, изложенные в этой книге, ваши цели от вас не уйдут. Вы реализуете свои мечты. Но случится это не вдруг.

Совершенно естественно при достижении любой цели наткнуться на препятствия или ощутить себя топчущимся на месте. Это нормально. Тот из вас, кому доводилось учиться музыке, заниматься спортом или боевыми искусствами, знает, что наступает период, когда работаешь-работаешь, а все без толку: видимого прогресса вроде бы нет. Именно в этот период несведущие и непосвященные часто сдаются, бросают занятия вовсе или переходят на другой музыкальный инструмент или вид спорта. Но мудрый, понимая, что сдаваться нельзя, продолжает упорно работать со своим инструментом, спортом или боевым искусством (а в нашем случае – с правилами успеха) и в конечном счете, накопив достаточное количество, стремительно переходит на иной уровень качества в мастерстве, умении или знаниях. Будьте терпеливы. Не спешите. Не сдавайтесь. Не бросайте начатого. Вы прорветесь. Правила действуют всегда. Итак, начнем.

Часть 1. Основы успеха

Пора начинать строить жизнь по собственному сценарию.

ГЕНРИ ДЖЕЙМС

американский писатель, автор 20 романов, 112 рассказов и 12 пьес

Основные правила игры, если знать их досконально, никогда не подведут.

ДЖЕК НИКЛАУС

легендарный профессиональный гольфист

Правило 1. 100 % ответственности за собственную жизнь

Вы должны сами отвечать за себя. Нельзя изменить обстоятельства, времена года, направление ветра, но можно изменить себя самого.

ДЖИМ РОН

выдающийся американский философ-экономист

Один из самых распространенных мифов современной американской культуры – что мы отроду обеспечены правом на замечательную жизнь, как будто где-то когда-то кто-то (но только не мы сами) взял на себя ответственность превратить нашу жизнь в непрерывное счастье, обеспечить нас захватывающими возможностями карьеры, лелеять наше семейное и личное благополучие просто потому, что мы существуем.

Но реальность – и на этом общем для нас жизненном уроке основана вся книга – такова, что есть только один человек, ответственный за качество вашей жизни.

И этот человек – Вы.

Если вы хотите добиться успеха, то за все, что происходит в вашей жизни, вам придется целиком и полностью отвечать самому. Сюда относятся ваши достижения, качество взаимоотношений, состояние психического и физического здоровья, уровень доходов и долгов, ваши чувства – все!

Это не просто.

Ведь в действительности большинство из нас воспитаны так, что за все, что нам в нашей жизни не нравится или не удалось, мы норовим обвинить кого-то другого. Мы обвиняем что или кого угодно: родителей, начальство, друзей, средства массовой информации, коллег, клиентов, супруга (супругу), погоду, экономику, гороскоп, нехватку денег – ведь на все это так удобно при случае свалить вину. И никак не хотим узреть истинного виновника всех наших неудач – самих себя.

Хочу рассказать вам одну замечательную историю о человеке, который однажды вечером идет по улице и натывается на человека, который стоит на коленях и ищет что-то под уличным фонарем. Прохожий спрашивает, что тот ищет. Человек отвечает, что он потерял ключ. Прохожий предлагает помочь и тоже опускается на колени. После часа бесплодных, уже совместных поисков он спрашивает: «Мы, кажется, обшарили все вокруг, но ключа вашего так и не нашли. Вы уверены, что потеряли его здесь?»

И человек отвечает: «Нет, вообще-то я потерял его где-то в доме, но здесь, под фонарем, светлее».

Так вот, в поисках ответов на вопросы, отчего жизнь не удается и отчего не получаются столь желанные результаты, настала пора обратиться к самому себе, ибо именно вы создали себе ту жизнь, которую ведете, и получили те результаты, которые заслужили.

Вы – и никто другой!

Чтобы добиться главного успеха в жизни – достичь тех целей, которые являются для вас наиболее важными, – вам следует принять на себя 100 % ответственности за собственную жизнь. 100 %, и ни сотой долей меньше, иначе ничего не выйдет.

100 % ответственности за все

Как я уже упоминал во введении, в 1969 году – всего через год после окончания аспирантуры – мне посчастливилось работать с У. Клементом Стоуном. Тогда его состояние оценивалось в \$600 млн, и этого успеха он добился сам. И все это было задолго до тех мультимиллионеров, которые появились уже в 90-х годах, заработав свои состояния на интернет-бизнесе. Кроме того, Стоун считался главным в Америке специалистом по успеху. Он издавал журнал Success, разработал «Систему Успеха, которая никогда не дает сбой» (The Success System That Never Fails) и вместе с Наполеоном Хиллом написал «Успех через позитивное мышление. Думай и богатеи-2» (Success Through a Positive Mental Attitude).

В конце моей первой рабочей недели Стоун поинтересовался, несу ли я ответственность за собственную жизнь на все 100 %.

– Пожалуй, – отвечал я.

– На этот вопрос, молодой человек, можно отвечать либо «да», либо «нет». Либо вы несете эту ответственность, либо нет.

– Ну, в общем-то, я не уверен.

– Доводилось ли вам когда-нибудь обвинять других в своих несчастьях или неприятностях? Случалось ли жаловаться на что-то?

– М-м-м... э-э-э... Полагаю, случалось.

– Вы не полагайте. Вы думайте.

– Да, доводилось.

– Вот то-то. А это значит, что на 100 % вы за собственную жизнь не отвечаете. 100 %-ная ответственность подразумевает, что вы осознаете, что сами создаете все обстоятельства своей жизни, то есть понимаете, что причина всего происходящего с вами – в вас. Если хотите действительно добиться успеха, а я

знаю, что хотите, то придется оставить все обвинения и жалобы и начать самому полностью отвечать за свою жизнь, иначе говоря – за все свои результаты, как за достижения, так и за неудачи. И это – необходимое условие успеха в жизни. Только признав себя причиной всех событий своей жизни, вы сможете по-настоящему самостоятельно позаботиться о создании именно того будущего, к которому стремитесь. Знаете, Джек, осознав, что все нынешние обстоятельства вы создаете сами, вы сможете менять и корректировать их по собственному усмотрению. Вы понимаете это?

– Да, сэр, понимаю.

– И готовы принять на себя 100 %-ную ответственность за собственную жизнь?

– Да, сэр, готов!

И я ее принял.

Вам придется отказаться от всех оправданий и сожалений

Девяносто девять процентов всех неудач происходит с теми, кто привык находить себе оправдания.

ДЖОРДЖ ВАШИНГТОН КАРВЕР

химик, открывший 325 способов применения арахиса

Если вы хотите создать жизнь своей мечты, то так или иначе придется самому брать на себя 100 %-ную ответственность за свое бытие. Это значит – отказаться от всяческих оправданий, историй о том, как вы оказались жертвой, объяснений, почему вы до сих пор чего-то не смогли и чего-то не обрели, и прочих претензий к обстоятельствам, якобы от вас не зависящим. Все это вам следует оставить и забыть навечно.

