

**BUSINESS
MUST
READ**

**БРАЙАН
ТРЕЙСІ**

МАКСИМУМ УСПІШНОСТІ

Стратегії і навички
для
розкриття прихованого
потенціалу

КЛУБ
СИМЕТРИЧНОГО
ДОСВІДІ

Брайан Трейсі

**Максимум успішності. Стратегії
і навички для розкриття
прихованого потенціалу**

Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»

1993

УДК 159.9

Трейсі Б.

Максимум успішності. Стратегії і навички для розкриття прихованого потенціалу / Б. Трейсі — Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», 1993

Чому одні люди успішні, а інші – ні? Брайан Трейсі знайшов відповідь на популярне запитання. Автор пропонує ефективну серію кроків для досягнення успіху, в основі якої лежать елементи психології, релігії, філософії, бізнесу, економіки, політики та історії. Ви зможете навчитися концентруватися на тому, що робите, бути переконливим та позитивним, використовувати 100 % свого потенціалу. Більшість людей, які пройшли курси Брайана Трейсі, значно підвищили свій фінансовий прибуток та покращили життя.

УДК 159.9

© Трейсі Б., 1993
© Книжный Клуб «Клуб Семейного
Досуга», 1993

Содержание

Подяка	6
Вступ	7
Розділ 1. Перетворіть своє життя на шедевр	12
Розділ 2. Сім законів ментальної майстерності	21
Розділ 3. Універсальна програма	36
Кінець ознакомительного фрагмента.	56

Брайан Трейсі
Максимум успішності. Стратегії
і навички для розкриття
прихованого потенціалу



© Brian Tracy, 1993

© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2018

© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад та художнє оформлення,
2018

* * *

*Я з любов'ю присвячую цю книжку моїй чудовій дружині Барбарі,
моєму найкращому товаришеві, дружині, матері й партнерові, про
якого я міг лише мріяти.*

Благослови тебе Бог і дякую тобі за все.

Ти зробила мене щасливою людиною

Подяка

Написання книжки – це неймовірно складна справа, особливо якщо ви ніколи не робили цього раніше. Для цього потрібні роки досліджень і досвіду, місяці, якщо не роки, писання і переписування. Ця книжка – результат багатьох тисяч годин проведених мною семінарів, а також численних здогадів і спостережень за тисячами чоловіків і жінок, з якими мені пощастило працювати впродовж років.

Моє життя – це тривалий безперервний процес особистого й професійного розвитку, що охоплює прочитання тисяч книжок і статей, багатогодинне прослуховування записів і відвідування безлічі курсів і семінарів. Як сказав Теннісон в «Уліссі»: «Я частина всього, що зустрів». На мене вплинуло значно більше людей, ніж я можу перерахувати, але я хочу подякувати деяким з них за те, що зробили цю книжку можливою.

Насамперед дозвольте мені подякувати багатьом чудовим чоловікам і жінкам, які відвідували мої семінари й лекції протягом усіх цих років. Їхні думки, спостереження і досвід неоцінні для мене й для написання цієї книжки. Ви знаєте, хто ви є, і я вдячний вам безмежно!

Зокрема, я дякую покійному Джонові Бойлу за те, що він розплющив мої очі на силу думки, яка визначає події нашого життя. Дякую Ерл Найтінгейл за його дивовижні відкриття щодо потенціалу середньої людини й Деніс Вейтлі за підсумовування принципів успіху в аудіокурсі «Психологія перемоги». На спосіб моїх думок суттєво вплинули чимало чудових мислителів, письменників і промовців, як-от Стівен Кові, Кен Бланшар і Том Пітерз, а також Зіг Зіглер, Джім Рон, Тоні Роббінз і Вейн Даєр.

Я безмежно вдячний моїм друзям з «Найтінгейл-Конант корпорейшн» – Вікові Конанту, Кевінові Мак-Інілі, Майкові Віллбонду і Джілл Скетчер, які роками працювали зі мною і забезпечили якість аудіозаписів моїх ідей.

Я надзвичайно вдячний спонсорам моїх семінарів, Джонові Гаммонду, Денові Бретленду, Джімові Кауфману і Сьюенн Сандедж, які зробили ці принципи доступними для багатьох тисяч людей, протягом років організовуючи мої семінари в усіх головних містах Північної Америки.

У моїй компанії, у минулому і тепер, були і є декілька осіб, які безмежно мені допомогли. Моя сердечна вдячність Вікторові Рісліngu, який працював зі мною чимало років від світанку до півночі, і який зробив суттєвий внесок у мою кар'єру на її початках. Я дякую моєму товаришеві та партнерові Майклу Вулффу, моїй директорці з питань маркетингу Донні Віллерілі, моїм старшим асистентам і секретарям Мевіс Генкок і Ширлі Ветстоун, без допомоги яких у наборі та перенаборі рукопису я ніколи не завершив би цю книжку.

Я дякую моїм друзям із «Саймон енд Шустер», зокрема моєму редакторові Бобу Бендеру, за їхню допомогу й підтримку під час підготування рукопису – без них цієї книжки не було б. Можливо, найважливішою людиною під час цілого процесу була Маргарет Мак-Брайд, моя літературна агентка, чия віра в мене і мою працю послужила першою іскрою, яка «запалила» мене ідеєю написати цю книжку. Дякую тобі, Маргарет.

Одна з найважливіших наук мого життя: один у полі не воїн. Ми всі залежимо від інших абсолютно в усьому. Я хотів би подякувати стільком людям, але на це забракло б місця, отож дозвольте мені завершити подякою моїй дивовижній дружині Барбарі за все, зокрема за її терплячість до мене протягом місяців, які я віддав роботі над цієї книжкою. І моїм найдорожчим дітям – Крістіні, Майклові, Девідові та Кетрін – яким я не приділяв часу. Я обіцяю вам надолужити це.

Вступ

Система, з якою ви зараз ознайомитеся, може змінити ваше життя. Ця книжка містить унікальний синтез ідей, методів і технік, уперше зібраних в одному виданні. Однак окремі складники цієї системи не нові; людство вчить та переучує їх протягом свого існування. Мільйони чоловіків і жінок випробували ці принципи та практичні вказівки на собі, на них ґрунтуються всі найбільші успіхи людства.

Інтегруючи ці ідеї та методи у своє життя, ви станете щасливішими, здоровішими й упевненішими в собі. Ви пізнаєте відчуття великої сили, рішучість і цілеспрямованість. Ви станете позитивнішою, сконцентрованою людиною, здатною досягати своєї мети. Ви навчитеся краще спілкуватися з важливими для вас людьми. Ви станете успішнішими в праці та чудово себе почуватимете.

Ви навчитеся вивільняти чималі резерви потенціалу, прихованого всередині вас. Виконуючи вправи, що супроводжують кожен розділ, ви здобуватимете результати, сумірні з докладеними зусиллями. Ви спрямуєте все своє життя на магістраль успіху, досягнень і щастя, можливо, більшого, ніж вам будь-коли доводилося зазнати.

Якщо навести просту аналогію, життя – це наче кодовий замок, ось тільки з більшою кількістю цифр. Якщо ви поставите правильні цифри у правильній послідовності, замок відімкнеться. Жодного дива або везіння тут немає. Несуттєво, хто ви, важлива лише правильна комбінація цифр. Так само існує правильна комбінація думок і вчинків, які допоможуть вам досягти майже всього, чого ви насправді прагнете, і ви здатні знайти цю комбінацію, якщо шукатимете.

Здоров'я, заможність, щастя, успіх і душевний спокій підпорядковуються цьому ж принципіві. Якщо ви правильно робите правильні вчинки, то досягнете бажаного результату. Якщо ж ви здатні точно визначити, чого хочете, то дізнайтеся, як цього досягали інші. Якщо ви чинитимете так само, як вони, то досягнете таких самих результатів.

Цей «секрет успіху» такий простий, що більшість людей ним нехтують. Ви можете досягти всього, хоч би чого прагнули, якщо досить сильно цього хочете, і якщо готові тривалий час наполегливо й затято робити те, що робили інші люди до вас, щоб досягнути того, що й вони.

Неважливо, юний ви чи похилого віку, жінка чи чоловік, чорношкірий чи білошкірий. Неважливо, народилися ви зі срібною ложкою в роті чи походите з бідної родини. Природа нейтральна. Вона не шанувальник особистостей. У неї немає улюбленців. Вона віддає вам саме стільки, скільки ви вклали, не більше й не менше. А що віддати, вирішуєте лише ви.

Гете якось написав: «Природа не визнає жартів; вона завжди правдива, завжди серйозна, завжди сувора; вона завжди має рацію, а помилки й омани завжди виходять від людей. Людину, не здатну оцінити її, вона зневажає, і лише обдарованим, чистим і чесним вона підкорюється і відкриває свої таємниці».

Неважко важко досягнути цю думку, бо вони схильні шукати причини своїх життєвих невдач деінде. Але навколо нас усе доводить інше. Куди не зиркни, можна побачити чоловіків і жінок різного походження – молодих і літніх, чорношкірих і білих, освічених і неосвічених – усі вони вершать великі справи й роблять цінний внесок у суспільство, у якому живуть.

Водночас ви бачите жінок і чоловіків з усіма перевагами походження та освіти, що, як здається, нічого не досягають у житті. Вони виконують працю, яка їм не подобається, живуть у стосунках, які не дають їм втіхи, і реалізують лише дешицю свого потенціалу для досягнення успіху та щастя.

Шлях до щастя та успіху, до досягнення більшої частини того, чого ви хочете досягнути в житті, – це комбінація цифр на замку. Замість того щоб прокручувати цифри життя, сподіваючись на талан, наче на гральному автоматі, ви повинні вивчити й наслідувати досвід тих, хто вже здійснив те, чого прагнете ви, і досягнув результатів, яких ви прагнете досягнути.

Ось про що ця книжка. Вона підсумовує найкращі відкриття у сфері особистих досягнень, в одному виданні, вільному від професійного жаргону й труднощів, і підготовленому для практичного втілення. Ця система дає вам комбінацію, здатну відімкнути замки майже в усіх царинах життя.

Я знаю, що ці ідеї працюють з двох причин. Насамперед я перевіряв їх і переконувався в їхній правильності, випробовуючи все та помиляючись протягом багатьох років. По-друге, я навчив цієї системи понад мільйон осіб і вона виявилася дієздатною для кожної людини, що втілила ці ідеї в життя.

Одні люди вивчають юриспруденцію, інші – інженерну справу. Дехто читає новини спорту й стає знавцем у футболі, бейсболі або ж баскетболі. Інші присвячують чимало часу вивченню кулінарії, історії, філателії, комп'ютерів або тисяч інших тем. Я ж вивчав успіх у всьому його розмаїтті.

Я змалку хотів знати, чому одні люди успішніші за інших. Мене спантеличував навколишній дисбаланс у розподілі багатства, щастя та впливу. Щось глибоко в мені підказувало, що ця очевидна нерівність мусить мати причини, і я заповзався їх відшукати.

Я народився в убогій родині й мені це не подобалося. Мій батько не завжди мав роботу, і в нас ніколи не було грошей на щось, крім речей першої необхідності. У перші десять років свого життя я переважно вбирався в одяг, отриманий від благодійних організацій «Добра воля» і «Св. Вінсент де Поль».

Доростаючи, я мав поведінкові проблеми. Я завжди потрапляв у якісь тарапати, злий на життя і готовий завдати йому удару у відповідь, не розуміючи причин своїх нещасть. Кілька разів мене тимчасово відсторонювали й двічі відраховували зі школи. Мене залишали після занять частіше, ніж будь-яку іншу дитину в будь-якій школі з тих, які я відвідував із сьомого по дванадцятий клас.

Я не отримав випускний атестат, «заваливши» шість із семи предметів у випускному класі. Моя перша справжня робота полягала в митті посуду на кухні маленького готелю. Пізніше я змінював тимчасові роботи одну за одною, мешкав у пансіонах, маленьких готельчиках або однокімнатних квартирах, а іноді спав у автомобілі або ж на землі поруч з ним.

Я працював на тартаках, складаючи колоди, і в бригадах лісорубів, спилюючи гілки ланцюговою пилюкою. Якийсь час я копав криниці. Я працював на будовах і на фабричних лініях складання. Коли мені виповнився двадцять один рік, я дістав місце юнги на норвезькому фрахтувальнику й вирушив на ньому подивитися світ. Наступні кілька років я мандрував, поки в мене не скінчилися гроші, а потім працював, поки знову не зміг дозволити собі подорожувати.

Коли мені виповнилося двадцять три, я усе ще працював сезонним працівником на фермі вдень, а вночі спав на сіні у фермерському сараї. Коли ж більше не міг знайти тимчасових підробітків, я взявся до торгівлі, працюючи за комісійні та отримуючи щоденний заробіток, отож я міг купувати їжу й поденно платити за винайману кімнату.

Здобуваючи свій ранній досвід, який багато чого навчив мене про життя, я продовжував шукати відповідь на питання: «Чому одні люди успішніші за інших?»

Я був жадібним читачем. Я пристрасно хотів знати й розуміти. Читав усе, що вдавалося знайти, усе, що надало б сенсу й упорядкованості тому, що я бачив навколо. Для мене це скидалося на Дон-Кіхотову бійку з вітряками, але з однією суттєвою відмінністю.

Я надзвичайно практична людина. Я шукав зрозумілих пояснень конкретним і негайним діям для досягнення кращих результатів. Мені бракувало терплячості для вивчення

великих теорій або абстрактних принципів. Почувши нову ідею, я запитував себе, чи вона дієздатна.

Коли я взявся до торгівлі, то кілька місяців провів на колесах, аж поки не почав запитувати себе: «Чому одні комерсанти успішніші за інших?» Я всім серцем віддався пошуковій відповіді на це запитання, читаючи все, що можна, про збут, прослуховуючи кожен доступний аудіокурс, відвідуючи кожен навчальний семінар. Я запитував провідних фахівців у торгівлі, як вони продають і що роблять для розв'язання проблем, з якими стикаються комерсанти.

Я випробував усе, що здавалося мені доречним, і вдосконалював свої навички в процесі. Мої продажі почали помалу зростати. По шести місяцях я став найкращим продавцем у своїй компанії. Незабаром я вже навчав людей, які працювали на мене, і чимало з них також увійшли до числа найкращих продавців.

Коли я взявся до менеджменту, то прочитав усе, що могло допомогти мені досягти кращих результатів завдяки іншим. Я застосовував здобуті знання, щоб створити торговельну організацію з кількомільйонним щомісячним прибутком.

Коли ж я вирішив взятися до нерухомості, то знову звернувся до книжок. Я отримав ліцензію для торгівлі нерухомістю і прочитав на цю тему все, що можливо. Без жодного попереднього досвіду я одразу ж узявся до планування, фінансування, оренди, будівництва й продажу торгового центру вартістю три мільйони доларів. І я навчився всього, що мусив знати, вивчаючи досвід інших успішних будівельників і ставлячи ті ж запитання.

Протягом дальших п'яти років я відповідав за купівлю, відчуження, планування, розвиток, будівництво, оренду і продаж комерційної, промислової і житлової нерухомості вартістю мільйони доларів.

Я переїхав з умебльованої однокімнатної квартири до власного кондомініуму, потім до будинку, потім до ще більшого будинку з басейном і гаражем на три автомобілі.

Я вивчав продаж, менеджмент і бізнес, щоб дізнатися, як забезпечити собі заможне життя. Я закінчив вечірню школу й навчався на заочних курсах. Завдяки своєму життєвому досвідові та високим балам, отриманим під час стандартизованих випускних тестів, я зумів потрапити на навчання у бізнес-школу, де й провів три роки, вивчаючи теорію бізнесу та спеціалізуючись у стратегічному плануванні й маркетингу.

Зрештою я став консультантом з менеджменту й застосовував свої знання і досвід, щоб мої клієнти заробили й зекономили мільйони доларів.

Мене завжди цікавила тема щастя і те, чому одні люди значно щасливіші та задоволеніші життям за інших. Щоб знайти відповіді, я вивчав психологію, філософію, релігію, метафізику, мотивацію та особисті досягнення.

Щоб розв'язати власні проблеми, я вивчав стосунки, психологію міжособистісних відносин, комунікацію і типи особистості. Після одруження я читав і слухав усе, що можна, про батьківство й виховання дітей. Щоб удосконалити комунікативні навички, я читав книжки, які допомогли мені краще зрозуміти себе й причини того, чому я відчуваю і чиню саме так.

Я вивчав історію, економіку й політику, щоб краще зрозуміти минуле й прийдешнє, і дізнатися, чому певні країни, або ж регіони країн, багатші за інших.

Загалом протягом двадцяти п'яти років я присвятив навчанню понад двадцять тисяч годин. Чимало тем я вивчав одночасно. Деяким з них я віддавав два-три роки, наче одержимий. Але всі вони мали одну спільну рису: вони були скеровані на практичне розуміння і ґрунтувалися на випробуваних і доведених ідеях, думках і методах, які можна було застосувати для негайного досягнення кращих результатів.

Відтак я зробив велике відкриття. Я з'ясував, що можу дізнатись усе, що мені потрібно знати про досягнення успіху в будь-якій важливій для мене царині. Знання зробило можливим усе.

Мені знадобилося двадцять років, щоб утекти від злиднів і постійних думок про гроші. Я виснував, що якщо узагальнити всю здобуту мною інформацію про успіх у систему ідей, придатну для кожного, то зможу надати людям інструмент, який заощадить їм тисячі доларів і роки важкої праці.

Тисяча дев'яťсот вісімдесят першого року я сів за стіл і взявся укладати «систему успіху», придатну для інших. На її підставі я уклав програму дводенного семінару з назвою «Внутрішня гра успіху» і запропонував його, надіславши пропозиції поштою і розмістивши оголошення в газетах.

Я палав ідеями семінару. Я мав нестримне бажання поділитися ними з іншими. Я знав, що ці ідеї дієздатні, і був переконаний, що кожен, хто застосує навіть маленьку частинку цієї системи, досягне швидких позитивних змін у житті.

Усе вартісне потребує часу. Цей семінар став популярним через три роки. Протягом цього часу я витратив усе, що мав, на вдосконалення змісту й презентації курсу. Поступово я позбувся всіх «блїх», і семінар почав здобувати популярність. Його відвідувало все більше людей, які приїжджали з усе віддаленіших місць.

Від самого початку люди описували цей семінар такими словами: «Це наче дістати новий шанс у житті» або: «Цей семінар – наче незаповнений чек у майбутнє». Згодом ми змінили назву курсу на «Феніксівський семінар», назвавши його на честь міфічного символу трансформації та нового життя.

Тисяча дев'яťсот вісімдесят четвертого року «Найтінгейл-Конант корпорейшн», найбільший дистриб'ютор навчальних аудіо- та відеопрограм у світі, видав аудіоверсію семінару з назвою «Психологія досягнення». Незабаром він став бестселером і натеper продано майже п'яťсот тисяч копій.

До 1985 року попит на семінар перевищив мою здатність проводити його особисто. Я записав відеоверсію, додавши до неї практичний посібник, і навчив людей професійно його викладати. Ми назвали це «Феніксівський семінар із психології досягнень». Відеоверсія здобула таку популярність, що її переклали на дванадцять мов і представляли у двадцяти чотирьох країнах.

Цей семінар використовують як основний курс як для особистої, так і ділової трансформації. Чоловіки й жінки, що прослухали програму, стають більш позитивними та оптимістично налаштованими до себе, своїх родин, праці та кожного аспекту свого життя. Вони відчувають себе впевненішими, компетентнішими і здатними скеровувати й контролювати своє життя у продуктивніший спосіб.

Корпорації застосовують «Феніксівський семінар із психології досягнень» задля покращення продуктивності та результативності. Вони використовують його як базовий курс для навчання командної праці, так і в програмі покращення якості менеджменту, з'ясувавши, що коли виховують «людей тотальної якості», ці люди вибудовують компанію.

Ця книжка – відповідь тисячам слухачів курсу, що просили мене викласти концепцію письмово. Система, з якою ви ознайомитеся на сторінках цієї книжки, – це та сама система, якої навчають на «Феніксівських семінарах із психології досягнень». Це повний і комплексний підхід до створення добробуту, життя, позначеного щастям, гармонією, здоров'ям і справжнім процвітанням.

Ще одна заувага перед початком. Упродовж багатьох років тисячі слухачів мого курсу звертаються до мене, інколи протягом кількох годин після вивчення системи, і кажуть: «Ви не повірите, що зі мною сталося!»

Потім вони розповідають мені про чудові події, що відбулися на роботі або в особистому житті, відколи вони почали застосовувати ці ідеї.

Отож я хочу, щоб ви наперед знали, що я вам повірю, хоч би що сталося. Я знаю, що коли ви почнете впроваджувати ці принципи у своє життя, то досягнете успіху, про який раніше навіть не мріяли, і що більше ви застосовуватимете ці ідеї, то більшого досягнете. Ваше майбутнє обмежуватиме лише ваша уява!

Розділ 1. Перетворіть своє життя на шедевр

Це епоха досягнень. Ніколи раніше люди не досягали більшого в різних царинах, ніж нині. Більше людей стають успішнішими швидше, ніж у будь-який інший історичний період. Ніколи раніше не було більше можливостей втілити свої мрії у реальність.

Провідні футуристи й видатні бізнесмени пророкують людству початок «Золотої ери». Західні ідеали демократії, індивідуальної свободи й вільного підприємництва поширюються земною кулею і приносять процвітання, розвиток і свободу особистості всюди, де до них серйозно ставляться. Імовірно, ще не було кращого часу для досягнення більших успіхів, свободи, щастя та фінансової незалежності, ніж тепер.

Ця книжка покаже вам, як покращити життя, досягнути своїх цілей і вповні реалізувати потенціал для досягнення успіху й щастя. Неважливо, хто ви і в яких обставинах перебуваєте, ви здатні, не зволікаючи, досягнути більшого, ніж будь-коли раніше. У вас є потенціал перевершити всі свої попередні досягнення. Ви можете стати впливовішим, мати й зробити більше, ніж будь-коли уявляли. Усе, що вам потрібно зробити, – це засвоїти теорію, а потім застосувати знання на практиці.

