

ПУТЬ ВОИНА

Как стать
героем своей жизни

и обрести
внутреннюю
силу



ГЭРИ РИЧ

12+

Гэри Рич

Путь воина

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=61762352

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-03723-6

Аннотация

Что общего между Гарри Поттером, Наполеоном, миллионерами, известными артистами и тобой? Палеонтолог Эдвард Тейлор, изучая мифы, легенды разных народов, вывел применимую ко всем людям формулу. Она называется «Путь героя» («Путь воина»). Представь его в виде круга или циферблата. Каждый, кто стремится к новому, начинает свой путь с цифры 12. Покидая привычную зону комфорта, он проходит через испытания и, завершая круг, меняет себя и окружающий мир. Прими вызов, узнай эту формулу, преодолей страх и получи ту награду, о которой давно мечтал. А затем повтори все сначала, и я верю, что у тебя это получится!

Содержание

| | |
|---|----|
| ОБ АВТОРЕ | 4 |
| ВСТУПЛЕНИЕ | 6 |
| ГЛАВА ПЕРВАЯ. 12 ЧАСОВ, ИЛИ ЗОНА КОМФОРТА | 13 |
| ГЛАВА ВТОРАЯ. ЧАС ДНЯ, ИЛИ ПРОБУЖДЕНИЕ – ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ | 23 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 38 |

ОБ АВТОРЕ

Гэри родился в Литве, в Клайпеде. Окончил среднюю школу и медицинский колледж в Киеве, получив диплом зубного техника. Затем специализировался в области лечебной физкультуры и физиотерапии, китайской лечебной гимнастики Ушу. Он приобрел большой опыт работы в детской больнице с маленькими пациентами, страдающими врожденной и приобретенной патологией.

В 1991 году Гэри приехал в Америку и начал новую жизнь, работая в индустрии прямых продаж. Вначале он столкнулся со множеством сложностей, однако благодаря напряженному труду добился больших успехов.

В течение 20 лет Гэри учился у популярного автора, лектора и консультанта, мотивационного спикера Зиг Зиглара, а также у основателя одной из самых крупных маркетинговых компаний мира «Beryls world» (США), миллиардера Беррелла Волка, проходил постоянные тренинги.

Гэри создал свою сеть офисов на Восточном побережье страны и добивался рекордных по объему продаж. Гэри получил многочисленные награды как лучший продавец и топ-дистрибьютор, неоднократно признавался лучшим в этих сферах деятельности в своем регионе и стране.

Его жизнь была насыщена множеством событий. И не только позитивных: в конце 90-х Гэри потерял все – лишил-

ся своей команды, сети офисов, распалась его семья, он оказался один, без крыши над головой, денег и какой-либо надежды на спасение. Но, благодаря полученным от наставников знаниям, уже через 90 дней Гэри нашел способ преодолеть полное фиаско.

В 1999 году Гэри был удостоен высшей награды и титула «Золотая Корона Принца» за лучший офис в США и Канаде и попал на обложку журнала «Рексивентс» – ежемесячного новостного международного журнала компании «Росс».

Об этом вы можете прочесть в его книге «Продавец без штанов».

В 2015 году Гэри с Божьей помощью сумел начать новую и счастливую жизнь уже как лайф-коуч и бизнес-тренер.

Он стал также известным писателем. В своих книгах «Ключ к предназначению» и «Моя небесная любовь» Гэри делится своими профессиональными секретами с каждым, кто еще не нашел себя и не обрел истинное счастье.

ВСТУПЛЕНИЕ

Я давно сделал вывод, что все великие люди – полководцы, писатели, актеры, бизнесмены, жившие в разные времена и обладавшие абсолютно разной экспертностью, добивались выдающихся успехов, используя одну и ту же магическую формулу. Разделенные эпохами, верованиями, языковыми и многими другими барьерами, тем не менее, все они шли по одному и тому же пути.

В настоящее время есть много тренеров, мастеров, обучающих людей методикам личностного роста. Но почему-то никто из них не использует «к люч», которым можно «открыть дверь», выводящую человека из его привычной зоны комфорта к желаемому результату. Как же прийти к цели, о которой ты давно мечтал?

Этот процесс может быть длительным, но главное – беспрюгршным. Однако, пройдя этот путь один раз, ты сможешь его повторить.

Антрополог мистер Эдвард Тейлор еще в 1872 году написал книгу «Путь героя», в которой детально описал, что происходит с человеком – как работают его мозг, связь с религией, внешним и внутренним миром. Сегодня эта книга, к сожалению, для нас уже недоступна. Однако с концепциями этого автора можно ознакомиться в книге Кемпбелла с таким же названием – «Путь героя».

