

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Самоконтроль, успех и другая дорога .....	11
---	----

## ЧАСТЬ I. ПОДГОТОВКА ФУНДАМЕНТА

Глава 1. Постановка проблемы:	
как и почему мы обесцениваем будущее .....	29
О муравьях и стрекозах .....	31
Обратное обесценивание .....	35
Легкий путь .....	41
Глава 2. Проблема с решением:	
почему сила воли, исполнительная функция	
и рациональность ведут к неудаче .....	46
Последователи Спинозы .....	47
Один интеллект хорошо, а два лучше .....	52
Игры разума .....	56
Снижающаяся эффективность .....	64
Свеча на ветру .....	67
Путь к успеху «снизу вверх» .....	72

## ЧАСТЬ II. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Глава 3. Благодарность направлена в будущее, а не в прошлое .....	77
Заплати другому .....	78
Возвращение к маршмеллоу-тесту .....	86
Потребление, обязательства и компетентность .....	91
Благодарность полезна для здоровья .....	95
Восходящая спираль .....	100

Глава 4. Сопереживание: внутренние сила и покой .....	107
Моральная практика медитации .....	111
Сознание Будды .....	117
Мир вам .....	121
Забывать, простить и процветать .....	132
Как обыграть систему .....	137
Глава 5. Гордость и упорство .....	148
Взгляд снаружи внутрь .....	150
Полный вперед! .....	154
Ты мне нравишься .....	161
Похвала гордости .....	164
Как избежать скользкой дорожки .....	172

### ЧАСТЬ III. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПОЛЬЗА

Глава 6. Быть социальным — значит быть успешным .....	181
Этичное поведение приносит плоды .....	182
Социальная выдержка .....	187
Устойчивость и успех в физическом и психологическом смысле .....	191
Как бороться с одиночеством .....	194
Глава 7. Горизонтальное расширение: чтобы добиться цели, нужно выстроить социальные связи .....	202
Эффект пирамиды .....	203
Стремление отдавать .....	210
«Вирусный» успех .....	214
Глава 8. Вертикальный рост: стимулирование общественного успеха .....	221
Когда несколько голов хорошо, но одна лучше .....	222
Этичные эмоции .....	229
Заключение .....	241
Благодарности .....	251
Примечания .....	254

*Посвящается моей семье*

ВВЕДЕНИЕ

# САМОКОНТРОЛЬ, УСПЕХ И ДРУГАЯ ДОРОГА

«Я хочу печенье... но я подожду». Если вам не больше сорока или у вас есть дети, первая часть фразы может вызвать у вас в памяти образ умильной синей мохнатой куклы, далекой от правил грамматики. Это Коржик\*. Но вот вторая часть фразы оказалась для меня неожиданностью. Коржик всегда хотел, чтобы его желания выполнялись сразу. Конечно, порой его привычки немного менялись, чтобы отвечать требованиям времени. Когда возникла проблема здорового питания детей, страсть Коржика к сладостям поубавилась,

---

\* Коржик — вымышленный кукольный персонаж телешоу «Улица Сезам», впервые вышедшего в эфир в 1969 г.: существо с синим мехом и стеклянными глазами. Известен неумным аппетитом и фразами, произносимыми с набитым ртом: «Я хочу печенье!», «Я ем печенье!» В 2006 г. из-за беспокойства по поводу рекордного уровня детского ожирения в США «Улица Сезам» начала выпускать в эфир рубрику о здоровых привычках. Коржик стал учить детей, как питаться правильно. *Прим. перев.*

он начал есть больше фруктов. Когда встал ребром вопрос о пищевой аллергии у школьников, он перешел на печенье без орехов. Но все эти годы одно в Коржике не менялось: импульсивность. Когда он чего-то хотел, то *немедленно*. Однако в 1013-й серии (44-й сезон телешоу «Улица Сезам») всё стало иначе: он начал часто повторять «*но я подожду*», и это превратилось в девиз раннего обучения нового поколения.

Эта перемена — наглядное доказательство одержимости современного общества идеей успеха. Исследования последних десятилетий подтверждают: когда речь заходит о достижениях в профессии, управлении финансами, улучшении здоровья или даже стремлении к необычной мечте, ключевым фактором оказывается самоконтроль. Под ним понимается способность отказаться от немедленного удовлетворения желаний, чтобы в будущем получить большее вознаграждение.