Усе в цій книжці перевірене й доведене суворими життєвими випробовуваннями. Власний досвід зробив мене чимось на штиб «піддослідного кролика» для перевірки цих ідей. Якби я поставив за мету спроектувати початки свого життя як ідеальний приклад, навряд чи мені вдалося б краще.

Я почав випробовувати ці ідеї так давно, що ніхто не зможе закинути мені, що я чогось не врахував.

Моя власна історія

Я народився в Канаді 1944 року. Мої батьки були хороші та працьовиті люди, але нам завжди бракувало грошей. Досі пам'ятаю, як, поки я зростав, батьки постійно повторювали: «Ми не можемо собі цього дозволити, ми не можемо собі цього дозволити, ми не можемо собі цього дозволити». Хоч про що йшлося б, ми не могли собі цього дозволити. Батьки пережили Велику депресію і ніколи не позбулися звички увесь час непокоїтися через гроші.

Коли я став підлітком, то вперше усвідомив, що чимало родин жили значно краще за нас. У них були гарніші будинки, новіший одяг і кращі автомобілі. Здавалося, гроші не непокоять їх так, як нас, і вони можуть дозволити собі багато речей, про які наша родина навіть не мріяла. Приблизно в цей час я почав запитувати себе: «Чому одні люди успішніші за інших?»

Я почав розмірковувати про те, чому деякі люди заробляють більше, мають щасливіші стосунки й родини, живуть у кращих будинках і загалом дістають більше насолоди і втіхи від життя, ніж інші.

Сталося так, що я мав удосталь часу подумати над цим запитанням, бо часто залишався на самоті. Я був тим, кого називають невдахою. Я дуркував у класі. Вештався з компанією поганих дітей. Не стуляв писка, намагаючись привернути до себе увагу, і зрештою став дуже непопулярним.

Кажуть, що кожен має талант до чогось, навіть якщо йдеться про те, щоб стати поганим прикладом. Це саме про мене. Я був дитиною, у яку застережливо тицяють пальцями батьки та вчителі. «Якщо не виправишся, – казали вони, – закінчиш, як Трейсі».

Коли мені виповнилося шістнадцять, я зробив перше відкриття, що привело до зміни життєвого курсу. Одного дня мене осяяло, що коли я хочу змінити щось у житті, то маю

зробити це сам. Якщо мені не подобається бути нещасним і непопулярним, і весь час мати проблеми, я повинен щось зробити. З цього й почався мій пошук упродовж усього життя відповіді на запитання: «Чому одні люди успішніші за інших?»

Вилетівши зі школи і попрацювавши кілька років найманим працівником, я нарешті заощадив трохи грошей і вирушив подивитися світ.

Я мандрував і працював у понад вісімдесяти країнах на шести континентах. Мені доводилося опинятися у ситуаціях і досвідчувати таке, що більшість людей не можуть навіть уявити. Я був жебраком, залишався голодним і спав на землі безліч разів у далеких чужих країнах.

Пізніше я почав зупинятися у чудових готелях і обідати у вишуканих ресторанах найкращих міст світу.

За якийсь час я став керівником компанії у сфері нерухомості вартістю 265 мільйонів доларів. Я зустрічався з чотирма президентами й трьома прем'єр-міністрами. Ми з дружиною обідали з президентом Сполучених Штатів менш ніж за шість місяців після того, як поставили це за мету.

Протягом років, переважно в ретроспективі, я засвоїв чимало науки, і одна з найважливіших така: ви не можете поцілити в ціль, якої не здатні побачити.

Ви не можете зробити щось чудове з власним життям, якщо не маєте жодної гадки, що саме. Якщо ви по-справжньому прагнете вивільнити надзвичайну силу, приховану у вас, ви маєте спочатку чітко з'ясувати, чого саме хочете.

Кожен мій успіх наставав після того, коли я присвячував час розмірковуванням про те, який вигляд матиме моя мета, коли вона здійсниться. Я розмовляв з багатьма чоловіками й жінками, що досягнули значних успіхів, і всі вони мали одну спільну рису. Вони чітко знали, чого хотіли. Усі вони мали чітку картину свого ідеального життя і досягнень. Таке бачення майбутнього, що вони прагнули створити для себе, ставало потужним мотиватором, який спонукав їх рухатися вперед. Здавалося, що реалізація їхніх цілей виходила із зусиль, витрачених на першочергове їх визначення.

Визначення цілей – це важливий складник цієї системи, і я детально поясню це в п'ятому розділі. А поки що ви повинні зробити те, що робить доволі мало людей. Це абсолютно необхідно для того, щоб система стала дієвою, і ось що це: ви повинні чітко визначити, що для вас означає «успіх». Ви повинні вирішити, який вигляд матиме ваше життя, якщо ви перетворите його на шедевр.

Ось із чого слід почати. Застосуйте метод думок «з нульової позначки». Уявіть, що повертаєтеся до початку кожної життєвої ситуації і починаєте спочатку. Уявіть, що ви тримаєте в руках раму для картини й розглядаєте крізь неї різні аспекти свого життя і відносин, і запитайте себе: «Якщо мені довелося б ухвалювати це рішення сьогодні, чи вчинив би я так само?»

Не погоджуйтеся на компромісні відповіді. Будьте кришталево чесними з собою. Визначте свій ідеал у кожній ситуації ще до того, як дозволите собі загрузнути в безлічі причин, чому це вам не до снаги. Усі великі досягнення починаються з визначення того, чого ви насправді хочете, а потім відданої посвяти себе їх досягненню.

Сім складників успіху

Будь-що, чого б вам хотілося більшою мірою, або будь-який чинник, який ви вважаєте важливим для свого щастя, можна залічити до однієї із семи категорій. Ці сім складників успіху співвідносяться з усім, будь-коли написаним або відкритим про успіх та щастя. Вони

характеризують життя і досягнення всіх по-справжньому успішних жінок і чоловіків. Вони містять усе, що ви лише можете захотіти.

Ваше ідеальне життя – це суміш семи складників у такій комбінації, яка дає вам найвище щастя в кожну конкретну мить. Означивши успіх і щастя в термінах одного або кількох із цих семи інгредієнтів, ви формулюєте чітку мету, якої слід прагнути. Тепер ви зможете виміряти ступінь ефективності своїх дій, а також зможете визначити і сторони життя, де потрібні зміни.

Необхідно почати з власного ідеалу, з уявлень про досконале майбутнє. Ви почнете вивільняти внутрішню міць, розплющуючи очі й розглядаючи власне життя так, немов воно вже досконале всіма сторонами. Ваше перше завдання – створити чітку картинку того, куди ви рухаєтеся, побачити, який там буде вигляд, коли ви туди доберетеся. Цей образ згодом слугуватиме організаційним чинником, віхою, за якою ви зможете вимірювати й порівнювати все зроблене вами в процесі перетворення мрії в реальність.

Душевний спокій

Перший з цих семи складників успіху й найважливіший з них – це душевний спокій. Це найбільше благо для людини. Без нього нічого іншого не має великої цінності. Саме тому ви жадаєте цього все своє життя. Зазвичай ви оцінюєте те, як добре вам ведеться, за рівнем душевного спокою.

Душевний спокій – це ваш внутрішній гіроскоп. Якщо ви живете в злагоді з власними найвищими цінностями й найглибшими переконаннями – якщо у вашому житті панує досконалий баланс – ви досягаєте спокою в душі. Якщо з якоїсь причини ви йдете на компроміс із власними цінностями або дієте всупереч своїм внутрішнім засадам, перше, що страждає, – це ваш душевний спокій.

Душевний спокій, або ж гармонія, життєво необхідний для оптимальності всіх людських взаємодій – від стосунків з друзями й членами родини до відносин з діловими партнерами та всередині організації, у якій ви працюєте. Люди в усьому прагнуть гармонійних відносин. Усі правила поведінки, мораль, етикет і дипломатія ґрунтуються на бажанні кожної людини забезпечити власний душевний спокій, не порушуючи злагоди в душах інших людей.

Душевний спокій у корпораціях можна виміряти в термінах кількості гармонії, що існує між працівниками. Продуктивні, прибуткові компанії – це ті, у яких люди добре почуваються. Працюючи, вони відчують безпеку і щастя. Вони можуть бути заклопотаними, навіть страшенно перевантаженими працею, але в їхніх душах панує спокій.

Чудова істина про душевний спокій полягає в тому, що це ваш нормальний, природний стан. Щастя – це ваше право від народження. Воно належить вам. Це не той стан, що ви його інколи відчуваєте, якщо поталанить. Душевний спокій посідає чільне місце у вашому житті. Це основна передумова для задоволення всім іншим.

Досягнення внутрішнього спокою повинно стати головним організаційним принципом вашого життя. Воно повинно стати головною метою, якій підпорядковуються всі інші цілі. Насправді ви досягаєте успіху як людина лише тою мірою, якою здатні досягти особистого щастя, задоволення, добробуту у власному розумінні, – іншими словами, досягти душевного спокою.

Сама ідея зорієнтованості на досягнення особистого щастя колись мене чимало бентежила і непокоїла. Моє релігійне виховання спонукало мене думати, що моє індивідуальне щастя не достатня підстава для життєвого вибору чи обрання поведінки.

Мені казали, що щастя – це лише побічний плід прагнення жити так, щоб зробити щасливими інших. Якщо я почувався щасливим, казали, що мені просто поталанило. А якщо ні, то така вже моя доля. Саму ідею поставити собі за мету досягнення особистого щастя вважали егоїстичною й нерозважливою.

Усе змінилося, коли я довідався про дві речі. Насамперед я зрозумів, що якщо не боротимусь за своє щастя сам, цього не робитиме ніхто інший. Якщо метою мого життя буде лише щастя інших, я завжди чекатиму, поки вони на мене зглянуться, хоч би ким ці люди були. І я виявив, що спроби укласти своє життя так, щоб ошчасливити інших, були нескінченною низкою фрустрацій і розчарувань, бо досягти цього неможливо.

По-друге, я виявив, що не можу дати того, чого не маю. Я не міг зробити щасливими інших, почувавшись нещасним сам. Авраам Лінкольн якось сказав: «Не можна допомогти бідним, ставши одним з них». Я виявив, що не здатен ошчасливити інших, доки не зроблю щасливим себе.

Душевний спокій такий важливий для всього, що його потрібно ретельно проаналізувати. Звідки він береться? За яких умов існує? Як його досягнути?

Якщо вдатися до найпростіших слів, щастя й душевної злагоди можна зазнати, лише цілком звільнившись від деструктивних емоцій, як-от страх, злість, сумніви, почуття провини, обурення й занепокоєння. Коли нема негативних емоцій, ви насолоджуєтесь спокоєм у душі природно й без жодного зусилля. Отже, джерело щастя – це систематичне усунення або принаймні зведення до мінімуму тих частин вашого життя, які спричиняють негатив або будь-який різновид стресу.

Ця ідея, що спала мені на думку багато років тому, вразила мене. Уявіть-но! Шлях до щасливого, продуктивного життя – це досягнення душевного спокою завдяки систематичному усуненню негативних людей, ситуацій і емоцій, що роблять вас нещасними.

Оце так! Невже щастя у житті так просто досягнути? І ось заковика. Головна перешкода для усунення всього негативного, що заважає вашому щастю, – це ваша прив'язаність до негативних людей і ситуацій, що спричиняють негативні емоції. Ваш раціональний розум наводить найрізноманітніші вагомі причини для того, щоб не змінювати наявну ситуацію. Замість того, щоб працювати для вас, замість того, щоб запропонувати розв'язок ваших проблем, ваш дивовижний мозок затято працює над тим, щоб утримати вас у багні.

Пізніше я покажу вам безліч способів контролю та остаточного усунення негативних емоцій. Я продемонструю потужні техніки нейтралізації гніву й занепокоєння. Я розповім вам, як узяти під цілковитий контроль емоції і як більшу частину часу утримати їх позитивними.

Але зараз візьмемося до того, що називається «мисленням на гірській вершині». Дозвольте думці поплинути вперед і уявіть ваше ідеальне життя. За якої комбінації складників ви почуватиметеся абсолютно щасливою людиною? Не переймайтеся тим, що можливе або неможливе для вас цієї миті. Звільніть свій розум від усіх обмежень і будьте найегоїстичнішим себелюбцем. Просто уявіть своє життя точнісінько таким, яким воно має бути для того, щоб ви зазнали бажаного душевного спокою.

Що б ви робили? Де б мешкали? Хто б з вами був? Як би ви проводили час, день за днем? Пам'ятайте, ви не можете поцілити в мету, якщо не бачите її. Але якщо можете чітко її уявити, то з великою ймовірністю досягнете її!

Якщо ви підприємець, намалюйте собі картину ідеального майбутнього на роботі, абсолютно досконалого з усіх поглядів. Над чим би ви попрацювали більше (або менше), щоб досягнути вищого ступеня гармонії та взаємодії в робочому середовищі?

Якщо йдеться про родину, яким би було ваше життя, якби ви і небайдужі вам люди жили в стані цілковитого спокою й задоволення? Що б ви робили, допомагаючи іншим бути щасливими в процесі досягнення вашого власного щастя?

Поставивши собі за мету досягнення душевного спокою й плануючи всі свої дії з урахуванням того, допомагає це її досягненню чи віддаляє вас від неї, ви, імовірно, не вчините помилки. Ви казатимете й робитимете правильні речі. Ви виявите, що оперуєте набором вищих принципів. Ви почуватиметеся чудово. Джерело цього – душевний спокій.

Здоров'я та енергія

Другий складник успіху – це здоров'я та енергія. Як душевний спокій – ваш нормальний і природний ментальний стан, так і здоров'я та енергія – ваш нормальний і природний фізичний стан.

Ваше тіло має природну схильність до здоров'я. Воно завиграшки виробляє достатню кількість енергії без ментального або фізичного втручання. Тіло випромінює здоров'я, коли немає болю, недуг і захворювань. Доволі дивовижно воно влаштоване так, що, щойно ви припиняєте робити з ним певні речі, воно часто відновлюється й знову стає здоровим і енергійним.

Якщо ви досягаєте всього бажаного в матеріальному світі, але втрачаєте здоров'я й душевний спокій, то дістаєте дуже мало втіхи від своїх інших досягнень або й зовсім не відчуваєте радості.

Уявіть себе досконало здоровим. Подумайте про те, якою б людиною ви були, якби стали ідеалом фізичної форми. Який би ви мали вигляд? Як би почувалися? Скільки б важили? Яку б їжу вживали і які б вправи робили? Чого б ви робили більше, а чого менше?

Під час одного семінару до мене підійшов бізнесмен: він подумав про свій «ідеальний образ» і сказав, що якби був у гарній формі, то зміг би пробігти марафон.

Його проблема полягала в тому, що йому було сорок, він мав кілька кілограмів надлишкової ваги й був не в найкращій фізичній формі. Він сумнівався, що участь у марафоні йому до снаги, але розумовий процес уже почався.

Що більше він розмірковував про те, яким би міг стати, а не про те, яким він був, то більше його захоплювала ідея тренувань для марафону. Він почав бачити себе підтягнутим і спортивним. І дедалі переконувався, що йому це вдасться.

Він придбав кілька книжок про біг і почав потроху щодня бігати. Він купив потрібний одяг і кросівки. Щотижня він збільшував дистанцію й незабаром почав брати участь в аматорських благодійних забігах і міні-марафонах. За рік він пробіг свій перший марафон – понад 42 кілометри. Він втілював у життя свій ідеальний образ і став людиною, якою себе уявляв. Що важливіше, він відчув себе спортивнішим, стрункішим, сильнішим і енергійнішим чоловіком, яким не почувався багато років.

Особисті стосунки

Третій складник успіху – це особисті стосунки. Це стосунки з тими, кого ви любите, хто вам небайдужий, і з людьми, які люблять вас і дбають про вас. Саме вони справжня міра того, чи щасливі ви по-людськи. Більша частина вашого щастя й нещастя впливає із взаємин з іншими, і саме ваші взаємини з іншими роблять вас справжньою людиною.

Головна якість повноцінної особистості – це її здатність зав'язувати тривалі дружні та інтимні відносини з іншими людьми й підтримувати їх. Спосіб вашого спілкування з іншими й спосіб їхнього спілкування з вами виявляють справжню суть вашої особистості.

Майже завжди ви можете оцінити те, як добре складаються ваші відносини з іншими за допомогою однієї простої перевірки: сміху. Те, як часто двоє людей або ж члени родини сміються разом, – найкращий показник відносин між ними. Коли відносини по-справжньому щасливі, люди дуже багато сміються разом. А коли стосунки псуються, перше, що зникає, – це сміх.

Це стосується також компаній. Високопродуктивні й прибуткові організації – це ті організації, люди в яких сміються й жартують. Вони задоволені товариством одне одного й працею. Вони злагоджено й із задоволенням працюють як команда. Вони оптимістичні, відкритіші до нових ідей, творчіші й гнучкіші.

Колись я вважав, що люди – важлива частина будь-якого бізнесу. А потім я відкрив велику істину: люди – це і є бізнес.

Меблі й техніку можна замінити іншими. Продукція, послуги й клієнти з часом змінюються також. Але якщо в компанії працюють потрібні люди, вона квітнуче.

Найважливіший обов'язок керівництва – забезпечення гармонії і щастя людей, за яких воно відповідає, створення атмосфери оптимізму, ентузіазму й високої моралі. Цей командний дух – визначальна риса всіх компаній світового рівня.

Що для вас означають ідеальні відносини? З ким вони могли б скластися і який би вигляд мали? Якщо ви можете уявити важливі для вас відносини з усіма деталями, то чого в них має бути більше, а чого менше? Що б ви могли зробити для створення таких умов у власному житті вже сьогодні?

Без чіткого розуміння того, чого ви насправді прагнете у відносинах з іншою людиною, ви, імовірно, опинитеся в ситуації, створеній не вами. Проблеми в житті майже неминуче пов'язані з людьми.

Проблеми з людьми значно більше бентежать вашу душу й підривають здоров'я, аніж, імовірно, будь-який інший чинник. Тому однією з ваших головних цілей у житті має стати формування кола спілкування, у якому ви можете бути щасливою, вдоволеною і реалізованою людиною. Ви маєте проєктувати свої взаємини з кожною людиною зокрема й розробити план, як зробити ці стосунки радісними та приємними для вас.

Лише взявши під контроль свої відносини й гармонізувавши їх, ви можете звернутися думками до самовираження й самоактуалізації, що дасть змогу реалізувати ваш справжній потенціал.

Фінансова незалежність

Четвертий складник успіху – фінансова незалежність. Це означає, що у вас вдосталь грошей і вам не потрібно повсякчас про них непокоїтися, як це робить більшість людей. Не гроші джерело всілякого зла, а їх нестача. Досягнення особистої фінансової незалежності – це одна з найважливіших цілей і життєвих обов'язків. Це занадто важливо, щоб залишити таке питання на поталу випадку.

Вісімдесят відсотків населення переймаються фінансовими проблемами. Вони думають про гроші, непокояться через них, прокидаючись зранку, снідаючи, і так протягом усього дня. Вони розмовляють і думають про них увечері. Це аж ніяк не щасливий, здоровий спосіб життя. Це аж ніяк не сприяє тому, щоб виявити найкраще в собі.

Гроші важливі. Хоча в моєму переліку складників успіху я поставив їх під номером чотири, вони необхідний чинник досягнення перших трьох. Більшість тривог, стресів, переживань і втрата душевного спокою спричинені фінансовими проблемами. Чимало проблем зі здоров'ям викликані стресом і турботою про гроші. Більшість проблем у стосунках викликані грошовими клопотами, а суперечки про гроші – одна з головних причин розлучень.

Отож ви маєте обов'язок перед самим собою – розвинути свої таланти й здібності до такого рівня, який дасть змогу вам заробляти стільки грошей, щоб не непокоїтися через них.

Почуття свободи життєво необхідне для досягнення будь-яких інших важливих цілей, і ви не можете бути вільним доти, доки не матимете вдосталь грошей, щоб більше не думати про них. Одне з ваших найголовніших завдань у житті – забезпечити власну фінансову незалежність, не плекаючи самоілюзій, не зволікаючи й не покладаючись на щасливий випадок.

Уявіть, що у вас є чарівна паличка й, змахнувши нею, ви можете вичаклувати будь-який фінансовий добробут. Який би вигляд мало ваше життя, якби вам удалося досягнути всіх фінансових цілей? Що б змінилося у вашому повсякденні? Чому б присвячували більше часу, а чого робили б менше?

Скільки б ви хотіли заробляти за рік, п'ять, десять? Який стиль життя припав би вам до вподоби? Скільки грошей ви б хотіли мати в банку? Скільки б ви хотіли мати по досягненні пенсійного віку?

Ці запитання дуже важливі! Більшість людей ніколи не ставить їх і не відповідає на них протягом усього життя. Але якщо ви здатні чітко визначити свою фінансову мету, то з'ясуєте й те, що потрібно зробити для її досягнення. Багато слухачів моїх семінарів змінили своє життя, змінивши халупи на палаци. Вони стали президентами великих корпорацій. Деякі стали мільйонерами. Вони започаткували й побудували власні успішні підприємства або ж зробили швидку кар'єру у своїх компаніях – однак лише після того, як вирішили, чого саме хочуть.

Визначивши, який вигляд матиме картина вашого фінансового добробуту, ви зможете скористатися цією системою, щоб досягти своїх цілей значно швидше, ніж уявляєте. Усе починається з чіткого бачення вашого фінансового майбутнього й складання плану з його втілення в життя. Усе починається саме з цього етапу, як ви пізніше дізнаєтеся з книжки.