Ваша жизненная позиция должна стать такой, чтобы вы всегда были в силах одно изменить, другое исправить и добиться желаемого результата. Что бы ни

служило причиной – невежество ли, недостаток понимания, страхи, неодолимое желание всегда быть правым или потребность чувствовать себя защищенным, – над вами эти причины больше не имеют никакой власти. Почему прежде имели? Кто знает. Теперь это уже неважно. Прошлое есть прошлое. Сейчас же важно лишь то, каким вы предпочитаете быть и что предпочитаете делать с настоящего момента и впредь. А вы, конечно же, предпочитаете быть совершенно независимым и действовать как человек, на все 100 % отвечающий за то, что с ним происходит или не происходит.

Если что-то вдруг пойдет не по плану, спросите себя: «Как я все это сотворил? О чем думал? Кому или во что верил? Что сказал или не сказал? Что сделал или не сделал, чтобы результат вышел именно таким? Отчего другой человек из-за меня поступил именно так, а не иначе? Что я в следующий раз должен сделать по-другому, чтобы получить результат, который нужен мне?»

Спустя несколько лет после встречи со Стоуном доктор Роберт Резник, психотерапевт из Лос-Анджелеса, научил меня очень простой, но очень важной формуле, которая сделала идею о 100 %-ной ответственности абсолютно простой и ясной даже для меня. Вот эта формула:

$S+R=P$ (Событие + Реакция = Последствие)

Суть в том, что любое последствие вашей жизни (будь то успех или неудача, богатство или бедность, здоровье или болезнь, сближение или отчуждение, радость или огорчение) является результатом вашей реакции на предыдущее событие (или события).

Если нынешние последствия вам не нравятся, то перед вами встает дилемма, как поступить.

1. В своей неудаче (П) вы можете обвинить обстоятельства (С). Другими словами, вы можете возложить ответственность на экономику, погоду, нехватку денег, недостаток образования, расизм, половой шовинизм, нынешние власти, жену или мужа, отношение к вам начальства, недостаток поддержки, политический климат, систему или ее отсутствие и так далее. Все эти факторы, несомненно, существуют, но будь они решающими, никто и никогда ни в чем бы не преуспел.

Джекки Робинсон никогда не сыграл бы в бейсбол за ведущую лигу, Сидней Пуатье и Дензел Вашингтон никогда не сделались бы кинозвездами, Диана Файнштейн и Барбара Боксер не стали бы сенаторами, Эрин Брокович не раскрыла бы, что компания PG&E's загрязняет воду в Хинкли, Калифорния, Билл Гейтс никогда не основал бы Microsoft, а Стив Джобс не создал бы компьютеры Apple. По каким бы причинам что-то ни показалось вам недостижимым, но есть сотни людей, которые столкнулись с теми же самыми обстоятельствами и все-таки добились успеха.

Множество людей благополучно преодолевают эти так называемые ограничивающие факторы, так что и вас они ограничивать не должны. Вам мешают вовсе не внешние условия и обстоятельства, вы мешаете себе сами! Мы сами себе препятствуем! Сдерживаемся в мыслях и ведем себя так, словно заранее обречены на неудачу. Абсолютно непоследовательно защищаем свои самоубийственные привычки (пристрастие к алкоголю и табаку). Манкируем столь полезной обратной связью в отношениях, оказываемся не в состоянии непрерывно развиваться и приобретать новые навыки, даром растрачиваем время на ничтожную обыденщину, праздность и пустые сплетни, едим нездоровую пищу, пренебрегаем физической нагрузкой, тратим больше денег, чем зарабатываем, оказываемся неспособны обеспечить собственное финансовое будущее, всячески уклоняемся от зачастую необходимых конфликтов, страшимся сказать и услышать правду, избегаем просить о том, в чем нуждаемся, – и еще недоумеваем, почему жизнь не складывается. Впрочем, так поступает большинство. Люди склонны возлагать вину за все, что происходит не по их замыслу, на внешние обстоятельства и причины, себе же – всегда находить оправдание.

2. Вместо этого вы можете просто изменить свою реакцию (P) на события (C) – и поступать так, пока последствия (П) не станут такими, как вы хотите. Вы можете изменить свое мышление (взгляды), общение, картинки, которые держите в сознании (образы самого себя и мира), – тогда изменится и ваше поведение, то есть ваши поступки. И это – все, что вам следует контролировать. К сожалению, в большинстве своем мы – заложники собственных привычек и настолько подчинены ими, что никогда не меняем своего поведения. Супруги и дети, коллеги по работе, покупатели и клиенты, студенты и мир в целом вызывают в нас привычную реакцию, с которой мы сроднились и не хотим расставаться. В сущности, мы – комплекс условных рефлексов, срабатывающих независимо от нас. Это они управляют нами, а не мы – ими. Необходимо восстановить контроль над своими мыслями, образами, мечтами и видениями и над своим поведением. Думать, говорить и поступать вы должны с твердо обдуманном намерением и в

точном согласовании со своими целями, задачами и ценностями.

Если вам не нравятся последствия – измените свою реакцию

Давайте на нескольких примерах посмотрим, как это действует.

Вы помните землетрясение в Нортридже в 1994-м? Я-то помню его прекрасно! Я пережил это в Лос-Анджелесе. Два дня позже на моих глазах репортер Си-эн-эн брал интервью у людей, спешащих на работу. Землетрясение разрушило одну из основных автострад, ведущих в город. Движение безнадежно застопорилось, и если обычно здесь бывала часовая пробка, то теперь предстояло простоять не меньше двух, а то и трех часов.

Репортер Си-эн-эн постучал в окно одной из машин, застрявших в этой пробке, и спросил водителя, как ему все происходящее.

Тот сердито ответил: «Ненавижу Калифорнию. Сперва были пожары, потом наводнения, а теперь вот еще и землетрясение! Хоть с рассветом выезжай – все равно опоздаешь на работу. Просто не верится!»

Тогда репортер постучал в окно машины позади и задал тот же вопрос. Этот водитель, лучась улыбкой, ответил: «Никаких проблем. Я выехал из дому в 5 утра. Полагаю, в нынешних обстоятельствах мой босс не вправе требовать от меня большего. У меня с собой достаточно кассет с музыкой и испанским языком. Мой мобильник тоже при мне. В термосе кофе, в портфеле – завтрак, есть даже книжка, чтобы почитать. Все отлично».

Теперь посмотрите: если землетрясение или пробка в нашей формуле являются определяющими переменными величинами, то, по идее, злиться должны были бы все, в ней застрявшие, однако злились не все. Именно индивидуальная реакция на пробку привела каждого к собственным последствиям. И разница

заклучалась в том, что один выехал из дому, уже готовый к отрицательному восприятию случившегося, с негативными мыслями, а другой – к положительному, с позитивными мыслями. И именно их разное отношение к событиям и разное поведение и вызвало совершенно различные впечатления и переживания.