Многие бестселлеры, например «Сила воли», «Как дети добиваются успеха» и «Твердость характера»\*, рассказывают, как сильный характер и терпение могут изменить жизнь к лучшему. Не отстаёт и периодическая печать: в разных журналах, от *Atlantic* до *People*, регулярно появляются статьи о преимуществах самоконтроля и развитии этого качества в себе.

Не стану критиковать акцент на самоконтроле и ценности будущего. Уверен, эти качества нам необходимы. Идея важности самоконтроля не нова: столетиями она была

---

\* Изданы на русском языке: Тирни Дж., Баумайстер Р. Сила воли. Возьми свою жизнь под контроль. М.: Эксмо, 2017; Таф П. Как дети добиваются успеха. М.: Эксмо, 2013; Дакворт А. Твердость характера. Как развить в себе главное качество успешных людей. М.: Эксмо, 2017.

моралью многих сказок и главной мыслью научных трактатов. Но теперь из области философии и теологии она переключалась в практику. О преимуществах самоконтроля перестали говорить голословно: теперь их можно измерить. А то, что поддается измерению, теоретически можно улучшить. Вопрос на миллион долларов: «Как?» Как повысить самоконтроль?

Боюсь, тут-то мы и сошли с пути истинного. Почти 50 лет мы разрабатывали научные стратегии достижения целей. Но в среднем в вопросе контроля стремления сразу получить желаемое мы так и остались примерно на уровне 1960-х. Пожалуй, наше нетерпение и жажда немедленного удовлетворения потребностей даже возросли<sup>1</sup>. И каждый из нас, и общество в целом сегодня тратят больше на импульсные покупки и свои удобства, вместо того чтобы делать сбережения на черный день или пенсионные накопления. Мы убиваем время на виртуальные игры и социальные сети, вместо того чтобы учиться новому и обретать нужные навыки. Мы поддаемся прихотям и получаем минутные удовольствия ценой будущего благополучия. Многие даже отказываются потратить чуть больше на чистые или возобновляемые энергоресурсы: пусть сейчас этот вариант и дороже, он помог бы избежать серьезных проблем в будущем. Но мы меньше планируем его и мало заботимся о том, что нас ждет. И хотя каждый случай нетерпения и недальновидности определяется совокупностью факторов, в основе лежит растущее стремление к немедленному удовлетворению желаний.

Большинство людей выполняют свой план задач на день только на 80% — и эта цифра резко снижается, когда человек перегружен, устал или испытывает стресс<sup>2</sup>. Получается, в каждом пятом случае, когда мы стараемся работать усерднее,

питаться лучше, экономить больше или подготовиться к экзамену либо аттестации сотрудников, мы не делаем этого, предпочитая заняться тем, что сейчас приятнее. В случае с важными целями, достижение которых действительно что-то значит для нас, уровень успеха еще ниже. За год люди выполняют только 8% новогодних обещаний. И 25% своих зарокон они нарушают в первую же неделю. В итоге большинство разочарованы тем, что неспособны держаться своих целей; они начинают критиковать себя за то, что бездельничают, транжирят деньги, чревоугодничают, или за какие-то другие краткосрочные удовольствия, которые аукнутся им в будущем.

Встает интересный и волнующий вопрос: если способность отказаться от немедленного удовольствия и ожидать вознаграждения так важна и если мы десятилетиями опираемся на научные стратегии, которые должны нам в этом помочь, почему большинство людей в этом не преуспели? Можно было бы предположить, что сознание человека способно справиться с проблемами, вызванными недостатком контроля над импульсивным поведением. В этом суть эволюции: мозг и тело сохраняют черты и качества, помогающие выжить. Получается, либо в развитии мозга человека существует огромный пробел, поскольку потребность в самоконтроле возникла у него с зарождением вида, либо мы что-то делаем неправильно. Как ученый, несколько десятилетий изучавший механизм принятия решений, могу утверждать: дело во втором.