Мне удалось заглянуть в самую глубину проблемы и, более того, понять, что такое «путь героя». А означает он путь, по которому я сам прошел как продавец и дистрибьютор, руководствуясь абсолютно выверенной, четкой схемой, которую применяли и другие состоявшиеся в жизни люди.

Все они, каж дый в своей сфере, добились невероятно высоких результатов, двигаясь по кругу, который можно представить себе в виде циферблата часов. Каж дый, покидая свою зону комфорта, сталкивался с проблемами, трудностями, участвовал в прик лучениях и заканчивал «путешествие» в исходной точке привычного мира. В книге Кэмпбелла много философских рассуж дений и фактически нет конкретики.

В этой же книге «Путь Воина», которая выходит из печати летом 2020 года, ты откроешь д ля себя новый мир, который даст тебе четкий план, как выйти из пункта А и прийти в пункт Б, добившись намеченного результата. Сегодня я хочу рассказать о сути своего опыта – как выйти из зоны комфорта, пройти этот путь до конца и повторять его неограниченное количество раз, получая не только материальное, но и моральное удовлетворение от каж дой своей новой победы.

Когда я начал трудиться в отделе продаж, то поначалу не знал, что надо делать. Я вообще-то никогда не любил и не умел продавать. Меня не раз хотели выгнать с этой работы. Но мне повезло с наставниками. Главное, надо было им полностью доверять и четко выполнять все их указания.

Один из отцов-основателей английской культурной антропологии сэр Эдвард Тэйлор разработал принципы научного изучения этой сферы познания мира. Он опирался на теорию эволюции Чарльза Лайелла.

В ее основе лежит некая универсальная функциональная база для развития общества и религии. По мнению ученого, есть три стадии развития человечества:

Первобытная Варварство

Цивилизация

Тейлор заложил основы науки, которая называется социальная антропология. Он полагал, что знания истории и предыстории человечества могут быть использованы в формировании британского общества. Он придумал термин «анимизм», что означает веру в индивидуальную душу – «аниму» всех вещей и природных явлений – и считал его первой ступенью в развитии религий. У Эдварда Тэйлора есть также гипотеза о героических мифах.

Джозеф Кэмпбелл популяризировал систематизированные исследования о героических личностях. Опираясь на теорию Карла Юнга о мифах, он разработал основную схему, по которой можно описать подвиги любого героя. Из реальной действительности он попадает в потусторонний мир, иное измерение. На его пути встречаются всевозможные преграды, страшные чудовища, однако все трудности он преодолевает и благополучно возвращается с победой домой.

Одни критики считают, что большое количество фило-

софских понятий дает слишком много информации, от которой мало пользы. Другие утверждения дают, что такое путешествие героя – имеет реальную основу, подтвержденную фактами многовековой истории.

Что может быть общего между Гарри Поттером, Наполеоном, хоббитом Фродо, другими героями и тобой? Ты, возможно, догадываешься, что их истории, в сущности, похожи. Они отражают один и тот же миф, который называется «Путь война».

Изучая мифы, легенды, истории разных стран и народов, Джозеф Кэмпбелл заметил, что все выдуманные и невыдуманные истории отображают этот путь.

Так что же такое «Путь война»? Его можно представить в виде круга или циферблата часов. Каждый герой начинает и заканчивает путь в реальном мире. 12 часов – начало пути, на котором в незнакомом мире его всегда ждет много неожиданностей и испытаний. Пройдя круг, воин возвращается к месту «старта», но уже другим человеком. Вспомни свою любимую книгу или фильм. Разве история главного героя не напоминает об этом?

НАЧАЛО, ИЛИ РЕАЛЬНАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Герой (воин) получает задание (тайную весть, идею, приглашение либо слышит некий призыв).

ПОМОЩЬ

Затем он получает наставления от человека, который

старше и мудрее его.

ВЫХОД ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА

Герой выходит из зоны комфорта, образно говоря, – за порог своего дома. Он оставляет привычный мир, отправляясь в другой – загадочный и незнакомый, полный прик лючений и опасностей.

ИСПЫТАНИЯ

Героем стать нелегко: нужно постоянно преодолевать боль, страх, избегать расставленных ловушек.

ПРИБЛИЖЕНИЕ

Наступает момент, когда герой встречается с самой большой опасностью – монстром (сверхчеловеком, обманом, поражением или предательством). Вначале удача ему улыбается, но в очередном бою он все равно потерпит поражение.

КРИЗИС

Для героя это самое тяжелое время. Он погибает или близок к своей смерти, однако, как птица Феникс, возрождается из пепла и обретает новую силу.

НАГРАДА

Герой добивается желаемого результата. Преодолев страх, он приобретает богатство, могущество, признание и славу. Он достиг долгожданный цели.

ВОЗВРАЩЕНИЕ

Преследуемый монстрами (врагами, завистниками) герой возвращается домой, в свой привычный мир. Теперь у него новая жизнь: пройденный путь, полный прик лючений и рис-

ка, его изменил. Герой вырос и стал более зрелым.