Похоже, ожидается спад; впрочем, я решил в нем не участвовать

Одному моему другу принадлежит агентство по продаже автомобилей Lexus в Южной Калифорнии. Когда разразилась война в Персидском заливе, число продаж в его конторе резко сократилось. Дилеры понимали, что если они не изменят свою реакцию (P) на события (C) – опустевший демонстрационный зал агентства, – то бизнес тихо скончается. Их совершенно нормальной реакцией (P) было и дальше давать рекламные объявления в газете и по радио и дожидаться очередного наплыва покупателей. Но на сей раз это не подействовало. Последствия (П) оказались не теми, на которые был расчет: продажи продолжали неуклонно падать. Тогда они решили изменить стратегию. И сработал вот какой вариант. Несколько человек целой кавалькадой новеньких машин отправились по местам обитания потенциальных богатых покупателей – в загородные и яхт-клубы, на площадки для поло, определенные кварталы в Беверли-Хиллз и Вестлейк Вилидж, – приглашая встречных прокатиться в новом Lexus.

А теперь представьте... вы садитесь за руль нового автомобиля, проезжаете несколько кругов, пробуете его, что называется «на ощупь и на вкус», а затем возвращаетесь в свою старую машину. Помните то чувство разочарования, которое вы испытали, сравнив старую машину с новой? До этого момента старая машина прекрасно вас устраивала. И вдруг вы поняли, что существует нечто лучшее. То же самое произошло и с этими людьми. Проехавшись на предложенном автомобиле, очень многие купили или взяли в аренду новый Lexus.

Дилеры изменяли свою реакцию (P) на неожиданные события (C) – войну, пока не добились тех последствий, которые были им нужны: увеличения продаж. Фактически машин ушло даже больше, чем до войны.

Все, что вы испытываете сегодня, есть результат выбора, сделанного вами в прошлом

Все, что вам приходится испытывать в жизни – будь то явления вашей внешней или внутренней жизни, – есть результат вашей же реакции на предыдущие события.

Событие: Вам выплатили премию \$400.

Реакция: Вы потратили деньги на веселый вечерок в городе.

Последствия: Вы остались без гроша.

Событие: Вам выплатили премию \$400.

Реакция: Вы вложили деньги в свой Финансовый фонд.

Последствия: Ваш капитал вырос.

Вам следует контролировать всего три вещи: свои мысли, свои внутренние образы (то, что вы визуализируете в воображении) и свои поступки (поведение). От того, как вы пользуетесь этими тремя вещами, зависят ваши жизненные события и переживания. Если вам не нравится то, что происходит с вами и в вашей душе, измените свою реакцию. Замените негативное мышление на позитивное. Измените свои привычки, то, что видите в своих мечтах, то, что читаете, то, о чем говорите. Замените друзей.

Если вы продолжаете делать то, что делали всегда, то и получать будете то, что получали всегда

В 12-этапных программах вроде тех, с которыми работают в ассоциации анонимных алкоголиков, безумие определяется как «поведение, когда человек, ведя прежний образ жизни, надеется на иные последствия». Ничего не получится! Если вы – алкоголик и продолжаете пить, ваша жизнь не улучшится ни на йоту. Точно так же, если вы будете вести себя по-прежнему, ваша жизнь никогда не переменится.

Но она начнет меняться к лучшему в тот же день, как только вы начнете реагировать иначе! Если бы нынешние ваши действия приносили вам то «большее» и «лучшее», чего вы ищете в жизни, то это большее и лучшее уже обнаружилось бы! Раз уж вы хотите получить от жизни что-то иное, вам придется и поступать по-иному!

Перестаньте обвинять

Обвинять кого угодно в чем угодно – впустую тратить время. Сколько бы промахов вы ни насчитали у ближнего и в чем бы его ни обвинили – вас это не изменит.

УЭЙН ДАЙЕР

соавтор книги «Как получить то, что вы действительно хотите» («How to Get What You Really, Really, Really, Really Want»)

Вы никогда не добьетесь успеха, пока будете и дальше обвинять кого-то или что-то в своих неудачах. Если вы собираетесь стать победителем, то должны признаться себе: это – вы, именно ваши мысли, поступки, чувства и выбор сделали вашу жизнь такой, какая она есть сейчас. Это были вы, и никто иной!

Это вы всегда ели некачественную пищу.

Это вы никогда не говорили «нет!».

Это вам всегда приказывали.

Это вы всегда засиживались на рабочем месте допоздна.

Это вы всегда предпочитали верить в кого-то, но только не в себя.

Это вы никогда не прислушивались к собственной интуиции.

Это вы всегда отказывались от своей мечты.

Это вас всегда можно было обвести вокруг пальца.

Это вы всегда все взваливали на свои плечи.

Это вы доверялись тому, кому доверяться не следовало.

Это вас собаки всегда тащили за собой на поводке.

Перестаньте жаловаться

Тот, кто жалуется, что мяч «отскакивает», может вообще упустить его.

ЛУ ХОЛЬЦ

единственный тренер в истории NCAA, который привел к финалу по американскому футболу целых шесть студенческих команд, выиграл чемпионат страны и был удостоен почетного звания «Тренер года»

Давайте трезвым взглядом посмотрим, что такое жалоба. Раз вы жалуется на кого-то или что-то, значит, считаете себя заслуживающим чего-то лучшего. При этом у вас должен иметься какой-то эталон, идеал, к которому вы стремитесь и за обретение которого не желаете брать на себя ответственность. Давайте кое-что уточним.

Если бы вы не считали, что заслуживаете лучшего – больше денег, большего дома, лучшей работы, более интересных развлечений, более любящей жены

(мужа), – то и жаловаться не стали бы. Значит, этот образ лучшей судьбы сидит в вашем воображении, и вы знаете, что предпочли бы все это иметь, но не хотите идти на риск, необходимый для обретения всего этого.

Подумайте вот о чем... люди жалуются только на то, что способны изменить. Мы ведь никогда не жалуемся на то, что нам неподвластно. Вы когда-нибудь слышали, чтобы кто-то жаловался на гравитацию? Нет, никогда. Вы когда-нибудь видели, чтобы согбенный годами старик, идя по улице, ворчал на гравитацию? Конечно же, нет.

А почему, собственно, нет? Ведь не будь гравитации, люди не падали бы с лестницы, самолеты не рушились с неба и посуда бы не билась. Однако на это никто не жалуется. А причина в том, что гравитация существует, и все тут. И ничего с нею поделывать невозможно, и мы принимаем это как данность. Жалобами гравитацию не отменишь и не изменишь, мы это понимаем, вот и не жалуемся. В действительности же мы не жалуемся не столько поэтому, сколько потому, что используем гравитацию в собственных целях. Строим водопроводы на горных склонах горы, чтобы вода сама бежала к нам, пользуемся канализацией, чтобы удалять отходы.

И даже более того – гравитация нужна нам для игр и развлечений. Ее используют почти в каждом виде спорта. Мы ходим на лыжах, прыгаем с парашютом, прыгаем в высоту, метаем диск и копье, играем в баскетбол, бейсбол и гольф – в каждом из этих видов спорта так или иначе задействована гравитация.