Високі цілі та ідеали

П'ятий складник успіху – це високі цілі та ідеали. Скидається на те, що потреба в змісті й меті життя, за словами доктора Віктора Франкла, автора книжки «Людина в пошуках справжнього сенсу», – це наш найглибший підсвідомий рушій. Щоб стати щасливим, вам потрібно чітко усвідомити життєвий напрямок. Вам необхідна відданість чомусь більшому й важливішому за вас. Необхідно відчувати, що ваше життя не марне, що в певний спосіб ви робите цінний внесок у життя світу.

Щастя можна означити як «прогресивну реалізацію цінного ідеалу». Ви можете бути щасливим лише тоді, коли крок за кроком наближаєтеся до чогось, що по-справжньому важливе для вас.

Поміркуйте, яка діяльність і які досягнення дарують вам найбільшу насолоду. Що ви робили раніше, коли почувалися найщасливішим? Яка саме діяльність дає вам найбільше відчуття сенсу й життєвої мети?

Самопізнання й самоусвідомлення

Шостий складник успіху – це самопізнання й самоусвідомлення. Протягом усієї історії людства самопізнання пліч-о-пліч крокує з внутрішнім щастям і зовнішніми досягненнями. Фраза «Пізнай себе, людино» сягає корінням античної Греції. Для повної самореалізації ви маєте знати, хто ви й чому думаєте й відчуваєте саме так. Ви маєте усвідомити сили й впливи, що сформували ваш характер з раннього дитинства. Вам потрібно зрозуміти, чому ви саме

так реагуєте на людей і ситуації. Лише зрозумівши й прийнявши себе, ви зможете піти вперед в інших царинах власного життя.

Самореалізація

Сьомий складник успіху – відчуття самореалізації. Це відчуття того, що ви стаєте людиною, якою здатні стати. Це впевнене усвідомлення того, що ви наближаєтеся до повної реалізації свого людського потенціалу. Психолог Абрагам Маслоу назвав це «самоактуалізацією». Він стверджував, що це основна характеристика найздоровіших, найщасливіших і найуспішніших чоловіків і жінок у нашому суспільстві.

Головна перевага цієї книжки в тому, що вона покаже вам, як стати власним психологом. Ви навчитеся досягати й підтримувати позитивне, оптимістичне й радісне ставлення до життя, майже за будь-яких обставин. Ви довідаєтеся, як розвинути в собі цілком інтегровану, повноцінну, зрілу особистість.

Означення семи складників успіху дає вам низку цілей для досягнення. Означуючи власне життя в термінах ідеалу (якщо вам не забракне сміливості докладно вирішити, чого саме ви прагнете), ви започаткуєте процес вивільнення ваших прихованих сил заради досягнення успіху. У дальших розділах ви ознайомитеся з випробуваною системою мислення й дій, яку можна застосовувати для досягнення будь-яких поставлених вами цілей. Але перший і найважливіший крок – це визначення того, чого ви прагнете досягнути насамкінець.

* * *

У другому розділі ви ознайомитеся із «Сімома законами ментальної майстерності» й тим, як послуговуватися ними для побудови життя, про яке мрієте. З третього розділу довідаєтеся про вашу власну «Універсальну програму» й про те, як вона контролює кожний аспект ваших думок і почуттів. Ви навчитеся перепрограмувати їх і узгоджувати з вашими справжніми бажаннями.

У четвертому розділі довідаєтеся про «Видатний розум» і про те, як підпорядкувати силу розуму задля максимальних досягнень. Ви вивчите методи й техніки, якими для досягнення своїх цілей послуговуються найуспішніші люди нашої епохи.

З п'ятого розділу дізнаєтеся про «Головну навичку» успіху. Ви вивчите, можливо, найдієвіший процес визначення цілей і досягнення їх, будь-коли систематизований та описаний в одному виданні. Ці універсальні навички дадуть вам змогу досягти протягом найближчого року або двох більшого, ніж більшість людей досягають упродовж життя.

У шостому розділі ви прочитаєте про «Універсальну силу суперсвідомості», завжди вам доступну. Правильне її використання дасть вам змогу досягти практично будь-якої поставленої мети. Виявлення й застосування суперсвідомості – підґрунтя найбільших людських успіхів, і ви навчитеся користуватися цією силою так само природно, як дихати.

Із сьомого розділу довідаєтеся про «Універсальний роз'язок», що слід ухвалювати перед активізацією вашого потенціалу для досягнення ділового та особистого успіху. Ви дізнаєтеся про істотну відмінність між людьми, які досягають дуже значних результатів, і тими, що майже нічого не досягають. Ви навчитеся методів цілковитого контролю над кожним аспектом вашого досвіду й того, як перетворити власне життя на справжнє диво.

Із восьмого розділу довідаєтеся про досягнення «Чільної мети», внутрішнього спокою і про те, як організувати кожен аспект вашого життя задля забезпечення найвищого щастя для себе й людей навколо вас. Ви з'ясуєте справжні причини стресу й негативу та дізнаєтеся, як позбутися їх. Ви навчитеся бути позитивнішою та оптимістичнішою людиною, хоч би що ви робили.

Читаючи дев'ятий розділ, почнете зводити в одну картину все, чого навчилися з попередніх розділів, зосереджуючись на досягненні ефективніших відносин з людьми. Завдяки «Мистецтву людських взаємин» ви відкриєте для себе основоположні принципи міжособистісної психології і навчитеся краще знаходити спільну мову з іншими майже в будь-якій ситуації.

З десятого розділу, «Мистецтво особистих стосунків», довідаєтеся, як стати щасливою людиною в романтичних відносинах. Ви дізнаєтеся, чому зв'язки успішно існують або розпадаються. Ви навчитеся низки простих речей, які можете робити чи які варто припинити робити, і які можуть змінити ваш партнерський зв'язок за добу, а інколи навіть швидше.

Завдяки одинадцятому розділові, «Мистецтво виховання», ви навчитеся бути ідеальними батьками. Ви дізнаєтеся, як спілкуватися з власними дітьми будь-якого віку так, щоб вони росли щасливими, здоровими й упевненими в собі. Ви навчитеся нейтралізувати помилки минулого й вибудовувати відносини, що ґрунтуються на коханні й тривають усе життя.

І, нарешті, у дванадцятому розділі, «Високе мистецтво: сила любові», прочитаєте про «таємницю епох», найпотужнішу силу Всесвіту, що формує характер і долю, і це єдине, що насправді має значення. Ви дістанете ключ до того, щоб стати справжньою особистістю й реалізувати свій потенціал. Ви навчитеся застосовувати принципи любові до всього, що робите й у всьому, хто ви є.

Почавши на практиці застосовувати те, про що довідаєтеся з цієї книжки, ви досягнете більшого спокою в душі, кращого здоров'я й дістанете більше життєвої наснаги, матимете більше взаємин, що ґрунтуються на любові, і кращої якості, досягнете фінансової незалежності й високих цілей та ідеалів, яким зможете присвятити себе, глибокого самопізнання й самоусвідомлення, а також дивовижного відчуття самореалізації та особистих досягнень.

Ідеї, одкровення й практичні поради, розміщені на дальших сторінках, подарують вам більше здоров'я, щастя й добробуту, ніж будь-коли раніше. Застосувавши ці принципи у своєму житті, ви побачите дивовижні поліпшення в собі, у власній ситуації і вашому оточенні. Щойно ви станете на шлях максимальних досягнень, усе ваше життя розкриється й помчить до обрії ваших можливостей.

Практична вправа

Ця система винятково практична. Кожен розділ містить вправи, які слід виконувати. Усі вони розроблені, щоб надати вам потрібні інструменти для того, щоб перебрати контроль над власним життям, а щоб ці інструменти працювали, ви маєте попрактикуватися. Ви маєте дисципліновано й послідовно виконувати всі вправи, щоб відчувати максимальний ефект.

Ваша перша вправа описана цьому розділі. Вам потрібно взяти до рук пензлик вашої уяви й намалювати на полотні вашого життя шедевр. Вам потрібно чітко визначити, що саме зробить вас найщасливішою людиною в усіх царинах вашого життя.

Вирішіть, чого прагнете, перед тим як думати про те, чи це можливо. Змалюйте своє ідеальне життя з усіма деталями. Не турбуйтеся про процес, після якого опинитесь там, де хочете опинитися. Наразі зосередьтеся тільки на баченні вашого досконалого майбутнього. Далі ви прочитаєте про те, як втілити ваше бачення в реальність.

Розділ 2. Сім законів ментальної майстерності

Сьогодні існує більше, ніж будь-коли, інформації про те, як досягнути успіху в будь-якій сфері. Однак лише п'ять відсотків населення до кінця свого робочого життя стають фінансово незалежними. Цілих вісімдесят відсотків працівників воліли б працювати деінде, а вісімдесят чотири відсотки з них зізнаються, що працюють нижче, значно нижче від свого потенціалу. І лише п'ять відсотків вважають, що віддаються роботі сповна.

Нині значно більше людей, ніж будь-коли раніше, хворіють, мають надлишкову вагу, погану фізичну форму й нездорові. Сполучені Штати витрачають на охорону здоров'я більшу частку валового національного продукту, ніж будь-яка інша нація, і ці видатки зростають. Нині ми знаємо, що хвороби й нездужання здебільшого спричинені негативним ментальним підходом і різноманітними нещастями. Насправді люди самі роблять себе хворими та отруюють свої відносини власним способом думок.

Америка – це вільна країна. Це країна рівних можливостей для всіх. Люди можуть робити що завгодно, бути ким завгодно, будь-куди поїхати, змінити на краще будь-яку сторону свого життя, коли тільки їм заманеться.

Чому ж тоді стільки людей уперто тримаються за негатив і песимізм, якщо вільні думати так, як їм хочеться?

Чому лише жменька людей живе, використовуючи увесь свій потенціал?

Пошук

Зростаючи, я ніколи не замислювався про те, що коли хочеш досягнути майстерності в чомусь, то повинен вивчити теорію й старанно практикуватися. Мені здавалося, що все відбувається саме по собі. Здоров'я, щастя, спокій, добробут і високі досягнення просто з'являються в людському житті, якщо вам поталанило опинитися в потрібному місці в потрібний час.

Віра в це, властива більшості, підпорядковує людину законові випадковостей. Цей закон, що стає законом тією мірою, якою його приймають автоматично, перетворюється на керівний принцип для більшості людей. Якщо висловитися простіше, то в ньому йдеться про те, що невдале планування – це планування невдачі.

Якщо ви хочете стати лікарем, то вивчаєте медицину й практикуєтеся в ній. Якщо хочете стати хорошим кухарем, то вивчаєте кухарство за допомогою кулінарних книжок і випробовування перевірених рецептів. Якщо хочете жити життям, сповненим радості, щастя і самореалізації, то вивчаєте історії найщасливіших і найуспішніших людей, а потім робите те саме, що й вони, доки не здобудете таких самих результатів у своєму житті.

Ця думка мене ошелесила. Це здавалося таким простим! Але все не могло бути так просто. І, звісно ж, це не так. Нічого насправді цінного не падає з неба. Неправильно думати, що все хороше дається просто, як, наприклад, думають про стосунки. Дехто каже, що коли над ними потрібно працювати, то тут щось негаразд. Цей спосіб думок фатальний для щастя.

Коли я розпочав свої пошуки Святого Граалю хорошого життя, то сформулював три основоположні робочі принципи, що безмежно мені допомогли.

По-перше, життя складне. Так завжди було й завжди так буде. Ані для вас, ані для мене, ані для будь-кого воно не буде інакше. Але хороша новина в тому, що, якщо ви приймаєте цю головну істину, життя якось стає трохи простішим, бо ви більше не страждаєте так сильно від розчарувань і несправедливості.

По-друге, те, хто ви є і те, ким будь-коли станете, залежить лише від вас. Ви там, де ви є, тому що самі зробили цей вибір. Ви завжди можете обирати власні вчинки або бездіяльність, і ваше нинішнє життя – це сукупність ухвалених вами рішень, хороших і поганих. Якщо ви хочете змінити своє майбутнє, потрібно робити кращий вибір.

По-третє, і це, можливо, найважливіше – ви здатні навчитися всього, що потрібно вам, щоб стати людиною, якою прагнете стати, і досягти того, чого хочете досягти. Обмежень обмаль, і більшість з них мають внутрішні, а не зовнішні причини.

Якщо потреба – це мати винаходів, то страждання – це, мабуть, батько знання. Здається, що розчарування і стреси потрібні нам як спонуки, щоб відкрити себе для нових ідей і способів щось робити. Це цілком стосувалося мене, двадцятирічного.

Щоб рухатися вперед, потрібно навчитися і розучитися робити кілька речей. Ви замкнені у просторі, обмеженому вашим нинішнім рівнем знань і навичок. Ви не зможете йти вперед лише з тим, що знаєте зараз. Ваше майбутнє залежить від того, про що ви довідаєтеся й у чому практикуватиметеся, починаючи з цієї миті й надалі.

Я почав вивчати успіх, щастя і досягнення, що ґрунтуються на зазначених принципах. Вони стали фундаментом, на якому я збудував суперструктуру системи, якою збираюся поділитися з вами. Кожна частина цієї книжки доповнює іншу, що дуже схоже на зведення дивовижної споруди, цеглинка за цеглинкою, аж поки вона не постане в усій своїй величї.

Думка за думкою, вчинок за вчинком, ви навчитеся перетворювати своє життя на шедевр. Ви дізнаєтеся, як створити щось по-справжньому чудове, доклавши зусиль. Ви довідаєтеся, як опановувати свою долю. Ви навчитеся досягати більшого, ніж будь-коли мріяли. Лише не сподівайтесь, що це буде просто.

Цеглинка за цеглинкою

Почавши вивчати філософію й науку про людські досягнення, я використовував себе і власну ситуацію як тест на істинність або хибність теорій. Ви маєте вчинити так само. Прислухайтеся до свого внутрішнього голосу. Відкинувши все, чого ви вчилися або у що вірите, просто запитайте себе: «Чи стосується це мене?»

Як ви ліпше зрозумієте, читаючи шостий розділ, найкращі представники людства довіряють собі на глибокому рівні. Вони дуже чутливі до того, що здається їм правильним. Вам слід бути такими ж. Ви маєте відчувати, що все в цій книжці здається вам правильним, але якщо це не так, відкладіть книжку на якийсь час і поверніться до неї пізніше, коли її зміст стане для вас зрозумілішим.

Теодор Рузвельт якось сказав: «Робіть те, що можете, з тим, що маєте, там, де тепер перебуваєте». Саме це я й зробив. Коли я почав запитувати себе, чому деякі люди успішніші за інших, то загрузнув. Попри те, що я був «слабкий» студент, читав я жадібно й не боявся важкої праці. Поки інші бігали на побачення й танці, я навчався, надолужуючи згаяний час.

Я зрозумів одне: якби для того, щоб чудово жити, вистачало лише книжок та ідей, усі ми були б щасливі й заможні. Сьогодні існує значно більше хороших книжок, аудіо- та відеозаписів і навчальних курсів про досягнення успіху в будь-якій галузі, ніж протягом усієї історії людства. І я ніколи не читав, не бачив і не чув про книжку, яка б не містила якихось цінних порад. Але навіть усієї сукупності інформації недосить.

Потрібна система. Без системи, за допомогою якої можна інтегрувати вивчене, ви уподібнюєтеся до людини, що намагається скласти пазл без картинки. Отож, ліпше мати будь-яку систему, ніж жодної. Але ви повинні вивчити систему, а потім дисципліновано її дотримуватися, поки не здобудете бажаних результатів.

Ніхто серйозно не візьметься до складної теми, не вивчивши досвід попередників, людей, що вже досягли майстерності в цій галузі. Це стосується юриспруденції, медицини, інженерної справи й бізнесу. Це також стосується людських відносин, щастя, здоров'я, багатства й душевного спокою. Хоч би ким ви хотіли стати, хоч би що ви хотіли здобути або зробити – майже завжди результат залежить від навчання й завзятої праці. Але вам потрібна система й розробити її маєте саме ви.

Основоположні робочі принципи

Основна причина низької успішності та розчарувань полягає в тому, що люди просто не знають, як максимально використати свої можливості. Вони не знають, як застосувати свої сили для досягнення максимальних результатів і щастя. Вони не знають власних основоположних робочих принципів і, унаслідок цього, марнують чимало годин, навіть років, працюючи значно нижче від свого потенціалу.

Уявіть, що хтось, наприклад, дав вам дорогий і складний персональний комп'ютер. Його доправили вам додому, і коли ви витягли з ящиків усі частини, виявилось, що не вистає лише одного – посібника з експлуатації. Тепер уявіть, що ви ніколи не вивчали комп'ютери або мови програмування. Уявіть, що вам потрібно зрозуміти, як цей комп'ютер працює, як його налаштувати, як користуватися ним, як його програмувати та як змусити його створити щось цінне. Як ви гадаєте, скільки часу вам знадобиться, щоб без допомоги або посібника зрозуміти, як на цьому комп'ютері працювати?

Відповідь така: навіть якщо ви високомотивована й рішуча людина, очевидно, вам потрібні будуть роки, щоб навчитися працювати на комп'ютері самостійно. Тому майже напевно ви перемкнетеся на інші справи й продовжите виконувати свою роботу в колишньому, повільному стилі.

А тепер уявімо, що ви одержали той самий комп'ютер, але цього разу вам надіслали повний комплект – із зрозумілим посібником для користувача, а також до вас прийшов фахівець із комп'ютерів і крок за кроком показав вам, як його налаштувати, як працювати на ньому, як програмувати і як користуватися ним найефективніше.

Завдяки посібникові та навчанню у фахівця ви можете почати працювати на комп'ютері того ж дня. Відтак ваші навички користувача постійно поліпшуватимуться, а якість і кількість роботи швидко зростатиме.

Висновок такий: ви приходите в цей світ без навчального посібника. Ви народжуєтеся з дивовижним мозком, складність і потенціал якого такі безмежні, що їх неможливо навіть уявити. Цей чудовий орган вагою близько 1,36 кілограма містить понад сто мільярдів клітин і щогодини опрацьовує сто мільйонів біт інформації. Він підтримує досконалий хімічний баланс у кожній клітині вашого тіла за допомогою автономної нервової системи. Якщо використовувати його правильно, ваш неймовірний мозок здатен зробити з Івана пана, самотність перетворити на популярність, хворобу на променисте здоров'я, депресію на щастя і радість – якщо ви навчитесь його правильно використовувати.

Цю книжку можна розглядати як практичний посібник, що допоможе вам застосувати всі ваші внутрішні сили. Я покажу вам, як спонукати до роботи дивовижну силу вашого розуму задля досягнення всього, про що ви насправді мрієте.

Ваш багатовимірний світ

Ваш мозок подібний до центрального процесора великої комп'ютерної мережі. Доступ до нього, втручання в його працю і програмування дозволені лише кільком операторам або джерелам. Усі вхідні дані впливають на інші дані. Уся вхідна інформація стає негайно

доступною і впливає на дані, опрацьовувані кожним з індивідуальних користувачів. Нова інформація, істинна чи хибна, миттєво впливає на всі операції в будь-якій сфері.

Ваша підсвідомість – це центральний процесор. Ваше головне завдання в процесі досягнення будь-якої мети – перепрограмування цієї мікросхеми так, щоб усе, про що ви думаєте, що відчуваєте й у що вірите, стало ментальним еквівалентом того, що ви прагнете досвідчити й від чого хочете дістати вітиху.

До підсвідомості ведуть зовнішні та внутрішні канали доступу. Ізсередины ви перебуваєте під впливом власних думок, ментальних образів або ж уяви й почуттів. Ззовні на вас впливає суєстивне середовище – усе, що реєструє ваша свідомість. На вас впливає все, що ви робите, говорите, чуєте, читаете, дивитесь і слухаете, а особливо люди, з якими спілкуєтесь. Кожен з цих впливів може спонукати або стимулювати будь-який інший вплив або різні впливи. Комбінація їх усіх сформувала й продовжує формувати з вас особистість, яка на сьогодні є, а також кожен аспект вашого життя.

Будь-яка думка, незалежно від її причини, часто викликає іншу думку, а іноді й потік свідомості, що відносить вас далеко від вихідної думки. Ваша свідомість летить уперед, немов стрімкий потік, приводячи вас до мети або віддаляючи від неї, залежно від ступеня ментального контролю, на який ви здатні.

Ваші думки викликають образи або картини, пов'язані з ними, і ці образи можуть вести вас від одного до другого, віддаляючи від думки, що викликала їх, або ж повертаючи до неї.

Думки або образи викликають емоції всіх видів. Ваші почуття викликають нові думки й образи, які викликають нові почуття, і так далі.

Ваші думки, образи й почуття виливаються в пов'язані з ними слова й учинки. Якщо ви розмірковуєте про свої цілі, то можете побачити їх уже досягнутими, і якщо ця думка сповнює вас позитивним настроєм і ентузіазмом, протягом дня ви будете до всього ставитися позитивно й діяти ефективно.

Те, що ви читаете, може вплинути на ваші думки, образи, почуття, слова й учинки, а це вплине на те, що ви читатимете згодом. Люди навколо й ваші розмови з ними вплинуть на те, як ви розмовляєте, рухаетесь і поводитесь.

Записи, які слухаете в автомобілі, телевізійні програми, які дивитесь, семінари, які відвідуєте, та й усе, що робите протягом дня, впливає і впливатиме на формування вашої особистості, а це, своєю чергою, заторкне, вплине, примножить, зменшить, збільшить і змінить інші впливи і сприйняття збереженої інформації.

Додатково до всіх цих чинників ваш попередній досвід, історія вашого становлення, хороша чи погана, забарвлює ваші вчинки і сприйняття того, що відбувається з вами й довкола вас.

Якщо це звучить трохи закладно, то так воно і є. Ваш розум і ваше життя схожі на кімнату з музикантами, кожен з яких грає власну мелодію на різних інструментах, і кожен з яких намагається привернути вашу увагу. Хіба ж дивно, що в цій веремії більшість людей відчувають, що вони не спроможні контролювати власне життя? Хіба ж дивно, що більшість людей воліють робити щось інше, деінде й переважно з кимось іншим? Хіба ж дивно, що більшість людей вважають, що могли б досягнути кращих результатів, але відчувають себе надто безпорадними, щоб змінити життя? Ця ситуація – справжнє випробування і водночас чудовий життєвий шанс.