ИТОГ

Приобретенные навыки, сокровища и знания теперь используются в повседневной жизни.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Герой обретает ясность понимания действительности, знание и покой. Но эти состояния уже другого, гораздо более высокого уровня.

Мифы, сказки о героях (воинах) и их пути универсальны и существуют во всех культурах мира. Сюжеты многих книг, фильмов также развиваются по той же схеме, которая отражается в жизни каждого из нас.

Теперь ты, наверное, понимаешь, что общего между тобой и героями народных сказаний? Ведь ты такой же человек, как и они.

Ты так же оставляешь зону своего комфорта, испытываешь боль, преодолеваешь трудности, и это меняет тебя. Ты делаешь паузу и движешься дальше.

Естественно, ты не сражаешься с драконами и злыми волшебниками, однако сталкиваешься с проблемами, которые вызывают неуверенность в своих силах и страх. Как в таких ситуациях нужно поступать? Джозеф Кэмпбелл по этому поводу дает такой совет: «В пещере, в которую страшно войти, скрываются сокровища, о которых ты мечтаешь».

Что же это за символическая пещера, в которую ты боишься войти? Она «многолика»: это могут быть, к примеру,

выступление на сцене или соревнования, признание в любви или работа в дистрибьюции, бизнесе. Эту формулу преодоления себя можно узнать из книг, фильмов, судеб многих известных людей и использовать в своей жизни.

Прими вызов, преодолей страх и получи награду, о которой давно мечтал. А затем повтори все сначала.

ГЛАВА ПЕРВАЯ. 12 ЧАСОВ, ИЛИ ЗОНА КОМФОРТА

Как выйти из зоны комфорта, которая держит тебя в цепях?

Возможно, ты спросишь: а стоит ли напрягаться? Это нужно для того, чтобы стать более уверенным в себе и сделать мощный рывок во всех сферах своей жизни. Я не сомневаюсь, что ты это сможешь.

Для того, чтобы расти и развиваться, нужно ежедневно чувствовать себя некомфортно. Думаешь, все хорошее находится за пределами этой зоны? Нет, не все. Однако давай немного поразмышляем.

Ты, наверное, наблюдал за маленькими детьми и мог заметить, что они почти ничего не боятся. Обычно их пугают только темнота, крики и другие громкие звуки.

С возрастом они начинают понимать, что такое опасность. Родители учат их бояться электрического тока, огня, острых предметов, собак, чужих людей, автомобилей и др.

Благодаря инстинкту самосохранения ты находишься в безопасности, в пределах своей зоны комфорта. Это состояние зачастую удерживает тебя от исследования новых вещей, покорения непознанных «пространств» и новых «вершин». Христофор Колумб говорил: «Ты никогда не сможешь пере-

сечь океан, если у тебя не хватит смелости оставить берег». Страх у человека ассоциируется с опасностями, которые, как ему кажется, таятся в неизвестности, болью – как физической, так и душевной, испугом.

Действуя через «первую систему предупреждения» – страх, инстинкт самосохранения защищает человека от этих опасностей. Под «прессом» страха в мозгу «запускается» механизм «самообороны»: человек убегает, притворяется мертвым, либо борется с опасностью.



«Вторая система предупреждения» – боязливость, состояние тревожности. Например, многие взрослые люди панически боятся публичных выступлений.

Однако чем дольше мы остаемся внутри зоны комфорта, тем менее уверенно чувствуем себя вне ее. Если мы будем постоянно делать одно и то же, не пытаясь расширить сферу своих возможностей, со временем они будут сведены к минимуму.

Разумеется, с возрастом в силу естественных причин большинство людей уже не в силах делать определенные вещи. Однако можно и поспорить с высказыванием: «Не пытайтесь научить старую собаку новым трюкам». Например, американка Ноле Окс получила степень бакалавра в возрасте 95 лет, окончив университет вместе со своей внучкой. Через три года она стала самым старым человеком в истории, удостоенным степени магистра.

Ноле не побоялась выйти из своей зоны комфорта. Прежде чем достичь намеченной цели, она преодолела чувства неуверенности, страха и бесчисленные разумные доводы отказаться от своей затеи. И ты не бойся бросить вызов неизвестности и выходи за рамки своей зоны комфорта.

Если хочешь продолжать развиваться, то в течение всей жизни должен быть готов не только ко взлетам, но и к падениям.

Ты, наверное, заметил, что, когда приближаешься к границам своей зоны комфорта, беспокойство усиливается. Оправдывая свое бездействие, ты начинаешь придумывать множество причин, почему не можешь или не хочешь меняться и не замечаешь, что в твоей жизни наступил застой.