Обстоятельства, на которые вы жалуетесь, по самой их природе относятся к числу тех, которые вы могли изменить, но предпочли этого не делать. Вы вполне можете найти лучшую работу, более любящего партнера, зарабатывать больше денег, жить в лучшем доме и квартале, иметь более приятных соседей и есть более здоровую пищу. Но для этого вам необходимо измениться.

Если вернуться к ранее приведенному перечню, то вы могли бы:

выучиться готовить более здоровую еду;

отказывать тем, кто на вас давит;

выйти «в мир» и найти работу получше;

уделять больше времени себе;

поверить в свои силы;

больше доверять своему внутреннему голосу;

возвратиться к учебе и осуществить наконец свою мечту;

лучше заботиться о своем имуществе;

просить, чтобы другие помогли вам;

заняться саморазвитием;

продать или отдать своих собак.

Так почему же вы попросту не делаете всего этого? Да потому, что для этого необходимо рисковать. Вы рискуете остаться вообще без работы, оказаться брошенной женой (мужем), подвергнуться насмешкам или осуждению окружающих. Вы рискуете потерпеть неудачу, встретить сопротивление, оказаться неправым. Вы рискуете тем, что мать, соседи или жена (муж) вас не поддержат. Изменение себя требует усилий, денег и времени. Оно может причинить вам неудобства, вызвать затруднения, сбить с толку. И вот, не желая ничем рисковать и подвергаться всем этим неприятным ощущениям и переживаниям, вы предпочитаете ничего в себе не менять, оставить все как есть и только жалуетесь.

Но раз вы все-таки жалуетесь, то, значит, держите в уме некий эталон лучшей жизни, которую предпочли бы вести, но боитесь рисковать, чтобы создать ее для себя. Тогда вам следует либо честно признаться в собственном окончательном выборе, взять на себя ответственность за него и перестать жаловаться, либо... все же рискнуть и начать создавать себе жизнь по своему эталону.

Так что, если вы хотите полностью изменить свою жизнь и воплотить свои давнишние мечты, то все равно окажетесь перед необходимостью рисковать.

Так что поскорее принимайте решение прекратить жаловаться и тратить время на общение с такими же жалобщиками и приступайте к созданию жизни своей мечты.

Вы жалуетесь не тому

Замечали вы, что люди, как правило, жалуются не тому, кому следует, – тем, кто помочь ничем не может? Приходят на работу и жалуются на жену (мужа); возвращаются домой и начинают жаловаться на сослуживцев. Почему? Да потому, что так проще – риска меньше. Ведь требуется определенное мужество, чтобы сказать жене (мужу), что такая семейная жизнь вас не устраивает, что ей (ему) следует изменить свое поведение. Не меньшее мужество требуется, и чтобы попросить начальника так спланировать работу, дабы вам не приходилось каждую пятницу засиживаться допоздна или трудиться в выходные. Вот только поговорить с начальником имеет смысл, а жена (муж) вам все равно ничем не поможет, посочувствует разве.

Учитесь не жаловаться, а обращаться с просьбой и совершать поступки, которые приведут к желаемым последствиям. Именно так поступают те, кого сопровождает успех. Именно это действует. Если оказываетесь в ситуации, которая вам не нравится, то либо принимайте меры, чтобы ее улучшить, либо устранились. Согласитесь «поработать» над семейными отношениями или разведитесь. Потрудитесь, чтобы улучшить условия прежней работы или найдите новую. Так или иначе, но ваша жизнь изменится. Старая пословица гласит: «Под лежащий камень вода не течет», а по одному из новых принципов – «принципу шестеренки», – чтобы повернуть другого, надо повернуться самому. И помните: только вам решать, меняться ли, предпринимать ли что-нибудь или сидеть сиднем. Мир вам ничего не должен. Вы все обязаны создать себе сами.

Либо вы – творец собственных обстоятельств, либо их пассивный наблюдатель

Чтобы обрести силу, необходимо стать творцом собственных обстоятельств, а не оставаться их пассивным наблюдателем. Под словом творец я подразумеваю,

что причиной тех или иных событий своей жизни являетесь вы сами, ваши собственные действия или, наоборот, бездействие. Если в баре вы подойдете к человеку, который явно пропустил уже не одну рюмку, и скажете ему: «Эй ты, пьяный урод и тупица...» – он, конечно, вскочит, как ужаленный, и что есть силы заедет вам в челюсть, после чего вы придете в себя уже в больнице, то причина этого происшествия – вы сами. Это легкий пример.

А вот – пример потруднее. Вы каждый вечер работаете допоздна. Приходите домой усталым и измочаленным. Молча, с отсутствующим видом проглатываете ужин и садитесь перед телевизором посмотреть баскетбольный матч. От таких перегрузок у вас нет ни сил, ни желания заниматься чем-то еще, например, поиграть с детьми или пойти погулять с женой. Так продолжается много лет. Жена просит поговорить с ней. Вы отмахиваетесь: «Потом!» Еще через три года, в один отнюдь не прекрасный вечер, вы в очередной раз возвращаетесь поздно и видите: в доме никого, только на столе в кухне записка от жены – она ушла от вас и забрала детей. И этому событию причина – тоже вы!

Иной раз мы своим бездействием и нежеланием делать необходимое или сохранять желаемое просто позволяем чему-то происходить:

- Вы пригрозили детям, если они не будут убирать за собой, то вы лишите их чего-то (сладкого, похода в кино, прогулки и т. п.), но угрозы своей не выполнили. И теперь ваш дом напоминает зону военных действий.
- Вы не потребовали от него, чтобы он поддержал вас на общем собрании, или когда-то впервые позволили ему взять верх и теперь вынуждены всегда подчиняться ему.
- Вы пренебрегли семинарами по продажам и мотивации, потому что были слишком заняты, и теперь премию за лучший объем продаж получил этот новый парень.
- У вас так и не нашлось времени воспитывать собак и водить на учебную площадку, и теперь они совершенно отбились от рук.
- Вы так и не удосужились вовремя съездить на СТО и теперь сидите на обочине в заглохшей машине, опоздав на нужную встречу.

- Вы так и не вернулись к учебе, и теперь вас обошли при повышении по службе.

Поймите, наконец, что во всех этих обстоятельствах вы – отнюдь не жертва. Просто вы сидели сложа руки или стояли в стороне, пассивно позволяя всему этому происходить. Ничего не сказали, не потребовали, не попросили, не отказали, не попробовали что-то предпринять, наконец, просто не уехали.

Предупредительные сигналы

Ничего в мире, а значит, и с вами не происходит просто так и ни с того ни с сего. Как перед героями старого телесериала «Звездный путь» время от времени вспыхивал «желтый сигнал» тревоги, так и вам судьба всегда сперва посылает предупреждение: окружающие перешептываются и на что-то намекают, внутренний голос подсказывает, интуиция о чем-то настойчиво вещает – все это должно насторожить вас, настроить на грозящую опасность и дать время подготовиться к преодолению нежелательных последствий.