Мозг человека действительно обладает всеми необходимыми инструментами для достижения успеха, но мы ими пренебрегаем. У нас есть серьезные проблемы с откладыванием

удовольствия, развитием упорства и культивированием твердости характера, ведь мы руководствуемся ошибочным представлением о работе механизма самоконтроля. Мы видим лишь вершину айсберга. При выборе стратегий достижения успеха мы применяем когнитивный подход, для которого характерны рациональность, целеустремленность, сила воли. В перечисленных выше бестселлерах, статьях и научных работах доминирует мысль: разум руководит эмоциями. Чтобы не терять стойкости перед лицом трудностей и соблазнов, нам рекомендуют использовать то, что психологи называют *исполнительной функцией*: ряд механизмов, управляющих когнитивными процессами, например памятью, вниманием, чувствами. Определение «исполнительная» неслучайно. Эта часть мозга отдает приказы, которым должны следовать все прочие. Исполнительная функция позволяет планировать, мыслить, использовать силу воли для сохранения концентрации, соглашаться на жертвы, игнорировать или подавлять эмоциональные реакции, способные помешать достижению долгосрочных целей. Считается, что такие стратегии — основанные на рациональности и анализе в противовес эмоциям — помогают укреплять твердость характера, необходимую для достижения успеха.

Да, этот набор инструментов эффективен в определенных условиях. Но не всегда. Как нет и гарантии того, что он лучше всего подходит для выполнения выбранной задачи. Полагаясь на когнитивные механизмы, например силу воли, мы сами себя загнали в ловушку. Мы получили набор малоэффективных и хрупких инструментов, даже не всегда срабатывающих. Хуже того, в определенных условиях они



могут даже нанести вред. В результате часто мы заведомо обрекаем себя на провал, одновременно повышая риск для своего физического и психологического благополучия в долгосрочной перспективе.

## ЛОЖНЫЙ ВЫБОР

Пытаясь понять, как человек принимает решения, философы, психологи и обыватели веками противопоставляли когнитивную деятельность — рациональные, логические механизмы мозга, которые человек (как ему кажется) способен контролировать, — эмоциональной сфере: вроде бы иррациональным компонентам, возникающим спонтанно. И почти всегда первой категории отводили главенствующую роль, а вторую клеймили.

Такое уравнивание разума и добродетели, эмоций и порока не соответствует действительности. Оно задает ложный выбор. Как мы увидим далее, мозг пользуется эмоциями, поскольку обычно они помогают человеку. Они адаптивны. Они обуславливают решения человека (иногда активно), чтобы помочь ему достичь целей, а не препятствовать этому. Мы часто упускаем этот важный фактор из виду, не в силах осознать, что механизм принятия решений в мозге человека невероятно сложен. Часто приходится соотносить противоположные цели: одни направлены на получение результата в настоящем, другие — в будущем. Большинство специалистов в данной сфере согласны с тем, что эмоции развивались как адаптивный механизм. Но тогда некоторые из них должны быть настроены на краткосрочные потребности, а другие — на издержки и преимущества в перспективе.

Однако, когда речь заходит о самоконтроле, почти все исследования эмоциональной сферы сфокусированы на чувствах, относящихся к краткосрочной перспективе: раздражении, страсти, желании, которые способствуют немедленному удовлетворению импульса.

Даже психологи в основном считают, что при развитии выдержки, старательности, твердости характера и других подобных качеств разум — это хорошо, эмоции — плохо. По их мнению, чтобы человек справился с соблазном съесть второй кусок шоколадного торта, совершить импульсную покупку или смотреть кино вместо работы, он должен активизировать армию когнитивных инструментов и побороть эмоции, связанные с немедленным удовлетворением желаний. Эксперты и друзья призывают нас, опираясь на рациональное мышление, убедить себя, что экономить деньги или идти в спортзал — стоящее занятие. Они рекомендуют использовать разные техники, например отвлечение внимания, чтобы вы или ваши дети не съели всю пачку печенья, а также при необходимости задействовать силу воли, чтобы придерживаться плана.