Ваше головне завдання – стати диригентом власного оркестру, узявши під контроль своє життя і майбутнє. Ви маєте підпорядкувати собі внутрішні та зовнішні сторони життя і змусити їх бути в гармонії з центральною темою, обраною вами. Ваше завдання – зіграти прекрасну мелодію буття і перетворити своє життя на чудовий виступ.

РОЗУМІННЯ РІЗНИХ ЗАКОНІВ

Можливо, ви вже знаєте, що у Всесвіті діють два різновиди законів: створені людиною і закони природи. Ви можете порушувати людські закони, наприклад правила дорожнього руху, і вас можуть спіймати або не спіймати. Але якщо ви спробуєте порушити закони природи, вас щоразу ловитимуть.

Останні так само можна поділити на дві категорії: фізичні та ментальні. Дію законів фізики, наприклад, що керують електрикою чи механікою, можна перевірити за допомогою контрольованих експериментів і на практиці.

А ось з'ясувати правильність ментальних законів можна лише завдяки досвідові чи інтуїції, спостерігаючи за їх дією у власному житті.

Деякі ментальні закони сформулювали ще за 2 000 років до н. е., тобто чотири тисячоліття тому. У давнину цих законів, або ж принципів, навчали в так званих «містичних школах». Учні, що вступали до них, навчалися тривалий час, іноді багато років, упродовж яких поступово, по черзі, засвоювали ці принципи.

У ті часи не вважали за потрібне ділитися принципами із загалом. Очільникам античних шкіл здавалося, що пересічна людина може неправильно їх розтлумачити і використати не за призначенням, і, як на ті часи, вони, імовірно, мали рацію.

Нині більшість цих законів обговорюють і описують доволі відкрито, хоча знає про них лише жменька людей. Вивчаючи життєписи успішних чоловіків і жінок, я виявив, що майже всі вони послуговувалися цими законами, свідомо чи несвідомо, і, як наслідок, упродовж двох-трьох років досягали більшого, ніж пересічна людина досягає протягом цілого життя. По суті, справжній і стабільний успіх приходить, коли ви живете згідно з цими загальними принципами.

Важлива заувага: ментальні закони подібні до фізичних тим, що діють 100 % часу. Наприклад, закон гравітації діє в кожному куточку Землі двадцять чотири години на добу. Якщо ви стрибнете з даху десятиповерхової будівлі, то впадете на тротуар з однаковою силою як у центрі Нью-Йорка, так і в центрі Токіо.

Неважливо, чи знаєте ви щось про гравітацію, чи погоджуєтеся з нею і чи хтось вам про неї розповідав у дитинстві. Закон безсторонній. Він діє скрізь, незалежно від того, знаєте ви про нього чи ні, і чи зручний він для вас цієї миті.

Ментальні закони (хоча їх фізичні прояви нелегко побачити) також діють 100 % часу. Якщо у вашому житті панує лад, це означає, що ваші думки і вчинки – у згоді й гармонії з невидимими ментальними законами. Коли ж ви зіштовхуєтеся з будь-якими проблемами, то майже напевно ви порушили один або кілька законів, свідомо чи несвідомо. А що ці закони найважливіші для вашого щастя, то вам варто запізнатися з ними й інтегрувати до всього, що робите.

Закон контролю

Закон контролю проголошує, що ви ставитеся позитивно до себе тією мірою, якою контролюєте своє життя, і негативно тією мірою, якою, як відчуваєте, контролю не маєте або ж потрапляєте під контроль іншої зовнішньої сили, людини чи впливу.

Цей закон, або ж принцип, широко визнаний у психології. Він називається теорією «локалізації контролю». Зазвичай вважають, що стрес, тривожність, напруженість і психосоматичні захворювання переважно результат втрати людиною відчуття контролю або відчуття браку контролю над якимось важливим складником життя.

Наприклад, якщо відчуваєте, що ваше життя контролюють ваші борги, або ваш шеф, або ваше слабке здоров'я, або погані відносини з людьми, або поведінка людей навколо, ви потерпаєте від стресу. Стрес проявляється через роздратування, гнів і обурення. Якщо з ним не впоратися, він призведе до безсоння, депресії або хвороб.

Вам властива зовнішня або внутрішня локалізація контролю. Тобто ви можете відчувати, що самі відповідаєте за своє життя, щастя, позитивний настрій і упевненість, або ж відчувати, що ваше життя контролюють інші, і ви безпорадні, загнані в глухий кут, наче здобич.

В обох випадках контроль над вашим життям починається з ваших думок – це єдине, що ви повністю контролюєте. Те, як ви розмірковуєте про ситуацію, визначає ваші почуття, а почуття визначають вашу поведінку.

Самодисципліна, володіння собою і самоконтроль починаються з контролю над власними думками. Жодна людина або ситуація не можуть змусити вас почуватися у певний спосіб – лише ваш спосіб мислення про ситуацію спонукає вас почуватися саме так, а не по-іншому. Ви здатні контролювати свої думки. Як казала Елеонора Рузвельт, «ніхто не може змусити вас почуватися приниженим без вашої згоди».

Існує два способи дістати контроль над будь-якою ситуацією, що призводить до стресу або робить вас нещасним. По-перше, можна вдатися до дій. Ви можете зробити щось, щоб її змінити. По-друге, можна просто віддалитися від неї. Часто ви можете відновити контроль, викинувши з думок людину або ситуацію й узявшись до чогось іншого.

Іноді найкраще, що можна вдіяти в ситуації, пов'язаній з утратою контролю, – це просто піти. Якщо вам доводилося розривати нещасливі стосунки або звільнятися з нелюбої роботи, ви пам'ятаєте, як краще почувалися, припинивши боротьбу. Вирішивши більше не пручатися, ви повернете відчуття контролю.

Закон контролю пояснює, чому так важливо бути рішучим. Він пояснює, чому так важливо чітко знати, чого прагнете. Упевненість у собі разом з відчуттям контролю – це перевага людини, що має чітку мету й план, над тими, хто сумнівається й не впевнений у собі.

Проаналізуйте різні сторони вашого життя за допомогою ментального тесту й вирішіть, де ваші почуття позитивні, які ділянки життя ви контролюєте, а які ні. Потім подумайте, що саме можете зробити, щоб перебрати контроль над тими сторонами вашого життя, які спричиняють стрес. Подумайте також про ситуації, які краще просто облишити.

Один з найголовніших ваших обов'язків – взяти власне життя під контроль і утримати його. Відчуття контролю стає фундаментом для побудови більшого щастя й успіху в майбутньому. Переконайтеся, що цей фундамент міцний.

Закон причини й наслідку

Закон причини й наслідку говорить, що кожний наслідок у вашому житті має конкретну причину. Він такий важливий, що його називають «Залізним законом Всесвіту». У ньому йдеться про те, що все відбувається з певної причини, незалежно від того, знаєте ви про неї чи ні. Немає нічого випадкового. Ми живемо в упорядкованому Всесвіті, керованому суворими законами, і усвідомлення цього головне для розуміння будь-якого іншого закону чи принципу.

Закон причини й наслідку каже, що успіхи та невдачі мають конкретні причини. Є конкретні причини для здоров'я й хвороби. Є конкретні причини для щастя й нещастя. Якщо у вашому житті є якийсь наслідок, який вам би хотілося повторити, потрібно простежити його причину й повторити її. Якщо у вашому житті є наслідок, який вам не до вподоби, простежте його причини, а потім позбудьтеся їх.

Цей закон такий простий, що більшість людей ним нехтують. Люди продовжують робити або не робити ті самі речі, які спричиняють розчарування й нещастя, а потім звинувачують у своїх проблемах інших людей чи суспільство загалом.

Божевільня означають як «виконання тих самих дій у той самий спосіб і очікування інших результатів». До певного ступеня нам усім це властиво. Потрібно щиро зізнатися в цій схильності й подолати її.

Одне шотландське прислів'я говорить: «Ліпше запалити одну слабеньку свічку, ніж клясти темряву». Значно ліпше сісти й ретельно проаналізувати причини своїх проблем, аніж засмучуватися й злитися через них.

Є слова: «Що посієш, те й пожнеш». Ця версія закону причини й наслідку також називається законом сівби й жнив. Тут ідеться про те, що ви пожнете тільки те, що посіяли. А також про те, що *сьогоднішні* жнива – це результат того, що ви посіяли в минулому. Якщо в майбутньому в будь-якій сфері вашого життя ви хочете отримати інакший врожай, вам потрібно висіяти інакше насіння сьогодні, і, звісно ж, головню це стосується ментального насіння.

Найважливіше застосування закону причини й наслідку, або ж сівби й жнив, таке: «Думки – причини, а умови – наслідки».

Ваші думки – головна причина умов вашого життя. Усе у вашому досвіді починалося з певної думки, вашої або будь-кого іншого.

Те, хто ви є або будь-коли станете – це результат способу ваших думок. Якщо ви зміните якість свого мислення, то зміните і якість свого життя. Зміни у вашому зовнішньому досвіді придуть слідом за змінами у внутрішньому досвіді. Ви пожнете те, що посіяли. Ви робите це зараз.

Принадність цього незмінного закону в тому, що, прийнявши його, ви повністю контролюватимете свої думки, почуття й результати. Застосовуючи закон причини й наслідку, ви гармонізуєте своє життя із законом контролю. Ви одразу почуєте себе краще й станете щасливішою людиною.

Кожен з аспектів ділового успіху або поразки також можна пояснити дією цього основоположного закону. Якщо посієте потрібні причини, то пожнете бажаний ефект. Якщо ви виробляєте якісні товари або послуги, що їх бажають і потребують споживачі й за які вони готові заплатити, і наполегливо просуваєте їх на ринок, ви успішно продаватимете свій товар. А якщо цього не робите, результату не буде.

Якщо ви якісно виконуєте свою роботу й досягаєте результатів, необхідних для росту й процвітання вашої компанії, ваша кар'єра буде успішна. Якщо добре ставитесь до людей, вони добре ставитимуться до вас. Ви завжди дістанете від життя те, що вклали в нього – і саме *ви* контролюєте, що саме вкладати.

Закон віри

Закон віри говорить, що все, у що ви від душі вірите, стає реальністю. Що сильніше ви вірите в істинність чогось, то вища ймовірність того, що воно стане істинним для вас. Якщо ви справді в щось вірите, то не можете навіть уявити, що може бути по-іншому. Ваші переконання формують тунель вашого бачення. Вони редагують вхідну інформацію або відкидають те, що не відповідає вашим переконанням.

Відомий вундеркінд Вільям Джеймз казав: «Віра створює реальний факт». У Біблії є слова: «По вірі вашій нехай буде вам»¹. Іншими словами, вам не обов'язково вірити в те, що бачите, але *бачите* ви саме те, у що вірите.

¹ Тут і далі Біблія цитована за перекладом Івана Огієнка. (Тут і далі прим. перекл., якщо не зазначено інше.)

Наприклад, якщо ви абсолютно впевнені, що вам судилося досягнути великого успіху в житті, хоч що б відбувалося, ви продовжуватимете прямувати до своєї мети. І вас ніщо не зупинить.

З другого боку, якщо вірите, що успіх – це справа талану або випадку, вас дуже легко збентежити й розчарувати, щойно щось піде не за планом. Ваші переконання налаштовують вас на успіх або поразку.

Зазвичай люди дивляться на світ одним із двох способів. Перший – це так званий *добророзичливий* світогляд. Якщо він притаманний вам, ви зазвичай вважаєте світ чудовим місцем для життя. Ви схильні бачити в людях і ситуаціях щось хороше й вірити, що навколо безліч можливостей, перевагами яких можете скористатися. Ви вважаєте, що, попри власну недосконалість, загалом ви непогана людина. Ви вірите в майбутнє, у себе та в інших. Ви насамперед оптиміст.

Другий спосіб дивитися на світ – це *недобророзичливий* світогляд. Людина з таким світоглядом зазвичай негативно й песимістично ставиться до себе й до життя. Їй властиво думати, що «владу не змінити», що «багаті багатіють, а вбогі убожіють» і що, хоч як би завзято ви працювали, ви нічого не досягнете, адже все проти вас.

Такі люди всюди бачать несправедливість, гноблення й безталання. Коли щось іде не так, а зазвичай саме так з ними й відбувається, вони винуватять неприхильну долю або поганих людей. Вони почуваються жертвами. Через такий підхід ці люди насправді не надто люблять і не поважають себе самих.

Немає потреби казати, що люди з оптимістичним світоглядом зазвичай моторні й жваві будівники й творці майбутнього. Переважно вони позитивні й веселі, і вважають світ чудовим місцем для життя. Цей позитивний підхід спонукає їх оптимістично й конструктивно реагувати на неминучі злети й падіння в повсякденному житті. Головний напрямок вашого шляху до успіху – це розвиток і підтримка саме такого доброзичливого, або позитивного, погляду на світ.

Імовірно, найбільші ментальні перешкоди, які будь-коли вам доведеться долати, – це ваші власні *самообмежні* переконання. Це ті ваші переконання, які в певний спосіб обмежують вас, зупиняють і стримують. Часто вони спонукають вас бачити те, чого насправді не існує.

Ви можете відчувати обмеженість власних знань, бо отримували середні чи погані оцінки в школі. Можете переконати себе, що ваш творчий хист чи здатність вчитися, чи запам'ятовувати обмежені. Можливо, відчуваєте, що ви аж ніяк не цікава особистість чи не вмієте заробляти гроші. Деякі люди вважають, що не здатні позбутися надлишкової ваги, кинути курити чи стати привабливими для представників протилежної статі.

Але хоч у що б ви вірили, якщо вірите в це досить сильно, це стає вашою реальністю. Ви рухаєтеся, розмовляєте, поводитесь і спілкуєтесь з людьми у спосіб, який відповідає вашим переконанням. Навіть якщо ваші переконання цілком неправильні, якщо ви вірите в них, то для вас вони істинні.

Я стримував себе й продавав себе дешево, як робить це чимало людей, бо не здобув середньої освіти. Я дивився на випускників університетів із захватом і повагою. Несвідомо я погодився з тим, що моє майбутнє обмежене. Через це переконання я ставив собі тільки обмежені цілі й не дивувався, не досягаючи їх. Зрештою, я ж погано навчався в школі – а чого ви очікували?

Одного разу я прочитав реальну історію про хлопця з маленького містечка, який закінчив школу лише з відмінними оцінками. Він подав заяву на вступ до університету штату. Як і іншим абітурієнтам країни, йому довелося здати вступний тест. За декілька тижнів він отримав листа від приймальної комісії, у якому його повідомили, що він набрав у тесті дев'яносто дев'ятий процентиль і його зарахували на навчання.

Він зрадив, але існувала одна проблема. Він не знав про процентилі й помилково вис-
нував, що дев'яносто дев'ятий процентиль – це його коефіцієнт інтелекту. Він знав, що
середній коефіцієнт інтелекту – сто, і вирішив, що з таким «обмеженим» інтелектом ніколи
не зможе навчатися на університетському рівні.

Протягом першого осіннього семестру він завалив (або майже завалив) кожний пред-
мет. Зрештою, керівник запросив його до себе й запитав, чому він так погано навчається.

– Ну, – сказав студент, – ви не можете звинувачувати мене. Мій коефіцієнт інтелекту –
лише дев'яносто дев'ять.

На столі керівника лежала особиста справа студента.

– Чому ви так вважаєте? – запитав він.

– Це написано в листі від приймальної комісії, – відповів студент.

Коли керівник зрозумів, що сталося, він пояснив різницю між коефіцієнтом інтелекту
й процентилем.

– Дев'яносто дев'ятий процентиль означає, що ти набрав стільки ж або більше балів,
ніж дев'яносто дев'ять відсотків усіх американських студентів, які проходили цей тест. Ти
один з найрозумніших у всьому університетському містечку.

Коли хлопець усвідомив свою помилку й змінив думку про свій інтелект, він став геть
інакшою людиною.

Він повернувся до занять і взявся до навчання з новим почуттям упевненості й компе-
тентності. Наприкінці семестру його ім'я було на дошці пошани й він закінчив курс, увій-
шовши до десятки найкращих студентів.

Ця історія містить цінну науку для вас, як і для мене. Ми занадто легко погоджуємося
з будь-якими обмеженнями. А потім нехтуємо будь-якими доказами, які суперечать нашим
переконанням.

Якось учитель запитав маленького хлопчика: «Ти вмієш грати на будь-якому музич-
ному інструменті?»

«Не знаю, – відповів той, – я ще не пробував».

Ви дещо схожі на цього хлопчика. Ви також не знаєте, на що здатні. Не кваптеся про-
давати себе дешево. Відмовляйтеся погоджуватися з обмеженнями свого потенціалу. Мож-
ливо, ви здатні на значно більше, ніж робили дотепер.

Більшість переконань, що обмежують вас, зовсім неправильні. Вони ґрунтуються на
негативній інформації, яку ви засвоїли й сприйняли як істинну. Щойно ви зробили це, ваші
переконання зробили її доконаним фактом. Як казав Генрі Форд, «якщо ви вірите в те, що
можете щось зробити, або вважаєте, що вам це не до снаги, ви маєте рацію в обох випадках».

У третьому розділі ви довідаєтеся, як побудувати сильну й надійну систему переко-
нань, що цілком відповідає тому, чого ви прагнете досягнути в житті. А поки що починайте
виявляти переконання, що обмежують і, можливо, стримують вас. Ваше подружжя або від-
дані друзі часто можуть допомогти розпізнати й виявити ваші обмежені ідеї й переконання,
про які ви й самі не знаєте. Пам'ятайте, вони завдають однакової шкоди, знаєте ви про них
чи ні.

Закон очікувань

Закон очікувань говорить, що все, чого ви впевнено очікуєте, стає вашим власним само-
здійснюваним пророцтвом. Іншими словами, те, що ви отримуєте, – це не завжди те, чого ви
хочете від життя, а швидше те, чого ви від нього *очікуєте*. Очікування справляють потуж-
ний невидимий вплив, що змушує людей поводитися, а ситуації виникати, саме так, як ви
очікуєте.

У певний спосіб ви завжди дієте як провидець власного життя, говорячи й розмірковуючи про те, як, на вашу думку, можуть розгортатися події. Успішні чоловіки й жінки впевнені в собі та сповнені позитивних очікувань. Вони *очікують* успіху, вони *очікують* приязного ставлення до себе. Вони очікують, що будуть щасливі, і рідко розчаровуються.

Неуспішним людям властиві негативні очікування, цинізм і песимізм, що призводять до того, що події розгортаються саме так, як ці люди очікують.

Доктор Гарвардського університету Роберт Розенталь у своїй книжці «Пігмаліон у класі» описує, як сильно очікування викладачів впливають на успішність студентів. Він виявив, що коли студенти відчували, що від них очікують успішного навчання, вони навчалися значно краще, ніж тоді, коли отаких очікувань не було.

У відомому експерименті, проведеному доктором Розенталем на початку шістдесятих у районі затоки Сан-Франциско, на початку навчального року до кабінету директора запросили трьох учителів. Керівник сказав їм щось на кшталт: «Ми спостерігали за вашим стилем викладання і дійшли висновку, що ви троє – найкращі вчителі в нашій школі. Як нагороду за чудове викладання ми дамо кожному з вас по класу, укомплектованому з найкращих учнів нашої школи. Цих дітей обрали за результатами останніх тестів на рівень коефіцієнта інтелекту, і ми розраховуємо, що протягом року вони підвищать рівень успішності на двадцять-тридцять відсотків. А ще ми не хочемо, щоб нас звинуватили в дискримінації, тож просимо зберегти це в таємниці. Ми не скажемо батькам, а ви не повинні говорити учням, що їх відібрали до цього передового класу».

Учителі були в захваті. Мрія кожного викладача – навчати клас, повний обдарованих дітей. Вони взялися до навчання з неймовірним ентузіазмом.

Протягом навчального року класи перевіряли, а за вчителями спостерігали. Здавалося, що вчителі викладали з більшою відданістю. Вони були терплячіші, якщо учні не одразу засвоювали тему. Вони проводили більше додаткових занять після основних. Коли в дитини виникали проблеми із засвоєнням матеріалу, учитель уважав, що проблема у способі викладання, а не в учні.

Наприкінці навчального року ці три класи були лідерами не тільки в школі, а й у цілому окрузі за результатами стандартизованих тестів. Учні підвищили свою успішність на двадцять-тридцять відсотків проти попереднього року, як і передбачалося.

Коли оприлюднили результати тестів, директор школи знову запросив учителів до свого кабінету й попросив їх сісти. Він привітав їх з таким чудовим закінченням навчального року. Учителі одноголосно подякували директорові за те, що він доручив їм найобдарованіших дітей. Вони сказали, що викладати легко, якщо маєш таких здібних учнів, і що вони діставали втіху від своєї роботи протягом цього року, як ніколи раніше.

Тоді директор пояснив їм, що все це було експериментом. Насправді учні не були особливі. Їх обрали лотерейним способом з-поміж усіх учнів цієї школи. Потім їх навчання розподілили по класах цих трьох учителів. Насправді ці діти були доволі посередніми учнями.

Немає необхідності говорити, що викладачі здивувалися. Як учні змогли досягнути тих хороших результатів, що їм напроорокували? Ось тут їм спало на гадку, що причина в тому, що вони виявилися такими гарними викладачами. Саме їхній учительський хист спричинився до цих результатів.

Тоді директор пояснив, що їх також обрали навчання. На початку навчального року записки з іменами всіх учителів кинули до капелюха, і вони виявилися першими трьома, чий прізвища витягнули.

Це те, що називають подвійним сліпим експериментом. Експериментатори не змінили нічого, крім очікувань. Очікування директора від учителів були очевидні й зрозумілі. Він сказав: «Ви – чудові викладачі, і ми очікуємо, що ви досягнете чудових результатів з цими неперевершеними учнями».