Предупредительные сигналы вы получаете постоянно. Они бывают двух видов. Внешние:

Он то и дело возвращается домой поздно, и от него пахнет спиртным.

Первый же чек этого клиента банк вернул назад.

Что-то он слишком часто ругает секретаршу.

Его мать вас предупреждала.

Друзья вам говорили.

И внутренние:

Это странное ощущение в желудке...

Это смутное подозрение...

Эта мимолетная мысль, что...

Интуиция не перестает нашептывать...

Вдруг нахлынуло опасение...

Этот странный сон, от которого вы вскочили среди ночи...

Существует целый язык, которым судьба что-то нам сообщает:

Намеки, подозрения, опасения.

Неожиданно бросающиеся в глаза надписи на стенах.

У меня такое ощущение, что...

Я за милую это чувствую.

Внутренний голос говорит, что...

Эти знаки дают вам время изменить свою реакцию (P) в уравнении $C+P=P$. Однако слишком многие игнорируют эти предупреждения, потому что, если уделить им внимание, пришлось бы совершить поступок, который причинил бы неудобства. Неудобно сказать мужу, что заметила в пепельнице окурки со следами помады. Неудобно выступить на общем собрании и сказать начальнику в лицо, что предложенный им план – полная чушь. Неудобно в глаза сказать человеку, что не доверяете ему.

Вот вы и притворяетесь, будто ничего не видите и не понимаете, потому что так легче, проще и удобнее, позволяет не вступать в противоречия, ничем не рисковать и сохранять мир, пусть и «худой».

Жизнь становится куда легче

А между тем преуспевающие люди не прячут голову в песок, а бесстрашно идут навстречу любым обстоятельствам. Они плюют на неудобства и делают то, что необходимо, чтобы добиться нужных последствий. Преуспевающие люди не ждут, пока беда случится, чтобы потом все и вся обвинять в своих проблемах.

Но как только вы начинаете быстро и решительно реагировать на сигналы и события по мере их появления, ваша жизнь становится намного легче. Вы и сами увидите, как меняются в лучшую сторону и внешние, и внутренние последствия. Внутренние: прежние жалобы в душе типа «я ощущаю себя жертвой; вечно меня используют; мне никогда ничего не удастся» заменяются на «у меня все идет отлично; я контролирую события и могу повернуть их в любую нужную мне сторону».

Внешние же наподобие: «В наш магазин никто не заходит; в этом квартале у нас опять нет прибыли; люди жалуются на качество нашего нового товара» превращаются в: «А счет в банке-то растет; наш отдел – первый по продажам; новый товар уходит просто влет».

Это же так просто

Суть в том, что вы сами создали и продолжаете создавать себе ту жизнь, которую ведете. Она – результат ваших прошлых мыслей и поступков. Вы отвечаете за свои нынешние мысли и чувства. Вы отвечаете за то, что говорите и делаете. Вы отвечаете и за то, что поступает в ваш мозг и подпитывает интеллект и душу, – какие книги и журналы вы читаете, фильмы и телешоу смотрите и с какими людьми общаетесь. Каждое свое действие вы контролируете сами. Чтобы добиться большего успеха, вам нужно всего-навсего действовать так, чтобы результат превышал ожидания. Вот именно. Это же так просто!

Просто – не значит легко

Хоть принцип этот прост, но жить по нему не всегда легко. Это требует сосредоточенного понимания, строгой дисциплины и желания экспериментировать и рисковать. Вы должны быть готовы внимательно следить за своими поступками и за их результатами. Вам следует наладить обратную связь, а для этого – спрашивать себя, родных, друзей, коллег, начальников, преподавателей, тренеров и клиентов: «Эффективно ли то, что я делаю? Могу ли я делать это лучше? Есть ли что-нибудь такое, что я должен бы сделать еще, но не делаю? Есть ли что-нибудь такое, что я делаю, а должен бы перестать? Как, по-вашему, я сдерживаю себя?»

Не бойтесь спрашивать. Большинство боится потому, что они боятся предполагаемых ответов, тем самым лишая себя обратной связи. Между тем как страшиться решительно нечего. Правда есть правда. И ее лучше знать, чем не знать. Ведь зная, вы можете с этой правдой что-то делать. А без обратной связи вам не удастся повысить качество своей жизни, взаимоотношений, игры или работы.

Остановитесь, оглянитесь и присмотритесь. Жизнь всегда подает знаки обратной связи о результатах вашего поведения, нужно только присмотреться. Если, играя в гольф, вы стали промахиваться, если у вас снизилось число продаж, если по всем предметам в колледже вы получаете «неуды», если дети напрочь отбились от рук, если вы чувствуете себя утомленным и слабым, если в доме царит кавардак или вы несчастливы, – все это знаки обратной связи, говорящие вам: что-то не в порядке и пора обратить внимание на происходящее.

Спросите себя: Как я мог это сотворить или допустить? Какие мои действия полезны или эффективны и следует ли так же поступать и дальше (тренироваться, медитировать, перепоручать работу другим, доверять, слушать, спрашивать, давать рекламу, проявлять расторопность, говорить «Я люблю тебя», следить за потреблением углеводов)?

Какие мои действия вредны или неэффективны и следует перестать: слишком много болтать, пялиться в ящик, тратить много денег, пить, сплетничать, употреблять сахар, опаздывать, подавлять остальных?

Чего я не делаю, а следовало хотя бы попытаться, дабы посмотреть, будет ли эффект (больше слушать, делать зарядку, спать, пить воды, просить о помощи, заниматься маркетингом, читать, планировать, поддерживать отношения,

поручать работу другим или, наоборот, выполнять самому, нанять тренера, пригласить добровольного помощника или быть более благодарным)?

Эта книга полна надежнейших и проверенных правил и рецептов успеха, которыми вы можете незамедлительно воспользоваться. Но придется оставить критиканство, поверить и довериться им всей душой и начать действовать. Только тогда сможете вы «на собственной шкуре» ощутить, эффективны ли они именно для вас. А пока не попробуете, то и не узнаете. И еще одна маленькая «хитрость» – никто не сможет сделать это вместо вас. Лишь вы сами.

Впрочем, формула проста – делать больше того, что эффективно, меньше того, что безрезультатно, и постоянно пробовать новое, присматриваясь, не даст ли это новое лучших результатов.

Присмотритесь... Результаты никогда не лгут

Самый простой и легкий способ узнать, что действует, а что – нет, присмотреться к результатам своего нынешнего поведения. Богаты вы, бедны или же так, серединка на половинку. Держитесь в идеальном для себя весе или же нет. Счастливы или же нет. Имеете то, что хотите, или же нет. Все просто. Результаты никогда не лгут!