К сожалению, если к этим техникам прибегать слишком часто или применять их чересчур настойчиво, они могут и подвести. Например, каждый раз, когда человек опирается на силу воли и исполнительную функцию для противостояния соблазну в ситуациях, которые сменяются относительно быстро, эффективность этих инструментов снижается. Пользоваться стратегиями отвлечения внимания от краткосрочных желаний тем сложнее, чем ближе желаемый объект или цель. Но ведь именно в таких ситуациях мы нуждаемся в самоконтроле больше всего. Никто никогда

не советовал воспользоваться для достижения сложной цели самой эмоцией. Это прискорбно, поскольку она может быть действенным инструментом для сохранения самоконтроля. Ее легче использовать, и она надежнее когнитивных инструментов, которые нам рекомендуют.

Конечно, эмоции могут сбить с толку. Кто из нас не поддавался соблазну заняться чем-то приятным вместо сложной задачи? Кто не ощущал вялость и апатию в состоянии депрессии, не стремился найти быстрое и простое решение или получить порочное удовольствие? Кто в порыве злости не выплескивал возмущение на окружающих, даже зная, что это будет неприятно им и ему самому? Да, некоторые эмоции заставляют человека поддаться соблазну, но отнюдь не *вс*. Если бы они всегда вели только к проблемам, у человека их не было бы: они бы давно оказались в мусорном ведре эволюции.

Эмоции — один из самых мощных и эффективных механизмов, помогающих человеку принимать грамотные решения. И именно он формируется раньше других. Эмоциональная реакция существует задолго до того, как ребенок приобретает когнитивную способность к планированию — ту, за которую отвечает лобная доля головного мозга. И он уже сталкивается с проблемой удовлетворения краткосрочных желаний (например, съесть что-то самому, вместо того чтобы поделиться с друзьями). Ключ к успеху — понять, что эмоции не просто *охватывают* человека. Он может использовать их для достижения своих целей, если станет достаточно мудрым, чтобы вызывать нужные эмоции для решения стоящих перед ним проблем.

В достижении долгосрочного успеха из всех эмоций важнее всего три основные: благодарность, сопереживание

и гордость. Они, в отличие от базовых чувств, таких как счастье, печаль, гнев или страх, внутренне связаны с социальной жизнью; в этом и заключается ключевой фактор их эффективности. Взаимодействие в обществе периодически требует готовности мириться с издержками момента ради светлого будущего. Изначально навык самоконтроля развивался у человека не для того, чтобы он мог готовиться к экзаменам, делать пенсионные накопления или регулярно посещать тренажерный зал. На протяжении большей части истории человечества все это было неважно; когда-то всего этого и вовсе не было. Но для выживания и благополучия всегда требовались прочные социальные связи: взаимоотношения, которые побуждали людей поддерживать тех, кто оказался в сложной ситуации, точно зная, что эти жертвы окупятся и вернутся ответной поддержкой, если им самим потребуется помощь. Установление и поддержание таких отношений требовало нравственного поведения. Нужно было быть справедливым, честным, щедрым, внимательным и верным. Иными словами, сами принципы морали оказались адаптивными. К признакам хорошего характера относили способность обуздать желание действовать эгоистично; с таким человеком безопасно вступать в партнерские отношения. Как мы увидим далее, именно благодарность, сопереживание и гордость стимулируют человека вести себя таким образом.

Вспомните, когда в последний раз вы по-настоящему ощущали одну из этих трех эмоций. Скорее всего, она заставила вас поступиться каким-то из своих сиюминутных желаний. Из чувства благодарности я потратил не один час на возвращение долгов и ответные услуги. Я передвинул больше мебели и провел больше времени, готовя подарки для друзей, чем

планировал. Всё ради того, чтобы мои друзья знали: я ценю то, что они для меня делали, и для меня важны наши отношения. То же и с сопереживанием. Эта эмоция побуждает многих давать деньги, тратить время или психологически поддерживать тех, кто в этом нуждается. Она стимулирует альтруизм, который гарантирует, что за наши добрые дела мы получим поддержку, когда она нам понадобится. Гордость тоже может побудить пожертвовать чем-то ради будущего. Никогда не забуду, как одна студентка призналась: единственное, что мотивировало ее ежедневно вставать в пять утра и ходить на тренировки по гребле (которые проводились в студенческой реке Колумбия), было чувство гордости за то, что она часть команды. *Эти эмоции* смазывают колеса социальной жизни, заставляя нас совершать поступки, невыгодные в краткосрочной перспективе, но дающие надежду на более щедрое вознаграждение в будущем. Они дают нам самоконтроль.