Очікування вчителів щодо учнів були неявні й невисловлені. Вони просто ставилися до дітей так, немов ті мали високий інтелект і очікували від них результатів згідно з повідомленою їм інформацією.

В обох випадках очікування ґрунтувалися на неправдивій інформації. Проте в обох випадках очікування, висловлені джерелом, що заслуговує на довіру, стали пророцтвом, що здійснилося.

Це дуже важливо. Ваші очікування формуються прямо пропорційно до вашої поваги до надійності джерела. Що більше ви поважаєте людину, то більший вплив вона справляє на ваші очікування щодо себе.

Учителі викладали досконало й учні навчалися краще, ніж будь-коли. Один з учнів, що брав участь в експерименті, покращив показник коефіцієнта інтелекту з дев'яноста балів до ста п'ятнадцяти – стрибок на двадцять п'ять пунктів – протягом лише одного року під впливом позитивно налаштованого вчителя. Наступний подібний експеримент продемонстрував, що коли вчитель очікує від учнів високої успішності, вони старанно працюють і намагаються відповідати цим очікуванням.

Чимало батьків, прослухавши наші семінари, змінили шкільне життя своїх дітей, попросивши вчителів ставитися до їхніх дітей так, наче вони дуже здібні. Вони виявили, що здебільшого вчителі були готові піти їм назустріч. Те саме батьки робили й удома.

Результати виявилися дивовижними. Діти, які отримували незадовільні та задовільні оцінки, почали одержувати хороші та відмінні за якихось два місяці. Невмотивовані діти, які нудьгували у школі через свою погану успішність, сповнилися ентузіазму й бажання вчитися під впливом батьків і вчителів, що впевнено й позитивно висловлювали свої найкращі очікування щодо них.

Чотири види очікувань

На наше життя впливають чотири джерела очікувань. Перше – це очікування батьків. Усі ми несвідомо запрограмовані жити так добре або так погано, як очікують від нас батьки, поки ми дорослішаємо. Потреба в їхньому схваленні не залишає нас навіть після того, як вони залишають нас. Якщо ваші батьки очікували, що у вас усе буде гаразд, і впевнено, позитивно заохочували вас докладати максимальних зусиль, це сильно вплинуло на те, якою людиною ви стали. А якщо, як це часто відбувається, батьки висловлювали негативні очікування або не мали жодного очікування щодо вас, можливо, ви й досі несете тягар спроби не розчарувати їх.

Під час одного дослідження дев'яносто відсотків ув'язнених, опитаних психологом, зізналися, що в дитинстві батьки частенько повторювали їм: «Колись ти потрапиш до в'язниці».

Друге джерело очікувань, що впливає на вашу поведінку, – це очікування результатів вашої праці, висловлені начальником. Люди, які працюють під керівництвом людини з позитивними очікуваннями, завжди щасливіші, краще працюють і встигають зробити більше, аніж ті, чий шеф налаштований на негатив або ж любить покритикувати. А що на вас неминуче впливають очікування людей, від яких залежить ваш прибуток, навряд чи ви почуватиметеся щасливим або працюватимете краще під орудою негативно налаштованої людини.

Третє джерело – це ваші очікування щодо дітей, подружжя, підлеглих або співробітників. Ви значною мірою впливаєте на особистість, поведінку й результати роботи людей, які сподіваються на ваші вказівки й підтримку.

Що важливіша ви людина в чиемусь житті, то сильніше ваші очікування впливають на результати роботи цієї людини. Імовірно, найпоспідовніша ефективна й передбачувана

мотиваційна поведінка, що ви її можете продемонструвати, – це впевнене і невпинне очікування від інших найкращого. Люди завжди намагатимуться не розчарувати вас.

Я завжди кажу своїм дітям: «Ви найкращі діти на світі; ти найкращий хлопчик (або дівчинка) у світі». Я говорю, що люблю їх і що вважаю чудовими дітьми, які звершають у житті великі справи.

Чи впливає це на їхні особистості? Повірте, це так! Спробуйте самі, і побачите. Чимало успішних людей віддають належне впливові якоїсь шанованої ними людини, що невтомно висловлювала впевненість у їхній здатності досягнути вершин. Можливо, найкраще, що ви можете зробити для іншої людини, це сказати: «Я вірю в тебе. Я знаю, що в тебе все вийде».

Четверте джерело очікувань – це очікування від себе самого. Коли йдеться про очікування, найкраще те, що ви самі можете їх створити. Ви можете сформулювати власну психологічну настанову, ваше власне світосприйняття, упевнено очікуючи найкращого від себе самого в будь-якій ситуації. Ваші очікування щодо себе самі доволі потужні, щоб подолати негативні очікування, що їх можуть мати щодо вас інші люди. Ви можете створити навколо себе силове поле позитивної психологічної енергії, упевнено очікуючи виграти щось у кожній ситуації.

В. Клемент Стоун, мультимільйонер, прославився як «інверсійний параноїк». Така людина вірить, що все у Всесвіті змовилося для її *блага*. Інверсійний параноїк розглядає кожну ситуацію як послану небесами для того, щоб обдарувати його якоюсь перевагою або дати цінну науку, яка допоможе досягнути успіху. Ця форма інверсійної параної – підґрунтя для позитивної психологічної настанови. Це – найпомітніша риса успішних чоловіків і жінок.

Один зі слухачів мого семінару, що був тоді безробітним, розповів мені, що почав говорити собі щоранку: «Я вірю, що сьогодні зі мною станеться щось чудове».

Він повторював це знову й знову, доки не звик нетерпляче очікувати кожної події упродовж дня. Дивовижно, але з ним почали відбуватися неймовірні речі. Після шести місяців безперервного пошуку роботи він отримав дві пропозиції вже за тиждень після того, як почав робити свою вправу. Здавалося, що його фінансові проблеми та юридичні ускладнення розвіялися наче дим. За кожним кутом на нього чекало щось дивовижне.

Тільки уявіть, що ви проводите весь день, очікуючи на диво, яке станеться з вами. Подумайте, якою оптимістичнішою, позитивнішою й веселішою людиною ви могли б стати, якби були абсолютно певні, що хтось змовився зробити вас щасливою і успішною людиною.

Я можу обіцяти вам ось що: якщо ви спробуєте виконувати цю вправу лише три дні, наприкінці останнього дня з вами трапиться стільки дивовиж, що ви не зможете їх полічити.

Вам ніколи не піднятися вище за власні очікування від себе. Але раз вони перебувають під вашим повним контролем, будьте певні, що ваші очікування повністю відповідають тому, що ви хочете для себе.

Почавши свідомо працювати над цим законом, ви здобудете майже безмежну силу змінювати життя на краще. Сама лише сила позитивних очікувань здатна змінити всю вашу особистість, усе ваше життя.

Закон притягання

Про цей закон написали чимало книжок, і багато хто вважає, що він відіграє центральну роль у розумінні людини. Закон притягання говорить, що ви – *живий магніт*. Ви незмінно приваблюєте у своє життя людей і ситуації, що перебувають у гармонії з вашими основними думками. Подібне притягає подібне. Пташки з однаковим забарвленням пір'я купчуються разом. Усе у вашому житті ви привабили до себе завдяки тому, що ви саме така людина, а особливо через ваші думки.

Ваші друзі, родина, стосунки, праця, проблеми й можливості – усе це прийшло до вас завдяки звичному для вас способу мислити в кожній із цих сфер.

Є приклад цього в музиці, його називають *принципом супутнього резонансу*. Якщо у великій кімнаті стоять два роялі, і ви візьмете ноту «до» на одному з них, а потім перейдете до другого, то виявите, що струна, яка веде до «до» вібрує з тією ж швидкістю, що й аналогічна струна першого рояля. За цим самим принципом ви прагнете знайомитися й підтримувати відносини з тими людьми, які вібрують у гармонії з вашими домінантними думками й емоціями.

У будь-якій сфері життя, у позитивних чи негативних ситуаціях, озирнувшись навкруги, ви зможете побачите, що все це, весь світ навколо вас – справа ваших рук. І що більше емоцій ви вкладаєте в думку, то сильнішою буде вібрація і то швидше привабите до себе людей і ситуації, що перебувають у гармонії з цією думкою.

Ви спостерігаєте за дією цього закону всюди. Ви думаєте про друга, аж раптом дзвенить телефон, і ви чуєте його або її голос. Ви вирішили зробити щось, і у вас одразу з'являються ідеї та помічники. Ви перетворюєтеся на магніт, що притягає металеві предмети.

Чимало людей стримують себе, бо не уявляють, як потрапити туди, куди їм хочеться, звідти, де вони перебувають зараз. Але завдяки законові притягання немає необхідності знати всі відповіді від самого початку. Якщо ви чітко знаєте, чого прагнете і які люди вам для цього потрібні, ви привабите їх у своє життя.

Ваші думки – це форма енергії, яка вібрує зі швидкістю, обумовленою рівнем емоційної інтенсивності, що супроводжує думку. Що більше ви схвильовані або налякані, то швидше ваші думки випромінюються з вас, приваблюючи у ваше життя подібних до вас людей і подібні ситуації.

Здається, що щасливі люди приваблюють інших щасливих людей. Людина, свідомо налаштована на фінансовий успіх, приваблює прибуткові ідеї й можливості. Оптимістичні, сповнені ентузіазму комерсанти залучають кращих клієнтів. Позитивно налаштовані бізнесмени знаходять ресурси, постачальників і банкірів, необхідних їм для успішного ведення справи. Закон притягання працює скрізь і завжди.

Як і інші психологічні закони, закон притягання нейтральний. Він може допомогти або зашкодити. Насправді цей закон можна вважати різновидом закону причини й наслідку, або ж закону сівби й жнив. От чому філософ сказав:

*«Посій думку, і пожнеш учинок;
Посій учинок, і пожнеш звичку;
Посій звичку, і пожнеш характер;
Посій характер, і пожнеш долю».*

Вам до снаги отримати більше, стати кимось значнішим і робити більше, бо ви здатні себе змінити. Ви можете змінити свої домінантні думки, наполегливо опановуючи психологічну майстерність. Ви можете дисциплінувати себе, подумки зосереджуючись на тому, що потрібно, і відмовляючись думати про небажане.

Людей, які користуються законом притягання у позитивний спосіб, часто називають щасливцями. Це лише ще один спосіб спробувати пояснити, чому так багато хорошого й так багато потрібних людей приходять у життя тих, хто визначив свої цілі й не втрачає віри в можливість їх досягнення.

Закон відповідності

Закон відповідності – це один з найважливіших законів, який багато в чому підсумовує й пояснює всі інші. Він говорить: «Що всередині, те й зовні». Це означає, що ваш зовнішній світ – віддзеркалення вашого внутрішнього. Цей закон стверджує, що можна довідатися, що відбувається у вас в душі, поглянувши на те, що відбувається навколо вас.

У Біблії цей принцип пояснено такими словами: «Ви пізнаєте їх за плодами їхніми». Усе у вашому житті йде зсередини назовні. Ваш зовнішній світ проявив відповідає внутрішньому світові думок і емоцій.

Ваш зовнішній світ взаємин відповідатиме особистості, що ви є в душі, вашій справжній, внутрішній натурі. Зовнішній світ здоров'я відповідатиме внутрішньому настроєві. Зовнішній світ прибутків і фінансових досягнень відповідатиме внутрішньому світові думок і готовності. Те, як люди реагують на вас, віддзеркалює ваше ставлення до них і поведінку щодо них.

Автомобіль, яким керуєте, і його стан відповідатиме станові вашої душі в кожному мить часу. Якщо ви відчуваєте позитивний настрій, упевненість і контроль над власним життям, ваші будинок, автомобіль і робоче місце будуть добре організовані й ефективні. Якщо перевантажені роботою, або ж розчаровані й нещасні, автомобіль, робоче місце, будинок, навіть шафи для одягу будуть відображати ваш стан розгубленості й збентеження. Ви можете бачити ефекти закону відповідності всюди.

Усе йде зсередини назовні. Замолоду я робив велику помилку, зосереджуючись на тому, щоб щось робити, а не на тому, щоб кимось бути. Я вважав, що можу досягти бажаного, лише практикуючи певні методи й техніки. Згодом я зрозумів, що практика потрібна, але її недосить.

Німецький філософ Гете сказав: «Потрібно *бути* кимось, щоб *зробити* щось». Вам потрібно змінитися. Вам потрібно внутрішньо стати іншою людиною, перш ніж ви побачите результати назовні. Але ви не зможете вдавати іншого тривалий час, якщо це можливо взагалі.

Більшість людей намагаються покращити або змінити певні сторони свого життя, намагаючись змусити змінитися інших. Їм не подобається відображення в дзеркалі їхнього життя, отож вони намагаються виполірувати дзеркало, замість того, щоб взятися до джерела відображення.

Емерсон писав: «Те, хто ви є, кричить до мене так голосно, що я не чую жодного сказаного вами слова». Інші завжди бачать вас людиною, яка ви насправді.

Вам рідко вдається когось обдурити. І єдиний спосіб змінити щось ззовні – змінити щось усередині.

Вільям Джеймс писав: «Найбільша революція мого життя – це відкриття, що люди здатні змінювати зовнішні сторони власного життя, змінивши внутрішній розумовий підхід».

Ось одне з найважливіших запитань, яке ви можете собі поставити: «Якою людиною я маю стати, щоб заслужити повагу людей, що мені небайдужі, і жити так, як мені хочеться?»

Закон ментальної еквівалентності

Закон ментальної еквівалентності також називають законом розуму і його можна вважати переформулюванням попередніх законів. По суті, у ньому йдеться про те, що *думки матеріалізуються*. Ваші думки, перетворені в живі образи, повторювані й заряджені емо-

ціями, стають реальністю. Майже все, наявне у вашому житті, створене вашими думками, на краще чи на гірше для вас.

Іншими словами, думки – це матеріальні об’єкти. Вони живуть власним життям. Спочатку ви володієте ними, потім вони оволодівають вами. Ви повсякчас дієте згідно з тим, про що думаєте більшість часу.

Зрештою ви стаєте тим, про що думаєте. І якщо ви зміните спосіб мислення, то зміните своє життя.

Усе, що відбувається у вашому житті, починається з думки й має її форму. Ось чому *глибина думки* – це важлива властивість успішних чоловіків і жінок. Ставши вмілим мислителем, ви починаєте використовувати силу свого розуму в такий спосіб, який відповідає вашим інтересам.

* * *

Коли ви починаєте мислити про головні аспекти свого життя позитивно й упевнено, ви берете під *контроль* усе, що відбувається з вами. Ви в своєму житті гармонізуєте *причину й наслідок*. Ви сієте позитивні причини й пожинаєте позитивні наслідки. Ви починаєте сильніше *вірити* в себе й свої можливості. Ви *очікуєте* більше позитивних результатів. Ви *приваблюєте* позитивних людей і ситуації, і незабаром ваше зовнішнє життя починає *відповідати* внутрішньому світові конструктивного мислення.

Ці трансформації починаються з ваших думок. Змініть своє мислення, і ви обов’язково зміните своє життя. Усе, що вам потрібно робити, – це створити *ментальний еквівалент* того, що вам хочеться досвідчити в реальності. Усе решта прийде згодом.

Як зробити ці ідеї дієздатними

У першому розділі ви почали вправлятися в малюванні ментального шедевра, визначивши ідеальні цілі й прагнення в кожній важливій сфері вашого життя. А тепер, ознайомившись з дією цих ментальних законів, присвятіть трохи часу розмірковуванню про те, як ваш звичний спосіб мислення формує всі сторони вашого нинішнього життя.

По-перше, ваші відносини з іншими. Що саме у вашому ставленні, переконаннях, очікуваннях і поведінці створює проблеми у відносинах з іншими людьми?

По-друге, ваше здоров’я. Що ви думаєте з приводу своєї ваги, фізичної форми, зовнішнього вигляду, дієти й відпочинку? Як ваші переконання допомагають або шкодять вам?

По-третє, ваша кар’єра. Як ваші думки впливають на вашу посаду, службове просування, якість роботи й задоволення від того, що ви робите?

По-четверте, ваш рівень фінансових досягнень. Що б ви хотіли поліпшити або вдосконалити? Які ваші переконання й очікування щодо матеріального добробуту? Скільки б ви хотіли заробляти й чому?

По-п’яте, якість вашого внутрішнього світу – ваших думок, почуттів, душевного спокою й щастя. Які переконання, підходи й очікування нині формують ваш світ? Які з них потрібно змінити?

Якщо ви чесні з собою, то виявите, що самі обмежуєте своє мислення в якихось із цих сфер. Це цілком нормально. Поглянути в обличчя правді про себе – це відправний пункт до швидкого самовдосконалення.

Розділ 3. Універсальна програма

Усе, що відбувається з вами, те, ким ви стаєте й що робите, визначене способом вашого мислення, тим, як ви використовуєте свій розум. Почавши змінювати мислення, ви починаєте змінювати своє життя. Але як ви потрапили туди, де тепер перебуваєте? Комбінація яких впливів зробила вас такою людиною, яка ви сьогодні? Чому ви думаєте й відчуваєте саме так, а не інакше, і які фактори привели вас до вашої нинішньої ситуації?

З цього розділу ви дізнаєтеся про власну «універсальну програму», про те, як ви перейшли в режим «автопілота», починаючи з раннього дитинства. Ви навчитеся брати під контроль свою внутрішню систему пілотування, позбавитися впливів і перешкод, що заважають вашому щастю, навіть не усвідомлюючи цього. Ви навчитеся змінювати вашу універсальну програму задля досягнення потрібних вам результатів.

Коли мені було двадцять, я жив у маленькій квартирці й не мав роботи. Узимку температура на вулиці сягала тридцяти двох градусів нижче від нуля. Я жив зовсім сам у чужому місті, за тисячі кілометрів від рідної оселі.

Через одинадцять років, коли мені виповнився тридцять один рік, я знову жив сам у невеликій квартирці. Ззовні знову було холодно, мінус тридцять п'ять. Я загрузнув у боргах, не мав роботи, і знову опинився за тисячі кілометрів від родини й друзів.

Після одинадцяти років роботи й подорожей у моєму житті майже нічого не змінилося. Я подорослішав і порозумнішав, але, як і раніше, відчував, що моє життя марне.

Я відчував розчарування. Відчував, що дуже мало чого досягнув. Я завжди плакав таємну віру в те, що в мене є потенціал, який дасть змогу мені чогось досягнути в житті, але й гадки не мав, як його застосувати.

Я чув, що в середньому протягом усього життя люди використовують десять і менше відсотків свого потенціалу. Подейкують, що Альберт Айнштейн, один з найбільших геніїв двадцятого століття, скористався тільки п'ятнадцятьма відсотками свого потенціалу.

Проведене в Стенфордському університеті дослідження, що ґрунтувалося на вивченні нової кори, «думального мозку», виявило, що посередні люди користуються тільки двома відсотками своїх розумових здібностей.

Це мене ошелешило. Який тоді потенціал середньої людини? Який мій справжній потенціал? Як можна видати з себе більше? Я намагався відімкнути кодовий замок, не знаючи комбінації цифр. Я читав, розмірковував і, нарешті, почав знаходити відповіді, одну за іншою. Я дізнався комбінацію цифр до замка на дверях, за якими схований людський потенціал. Ця комбінація допомогла мені змінити власне життя, так само як допоможе вам.

Почнім із того, що в усій історії людства ніколи не існувало й не існуватиме людини, схожої на вас. Імовірність народження людини з такою ж унікальною комбінацією характеристик і якостей дорівнює п'ятдесяти трильйонам до одного. Ви володієте потенціалом, за допомогою якого можна зробити щось особливе, навіть надзвичайне, те, чого не може ніхто інший. Але ви маєте відповісти на одне-однісіньке запитання: ви справді збираєтеся це зробити?

Це правда, що деякі люди народжуються надзвичайно обдарованими, але більшість із нас мають від народження доволі посередні таланти й здібності. Більшість чоловіків і жінок, що досягають успіху, роблять це, розвиваючи свої таланти та здібності у сфері, що їх цікавить, до дуже високого ступеня. Ваш особистий потенціал усередині вас, але його необхідно визначити й розвинути, якщо ви прагнете якомога його розкрити.

Просте рівняння

Одне з означень індивідуального потенціалу можна передати рівнянням:

$$[ВЯ + НЯ] \times С = ОР.$$

Перші дві літери – ВЯ – означають *вроджені якості*. Це те, з чим ви народилися, ваші природні нахили, темперамент і загалом розумові здібності.

НЯ – означають *набуті якості*. Це ваші знання, навички, талант, досвід і здібності, напрацьовані й розвинені з віком. С – означає ваше *ставлення*, тобто різновид психологічної енергії, якою ви впливаєте на комбінацію вроджених і набутих якостей. ОР означає *особистий результат*. Отже, формула звучить так: вроджені якості плюс набуті якості, помножені на ваше ставлення, дорівнює особистому результату.

Ваші вроджені якості, природні таланти й уміння, «внутрішні сторони» вашої особистості більшою мірою надані вам від народження. Це ваша генетична спадщина. Тут дуже складно щось змінити.

Набуті якості – це навички й здібності, що ви розвинули в процесі проходження ваших природних талантів тунелем освіти і досвіду. Це і є сфери вашої компетентності й потенційно високої майстерності.

Ви можете розвинути, удосконалити й змінити набуті якості завдяки навчанню й практиці, але це повільний і цілеспрямований процес, що потребує терпцю, дисципліни й суттєвих зусиль.

У колоді цього рівняння лише одна несподівана карта – це С, тобто ставлення. І саме тут мене осяяла думка, що змінила все моє життя.

Завдяки тому, що якість вашого ставлення можна поліпшувати майже безмежно, навіть людина з посередніми *вродженими якостями* спроможна продемонструвати високі результати, якщо психологічно позитивно ставиться до справи. Ваше ставлення також можна поліпшити негайно й майже без обмежень. Ось чому воно, так само як ваші здібності, визначає рівень ваших досягнень. А воно перебуває під безпосереднім контролем вашої волі. Саме ви можете вирішувати, яким йому бути щохвилини й щодня.