Поэтому ты не понимаешь, почему, например, не двигаешься по карьерной лестнице. Тебе может быть комфортно даже на малооплачиваемой должности, и ты не стремишься получить более престижную. Такое положение дел тебя вполне устраивает.

Надо освободиться от подобных убеждений, подавляя чувства тревоги или страха, которые являются запрограммированной реакцией организма на ситуации, выходящие за пределы зоны комфорта, пытаться раздвигать ее границы, бросать вызов проблемам, которые вызывают дискомфорт. Ты никогда не освободишься от этих границ, не избавишься от чувства беспокойства из-за чего-то нового и незнакомого, но можешь улучшить способность действовать, преодолевая свой страх.

Например, его может вызвать первое в твоей жизни публичное выступление. Всегда страшно что-то делать в первый раз. Но ты осознаешь, что такие переживания пойдут на пользу, и заставляешь себя выйти на сцену. Признайся себе, что боишься ее, контролируй свою реакцию на страх и действуй вопреки ему. Ты почувствуешь, что стал сильнее и уве-

реннее в себе. Второй раз ты уже не будешь так бояться выступления. Возможно, тебе даже понравится публичная риторика.

По такому же принципу строятся отношения – как личные, так и на работе или в бизнесе.

Ты должен научиться периодически совершать некомфортные для себя поступки, чтобы добиться экстраординарных результатов. Задай себе вопрос: «Что бы я сделал, если бы заранее знал, что потерплю неудачу?» Честный ответ позволит заглянуть за пределы твоей зоны комфорта. Твой ум уже лихорадочно ищет оправдания возможного фиаско.

А теперь задай другой вопрос: «Что бы я сделал, если бы знал, что не потерплю неудачу?» Ответом ты можешь временно отключить систему защиты от оправданий. Но твоему подсознанию надо искать объяснение, почему ты не можешь потерпеть неудачу.

Эти ответы и есть то, от чего тебя удерживает твоя зона комфорта. Не существует причин, по которым ты не можешь выйти из нее и преодолеть эти условные границы.

Дензел Вашингтон сказал: «Ваша зона комфорта – это не что иное, как Вера и отражение ваших мыслей. Вы желаете чего-то лучшего, но боитесь перемен. Неуверенность в себе связывает вас. Вера – это все, что вам нужно». Американский музыкальный продюсер Исаак Марано уточнил: «Жизнь начинается в конце вашей зоны комфорта».

У одних людей много друзей. Среди них они чувствуют

себя в безопасности и не хотят заводить новых: им комфортно в своей социальной группе. У других мало или вообще нет близких друзей. Причина такой отстраненности тоже находится в зоне комфорта. Они на подсознательном уровне убеждены, что в близких отношениях есть риск и личная уязвимость, поэтому стремятся сохранить их формальными и отстраненными. Возможно, они хотят более тесных отношений, но любые усилия по их формированию доставляют дискомфорт и беспокойство, так как приходится выходить за пределы своего воображаемого безопасного мира.

Человек зачастую идентифицирует себя во внешнем мире в соответствии со своим финансовым положением. У него существует представление, какая сумма, соответствующая его социальному статусу, должна быть на его банковском счету, и поэтому он не сможет зарабатывать намного больше или значительно меньше суммы, с которой он себя ассоциирует.

Если фортуна отворачивается, то чувство страха, тревоги или неуверенности в себе заставляет его повернуть назад и вернуться в рамки зоны финансового комфорта. Интересный факт: иногда его пределы почти совпадают с суммой, которую зарабатывали его родители. Причина в том, что в подсознании человека живет такая мысль: если зарабатывать больше, это может быть расценено ими как проявление неуважения. Человек непроизвольно убежден, что если будет финансово успешнее своих родителей

или друзей, то может потерять их расположение. Друзья отвернутся, а своим родителям будет стыдно в глаза смотреть. На самом деле все может быть совершенно по-другому.

Родители и друзья обычно гордятся успехами своего сына (дочери), друга (подруги). Просто подсознание человека не всегда подвластно логике и рациональным мыслительным процессам.

Но из этого можно извлечь и выгоду. Нужно найти ограничивающие твой потенциал убеждения и освободиться от них. Это будет полезно при попытках «вырваться на свободу» из плена своей же зоны комфорта.

Наша финансовая зона комфорта в какой-то степени пересекается с социальной. Доказанный факт: человек, как правило, получает зарплату, равную среднему заработку пяти его ближайших друзей.

Друзья оказывают на нас сильное влияние. Если они постоянно сетуют на жизнь, жалуется, то и мы со временем станем такими же. Если же они уверенные в себе, самодостаточные люди, у которых есть цель в жизни, то и мы встанем в один ряд с ними.

Ты не можешь изменить убеждения своих родителей, друзей, но должен четко понимать, какое они оказывают на тебя влияние – позитивное или негативное. Возможно, стоит поискать новых друзей, которые своим примером будут вдохновлять тебя, вызывая желание подняться до их уровня.