Оставьте оправдания и отговорки и либо примиритесь с результатами своих действий, либо действуйте по-другому. Если вы слишком худы или толсты, то никакие, даже самые веские аргументы этого не изменят. К другому результату может привести только другое поведение. Больше думайте наперед, пойдите на курсы совершенствования продаж, измените представление о торговле, вообще питайтесь по-другому, потребляйте меньше калорий и чаще делайте зарядку – вот то, что приведет к иным результатам. Но сперва у вас должно возникнуть желание всмотреться в свои нынешние результаты. Единственно верная точка отсчета – нынешняя ваша реальность.

Так начните обращать внимание на то, что есть. Взгляните под иным углом зрения на свою жизнь и людей в ней. Счастливы ли вы и они? Есть ли уравновешенность, красота, комфорт и непринужденность? Здоровы ли вы телесно и духовно? Сохраняете ли форму? Получаете ли то, что хотите? Растет

ли ваше благосостояние? Хорошо ли вы учитесь? Нет ли в вашей жизни страданий? Улучшается ли она во всех сферах? Если нет – ждите событий, и только в вашей воле дать или не дать им произойти.

Не обманывайте себя. Будьте с собой честным до конца. Проведите самую тщательную инвентаризацию всей своей жизни.

Правило 2. Уясните себе, почему ваша жизнь такова, какова есть

Я верю, что каждый из нас пришел в этот мир с каким-то жизненным предназначением. Распознать, осознать и отнестись к этому предназначению с уважением – возможно, самый важный поступок, который совершают преуспевающие люди. Они находят время понять, зачем они здесь, и со страстью и энтузиазмом этому следуют.

Так для чего вы явились в этот мир?

Лично я давно уже понял, для чего явился в этот мир. Определил свою истинную жизненную цель, справедливую жизненную позицию, понял, как в каждое действие вкладывать страсть и решимость, и узнал, что осознание цели может практически любое занятие сделать приятным, интересным и доставляющим удовлетворение.

Теперь мне хотелось бы поделиться этими секретами с вами.

Видите ли, брести по жизни без цели, просто отдавшись на волю волн, не желая ничего и достигая немногого, конечно, просто, но опасно: можно очутиться в тупике или оказаться выброшенным на обочину жизни.

Но когда начинаешь жить с целью, все моментально становится на свои места. Жить с целью означает делать то, что любишь, то, что хорошо умеешь, и то, что считаешь для себя важным. Когда у вас есть истинная цель – необходимые

люди, ресурсы и возможности притягиваются к вам сами собой. Мировые проблемы тоже не остаются без вашего внимания, ибо, действуя в соответствии со своей истинной целью, вы автоматически служите обществу и всем его членам.

Формулировки некоторых частных жизненных целей

Моя жизненная цель состоит в том, чтобы вдохновлять людей и давать им возможность жить по самым высоким своим мечтам в любви, гармонии и радости. Вдохновляю я их на это, собирая и распространяя воодушевляющие истории через серию «Куриный бульон для души®», лекции и различные выступления. А возможность жить по мечте даю через свои книги по практической самопомощи, такие как «Сила фокуса» («The Power of Focus») и «Фактор Аладдина» («The Aladdin Factor»), а также на курсах для учеников средней школы и семинарах и симпозиумах для взрослых.

Вот как сформулировали свои жизненные цели некоторые из моих друзей-миллионеров. Хочу заметить, что все они их осуществили и своих миллионов добились собственными усилиями.

- Вдохновлять людей стать хозяевами собственной судьбы и давать им к этому возможности[1 - Роберт Аллен, соавтор книги «Миллионер за минуту»].
- Поднимать человеческое сознание через бизнес[2 - Д. К. Кордова, соучредитель Excellerated Business School].
- Стать любящей, веселой, сильной и страстной душой и тем восславить Господа, со всею кротостью и любовью служа Ему в лице всех Его созданий и с радостью и ликованием принимая все Его дары[3 - Энтони Роббинс, автор книги «Личная власть» («Personal Power and Get the Edge»), предприниматель и филантроп].
- Оставить после себя этот мир чуточку лучшим и для лошадей, и для людей, чем он был, когда я в него явился[4 - Монти Робертс, автор книги «Мечта для тех, кто любит лошадей» («The Man Who Listens to Horses»)].

- Побудить каждого создать и вдохновить миллион миллионеров, каждый из которых пожертвовал бы миллион долларов на свою церковь или благотворительность[5 - Марк Виктор Хансен, соавтор серии «Куриный бульон для души®»].

- Обучать и вдохновлять людей реализовывать лучшие свои стороны, чтобы они могли прожить жизнь в отваге, целеустремленности и радости, а не в страхе, нужде и тяжелых обязанностях[6 - Т. Гэри Икер, президент Peak Potentials и организатор семинара «Мышление миллионера»].

Определите для себя главную цель в жизни и затем все свои действия стройте в соответствии с ней.

БРАЙАН ТРЕЙСИ

один из ведущих авторитетов Америки по развитию человеческого потенциала и личной эффективности

После того как ваша жизненная цель определится, все действия должны быть посвящены ей. Она словно в зеркале должна отражаться во всех ваших поступках. В противном случае цели вы не достигнете. И точка.

Чем продиктованы все наши поступки?

Без четкой цели, как компаса, указывающего жизненное направление, все ваши старания могут в конечном счете оказаться потраченными впустую. Никому ведь не хочется, взобравшись по лестнице, обнаружить, что приставил ее не к той стене.

В детстве Джули Лейпли обожала возиться с животными. И все вокруг, видя это, в один голос твердили: «Ну, Джули, быть тебе ветеринаром. Ты должна им стать и будешь замечательным ветеринаром». Поэтому, собравшись поступать в Университет Огайо, она выбрала биологию, анатомию и химию и начала учиться на ветеринара. Специальная стипендия, которую она выиграла, позволила ей на старших курсах учиться за границей в Манчестере, в Англии. И вот, вдали от

влияния родственников и университетских преподавателей, когда одним пасмурным тоскливым днем она сидела за столом, обложенная книгами по биологии и глядела в окно, ее вдруг пронзила мысль: «Что я здесь делаю? Я ведь несчастна. Да еще как! А почему, собственно? Да потому, что совершенно не хочу быть ветеринаром!»

И тогда Джули спросила себя: «А какую работу я любила бы до такой степени, что могла бы делать ее даже бесплатно, но мне бы за нее все-таки платили? Только не ветеринарию. Это – точно не мое». И принялась вспоминать, чем ей доводилось заниматься прежде и что доставляло ей радость и удовлетворение. И вспомнила – это были молодежные конференции по лидерству, на которых она работала добровольцем, и курсы по лидерству и коммуникации, которые она посещала факультативно там, в Огайо. «Как можно было столько времени до такой степени пренебрегать своими потребностями? Я здесь уже четвертый год и только сейчас осознала, что иду не тем путем и не тем занимаюсь. А ведь ощущение ошибки было у меня всегда. Только признаться себе в этом все было некогда».