Ерл Найтінгейл називав *ставлення* найважливішим словом у нашій мові. Відомо, що потрібно ставитися до всього *позитивно*. Ми чуємо про це багато років. Але що це означає?

Ваше ставлення – це ваш підхід до життя. Це ваша «кутова атака». Це ваш провідний психологічний мотив і зовнішнє вираження ваших думок і почуттів.

Позитивний психологічний підхід – це зазвичай оптимістичне й радісне ставлення до людей, проблем і подій, з якими ви стикаєтеся протягом дня.

Ваше ставлення – це один з найкращих індикаторів того, яка ви людина насправді. А ставлення інших людей до вас віддзеркалює ваше ставлення до них. Ось чому здається, що щасливі й радісні люди в усьому досягають успіху.

Розвиток такого позитивного ставлення до себе й власного життя – це перший крок до розкриття свого повного потенціалу. І єдиний спосіб визначити, як саме ви ставитеся до всього навколо, – це аналіз власних реакцій на ситуації, у яких щось іде не так. Як писав Епікет: «Обставини не формують людину, вони лише виявляють її суть». Найлегше зрозуміти, з якого тіста ви зліплені, спостерігаючи за власною поведінкою в критичних ситуаціях. Ваше справжнє «Я» – хороше чи погане – виходить на поверхню.

Але звідки береться наше ставлення? Що налаштовує одну людину на позитив, а іншу – на негатив? Ваше ставлення визначене вашими *очікуваннями*. Ваші очікування щодо себе й власного життя надзвичайно потужні. Вони справляють сильний вплив на вашу особистість.

Якщо очікуєте, що вас спіткає щось хороше, – ви позитивно налаштовані до людей і подій. Якщо шукаєте хороші риси в інших, найпевніше, ви знайдете їх. Очікуючи дива вже сьогодні, ви напевно його дочекаєтеся.

Позитивні очікування – знак видатної особистості. Вони формують у вас позитивне ставлення, що йде пліч-о-пліч із щастям і впевненістю в собі. Вони дарують вам психологічну стійкість і невичерпний оптимізм, що спонукають вас реагувати на щоденні випробування конструктивно. Як я вже згадував у другому розділі, ви самі, на власне бажання, створюєте свої очікування.

Звідки ж тоді походять ваші очікування? Проникнути вглиб крізь нашарування вашої особистості – це єдиний спосіб дістатися до корінних причин ваших думок і почуттів. Це єдиний спосіб зробити швидкі й глибокі зміни у власному житті. Усе йде зсередини назовні. Те, що ви робите і говорите в зовнішньому світі, завжди узалежене від вашого внутрішнього життя.

Ваші очікування визначені вашими *переконаннями* про себе й світ, у якому ви живете. Ваші очікування щодо людей, праці й кожного складника вашого життя залежать від того, що саме ви вважаєте правильним. Навіть якщо ваші переконання неправильні або самообмежні, вони виявлять себе у ваших очікуваннях, ставленні й, зрештою, у досягнутих результатах.

Згідно із законом віри, якщо вам властивий *доброзичливий* світогляд, якщо ви вірите у те, що цей світ чудовий, а ви – хороша людина, то сподіватиметеся від себе, від інших людей і ситуацій лише найкращого. Ваші позитивні очікування виявлять себе в позитивному психологічному настрої, а, згідно із законом відповідності, люди відповідають вам так, як ви самі ставитеся до них.

Отже, ваші переконання визначають якість вашої особистості. А звідки беруться переконання? Це запитання приводить нас до найбільшого прориву, зробленого в психології у двадцятому столітті, – до відкриття так званої «самоконцепції».

Універсальна програма

Ваша самоконцепція – це набір уявлень про самого себе, про кожен із складників нашого життя і про наш світ. Це – «універсальна програма» комп'ютера вашої підсвідомості. Закон віри говорить, що ваші переконання визначають реальність, бо ви завжди дивитеся на світ крізь екран упереджень, сформованих структурою ваших переконань. Ваша самоконцепція, система переконань, передусе досягненням і поведінці в кожній сфері життя і провіщає їх. Ви завжди поводитися відповідно до вашої самоконцепції, відповідно до системи переконань, набутих з часів дитинства.

Іншими словами, ви перебуваєте там, де перебуваєте, і ви той, хто ви є, бо таке ваше уявлення про себе. Незалежно від того, заможна ви людина чи бідна, щаслива чи нещасна, струнка чи гладка, успішна чи неуспішна, – вас сформували ваші власні переконання про себе.

Якщо ви зміните переконання в будь-якій сфері власного життя, то почнете негайно змінюватися. Усі ваші очікування, ставлення, поведінка й результати зміняться.

Ваш зовнішній світ – це вияв внутрішнього світу, і бути по-іншому не може. «Ви не те, що про себе думаєте, але про що *думаєте*, тим і стаєте».

Кожен з нас запрограмований ходити, говорити, думати й чинити так, як це й робимо. Ви не можете мислити, відчувати або поводитися інакше зовні, поки не зміните свою універсальну програму, свою самоконцепцію, зсередини. Негативна або помилкова ідея в самоконцепції виявить себе в негативному ставленні й поведінці у вашому житті й стосунках з людьми.

Але вам до снаги змінити свою програму, свою самоконцепцію, замінивши самообмежні ідеї й переконання думками, що звільнять вас. Ви можете почати думати про себе, якою людиною прагнете бути, а не про те, хто ви є. Ви можете вирішити зробити кожен складник свого життя позитивним, цікавим і натхненним. Ви можете виліпити зі свого життя шедевр. І коли ви почнете робити це, нові конструктивні думки негайно почнуть вбиратися у шати реальності.

Аспекти самоконцепції

Між вашою успішністю і вашою самоконцепцією існує безпосередній зв'язок. Вам усе вдається так добре, як ви самі очікуєте від своїх здібностей. Ви досягаєте таких успіхів, на які вважаєте себе здатними. Ви ніколи не зможете бути кращим або іншим назовні, аніж дозволяють вам внутрішні переконання про себе.

Щоразу, почуваячись добре в душі й успішно виконуючи свою роботу або відчуючи злагоду в стосунках, ви демонструєте позитивне уявлення про себе в певній сфері життя. Щоразу, коли ви досягнете незначних результатів, відчуваєте себе пригніченим або ні на що не здатним, або ж коли у певній ситуації поводитися не найкраще, ваші негативні уявлення про себе даються взнаки через поведінку. Що всередині, те й назовні.

Позитивні зміни стають можливими завдяки тому, що ваше уявлення про себе суб'єктивне, а не об'єктивне. Ваші переконання про себе, а особливо самообмежні думки й сумніви, аж ніяк не ґрунтуються на фактах. Негативні переконання про себе й власні здібності зазвичай ґрунтуються на неправильній інформації й враженнях, прийнятих і сприйнятих вами за істинні.

Щойно ви почнете відкидати ці самообмежні думки, вони починають втрачати владу над вами. Завдяки поступовій, усвідомленій зміні вашої самоконцепції ваш справжній потенціал стає необмеженим.

Якось на мій семінар прийшов хлопець років двадцяти п'яти, що працював на будівництві. Під час обговорення впливу самоконцепції він зазнав психологічного шоку. Він побачив світло наприкінці тунелю. Він був приголомшений.

Він розповів мені, що його батько, неосвічений робітник, постійно втовкмачував своїм дітям: «У нашій родині всі завжди були робітниками, і так буде надалі. Це наша доля. Просто таке призначення». Хлопець зростає, постійно чуючи це, і сприйняв це як факт, переконання, а коли закінчив школу, почав працювати будівельником.

Під час семінару він зненацька усвідомив, що перейняв батьківський обмежений погляд на життя, не піддаючи його сумнівам. Він просто цілком проковтнув систему переконань свого батька. Він дивився на себе й на світ точнісінько так, як його батько.

І тепер, через сім років, він далі гарував у поті чола. Неусвідомлено він дозволив своєму батькові сформувати свою власну самоконцепцію щодо роботи й здібностей. Він побачив, як його переконання про себе сформували очікування й ставлення до життя. Він усвідомив, що постійно шукав можливостей виконувати фізичну працю, і що його зовнішній світ, відносини з людьми й стиль життя визначили його переконання.

Тієї ж миті він усвідомив, що йому не подобається бути робітником. Він завжди відчував, що здатний на щось більше, але водночас відчував себе в пастці. А тепер дістав нове відчуття свободи і контролю над життям. Він уперше усвідомив, що всі його обмеження перебували всередині, а не зовні.

Після семінару він звільнився з роботи й взявся до комерції, почавши з найнижчого рівня. Спочатку в нього все виходило погано, але він був сповнений рішучості. Він прочитав усі книжки про торгівлю, які лише зміг дістати. Прослухав усі навчальні аудіокурси. Відвідував семінари з торгівлі, що відбувалися в його місті, і навіть їздив на навчання в інші міста.

Ми з ним підтримували зв'язок. Протягом одного року він подвоїв свої прибутки. За два роки він заробляв у чотири рази більше. Він піднявся до вершини своїх комерційних здібностей і незабаром його взяли на краще оплачувану посаду з більшими перспективами.

За п'ять років він заробляв понад сто тисяч доларів на рік, мав чудовий будинок, гарну дружину, двійко дітей і перспективне майбутнє. Він став господарем своєї долі.

Поворотним пунктом для нього, так само як для мене й для тисяч інших, стало те, що він усвідомив, що його життя контролювала самоконцепція, а потім вирішив її змінити. Усе інше стало лише наслідком.

Але існує не тільки головна самоконцепція як загальна сума всіх ваших переконань про себе, а й серія «міні-самоконцепцій». Ці частини вашої самоконцепції контролюють ваші дії і поведінку в кожній з тих окремих сфер вашого життя, які ви вважаєте важливими.

У вас є самоконцепція щодо того, скільки ви важите, скільки їсте, скільки робите фізичних вправ і щодо того, яке ваше тіло. У вас є самоконцепція щодо того, як ви вдягаєтеся і якими вас бачать інші люди. У вас є самоконцепція себе як батьків або як дітей власних батьків. У вас є самоконцепція того, які ви популярні на роботі й серед друзів.

У вас є самоконцепція того, які ви майстерні в кожному виді спорту, і навіть того, як добре вам вдається цей спорт у певних частинах: гравець у гольф може мати самоконцепцію щодо своїх чудових далеких ударів та іншу самоконцепцію щодо поганих коротких ударів, і саме так будете грати.

Якщо ви працюєте в комерції, то маєте загальну самоконцепцію про рівень свого професіоналізму, і це визначає вашу успішність у продажах. У вас є також особисті самоконцепції того, як добре вам вдається робити прогнози, визначати потреби, пропонувати розв'язки, відгукуватися на запити й укладати угоди. У кожній з цих сфер ви можете почуватися спокійно й упевнено або напружено й невпевнено, залежно від того, як, на ваш погляд, вам вдається виконувати ці завдання.

У вас є самоконцепція того, як добре ви організовані й ефективні як в особистому, так і службовому житті. І ви завжди поводитиметеся так, щоб це узгоджувалося з вашою концепцією. Ви не можете поводитися по-іншому, ніж підсвідомо запрограмовані, так само як комп'ютер не може проігнорувати закладену в нього програму.

У вас є загальна самоконцепція власної компетентності в сфері вашої діяльності й того, скільки ви здатні заробляти. Вам ніколи не піднятися значно вище від рівня здібностей, закладеного у вашу самоконцепцію. І ви ніколи не заробитимете значно більше або значно менше, ніж заклали в самоконцепцію власних прибутків.

Насправді, якщо ви заробляєте на десять відсотків більше або менше, ніж, на вашу думку, заслуговуєте, то почуваетесь дуже некомфортно. Ви негайно вдаєтесь до компенсаторної поведінки. Заробляючи на десять відсотків більше, ви починаєте витратити гроші, позичати іншим, вкладати в речі, на яких зовсім не знаєтеся, або навіть пускати гроші на вітер чи просто губити. Така марнотратна поведінка властива кожному, хто несподівано виявляє у своїй кишені суму, більшу за ту, що узгоджується з його самоконцепцією.

Існує чимало історій про чоловіків і жінок, що вигравали великі суми в різних лотереях. Здебільшого, якщо в час лотереї вони були найманими працівниками, за два-три роки після виграшу вони знову поверталися до тієї ж праці, бо розтринькували всі гроші, не маючи гадки, на що саме.

Якщо ви заробляєте на десять відсотків менше, ніж це передбачено вашою самоконцепцією прибутків, ви починаєте гарячково пнутися вгору. Ви намагаєтесь продуктивніше мислити, працювати більше й наполегливіше, шукати підробітки або розмірковувати про зміну роботи задля повернення свого доходу на рівень, що відповідає вашій самоконцепції.

Коли ж досягаєте потрібного вам рівня коштів, ваги або чогось іншого, то поступово опиняєтесь у «зоні комфорту», а опинившись там, робите все можливе, аби там затриматися. Ви опираєтесь будь-яким змінам, навіть позитивним.

Зона комфорту – це найбільший ворог людського потенціалу. Ваші зони комфорту стають життєвими звичками, а їх важко побороти. А кожна звичка, що існує тривалий час, зрештою спричиняється до рутини. Так, замість того щоб скористатися своїм інтелектом для подолання рутини, ви спрямовуєте більшість своєї енергії на те, щоб зробити свою рутину комфортнішою. Ви виправдовуєте й раціонально обгрунтовуєте свою ситуацію як не піддатну змінам. Ви відчуваєте це й говорите: «Я не можу нічого вдіяти».

Але вам до снаги чимало зробити для зміни свого майбутнього. З дальших сторінок ви довідаєтесь, як вийти із зони комфорту. Ви навчитеся користуватися клавіатурою свого психологічного комп'ютера і вводити в нього нову програму уявлень про себе. Ви навчитеся переформатовувати власну самоконцепцію, відтак отримуватимете від життя більше, ніж насправді прагнете.

Три складники вашої самоконцепції

Ваша самоконцепція складається з трьох частин, схожих на три шари торта. Перша з них – ваш *ідеальний образ*. Ця бачення або деталізований ідеальний опис людини, якою би ви дуже хотіли стати. Ідеальний образ потужно впливає на вашу поведінку й спосіб думок про себе.

Ваш ідеальний образ – це комбінація якостей і властивостей, якими ви найбільше захоплюєтесь в інших людях – живих і померлих. Це сума ваших домінантних прагнень. Це ваше бачення досконалої людини.

Виняткові чоловіки й жінки мають дуже чіткі ідеальні образи самих себе й безупинно прагнуть до них наблизитися. Вони ставлять для себе високі стандарти й намагаються їх досягнути. І ви теж на це здатні. Що чіткіше ви уявляєте людину, якою прагнете стати, то більша ймовірність того, що одного дня ви еволюціонуєте в неї. Ви підніметеся на вершину своїх домінантних прагнень щодо себе. Станете людиною, якою найбільше захоплюєтесь.

Як не сумно, але невдахи й нещасливі люди мають дуже розмиті ідеали або ж здебільшого зовсім не мають ідеального власного ідеального образу. Вони мало або й зовсім не думають ані про те, якими хотіли б стати, ані про риси, які варто розвинути в собі. Зрештою, їхнє духовне зростання та еволюція вповільнюються й зупиняються. Вони застрягають у психологічному глухому куті й залишаються там назавжди. Вони втрачають усі спонуки до самовдосконалення.

Коли людина із замилюванням і повагою дивиться на цілісність, цілеспрямованість, мужність і готовність до дій в інших людях, вона починає виховувати ці ж цінності в собі.

Визначивши власні основоположні цінності й працюючи над втіленням їх у життя, ви вдосконалюєте свою особистість, а що ваше зовнішнє життя віддзеркалює внутрішнє життя, роботу й взаємини з людьми, то також поліпшується кожний з аспектів вашого зовнішнього життя. Пізніше ми поговоримо про це докладніше.

Другий складник вашої концепції – це ваш *власний образ*. Ваш образ – це спосіб *дивитися* на себе, спосіб *думок* про себе, поки ви заклопотані повсякденними справами. Ваш власний образ часто називають «внутрішнім дзеркалом», у яке ви зазираєте, щоб зрозуміти, як поводитися або діяти в певній ситуації. Ви завжди поведетесь згідно з картинкою, яку тримаєте всередині себе. І саме тому ви можете вдосконалити свої результати, навмисно змінюючи свій психологічний портрет, який ви прив'язуєте до певної сфери життя.

Цей процес модифікації власного образу – один з найшвидших і найдієвіших шляхів поліпшити результати. Щойно ви почнете дивитися на себе як на компетентнішу й упев-

ненішу в собі людину і думати про себе так само, ваша поведінка стане зосередженішою й ефективнішою.

Коли ви умисно зміните власний образ так, як навчитеся робити це наприкінці розділу, то почнете ходити, розмовляти й почуватися значно краще, ніж будь-коли. Змінюючи свій психологічний образ, ви зміните як свою особистість, так і результати.

Третій складник вашої самоконцепції – це *самооцінка*. Самооцінка – це те, що ви *почуваєте* щодо себе самого. Це емоційний складник вашої особистості й основоположна властивість, необхідна для досягнення результатів. Це ключ до щастя й особистого успіху. Це наче ядерний реактор електростанції. Це джерело енергії, ентузіазму, життєвої снаги та оптимізму, що наповнюють вас силою й перетворюють в успішну людину.

Рівень самооцінки визначають два чинники, що наче два боки однієї медалі. Перший – це те, якою значущою і цінною людиною ви себе відчуваєте, як сильно себе любите й сприймаєте самого себе як хорошу людину. Цей бік, пов'язаний з особистою самооцінкою. Це ваш сталий рейтинг себе самого, хоч би що відбувалося у вашому житті цієї миті.

Цей перший чинник не залежить від зовнішніх змінних. Людина з по-справжньому високим рівнем самооцінки може стикатись у житті з безліччю труднощів і перешкод, але все ж зберігати високу, позитивну самооцінку себе як особистості. На жаль, лише зменьші людей вдається досягнути такої стадії розвитку, на якій вони здатні зберігати почуття внутрішньої цінності незалежно від зовнішніх обставин.

Другий чинник, що визначає рівень вашої самооцінки, – це ваше почуття власної ефективності, упевненість у власній компетентності та здатності виконувати те, що ви робите. Це результативний бік самооцінки й фундамент, на якому вибудовується справжня і незмінна впевненість у собі.

Ці дві частини самооцінки підсилюють одна одну. Коли ваше самовідчуття позитивне, ви досягаєте кращих результатів. А хороші результати дарують вам краще самовідчуття.

Ваша самооцінка залежить від того, *як сильно ви собі подобаєтеся*. Що більше ви собі подобаєтеся, то ліпше у вас виходить те, на що спрямовані ваші думки. Що більше ви собі подобаєтеся, то сильніша ваша впевненість у собі, то позитивніше ваше ставлення до світу, то здоровіша, енергійніша й щасливіша ви загалом людина.

А що ваші відчуття значною мірою визначені тим, як ви спілкуєтесь самі з собою – про себе і вголос – ви можете підвищити рівень самоповаги, з ентузіазмом і впевненістю промовляючи: «Я собі подобаюся! Я собі подобаюся! Я собі подобаюся!»

А ще краще, якщо ви станете говорити: «Я люблю себе! Я люблю себе! Я люблю себе!» Коли ви вперше почуєте ці слова у власному виконанні, вони можуть здатися банальними, однак вони надзвичайно потужні. Заради експерименту, відволічіться від читання й кілька разів скажіть собі від щирого серця: «Я собі подобаюся!» Промовивши цю фразу п'ять-шість разів, почуватиметеся значно ліпше.

Ми навчили цього наших дітей. Щоразу, коли вони почуваються нещасними або погано поводяться, ми вмовляємо їх проказати слова: «Я собі подобаюся!», і за мить вони починають усміхатися й веселішають. Здається, що вищий ступінь відкритості й сприйнятливості людини до цього твердження, то більший вплив воно справляє на особистість.

Любити себе дуже здорово. Насправді – це ключ до особистої ефективності й щасливих відносин з іншими. Що більше ви любите й поважаєте себе, то краще вам вдається те, що ви робите. Ви стаєте спокійною та позитивною людиною. Набуваєте впевненості у своїх здібностях. Робите менше помилок. У вас з'являється більше енергії та креативності.

Деяких людей навчили ще змалку, що любити себе – означає бути зарозумілою і зверхньою людиною. Насправді все навпаки. Так званий «комплекс зверхності», що виявляється в зарозумілій і марнославної поведінці, так само як «комплекс неповноцінності», з власти-

вим йому самозасудженням, – це прояви низької самооцінки й браку любові до себе. Люди з високою самооцінкою легко знаходять спільну мову майже з усіма.

Правила високої самооцінки

Існує два правила високої самооцінки й любові до себе. Правило перше полягає в тому, що неможливо вподобати або полюбити когось *іншого* більше, ніж ви любите *себе*. Не можна дати іншим те, чим не володієте самі.

Друге правило полягає в тому, що не слід очікувати, що хтось любитиме вас більше, ніж ви любите й поважаєте себе.

Ваш власний рівень любові до себе і прийняття себе – це контрольний клапан якості ваших людських взаємин. Це проблема або розв'язок у кожній ситуації. Усе, що ви робите задля побудови й підвищення самооцінки, збільшує кількість задоволення й щастя, яке ви відчуваєте від взаємин з іншими людьми у вашому житті.

Якщо ваша самоконцепція – це *універсальна програма* комп'ютера вашої підсвідомості, то звідки вона береться? Як вона формується? З чого складається? І найважливіше: як перепрограмувати її, щоб вдосконалити себе й підвищити ефективність усіх своїх дій?

Формування самоконцепції

Ви не народилися із самоконцепцією. Усе, що ви *знаєте* й у що *вірите* сьогодні, ви засвоїли внаслідок подій, що відбувалися з вами з дитинства. Кожна дитина приходить у цей світ із чистим потенціалом, певним темпераментом і певними вродженими здібностями, але без самоконцепції. Кожне ставлення, поведінка, цінність, думка, переконання і страх, властиві вам сьогодні, набуті. Тому, якщо у вашій самоконцепції є якісь елементи, що не відповідають поставленим вами цілям, ви можете їх позбутися.