Каждый человек подсознательно создает свой образ. Если

реальный образ намного выше или ниже ожиданий, то человек будет испытывать беспокойство до тех пор, пока не окажется в привычной зоне комфорта. Надо постоянно учиться, совершенствовать свои навыки. Это пригодится даже при занятиях спортом.

Известный американский журналист Джошуа Фоер утверждает: «Мы быстро прогрессируем до определенного момента в карьере, хобби, творчестве, а затем нередко останавливаемся в развитии».

Появляется внутреннее убеждение, что ты достиг предела собственных способностей и уже не ожидаешь от себя больших результатов.

Джим Коллинз объясняет это так: «Добро – враг великого».

Ты можешь стать более квалифицированным и компетентным в бизнесе, творчестве, науке, других сферах своих способностей, своего таланта. Но для этого придется покинуть зону комфорта, продолжать идти вперед, бороться и достигать большего. Дорогу осилит идущий. А ты получил промежуточный результат и остановился.

Когда человек убежден, что его не любят или что такая психологическая уязвимость приведет к нравственной или физической боли, то он подсознательно саботирует эти отношения. Подсознание подсказывает, что их продолжение в будущем приведет к неприятностям. Человек не хочет страдать из-за того, что кто-то может его покинуть, поэтому со-

рится, критикует или замыкается в себе. Такие действия негативно отражаются на отношениях, которые могут и закончиться.

Роберт Кеннеди отмечал: «Человек, который никогда не ошибался, не узнал ничего нового».

Не выйдя за пределы своей привычной «территории», ты никогда не узнаешь, что тебе приготовила судьба в другом месте.

ГЛАВА ВТОРАЯ. ЧАС ДНЯ, ИЛИ ПРОБУЖДЕНИЕ – ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Некоторые люди не довольствуются тем, что имеют, и хотят большего. У них множество идей по бизнесу, они мечтают сделать карьеру, создать семью, написать книгу, а может быть, покорить Эверест или опуститься на дно Марианской впадины.

Они уверены, что их желание обязательно исполнится в будущем. Но абсолютно ничего не делают для этого в настоящем. Почему? Самая распространенная причина – страх: люди боятся осуждения со стороны друзей или близких. Некоторые страшатся финансового краха своего проекта, другие, к примеру, опасаются быть отвергнутыми противоположным полом.

Когда наступит момент твоего «пробуждения», ты услышишь внутренний призыв к действию. Твое время пришло! Осталось только принять решение! Давай посмотрим, что говорили великие люди и что ими двигало вперед для покорения своих «вершин».

Исаак Ньютон вывел постулат: объект, который находится в покое, будет стремиться в нем и оставаться. А объект, который движется, будет стремиться оставаться в этой дина-

мике. Этот закон физики носит универсальный характер и применим не только к объектам, которые изучает эта наука.

Люди тоже подчиняются этой закономерности. Всем известно изречение: «Движение – это жизнь». Когда ты принимаешь какое-то действие, то становишься «объектом в движении» и продолжаешь свое развитие.

Когда ничего не делаешь или, возможно, только собираешься что-то предпринять, то находишься в состоянии покоя и будешь стремиться в нем и далее пребывать.



Человек переживает, потому что не знает, как достичь конечной цели, не может просчитать все свои шаги на долгом пути к ней и зачастую не способен мыслить масштабно, видеть всю картину в целом. Возможно, он знает, как сделать только первые шаги, а затем начинает колебаться, сомневаться, искать себе оправдания. То времени нет, то финансы закончились, то не знает, к кому обратиться за помощью – подобные отговорки можно продолжать до бесконечности.

Они кажутся оправданными в состоянии страха. Вместо того, чтобы сделать попытку, люди грезят наяву. Вместо того, чтобы взять и решить проблему, они дискутируют.

Возможно, ты знаешь про Закон Притяжения. Не все люди правильно понимают его. Они ошибочно думают, что можно лежать сутками на диване, визуализируя то, что хотят иметь, и Вселенная принесет им желаемое на блюдечке с золотой каемочкой.

Джо Витале заметил, что после выхода фильма «Секрет», в котором он также принимал участие, многие люди не поняли, как на самом деле работает Закон Притяжения. Он отметил, что смысл слова «действие» скрыт в слове «притяжение».

Джо считает, что нужно не только иметь четкую картинку того, к чему мы стремимся, визуализировать желаемое, но, самое главное – верить в себя, в свою способность достичь цели. И в этом нам поможет вдохновение. Без него, образно говоря, невозможно даже гвоздь в стену забить.

Когда приходит вдохновение, как будто крылья вырастают за спиной. Хочется действовать, творить, изобретать, делать открытия. И Джо говорит, что надо следовать за вдохновением. Его известное выражение – «Вселенная любит скорость».