Воодушевленная своим новым пониманием, Джули оставшийся год в Англии провела, посещая курсы по коммуникации и работе со средствами массовой информации. Вернувшись в Огайо, она в конечном счете смогла убедить администрацию позволить ей учиться по собственной программе «исследования лидерства» и, потратив еще два года на высшее образование, была приглашена в Пентагон на должность старшего консультанта по вопросам управления, где вела тренинги по лидерству и развитию личности. Кроме того, на конкурсе красоты завоевала титул Мисс Вирджиния, что позволило ей почти весь 2002 год провести в поездках по Вирджинии, беседуя с детьми. А совсем недавно она разработала для Youth Foundation (Международный молодежный фонд) программу «Наставники и образцы для подражания», в которой детей учат быть друг для друга лучшими образцами поведения. Между прочим, Джули всего 26 лет – прекрасный пример того, какой может стать жизнь, освещенная ясной целью.

Могу вас порадовать – чтобы уйти от ежедневного давления, которое оказывает на вас жизнь, и сотворить для себя нишу, где вы чувствовали бы себя на месте и при своем деле, совсем не обязательно уезжать в Англию, да и вообще за границу. Можно просто найти время и выполнить два простых упражнения, которые помогут вам прояснить свои цели.

Ощущение радости – вот ваш внутренний путеводитель

Долг каждого – прислушиваться к собственным желаниям и уважать их. Ради своей главной страсти следует даже отказаться от себя.

ДЕЙМ РЕБЕККА УЭСТ

автор множества бестселлеров

Вы родились уже с внутренним компасом, который количеством испытываемой вами радости всегда дает знать, идете ли вы верным курсом или сбились. То, что приносит величайшую радость, вашей цели отвечает. Чтобы определить свою цель, составьте список, сколько раз вы испытывали наибольшую радость и проявляли жизненную активность. Что было общего во всех этих случаях? Можно ли найти способ зарабатывать на жизнь, занимаясь этим?

Пэт Уилльямс – старший вице-президент баскетбольной команды Orlando Magic. Он также автор 36 книг и профессиональный комментатор. Когда я спросил его, что он считает секретом успеха, он ответил: «Как можно раньше определите, чем вы любите заниматься, и затем все силы бросьте на то, чтобы выяснить, как можно этим зарабатывать на жизнь». Для молодого Пэта это был спорт, точнее бейсбол. Когда отец впервые взял его в Филадельфию на бейсбольный матч, он влюбился в игру безоговорочно. Читать он учился по спортивному разделу New York Times. Твердо знал, что, когда вырастет, карьеру будет делать в спорте. И посвящал этому всякую минуту. Собирал бейсбольные программки, играл сам и вел спортивную колонку в школьной газете.

В дальнейшем Пэт вошел в руководство бейсбольной, а затем баскетбольной команды Philadelphia Phillies. Когда в NBA решили объединить команды с Orlando, Пэт был там, чтобы вести борьбу. Теперь, когда ему 60, он уже более 40 лет каждую минуту наслаждается, занимаясь тем, что любит. Когда вам станет ясно, что радует вас больше всего, цель предстанет перед вами во всей своей красе.

Во втором упражнении предложен простой, но эффективный способ четко сформулировать жизненную цель. Потратьте немного времени и выполните его.

УПРАЖНЕНИЕ НА ЖИЗНЕННУЮ ЦЕЛЬ[7 - Есть много способов определить свою цель. Этот вариант упражнения на жизненную цель я взял у Арнольда М. Патента, духовного наставника и автора книги «Ты можешь добиться всего» («You Can Have It All»). Вы можете зайти на его сайт www.arnoldpatent.com.]

1. Назовите два своих уникальных личных качества, например энтузиазм и креативность.

2. Перечислите один-два способа, которыми вы, общаясь с другими, любите эти качества проявлять, например поддерживать и вдохновлять.

3. Предположите, что мир прямо сейчас стал совершенным. На что он похож? Как люди взаимодействуют друг с другом? Какие ощущения витают вокруг? Запишите ваш ответ как формулировку, в настоящем времени, описывая этот совершенный мир так, как вы его видите и чувствуете. Помните – пребывать в совершенном мире очень приятно.

ПРИМЕР. Все свободно выражают свои уникальные таланты. Все действуют в гармонии друг с другом. Все проявляют любовь.

4. Объедините три предыдущих пункта в общую формулировку.

ПРИМЕР. Моя цель – использовать свою креативность и энтузиазм, чтобы поддерживать и вдохновлять других гармонично и с любовью ко всему существу свободно проявлять свои таланты.

Придерживаться цели

Определив и сформулировав свою жизненную цель, перечитывайте записи каждый день, лучше с утра. Если вы – натура артистическая или предпочитаете яркие образы скучному тексту, можно нарисовать карандашом или красками символ или картинку, изображающие вашу цель, и повесить где-нибудь (на холодильник, напротив письменного стола, у постели), где вы будете видеть это каждый день. Тогда вы будете постоянно сосредоточены на своей цели.

Читая следующие главы и определяя свое видение будущего и жизненных задач, следите, чтобы оно совпадало с этой вашей формулировкой.

Еще один способ выяснить, в чем же ваша жизненная цель – найти немного времени спокойно поразмыслить или даже помедитировать (см. правило 35 «Спроси свое сердце»). После того как вы расслабитесь и войдете в состояние глубокого спокойствия и любви к себе, спросите себя: «В чем моя цель/для чего я живу? или Какова моя уникальная роль во Вселенной?» И пусть ответ просто придет к вам. Пусть он будет максимально эмоционален. Возникшим словам необязательно быть цветистыми или поэтическими, важно, насколько они сумеют вас воодушевить.

Правило 3. Определите, чего вы хотите

Чтобы получить от жизни то, чего хочешь, необходимо в первую очередь определить, а чего же ты хочешь.

БЕН СТАЙН

актер и писатель

Как только вы поняли, почему все так, а не иначе, нужно определить, кем и каким вы хотите стать и что делать и иметь. Чего достигнуть? Что испытать? Каким имуществом обзавестись? На пути от себя прежнего к себе новому, к тому, чего вы хотите добиться, следует прежде всего решить, а чего же вы все-таки хотите. Другими словами, в чем для вас заключается успех?

Одна из основных причин, почему люди в большинстве своем не обретают желаемого, заключается в том, что они сами не знают, чего хотят. Они не умеют ясно и четко определить свои желания.

Определить свои желания и стремления часто мешают еще детские комплексы

У каждого из нас глубоко в душе упрятано крохотное зернышко – зародыш того человека, которым нам предназначено было стать. К сожалению, вы похоронили это зернышко в угоду родителям, преподавателям, наставникам и другим взрослым, которым старались подражать по мере своего роста.

Ведь младенцем вы всегда точно знали, чего хотите. Знали, что хотите съесть, без стеснения выплевывали ту еду, которая вам не нравилась, и с жадностью поглощали ту, которая приходилась по вкусу. Без малейших усилий и затруднений выражали свои потребности и желания. Вы просто громко кричали – не сдерживаясь и не комплексуя, – пока не получали желаемого. В вашей природе имелось все необходимое, чтобы вас накормили, перепеленали, взяли на руки и покачали. Став постарше, вы начали ползать и, не задумываясь, двигались к любому заинтересовавшему вас предмету. Вы ясно представляли себе, чего хотите, и без страха устремлялись напрямую к цели.