Наприклад, нещодавно я прочитав про жінку тридцяти двох років, що пережила автомобільну аварію. Унаслідок удару головою вона зазнала повної амнезії. До аварії вона була заміжня і мала двох дітей, восьми й десяти років. Вона була хворобливо сором'язливою, затинаяся і страшенно нервувала в товаристві інших людей. Її самоконцепція була жалюгідною, а рівень самооцінки дуже низьким. І ніби цих проблем бракувало, вона ніде не працювала і спілкувалася з дуже обмеженим колом людей.

Прокинувшись у шпиталі, через повну амнезію вона анічогісінько не пам'ятала про своє минуле. Вона не могла згадати ані батьків, ані власного чоловіка, ані дітей. Її розум був цілком порожній.

Це було так незвичайно, що для розмов з нею і обстеження викликали різних фахівців, нейрохірургів і психологів.

Її випадок був такий особливий, що вона стала популярною. Одужавши фізично, вона почала давати інтерв'ю на радіо й телебаченні. Жінка почала вивчати власний стан і зрештою написала низку статей і книжку, описуючи свій досвід.

Вона почала подорожувати й читати лекції для медиків і професіоналів суміжних галузей. Зрештою вона стала визнаним фахівцем з амнезії.

Позбувшись спогадів про колишній досвід, дитинство й молоді літа, вона привертала до себе увагу і викликала шанобливе ставлення як важлива особа, і стала зовсім інакшою особистістю – позитивною, упевненою в собі й відкритою. Вона стала компанійською і дуже дружелюбною, а також розвинула чудове почуття гумору. Вона стала популярною і змінила коло спілкування. По суті, вона розвинула абсолютно нову самоконцепцію, що цілком відповідала успішності, щастю і задоволенню життям. Вона замінила одну психологічну програму іншою. *І ви теж можете це зробити.*

Зрозумівши процес формування самоконцепції, ви зможете зробити потрібні зміни, які перетворять вас на людину, якою ви прагнете бути. Ви довідаєтеся, як стати людиною, здатною досягати цілей та втілювати в життя важливі для вас мрії.

Немовлята з'являються на світ без самоконцепції. Діти довідуються про те, хто вони й про те, які вони важливі та цінні, завдяки тому, як до них ставляться змалку. Немовлята відчують невимовну потребу в любові й захисті. Любов для них – наче емоційний кисень. Неможливо дати дитині, що зростає, забагато любові й ніжності. Щоб вирости здоровими, діти потребують любові, як троянди дощу, не менше ніж їжі, пиття і даху над головою.

Основи особистості закладаються протягом перших трьох-п'яти років життя. Здоров'я дорослого значною мірою визначене якістю й кількістю безумовної любові й ніжності, що їх дитина дістає від батьків та інших людей.

Дитина, що зростає в умовах безмежної любові, ніжності й підтримки, розвивається в позитивну і сильну особистість. Дитина, яку виховують в умовах критики й покарань, виростає похливаю і недовірливою, з безліччю потенційних особистих проблем, які виявлять себе в дорослому житті. Дорослі з низькою самооцінкою і негативним ставленням до життя в дитинстві майже завжди були позбавлені любові й почуття безпеки, таких необхідних у роки формування.

Риси дитини

Діти народжуються з двома помітними рисами. Перша полягає в тому, що вони народжуються *безстрашними*. Вони приходять у цей світ лише з двома страхами: страхом голосних звуків і страхом перед падінням. Усі інші страхи дитина набуває через повторення й закріплення в процесі росту.

Кожен, кому доводилося виховувати маленьких дітей, знає, що до п'яти-шести років вони нічого не бояться. Малюки спинаються на драбини, перебігають дорогу, хапають гострі інструменти й загалом зазвичай роблять усі ті речі, які дорослим здаються смертельно небезпечними. Вони нічого не бояться, поки батьки не прищеплюють їм певні страхи.

Друга помітна риса дітей – повна *розкутість*. Вони регочуть, потім плачуть і пісяють у штанці. Вони говорять і роблять саме те, що їм хочеться, не зважаючи на думку інших. Вони діють спонтанно й, зовсім не бентежачись, висловлюють власні думки. Чи бачили ви колись дитину, що стримує себе?

Цей природний стан просто чудовий – ви приходите у цей світ, безстрашні й розкуті, позбавлені страхів і здатні вільно й легко самовиражатися в будь-якій ситуації. Ви знаєте, що це так, адже багато років потому, у безпечній ситуації, у товаристві людей, яким довіряєте, ви частенько повертаєтеся до цього природного стану безстрашності й спонтанності. Ви почуваєтесь розслаблено і комфортно, і дозволяєте собі бути собою. Коли ви по-справжньому щасливі, це найкращі моменти вашого життя, його кульмінаційні миті. І це ваш нормальний, природний стан.

Як діти навчаються

Діти навчаються двома основними способами. Насамперед вони навчаються, імітуючи одного або обох батьків. Чимало ваших дорослих звичок, разом з вашими цінностями, ставленням до життя, переконаннями й поведінкою, сформувалися в дитинстві, коли ви спостерігали за дорослими й прислухалися до них. Вислови «Який батько, такий син» і «Яка мати, така й дочка» насправді мають ґрунт під собою. Часто дитина починає ідентифікувати себе з одним з батьків і перебуває під сильнішим його впливом.

Другий спосіб навчання – перехід від дискомфорту до комфорту, або від болю до задоволення. Зигмунд Фройд називав це «принципом задоволення». За його висновком, що поділяє більшість психологів, прагнення до задоволення або щастя – це основна мотивація всієї людської поведінки. Розвиток дитини, починаючи від навчання ходити, користуватися туалетом і навичок харчування до кожного аспекту її соціального життя, сформована цим безперервним прагненням, або ж мотивацією, до комфорту чи особистого задоволення, *до того*, що дарує приємні відчуття, і *від того*, що здається поганим.

З усіх видів дискомфорту, від яких може потерпати дитина, найтравматичніший і найстрашніший – брак батьківської любові й підтримки. Діти відчують сильну потребу в емоційній безпеці, батьківській любові, підтримці й захисті. Коли батьки не виявляють своєї любові, намагаючись дисциплінувати, проконтролювати або покарати, дитина відчуває неймовірний дискомфорт і втрачає відчуття безпеки. Вона починає боятися.

Прийняття батьками означає для дитини все. Це не те, що мали на увазі або хотіли зробити батьки, це те, що дитина вбирає в себе так, що це відображається на її емоціях і вчинках. Коли дитина відчуває, що втрачає любов, вона негайно змінює свою поведінку, намагаючись повернути батьківську любов і схвалення. Наче людина, що тоне, вона хапається за будь-яку соломинку.

Без неперервного потоку безумовної любові дитина відчуває загрозу своїй безпеці. Розчарувавшись, вона втрачає безстрашність і спонтанність.

Більшість особистих проблем у житті – наслідок «позбавлення любові». Напевне, більшість наших учинків у житті керовані потребою здобути любов або компенсувати її нестачу. Більшість наших негативних дитячих спогадів пов'язані з браком любові. А більшість наших дорослих проблем у взаєминах з іншими вкорінені в цей ранній досвід позбавлення батьківської любові.

У ранньому віці, унаслідок помилок у вихованні, особливо коли батьки вдаються до деструктивної критики й покарань, дитина починає втрачати свою природну безстрашність і спонтанність. Вона починає засвоювати негативні звички та негативне ставлення до життя. Усі звички, хороші й погані, – це обумовлена реакція на стимули. Вони засвоюються внаслідок багаторазового повторення, аж поки не пускають коріння в підсвідомість. Відтак вони починають функціонувати автоматично, щоразу, коли виникають певні стимули.

Негативні звички стають звичайною поведінкою, частиною нашої самоконцепції. Вони перетворюються на наші зони комфорту. Щойно програма запущена і стає частиною нашого психологічного «макіяжу», ми відчуваємося комфортно лише тоді, коли поведимося або реагуємо на щось у певний негативний спосіб. Нашим стимулом стає швидше страх, аніж бажання.

Саботаж успіху

Деструктивна критика – один з найнебезпечніших видів людської поведінки. Вона знижує самооцінку, погіршує самосприйняття і зменшує результативність усього, що людина намагається зробити. Деструктивна критика розхищує впевненість людини в собі, об'єкт критики починає почуватися пригніченим і напруженим і робить помилки в тій сфері, у якій її критикували раніше. Людина може зовсім відмовитися від повторення спроб і будь-якої діяльності в цій сфері.

У середньому, на кожную похвалу дитини припадає вісім критичних зауваг. Батьки не замислюючись критикують дітей, намагаючись змусити їх виправити поведінку. Але відбувається зворотне. Через те, що деструктивна критика підриває самоповагу дитини й розхищує її самоконцепцію, вона швидше притлумлює, аніж спонукає до позитивних змін. Дитина поводить не краще, а гірше.

Деструктивна критика змушує людину почуватися некомпетентною й неповноцінною. Він або вона починають злитися, захищатися, «відгавкуватися» або намагаються самоусунутися. Результати спадають до нуля. З'являються розмаїті негативні наслідки. Особливо страждають стосунки батьків і дітей.

Діти, яких критикують за оцінки, невдовзі починають відчувати негативну асоціацію між школою і власними відчуттями. Вони починають ненавидіти навчання і якомога його уникати. Вони вбачають у школі джерело болю й розчарувань. Згідно із законами притягання й відповідності, вони починають товаришувати з дітьми, що мають до школи таке ж ставлення.

Люди часто помиляються, вважаючи, що «конструктивно критикують», тоді як насправді просто розривають інших на шматки, – і вони називають цю критику «конструктивною», намагаючись раціонально пояснити власну поведінку. Справжня конструктивна критика викликає в людини добрі почуття і бажання зробити щось краще. Якщо критика не приводить до кращих результатів, підвищення самооцінки й бажання самовдосконалення, тоді це був лише деструктивний акт самоствердження, спрямований проти того, хто не в змозі дати відсіч.

Деструктивна критика – підґрунтя безлічі особистих проблем і ворожих відносин між людьми. Вона залишає по собі слід у вигляді зломленого духу, деморалізації, гніву, обурення, сумнівів людини у собі й шереху негативних емоцій.

Якщо дітей критикують змалку, вони швидко навчаються критикувати самих себе. Вони самі себе принижують, недооцінюють свої здатності й негативно інтерпретують свій досвід. Вони постійно відчують себе недостатньо хорошими, хоч як би завзято працювали і хоч чого б досягали.

Основна мета критики, якщо в ній з'являється необхідність, – це вдосконалення результатів. Вона покликана допомогти іншій людині покращити щось. Конструктивна критика не ґрунтується на бажанні помсти. Це аж ніяк не інструмент висловлення невдоволення або гніву. Її мета – допомогти, а не заподіяти біль, інакше краще від неї утриматися взагалі.

Дальші сім кроків допоможуть вам упевнитися, що ви даєте «конструктивний відгук» замість деструктивної критики.

По-перше, будь-що намагайтеся захистити гідність іншої людини. Ставтеся до неї, як до повітряної кульки, а до своїх слів – як до голок. Будьте лагідні. Коли йдеться про моїх дітей, я завжди починаю процес корекції зі слів: «Я дуже тебе люблю», а потім даю оцінку й поради, яких вони потребують, щоб стати кращими.

По-друге, зосередьтеся на майбутньому, а не на минулому. Не плачте над пролитим молоком. Розмовляйте про те, що можна зробити зараз. Вживайте фрази на штиб: «Чому б тобі наступного разу...»

По-третє, зосередьтеся на поведінці або на результаті, але не на людині. Замініть слово «ти» на опис проблеми.

Замість того, щоб сказати: «Ти не продаєш достатньо», скажіть: «Твої показники продажів нижчі, ніж ми очікували. Що ми можемо зробити, щоб їх підвищити?»

По-четверте, говоріть про себе як про джерело почуттів. Замість того, щоб сказати: «Ти дуже мене розлютив», скажіть: «Я дуже гніваюся, коли ти це робиш» або: «Я незадоволений ситуацією й хочу обговорити те, як ми можемо її змінити».

По-п'яте, чітко домовляйтеся про те, що саме слід змінити, коли і як саме. Будьте конкретні, а також орієнтуйтеся на майбутнє й на пошук розв'язку. Скажіть щось на зразок: «Дуже важливо, щоб надалі ви акуратно все записували й двічі перевіряли все до завершення відвантаження».

По-шосте, пропонуйте допомогу. Запитайте: «Чим я можу допомогти вам у цій ситуації?» Будьте готові продемонструвати людині, що і як робити. Якщо ви батько чи керівник, одна з ваших головних ролей – це роль учителя. Ви не повинні очікувати, що хтось стане робити по-іншому, не навчивши людину, як саме це слід робити.

По-сьоме, виходьте з припущення, що людина прагне добре виконати роботу, і якщо вона зробила щось не так або припустилася помилки, це сталося ненавмисно. Проблема полягає лише в браку вміння, неповній інформації або якомусь незрозумінні.

Будьте спокійні, терплячі та чуйні, зрозумілі та конструктивні, а не розгнівані чи деструктивні. Намагайтеся підбадьорити людину, а не розірвати її на шматки. Немає швидшого способу підвищити рівень самоповаги й самооцінки в інших, ніж відмовитися від деструктивної критики. Ви негайно зауважите різницю у ваших взаєминах.

Негативні звички

Існує два типи негативних звичок, що ми засвоюємо з дитинства, – ті, які підштовхують нас уперед, і ті, які стримують нас. Вони зачіпають усе, про що ми думаємо, що відчуваємо й робимо. Вони контролюють і визначають нашу долю, а ми майже не усвідомлюємо цього. Одні з них називають *гальмівними*, інші *компульсивними*. Зрозуміти їх вплив на життя й навчитися протидіяти цьому впливові на нашу поведінку – це абсолютно необхідна умова для досягнення ступеня щастя й успіху, який для вас можливий.

Гальмівні негативні звички засвоюються тоді, коли дитина постійно чує: «Не займай! Відійди звідти! Припини! Не роби цього! Обережно!» Природний імпульс дитини – доторкнутися, спробувати на смак, понюхати, відчути і дослідити кожную частину навколишнього світу. Коли батьки реагують на дослідницьку поведінку дитини лементом, невдоволенням, ляпанцями або осудом у будь-якій іншій формі, дитина ще не готова зрозуміти, що відбувається. Натомість їй спадає на думку: «Щоразу, коли я намагаюся спробувати щось нове чи відмінне, мама й тато гніваються на мене й припиняють мене любити. Мабуть, це тому, що я занадто малий, нічого не знаю і не вмію, бо не вмію, не вмію, не вмію».

Відчуття «не вмію» незабаром кристалізується у страх поразки. А *страх поразки* – це найбільша перешкода на шляху до успіху в дорослому житті. Він спливає з глибин на поверхню щоразу, коли ви розмірковуєте про те, щоб ризикнути, зробити щось нове або інакше, якщо це пов'язане з ризиком втратити час, гроші або зазнати душевного болю.

Якщо йдеться про мене, то як поганий учень я боявся, що недостатньо розумний, щоб здобутися на щось краще. Коли бачив, як люди навколо мене беруться до справ, ризикують, влаштовуються на роботу і звільняються, відкривають і закривають підприємства, я просто відводив погляд. Я вважав, що в них є інтелект і сміливість, яких мені бракує.

Коли я був дитиною, то боявся хуліганів на дитячому майданчику, тому що боявся батьківських ляпанців. Узявшись до комерції, я боявся телефонувати потенційним покупцям навімання. Коли ж узявся керувати, то боявся обстоювати свої погляди. Заробивши трохи грошей, я боявся їх інвестувати, а коли мені трапилася можливість відкрити свою справу, боявся зважитися на це, через страх зазнати невдачі й втратити свої кошти.

Мої батьки були боязкими людьми й виховували мене в страху. Їм це вдалося. Лише пізніше я довідався, що всі мої страхи існували лише в моїй уяві, що боятися було нічого, і відтак розпочалося справжнє життя.

Усі ваші негативні звички відображаються на вашому тілі. Коли ви перебуваєте в лещатах негативної звички, то відчуваєтеся й реагуєте так, немов вам загрожує фізична небезпека. Місце, у якому ви відчуваєте гальмівні негативні звички і страх поразки, – це передня частина вашого тіла – від сонячного сплетіння і вниз.

Якщо, наприклад, ви боїтеся виступів, а вам доручили виступати перед великою аудиторією, вашою першою реакцією буде відчуття слабості в сонячному сплетінні – емоційному центрі вашого тіла. І що більше ви розмірковуєте про майбутню подію, то далі поширюється ваш страх. Ваше серце починає стукотіти швидше. Ви починаєте частіше дихати й задихатися.

Ваше горло пересихає, у голові стукотить так, що це подібно до мігрені. Ваш сечовий міхур переповнюється, і вам нестерпно хочеться в туалет. Ви реагуєте так, ніби вас ось-ось відшмагають. Усі ці фізичні прояви гальмівних звичок зазвичай запрограмовані у вашій підсвідомості ще до того, як вам виповнилося шість років.

Негативні звички також викликають почуття тривоги й нервозності, що супроводжується спітнінням, пришвидшеним серцебиттям і емоційною реакцією: роздратуванням, нетерплячістю й вибухами гніву. Що глибше вкорінені у вас негативні звички, то сильніше ви реагуватимете на ситуацію.

Ви навчаєтеся страху поразки й гальмівної поведінки, якій властиві слова «Я не вмію», трьома шляхами.

По-перше, шляхом повторюваної асоціації з конкретною подією, доповненою деструктивною критикою або фізичним покаранням. Якщо дитині, яка торкається піаніно, щоразу дають ляпанців, вона зрештою починає боятися навіть думки про те, щоб зіграти на піаніно.

Якось під час мого семінару один лікар розповів мені, як батько-алкоголік бив його в дитинстві. Батько раптово підхоплювався зі стільця й без попередження бив. Нині, через п'ятдесят років, щоразу, коли цей лікар дивиться телевизор і на екрані хтось раптово й швидко підстрибує, усе його тіло реагує так, немов його ось-ось вдарять. Сонячне сплетіння напружується. Серцебиття частішає. Він пітніє і тремтить. Це умовний рефлекс, викликаний завданою в дитинстві травмою, і, ймовірно, його вже не позбутися.

По-друге, засвоєння негативних звичок може бути результатом *непомітних* шкідливих впливів, які ви можете навіть не усвідомлювати. Деякі люди приймають критику без питань, вважаючи її обґрунтованою. Інші вірять у негативні якості, приписувані їм гороскопами. А є такі, що після невдалої першої спроби висновують, ніби не мають ніяких здібностей.

Важливо, щоб ви постійно запитували себе: «А що, якби я мав талант до цієї справи?» Потім припустіть, що талант у вас таки є, і працюйте над собою. Якщо почнете позбуватися кайданків ваших самообмежних уявлень про себе й страхів, то виявите, що насправді перед вами не надто багато перешкод. Майже всі вони перебувають у вашій голові, у вашій автоматичній реакції на певні стимули.

Третій шлях засвоєння негативних звичок або ж реакції страхом – це результат якоїсь єдиної травматичної події.

Один-однісінький лячний досвід, наприклад, коли в дитинстві ви трохи не втопилися чи впали з висоти, може вселити у вас ірраціональний страх перед водою чи висотою на все життя. Сама думка про щось подібне просто паралізує вас.

Іноді такі страхи називають фобіями, і вони можуть прогресувати. Якщо безупинно перебирати в пам'яті якийсь негативний досвід і переживати його знову й знову, це може перерости у фобію, яка впливатиме на все життя й заважатиме вашому щастю.

Ключове слово тут – «ірраціональне». Ситуація викликає почуття надзвичайної тривоги і ви починаєте дратуватися, але не розумієте чому. Сама лише думка про це пригнічує вас, заважає роботі й відносинам з іншими людьми.

Щоб стати позитивною людиною, потрібно виконати одну вимогу – навести лад на полицях розуму, або ж прочистити труби підсвідомості, а для цього потрібно виявити й подолати всі страхи, які гальмують ваш поступ.

Порозмовляйте про свої страхи з товаришем або подружжям. Інші часто бачать те, чого не бачите ви. Якщо потрібно, проконсультуйтеся з психоаналітиком або психіатром.

Професійний терапевт часто може допомогти вам звільнитися від психологічних перешкод, що роками блокують ваш прогрес.

Другий основний вид засвоєваних дітьми негативних звичок – це *компульсивні* (примусові) звички. Дитина засвоює їх, коли безперервно чує: «Ти б краще зробив оце, або ось те». Батьки говорять: «Якщо не зробиш ось цього, або не припиниш ось це робити, у тебе будуть великі неприємності». Для дитини *неприємності* з батьками завжди означають нестачу любові й підтримки.

Коли батьки *обумовлюють* свою любов результатами дитини або її поведінкою, малюк швидко засвоює повідомлення на штиб: «Мене не люблять, і я в небезпеці, доки не задовольню маму й тата. Тому я *повинен* робити те, що їм приємно. Я повинен робити те, що робить їх щасливими. Я повинен робити те, чого вони хочуть. Я повинен, я повинен, я повинен».

Ці компульсивні негативні звички засвоюються тоді, коли батьки люблять швидше *обумовлено*, аніж *безумовно*. Страх бути відкинутим – це друга головна причина невдач і браку досягнень у дорослому житті.

За вашою поведінкою в дорослому віці можна легко визначити, чи в дитинстві вас любили лише за певних умов. Ви будете надто сильно, або навіть одержимо, перейматися думкою інших, особливо думкою ваших батьків, подружжя, начальника або друзів.

Важливе слово – «надто». Цікавитися думками й почуттями інших цілком нормально й природно. Зацікавлення думкою інших і повага до неї зв'язують суспільні відносини. Інакше панував би хаос.