Если не воспользуешься вдохновением ты, оно может уйти к другому. Если и ему не нужно, вдохновение посетит того, кто в нем нуж дается.

Успех приходит к тому, кто действует с вдохновением. Да,

можно придумать что-то новое, но пока ты размышляешь месяцами и годами с чего бы начать, то в результате окажется, что кто-то другой довел твою идею до логического конца и получил результат. Ты, скорее всего, решишь, что твою идею украли. Это не так: просто другой человек не раздумывал, не сомневался в себе и своих силах и на волне вдохновения поднялся наверх. Тебе тоже надо было ценить это удивительное состояние полета мысли и помнить о словах из арии Германа из оперы «Пиковая дама» П. И. Чайковского: «Ловите миг удачи! Пусть неудачник плачет».

Вдохновение, на мой взгляд, можно сравнить с огромными океанскими волнами, на которых люди занимаются серфингом. Одни боятся этой стихии и долго раздумывают, как правильно поступить. Другие же потихоньку, сначала лежа на животе, потом стоя на коленях на доске, начинают приспособливаться к волнению моря и рано или поздно поднимаются на ней во весь рост и летят стрелой на гребне волны.

Авраам Линкольн заметил: «Людей, которые могут рассуждать о своих мечтах и амбициях, много, но не хватает тех, кто действуют в соответствии со своими мечтами и стремлениями».

Почему ты так любишь говорить и планировать, а не действовать? Не потому ли, что это не влечет за собой риска и какой-либо ответственности? На словах ты – победитель, чувствуешь себя героем, тобой восхищаются друзья, знакомые, близкие. Но на этом твои идеи и заканчиваются, не на-

чавшись.

Возможно, завтра или с понедельника, с нового месяца, нового года ты начнешь активные действия. Но только не сегодня. Потому что панически боишься неудачи. Вдруг не получится? Почему многие люди откладывают посещение, например, стоматолога? Зуб болит, но они продолжают мучиться. «Доктор сделает больно, поэтому я пойду к нему завтра, а сегодня лучше очередную таблетку выпью и еще потеплю», – так они обычно рассуждают.

Но, как говорится, «нет боли – нет пользы». Не рискуя, ты исклучаешь возможность вознаграждения. В приведенном примере – это красивые зубы, ослепительная улыбка

Один из популярных британских поэтов XIX века Альфред Лорд Теннисон славно сказал: «Лучше любить и потерять, чем никогда не любить вообще». Лучше хотя бы попробовать что-то сделать и потерпеть фиаско, чем никакой попытки не сделать.

Если тебя постигнет неудача в погоне за мечтой, по крайней мере, ты сможешь гордиться, что стал одним из немногих людей, готовых встретиться лицом к лицу со своими страхами и действовать вопреки им. Это формирует характер. На мой взгляд, те, кто поступает иначе, со временем жалеют об упущенных возможностях.

«Корабли в гавани безопасны, но они строятся не для этого» (Джон Шедд).

Сожаление о том, что множество возможностей в жизни

было упущено из-за неуверенности в себе или внутреннего страха, зачастую посещает умирающих.

В своей книге «Принципы успеха» Джек Кэнфилд отметил: «За годы обучения и коучинга людей в моей компании и на моих семинарах я обнаружил, что одна вещь, которая, кажется, отделяет победителей от проигравших больше, чем что-либо другое, заключается в том, что победители принимают меры, чтобы добиться успеха. Они просто „встают с дивана“ и делают то, что требуется. Разработав план, начинают его выполнять. Пусть, возможно, у них поначалу все идет не так гладко, как хотелось бы, но они учатся на своих ошибках, исправляют их и продолжают действовать с еще большей энергией, пока, наконец, не получают результат, к которому стремились. А может, добьются еще более значимого успеха, чем тот, который могли ожидать».

Стив Джобс однажды сказал: «Помнить о том, что я умру – это самый нужный инструмент для мотивации, с которым я когда-либо сталкивался, чтобы помочь себе сделать важный выбор в жизни, найти лучший способ избежать ловушки, когда думаешь, что тебе есть что терять...

Почти все ожидания, вся гордость, весь страх перед неудачей – все это просто меркнет перед лицом смерти, оставляя только то, что действительно важно. Будущее заранее известно, и нет причин не следовать зову своего сердца.

Никто не хочет умирать. Даже люди, которые мечтают попасть на небеса, не хотят уходить из жизни, чтобы оказаться

там. И все же, смерть – это то, что всех нас уравнивает. Никто еще не избежал этого финала. Так и должно быть, потому что Смерть, скорее всего, единственное лучшее изобретение Жизни, которое способствует переменам в ней, очищает ее от отжившего, чтобы освободить место для нового».