Так что же произошло?

Где-то по пути кто-то сказал...

Не смей это трогать!

Держись подальше от того.

Убери руки от этого.

А ну-ка, быстро доешь все, что на тарелке, даже если и не нравится!

Нет, ты не можешь этого ощущать.

Нет, в действительности тебе этого вовсе не хочется.

Как тебе не стыдно!

Перестань плакать. Ты уже не дитя.

А подрастая, вы слышали...

Ты не можешь иметь все на свете только потому, что тебе так хочется.

Деньги на деревьях не растут.

Неужели ты не можешь думать ни о ком, кроме себя?!

Прекрати быть таким эгоистом!

Прекрати вести себя так и делай то, что я тебе говорю!

Не живите по чьим-то представлениям

Живя на протяжении многих лет по таким указаниям, большинство из нас в конечном счете утратили связь со своими физическими потребностями и душевными мечтами и застряли на стараниях выяснить, чего же от нас хотят окружающие. Мы поняли, как должны поступать и какими быть, дабы заслужить их одобрение. И в результате многое мы делаем безо всякого желания лишь

потому, что это нравится другим:

- Поступаем в медицинский колледж, потому что именно этого хотел для нас папа.
- Женимся (выходим замуж) в угоду матери.
- Приобретаем «хорошую профессию» вместо того, чтобы последовать своей мечте и заняться искусством.
- После окончания института сразу же идем в аспирантуру вместо того, чтобы прислушаться к своему желанию и дать себе годик отдохнуть, побродив с рюкзаком по Европе.

Ради того, чтобы прослыть благоразумными, мы становимся глухи к собственным желаниям. Неудивительно поэтому, что многие подростки на наш вопрос, чем они хотят заниматься или кем стать, честно отвечают: «Не знаю». Слишком уж много разнообразных «должен», «обязан» и «тебе следовало бы» наслаиваются друг на друга и погребают под собой то, чего они действительно хотят.

И как же вам вернуться к себе и своим истинным желаниям? Как без страха, стыда и комплексов вновь обрести то, чего вы действительно хотите? Как воссоединиться со своей подлинной страстью?

Начните с самого малого – в любой ситуации с уважением отнеситесь к собственным предпочтениям, независимо от того, велики они или малы. Не думайте о них как о пустяках. Для кого-то другого они, возможно, и несущественны, но не для вас.

Никогда больше не соглашайтесь на меньшее

Если вы намерены вновь обрести силу и получать от жизни то, чего действительно хотите, придется убрать из лексикона выражения: «не знаю»; «мне все равно»; «для меня это не имеет значения» или любимое словечко современных подростков «по барабану». Оказавшись перед выбором, неважно,

серьезным или незначительным, действуйте так, словно точно знаете, чего хотите. Спросите себя: «Если бы я действительно знал, каково это было бы? Если бы мне было не все равно, что я предпочел бы? Если бы это имело для меня значение, как бы я поступил?»

Не иметь четкого представления о собственных желаниях и отдавать преимущество потребностям и стремлениям других – не более чем привычка, от которой можно избавиться, создав противоположную.

Желтый блокнот

Много лет назад я посещал семинар Шери Картер-Скотт, специалиста по самооценке и мотивации, автора книги «Если жизнь игра, то это – ее правила» («If Life Is a Game, These Are the Rules»). Нас было 24 человека. Когда в первый же день занятий все мы гурьбой вошли в аудиторию, нам велели занять стулья, составленные в передней части комнаты. На каждом лежало по блокноту «на пружинках». Одни были голубые, другие – желтые, третьи – красные. На моем стуле оказался желтый. Помню, подумал тогда: «Терпеть не могу желтый цвет. Лучше бы это был голубой».

А затем Шери произнесла слова, перевернувшие всю мою жизнь: «Если вам не нравится цвет вашего блокнота, обменяйтесь с кем-нибудь. Вы заслуживаете, чтоб в вашей жизни все было так, как вы хотите».

Бог мой, вот же оно, ключевое понятие! Оказывается, без малого 20 лет я жил совершенно не по тем принципам, полностью свыкнувшись с мыслью, будто не вправе иметь все, что хочу. И тогда, повернувшись к соседке справа, у которой был голубой блокнот, я спросил: «Вы не против поменяться со мной?»

Та ответила: «Нисколько. Я предпочитаю желтый. Он такой яркий и отвечает моему настроению». И я заполучил желанный голубенький блокнотик. Невелик успех в огромном размахе жизни, но для меня это был первый шаг на пути к тому, чтобы заново обрести неотъемлемое право предпочитать и получать предпочитаемое. До сих пор к собственным предпочтениям я относился как к пустякам, не стоящим серьезных действий. И мог бы по-прежнему оставаться равнодушным к своим истинным желаниям. Но тот момент оказался для меня

поворотным – постепенно я начал все больше позволять себе осознавать свои желания и устремления и все напористее действовать в соответствии с ними.

Составьте перечень своих желаний: «Я хочу»

Один из самых простых способов уяснить себе, чего вы действительно хотите, – составить перечень того, что вы хотели бы сделать (30 пунктов), того, что вы хотели бы иметь (30 пунктов), и того, кем вы хотели бы стать (30 пунктов), прежде чем покинете этот свет. Замечательный способ заставить шар катиться.

Другой действенный метод докопаться до захороненных в глубине души желаний – попросить друга помочь вам составить их перечень: «Я хочу». Пусть он в течение 10–15 минут постоянно спрашивает вас: «Чего ты хочешь? Чего ты хочешь?» – и кратко записывает ваши ответы. Первыми, конечно же, посыплются желания поверхностные, типа «хочу «Мерседес», «хочу большой дом на берегу океана». И так далее. Однако к концу 15-минутного упражнения появятся и желания из глубины души, что называется «выстраданные»: «Хочу, чтоб окружающие любили меня. Хочу выразить себя. Хочу быть значительным, уважаемым, влиятельным человеком», и так далее – желания, которые выражают вашу истинную сущность.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

Роберт Аллен, соавтор книги «Миллионер за минуту».

2

Д. К. Кордова, соучредитель Excellerated Business School.

3

Энтони Роббинс, автор книги «Личная власть» («Personal Power and Gel the Edge»), предприниматель и филантроп.

4

Монти Робертс, автор книги «Мечта для тех, кто любит лошадей» («The Man Who Listens to Horses»).

5

Марк Виктор Хансен, соавтор серии «Куриный бульон для души®».

6

Т. Гэри Икер, президент Peak Potentials и организатор семинара «Мышление миллионера».

Есть много способов определить свою цель. Этот вариант упражнения на жизненную цель я взял у Арнольда М. Патента, духовного наставника и автора книги «Ты можешь добиться всего» («You Can Have It All»). Вы можете зайти на его сайт www.arnoldpatent.com.

Купить: <https://telnovel.com/dzhek-kenfild/pravila-uspeha>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)