Але доведений до межі страх бути відкинутим може паралізувати. Він може бути таким сильним, що людина стає нездатною самостійно ухвалювати рішення, без схвалення інших.

Ми потребуємо і прагнемо поваги інших, але реалізовані, самоактуалізовані люди досить впевнені в собі, що дає змогу їм брати до уваги думку інших, однак ухвалювати власні рішення, що ґрунтуються на відчутті того, що правильно особисто для них.

Пам'ятайте, ми всі чогось боїмося. Особливо критики й несхвалення. Ми підемо на все, аби завоювати прихильність і схвалення людей, яких ми шануємо. Ми підемо на будь-які жертви, намагаючись їм сподобатися. Солдати навіть ризикують життям, аби не підвести інших.

Однак вам не варто постійно думати про цей підступний вплив інших. Бо він, як писав Френсіс Бекон, «формує людину, що ніколи не зможе бути послідовною в досягненні своїх цілей».

У кожній ситуації, пов'язаній з думкою інших людей, запитайте себе: «Що я насправді хочу зробити? Що зробить мене найщасливішим?» А потім ухваліть рішення, думаючи насамперед про людину, якій доведеться жити з цим рішенням, – про себе.

Компульсивні негативні звички виявляють себе фізично – у формі напруження в шії і плечах, а також болем у попереку. Зазвичай ці болі з'являються, коли ви надмірно завантажені працею, відчуваєте себе «під прицілом» чи коли вам потрібно багато зробити, а часу обмаль. Ці фізичні болі – основний результат стресу й перевантаження. Вони можуть призвести до серйозних психосоматичних захворювань.

Жінки схильні виявляти свій страх бути відкинутими у вигляді депресії, збайдужіння й фізичних симптомів. Комппульсивні негативні звички в чоловіків проявляються у так званому поведінковому патерні типу А. Ця поведінка зазвичай випливає із взаємин між батьком і сином або батьком і донькою. Вона спричинена відчуттям дитини, якій здавалося, що вона не дістає вдосталь любові від батька.

У чоловіків це підсвідоме прагнення батьківської любові в дорослому житті переноситься на начальника. Поведінка типу А проявляється в надмірній заклопотаності схвален-

ням керівництва. У найважчих випадках чоловіки стають такими одержимими своєю роботою, що підривають власне здоров'я й руйнують родину.

Пригадую, як важко я переживав смерть батька. Мені здавалося, що я ніколи не був здатний зробити все як слід – ніколи не робив того, що могло завоювати його любов і прихильність до мене. За два роки після його смерті я все ще відчував величезне почуття втрати й порожнечі, думаючи про нього.

А потім, одного дня, я запросив свою маму на вечерю і поділився з нею своїми почуттями. Вона здивувалася й сказала, що мені не варто засмучуватися чи впадати в розпач з цього приводу. Вона пояснила, що мій батько ніколи не відчував стільки любові, щоб поділитися нею з іншими.

У дитинстві та підлітковому віці він і сам дістав дуже мало любові, тому йому було майже нічого дати власним дітям, тож і мені. Мати сказала, що я нічого не міг вдіяти, щоб дістати більше любові, ніж мав.

Згодом я виявив, що більшість чоловіків, які потерпають від поведінкового патерну типу А, усе ще намагаються завоювати любов і повагу власних батьків. Але після смерті батька я зрозумів: хоч би скільки любові ви діставали або дістаєте від батька, – це максимум, який він міг чи може вам дати. Ви не могли й не зможете зробити нічого, щоб це змінити. Зрозумівши й прийнявши це, ви можете трохи розслабитися й повернутися до власного життя.

Самоконцепція в бізнесі

Будь-яка група людей – від сімейної пари до організації – формує власну самоконцепцію. Це збірні якості людей, що перебувають разом, або тих, що вважають себе частиною одного цілого. Цю самоконцепцію можна назвати мораллю або культурою, але насправді це щось значно більше. Це загальний психологічний тон організації. Крім іншого, це показник рівня щастя індивідумів як частини великого колективу. Це показник їхньої впевненості та гордості, або навпаки, від членства у товаристві.

Кожна сімейна пара має свою самоконцепцію. Це спосіб уявлень про себе як про пару й взаємні почуття. Ідеться про те, як багато вони сміються разом чи не сміються взагалі. Пари й родини з позитивними самоконцепціями щасливі й сповнені взаємного ентузіазму стосовно одне одного й спільного життя. Для пар і родин з негативними самоконцепціями характерні постійні скарги, взаємна критика і сварки.

Самоконцепції є також у корпорацій, у кожного підрозділу, відділу або групи людей усередині корпорації, аж до команди прибиральників, що приходять по закінченні робочого дня.

Самоконцепція бізнесу складається з трьох основних компонентів. По-перше, це власний ідеальний образ – комбінація уявлень, цінностей, етики й місії організації. Якщо вони чіткі, позитивні, їх підтримують керівники вищої ланки, то працівники компанії почуваються значно щасливішими, позитивнішими та впевненішими в собі й у тому, що роблять.

Один з найважливіших і неминучих обов'язків керівників (або батьків) – чітке окреслення власного ідеалу й втілення своїх цінностей у поведінці стосовно інших, постійне пояснення своєї позиції і переконань і зразкове поводження.

Другий компонент самоконцепції компанії – це колективний образ. Це те, як уявляють себе і те, що думають про себе керівники й працівники компанії. Їхній власний образ здебільшого визначений тим, як добре, на їхню думку, вони виконують свою роботу, свої функції. На цей образ особливо впливає якість продукції і послуг компанії, а також уявлення працівників про те, як сприймають компанію постачальники й замовники.

Коли я працюю з компаніями, у яких постійно зростають показники збуту, чия частка на ринку збільшується і чий прибуток вагомий, усі працівники здаються задоволеними, товариськими й впевненими. Коли маю справу з компаніями, які змагаються за місце на ринку або борються з внутрішніми негараздами, їхні працівники часто схожі на членів спортивної команди, що програв занадто багато матчів. Вони нещасні, невпевнені в собі й не вірять у власні перспективи. Вони виплескують свої емоції одне на одного, критикуючи, нарікаючи й лихословлячи.

Одне із завдань керівника або лідера команди – підтримувати дух людей, постійно говорячи їм, які вони здібні. Кожна людина потребує підказок щодо того, як інтерпретувати те, що відбувається. Завдання керівника – підтримувати моральний дух на висоті, показуючи події під найкращим з можливих кутів зору й зосереджуючи людей на майбутніх перспективах, але не на проблемах у минулому.

Останній компонент самоконцепції організації, її самооцінка, – це загальна сума всіх ідеалів корпорації, її нинішньої успішності, а також того, як добре, на думку кожного працівника, ставляться до них керівники й колеги. Менеджери, що постійно хвалять і підбадьорюють своїх підлеглих, формують у них високу самооцінку. Остання виявляється в оптимізмі, енергійності, винахідливості, умінні співпрацювати й відданості спільній справі. Це компонент, який найскладніше створити й підтримувати, але люди, що добре до себе ставляться й поважають себе як членів першокласної команди, стають потужною силою в конкурентному ринковому середовищі.

У компанії, організації, відділі, команді або родині з позитивною самоконцепцією люди чудово почуваються. Створення подібної групи – це найвище мистецтво менеджменту. Це також найважливіше вміння людини, що живе в суспільстві. Людям з позитивною самоконцепцією властива вища продуктивність, психологічна стійкість, упевненість і відчуття щастя.

Якщо у вас саме така команда або родина, ви зможете творити дивовижні речі. Ви зможете реалізувати свій потенціал, водночас допомагаючи іншим реалізувати їхні можливості.

Найбільша загроза в житті

Найбільша проблема людського життя – це страх. Саме страх краде наше щастя. Страх змушує нас задовольнятися меншим, ніж нам до снаги. Саме страх – основна причина негативних емоцій, нещастя й проблем у людських стосунках.

Єдиний позитивний аспект страху, якщо в ньому взагалі є щось позитивне, це те, що його набувають, а тому його можна позбутися.

Страх перед поразкою і страх бути відкинутим – це набуті реакції, запрограмовані у вас ще до досягнення шести років. Зазвичай ці страхи окреслюють верхню і нижню межі вашої зони комфорту. Через них ви робите тільки те, що дає змогу уникнути критики або відкидання вас до нижньої межі зони комфорту, і тримаєтеся за свої обмеження, аби уникнути ризику чи поразки на верхній межі. Опинившись у зоні комфорту, ви залишаєтеся там, намагаючись уникнути будь-яких тривог і страхів. Ваші страхи стримують вас від реалізації власного потенціалу.

Протилежність страху – любов, що починається з любові до себе, або ж власної високої самооцінки. Між самооцінкою й будь-якими страхами існує інверсний, тобто зворотний, зв'язок. Що більше ви себе любите, то менше вас лякає можлива поразка або відмова. Що більше ви себе любите, то легше вам зважитися йти вперед і ризикувати, якщо це приведе вас до успіху й щастя. Що більше ви себе любите, то більше у вас готовності вдатися до дій, які виштовхнуть вас із зони комфорту на шлях досягнення ваших справжніх цілей і здійснення бажань.

Ви вже почали процес підвищення самооцінки й подолання власних страхів, знову й знову повторюючи потужні слова: «Я собі подобаюся! Я собі подобаюся! Я собі подобаюся!»

Починайте кожен свій день з повторення цієї фрази п'ятдесят або сто разів, поки ці слова не проникнуть у вашу підсвідомість. Незабаром ви зауважите й відчуєте, як зросла ваша впевненість у собі та компетентність і як покращилися відносини з іншими людьми. Ви станете чудово почуватися.

Програмування мозку на успіх

Завдяки самоконцепції ви дістаєте те, про що переважно думаєте. Ваші домінантні думки й прагнення стають вашою реальністю. Те, про що ви думаєте, те, як саме ви думаєте, визначає ступінь вашого здоров'я, добробуту й щастя в кожній царині вашого життя. Ви можете визначити, як сильно чогось хочете, за тим, якою мірою ви готові скерувати власне мислення на те *єдине*, чого прагнете, відкинувши думки про те, чого не хочете.

Ви самі створили своє теперішнє життя всім своїм попереднім думанням. Ви перебуваєте там, де ви є, і ви той, хто ви є, завдяки самому собі. Ви здатні змінити своє майбутнє будь-якої миті, якщо, не зволікаючи, візьмете під контроль власне мислення. Ви здатні перетворити своє життя на дивовижний досвід свободи, радості, здоров'я, щастя й добробуту, просто вирішивши це зробити й водночас відмовившись від усіх суперечливих думок. Усе залежить тільки від вас.

Сама природа вашого багатовимірного розуму дає змогу вам переписати свою універсальну програму, навмисно бомбардуючи свідомість низкою повідомлень, що створені в різний спосіб і надходять зусібіч. Якщо ви хочете стати фізично привабливим, то почнете робити вправи для всього тіла. Якщо хочете стати психологічно стійкою, позитивною і здоровою людиною, то спробуйте зробити так, щоб повідомлення, що надходять у вашу свідомість, узгоджувалися з образом ідеального життя, яким ви хочете жити.

Ці зміни, що завдяки їм ви зможете насолоджуватися життям, якого прагнете, непрості. Щоб опинитися там, де ви сьогодні є, вам знадобилося ціле життя з вашим нинішнім мисленням. Щоб змінитися, вам доведеться докласти значних зусиль. На щастя, справа того варта, а результати, яких ви досягнете, будуть швидкі й пропорційні до докладених зусиль.

Гомеостаз

Щоб досягнути інших результатів, потрібно стати іншою людиною. Ви маєте змінити свої цілі та ідеали й сформувані новий власний образ. Згідно з законом відповідності, ваш зовнішній світ віддзеркалює світ внутрішній. Отож, щоб у зовнішньому житті запанував лад, ви маєте стати іншою людиною в душі.

Перша й найскладніша для більшості людей перешкода, з якою ви зіштовхнетеся, – усередині вас. Ваше неусвідомлене прагнення зберігати відданість тому, що ви говорили й робили в минулому, утримує вас на місці.

Такий «гомеостатичний імпульс» – це ще одна назва вашої *зони комфорту*. Це підсвідоме, непереборне прагнення робити те, що й раніше. Ця нездатність звільнитися від мацаків минулого – переважна причина того, що більшість людей досягають значно меншого, ніж здатні, відчуваючись нереалізованими і невдоволеними більшу частину свого життя.

Гомеостаз не хороший і не поганий. Це природний механізм, закладений у вас як частина «стандартного комплексу», завдяки якому ви можете автоматично функціонувати в різних аспектах життя. Цей механізм підтримує температуру вашого тіла на рівні 37 °C

і хімічний баланс у мільярдах ваших клітин, а також керує вашою автономною нервовою системою. Він незамінний для правильного фізичного функціонування вашого тіла.

Щоразу, коли ви думаєте, говорите або робите щось, що суперечить вашим теперішнім звичкам, ваш гомеостатичний імпульс прагне повернути вас у зону комфорту, змушуючи вас почуватися незатишно й тривожно. А що ви завжди втікаєте від дискомфорту до комфорту, то схильні повертатися до комфортних занять і віддалятися від нових і захопливих справ.

Це цілком нормально. Коли ви робите будь-що, до чого не звикли, то відчуваєте напруженість і тривогу. Навіть думка про те, щоб зробити щось незвичне, може допровадити до стресу. Вихід із зони комфорту може виявитися таким дразливим, що більшість людей ніколи на це не зважуються, поки їх не примусять.

Якщо вас примушують залишити зону комфорту, ваше природне прагнення – навіть якщо ви в ній не були щасливими – бажання створити ще одну зону комфорту, схожу на щойно залишену. І ви починаєте відтворювати ситуацію, яка спочатку вам не подобалася.

Чимало людей втрачали роботу, яка їм не подобалася, а потім шукали ідентичну посаду в іншому місці. Пригадую, як я втратив місце мийника посуду в готельному ресторані, що аж ніяк не було найкращим місцем праці, і змарнував наступні кілька місяців, намагаючись улаштуватися мийником посуду в якомусь іншому готелі.

Знання про механізм гомеостазу життєво важливе для вас. Це природний спосіб тримати вас у згоді з вашим власним минулим. Але весь процес росту й прогресу вимагає від вас вийти із зони комфорту в напрямку чогось більшого і кращого. Великий успіх і щастя можливі тільки за вашої згоди відчувати дискомфорт у процесі створення нової зони комфорту на вищому рівні ефективності.

Бійтеся пісні сирен у виконанні ваших старих звичок і зон комфорту, що ваблять вас залишатися там, де ви є, стримуючи від звершення всіх тих великих справ, на які ви здатні. Вам необхідно свідомо й цілеспрямовано відповідати опором на притягання зони комфорту в міру просування нагору й уперед до вищих досягнень.

Психосклероз

Друга суттєва перешкода на шляху до змін – це «затяті переконання», укорінені в страх, так само як і гомеостатичний імпульс. Психосклероз – це ваша природна схильність захоуватися у власні ідеї, а потім палко захищати їх від усього нового.

Протилежність психосклероза – гнучкість, готовність взяти до уваги інші погляди, інші ідеї, цілком припускаючи, що ви можете помилятися.

Подібна гнучкість розуму – ознака високорозвиненої особистості. Сам факт розгляду всіх варіантів у конкретній ситуації дає змогу побачити значно більше можливостей. Замість того щоб застосовувати інтелект для пошуку вад альтернативних підходів, ви стримуєтеся від суджень протягом доволі тривалого часу, достатнього для того, щоб зрозуміти, чи є якісь переваги в іншій ідеї, в інакшому способі діяти.

Такий підхід має важливе значення для ментального програмування й зміни підходу на кращий. Головна причина того, що люди не досягають життєвих успіхів, полягає в тому, що їхні переконання з часом стають надто твердими й негнучкими, особливо якщо йдеться про них самих і їхні власні можливості. Згодом такі люди наводять усі можливі причини того, чому щось *неможливе* для них, замість того щоб обмірковувати, як це можна зробити. Вони діють як власні прокурори, вибудовуючи звинувачення проти самих себе, а також проти вас, якщо ви їм це дозволите.

Цілковита зміна в мисленні починається тоді, коли замість «чи можливо» ви запитуєте себе «як». Починаючи розмірковувати про те, *як* здійснити бажане, ви водночас відмовляєтеся від думок про те, можливо це чи ні, і ваш спосіб думок починає змінюватися. Ви *отри-*

муєте те, про що думаєте тривалий час, і якщо ви постійно розмірковуєте про те, *як* цього досягнути й про те, що можна зробити задля наближення до мети, найпевніше, ви досягнете успіху.

Сила любові

Чимало з того, що ви робите, починаючи з раннього дитинства, ви робите заради досягнення любові або для того, щоб компенсувати її нестачу. Почуття любові значною мірою впливає на кожен ваш вибір і рішення. Ваш самоідеал, цей провідний механізм самоконцепції і регулятор вашої поведінки, можна розуміти як ваше уявлення про те, якою людиною ви маєте бути, щоб заслужити любов і повагу людей, які вам небайдужі. Самооцінка – те, що доктор Нетеніел Бренден називає «репутацією у власних очах» – значною мірою визначає те, яким коханим і цінним ви самі здаєтеся собі.

Чимало особистісних проблем сягають корінням у «недолюбеність». Особистість дорослої людини переважно формується під впливом кількості та якості любові, яку ця людина дістає протягом років становлення. Майже все, що ви робите тепер – цілі, які ставите перед собою, мрії, які плекаєте, зобов'язання, що їх берете – зроблено під впливом любові у вашому житті.

Насправді вас нестримно тягне до людей, чиєї любові ви бажаєте й потребуєте, і ви перебуваєте під незвичайно сильним впливом їхньої думки. Починаючи процес перепрограмування власного розуму, ви повинні бути послідовними в усіх своїх діях, збільшуючи свою любов і повагу до себе, а також любов і повагу, яку відчують до вас інші люди. Лише так ви матимете постійну мотивацію, щоб стати тією людиною, якою ви здатні стати.

Хто ті люди, чия любов і повага найважливіші для вас? Що вам робити і ким потрібно стати в їхніх очах, щоб вони поважали й любили вас? Це основні запитання на шляху до щасливого життя.

Сила сугестії

Якщо йдеться про визначення способу ваших думок і почуттів, друге місце після сили любові посідає сила сугестії. На ваш багатовимірний розум впливає все, що відбувається навколо й усередині вас. Сугестивне середовище має величезний вплив на ваше становлення й на те, що відбувається з вами. Будь-яка зміна у вашому фізичному, розумовому й емоційному середовищі може змінити спосіб ваших думок, почуттів і вчинків *за лічені миті*, а отже може змінити й результат.

Зміни температури або рівня шуму впливають на вас миттєво, так само як розмови й сутички з іншими людьми. Одна прикра заувага може зіпсувати вам цілий день, а одна приємна новина може зробити щасливим і веселим на декілька годин.

На жаль, більшість сугестивних явищ навколо вас, якщо середовище ретельно не контролювати, переважно негативні. Радіо, телебачення й газети «нашпиговані» негативними сенсаціями. Більшість розмов сповнені в'дливих зауваг, скарг і обвинувачень. Більшість людей призвичаїлися мислити й говорити в категоріях «хіба ж це не жахливо». Їхні розмови негативні й критичні.

Ключ до ментального програмування полягає в систематичному й цілеспрямованому контролі вашого сугестивного середовища. Саме ви повинні створити ментальний світ, що має переважно позитивний характер і відповідає вашому ідеальному образу й омріяному життю. Контроль власного сугестивного середовища потребує ухвалення рішення про складники вашої власної «ментальної дієти» заради чітко окресленого майбутнього.

Існує ще три ментальні закони, які вам слід зрозуміти для ефективного перепрограмування власного розуму й зміни майбутнього. Це закон звички, закон практики та закон емоцій. Вони містять життєво важливі відповіді на питання про успіх і щастя, а також підказують більшість розв'язків, що ви їх шукаєте.

Закон звички

Майже все, що ви робите, – це результат звички. Те, як ви розмовляєте, працюєте, керуєте автомобілем, розмірковуєте, взаємодієте з іншими, витрачаєте гроші й спілкуєтеся з важливими для вас людьми, значною мірою результат звички. Ваша поведінка в кожній царині життя ґрунтується на досвіді, накопиченому з раннього дитинства. Імовірно, 95 відсотків ваших учинків і реакцій – автоматичний, підсвідомий відгук на фізичне й людське середовище.

Ваші звички – головні перешкоди на шляху вашого перетворення в особистість, якою ви прагнете стати. Звичний спосіб думати, відчувати, говорити й поводитися часто виявляється блоком, що відділяє вас від місця, до якого ви хочете потрапити. Він змушує вас тупцювати на місці.

Закон звички – це життєво важливий ментальний закон. Він пояснює існування зон комфорту, успіхів і поразок так само добре, як інші принципи. Його двійник у фізиці – це перший закон руху Ньютона, який говорить, що будь-яке тіло в стані спокою прагне залишитися в спокої, а будь-яке тіло в стані руху – залишатися в русі, поки на нього не подіє зовнішня сила.

Ваші думки й поведінка підкоряються тому ж принципіві. Коли немає зовнішньої сили або ж вашого непохитного рішення зробити щось по-іншому, ви продовжуватимете робити все так само, як завжди: працюватимете на тій самій роботі, підтримуватимете зв'язок з тими ж людьми, їстимете ту саму їжу, ходитимете на роботу тією ж дорогою, так само відпочиватимете, дивитиметеся ті ж програми в телевізорі, читатимете ті самі книжки й житимете переважно тим самим життям.

Звички корисні, доки вони вам служать, доки їхній вплив збагачує й удосконалює ваше життя. А коли звички стають головною перешкодою на шляху до щастя, ви маєте модифікувати або цілком змінити їх.

Деякі люди призвичаюються запізнюватися на зустрічі або виконувати завдання із запізненням. Але успішні люди завжди пунктуальні й надійні. На них можна покластися. Успішні люди виконують свої зобов'язання. І вони поважають час інших, не ставлячи їх у скрутне становище.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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