В своей книге «Пробуди великана внутри себя» Тони Роббинс подчеркнул: «Основное правило, которое я установил для себя, состоит в том, чтобы использовать все возможности для принятия решения и предпринять конкретные шаги для его реализации». Он также отметил, что «реальное решение подкрепляется тем фактом, что вы предприняли новое действие. Если этого не происходит, значит, вы еще не решили по-настоящему».

Немедленное действие создает импульс к движению. Это поможет на твоём пути и во многих случаях – за пределами твоего препятствия.

Принятие немедленных мер заставляет тебя сосредоточиться на этом действии, что уменьшает вероятность появления страха и сползания в прокрастинацию. Марк Твен подчеркивал: «Мужество – это не отсутствие страха, а сопротивление ему и преодоление этого ощущения. Те, кого называют мужественными, тоже чувствуют страх, но все равно действуют. Страх не должен мешать вам начинать или продолжать свои усилия. Путь к успеху – решительные действия».

Тони Роббинс: «Чтобы получить заслуженное признание,

добиться успеха, надо действовать. Если ничего не делать, можно остаться «за бортом жизни».

Основатель всемирно известных тур-брендов Expedia и Hotels.com Мэт тью Э. Фрайер: «Все, что вы собираетесь делать или о чем мечтаете, вы можете осуществить. Надо только начать. В смелости сосредоточены гениальность, сила и магия успеха».

Иоганн Гете: «За желанием должно следовать действие. Недостаточно подняться на несколько ступенек и остановиться, если нужно преодолеть высокую лестницу».

Американский проповедник, евангелист Вэнс Хафнер: «Тот, кто рискует и терпит неудачу, может быть прощен. Кто никогда не рискует и никогда не терпит неудач, фактически является неудачником».

В замечательном классическом произведении Ога Мандино «Величайший продавец в мире» автор делится следующей мудростью: «Мое промедление, которое сдерживало меня, было порождено страхом.

Теперь я знаю эту тайну, добытую из откровений мужественных людей, знаю, что для победы над страхом я всегда должен действовать без колебаний, и тогда трепет в моем сердце исчезнет».

«Я буду действовать сейчас. Я не буду уклоняться от сегодняшних задач и откладывать их на завтра, потому что, возможно, оно может для меня и не наступить.

Нужно действовать сейчас, даже если мои усилия не при-

несут счастья или успеха, ибо лучше действовать и, может быть, потерпеть неудачу, чем деградировать в своем бездействии.

Счастье, по правде говоря, не может быть «плодом», сорванным только благодаря моим усилиям, но без них все плоды умрут на лозе. «Я буду действовать сейчас. Я буду действовать сейчас. Я + буду действовать сейчас». Нужно взять за правило повторять эти слова снова и снова, каж дый час, каж дый день, пока эта заповедь не станет такой же привычной, как дыхание, а последующие действия не станут такими же естественными, как, например, моргание век.

Этими словами можно настроить свой ум на действия, необходимые для успеха, на то, чтобы ответить на все вызовы, которые «отпугивают» неудачу.

«Я буду действовать сейчас и стану повторять эти слова снова, снова и снова. Как только проснусь, произнесу их и начну работать, пока неудачник будет спать еще час. Когда войду в непредсказуемость рынка, произнесу их и сразу же встречу лицом к лицу с моим первым потенциальным противником, пока неудачник обдумывает возможность отпора гипотетическому конкуренту.

Я буду действовать сейчас. Когда окажусь перед закрытой дверью, произнесу эти слова, постучу и войду, а неудача останется снаружи. Когда столкнусь с искушением, вновь произнесу эти слова и немедленно сделаю все, чтобы избавиться от зла.

Я буду действовать сейчас. Когда у меня возникнет желание завтра начать все сначала, я произнесу их и немедленно приступлю к завершению очередной сделки.

Только действие определяет мою ценность на рынке, и чтобы ее умножить, я буду действовать еще активнее. Я пойду туда, куда боится идти неудачник, буду работать, пока неудачник будет искать возможность отдохнуть. Я позвоню десятерым, которые могут купить мои товары, в то время как мой потенциальный конкурент строит грандиозные планы, чтобы позвонить одному. Я это сделаю до того, как неудача скажет, что уже слишком поздно.

Я буду действовать сейчас. Пока это все, что у меня есть».

Эти слова также стоит запомнить.

Завтра – день для ленивых, откладывающих дела на «потом». Я не ленивый. Завтра будет день, когда зло станет добром. Я не злой. Завтра – день, когда слабые станут сильными. Я не слабак. Завтра – это день, когда неудача обернется успехом.

Я не неудачник.

Я буду действовать сейчас.

Действуя вопреки страху, Зиг Зиглар сказал, что многие люди стоят перед «печкой жизни» и говорят ей: «Дай мне сперва немного тепла, а уж потом я подброшу тебе дров». Они ждут идеального стечения обстоятельств, абсолютно безопасных условий, прежде чем начать хоть что-то делать.

Успеха в жизни так не добьешься: тебе нужно вначале «добавить дров», прежде чем сможешь наслаждаться «теплом огня». Во многих случаях ты сам должен принять меры, чтобы обрести то, к чему стремишься – уверенность в себе, идеальный бизнес-план, понимание, какими будут следующие шаги к цели и многие другие вещи, которые, вероятно, хотел бы иметь в первую очередь.

Ты должен доказывать, что действуешь вопреки своим первоначальным страхам сделать первый шаг, потому что неизвестно, что тебя ожидает впереди. Это все равно, что встать с фонариком в начале темной тропы и убеждать себя в том, что не стоит идти по ней к месту назначения, пока ты каким-то волшебным образом не увидишь весь путь. Ты должен сделать первые шаги, начать движение. Топтание на месте рано или поздно приведет к тому, что батареи фонарика разрядятся, и свет погаснет.

Фонарик, конечно, светит недалеко, но помогает шаг за шагом идти вперед. И как только ты сделаешь первые шаги, то обнаружишь, что он светит немного ярче, освещая дорогу чуть дальше, чем до этого.

Писатель Наполеон Хилл в своей книге «Думай и богатей» высказал мысль о необходимости постоянно действовать и не отказываться от своих планов: «Одна из самых распространенных причин неудач – привычка сдаваться, когда тебя постигнет временное поражение. Каждый человек в своей жизни допускает такую ошибку».

Герой повествования (Р. У. Дарби), как и тысячи своих соотечественников, был охвачен «золотой лихорадкой» и отправился на Запад, чтобы найти много драгоценного металла и разбогатеть. Путь туда был нелегкий, но жажда золота не покидала его. Там он застолбил участок и принялся за работу, орудуя киркой и лопатой.

После нескольких недель напряженного труда он нашел залежи золотых самородков. Однако нужна была техника, чтобы поднять руду на поверхность. Не афишируя свою удачу, он потихому закрыл прииск и, вернувшись домой в Уильямсбург, штат Мэриленд, рассказал родственникам и нескольким соседям о золотых россыпях.

Они собрали средства на необходимое оборудование. Большая часть денег, вложенных в него, была получена благодаря усилиям Р. У. Дарби, который тогда был еще очень молод. Деньги поступали от его родственников и соседей, потому что они верили в него. Впоследствии он вернул все до последнего доллара, хотя и потратил на это годы.

Дарби и его дядя, который вызвался ему помогать, приступили к работам в шахте. Первый вагон руды был добыт и отправлен на плавильный завод. Результаты показали, что у них оказалась одна из самых богатых золотом шахт в Колорадо! Надежды возросли: еще несколько вагонов руды – и долги будут погашены. Но вскоре жила золотой руды исчезла!

Они продолжали отчаянно ее искать, но безрезультатно. В

конце концов, золотоискатели решили свернуть дело – продали оборудование скупщику металлолома за несколько сотен долларов и вернулись домой ни с чем.

Некоторые скупщики не отличаются умом, но только не этот! Он пригласил опытного горного инженера, тот осмотрел шахту, сделал расчеты и сообщил, что проект провалился, поскольку владельцы не были знакомы с так называемыми «линиями разлома».

Его расчеты показали, что новую жилу можно найти всего в трех футах от того места, где прекратили бурение! Именно там она и оказалась. Этот скупщик извлек из рудника руды на миллионы долларов, потому что оказался умнее предыдущих неудачливых предпринимателей, обратившись за советом к эксперту.

Много лет спустя мистер Дарби, сделав вывод, что желание можно превратить в капитал, вернул все долги и разбогател, но уже в другой сфере предпринимательства – продажи страхования жизни.

Помня, что он потерял огромное состояние из-за того, что отказался от заветной цели, Дарби извлек выгоду из этого негативного опыта и однаж ды сказал себе: «Я когда-то опустил руки, оказавшись в нескольких футах от золота, но впредь никогда не остановлюсь, если люди говорят „нет“, когда я пред лагаю им купить страховку».

Преж де чем человек добивается успеха, его поджидает большое количество неудач. И тогда на ум приходит, на пер-

вый взгляд, самое простое и логичное решение – отказаться от своих планов.

Именно так поступает большинство. Однако более пятисот самых успешных людей, которых когда-либо знала Америка, рассказывали, что их величайший успех наступал сразу после того, как они терпели очередное фиаско. Образно говоря, неудача – это «ироничный ловкач», которому доставляет огромное удовольствие заставить человека споткнуться, когда до цели, как говорится, остается рукой подать.

Ключ к новой, успешной жизни – это активные действия во всем. Приведем еще несколько подтверждений сказанному.

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.