И они же эффективны для достижения успеха в любой сфере: академической, профессиональной, финансовой, в области здоровья. Они позволяют управлять даже взаимоотношениями с объектом всех наших надежд и мечтаний — будущим собой. Как мы увидим, развитие этих трех эмоций помогает добиться своих целей способом более эффективным и менее обременительным, чем опора на разум и силу воли.

## СОПУТСТВУЮЩИЕ ПОТЕРИ

Если для достижения целей мы будем опираться на хрупкие когнитивные стратегии, мы не только снизим шансы на успех. Не исключен и вред — незаметный на первый взгляд. «Сопутствующие потери» могут быть двух типов. Первый связан со стрессом. Большинство когнитивных

техник имеют корректирующий характер, призваны подавить базовое желание получить удовольствие, а не предотвратить его появление. Следовательно, их применение, как правило, требует серьезных усилий. Часто кажется, что на пути к цели человек борется с собой. А поскольку мало что вызывает столь же сильный стресс, как серьезные усилия вкуче с высоким риском неудачи, человек может ощущать напряжение и на время эмоционально выгорать. Этот тип стресса не только крайне неприятен: доказано, что он влияет на способность к обучению. Отчасти применение когнитивных техник — два шага вперед и один назад. Со временем негативный эффект от этих инструментов может стать еще опаснее: например, подорвать здоровье.

Это ведет ко второму типу сопутствующих потерь. Негативные последствия здесь чуть более размыты, но не менее тревожны. Сейчас для многих успех означает повышение профессиональной компетентности в очень узкой области. Если вы хотите быть лучшим скрипачом, то часами должны оттачивать мастерство, чтобы оставаться на шаг впереди конкурентов. Ситуация та же, если вы стремитесь попасть в Гарвардскую медицинскую школу, Йельский университет или в одну из корпораций Кремниевой долины. Уровень конкуренции зашкаливает, и на первый план выступает упорное стремление к получению знаний и навыков. Все дело в том, как мы решим себя мотивировать.

Традиционные рекомендованные способы — которые опираются на исполнительную функцию, рациональность и тому подобное, — имеют одну общую черту: рациональный анти-социализм. Они относятся к сознанию так, будто это механизм, существующий в социальном вакууме, а инженеры постоянно что-то в нем совершенствуют, чтобы он стал эффективнее.

Нам внушают: если хочешь добиться успеха, трудись усерднее, быстрее, дольше, результативнее. Так работают компьютеры и роботы. А если ты — человек и, в отличие от компьютера и робота, стремление к людским удовольствиям тебе не чуждо, делай все возможное, чтобы его подавить. Используй силу воли, чтобы пресечь иррациональную эмоциональную реакцию, способную сбить с толку. Если этого недостаточно, прибегни к техникам отвлечения внимания, формирования привычек, переоценки цели и т. п. При этом из виду упускается одно: мозг человека — не компьютер. Его хозяин — существо социальное, и у него есть зачастую игнорируемые или угнетаемые когнитивными механизмами социальные потребности. А они тоже внутренне связаны с достижением цели. Как мы увидим далее, взаимоотношения с другими не только стимулируют настойчивость и успех, но и приносят удовлетворение и повышают стрессоустойчивость.

Твердость характера — способность сохранять самоконтроль, чтобы надолго сосредоточиваться на будущих целях, — тоже ассоциируется с успехом. Это логично: люди, готовые жертвовать сиюминутными удовольствиями ради улучшения навыков в долгосрочной перспективе, скорее добьются поставленных целей. Однако есть очень важное «но»: это рискованно.

Первые широко известные результаты исследования силы воли появились благодаря наблюдению за участниками конкурса Scripps National Spelling Bee\*. Оказалось, по уровню упорства можно прогнозировать вероятность

---

\* Scripps National Spelling Bee — конкурс (обычно детский) произношения слов по буквам. Впервые проведен в США в 1925 г. Проходит ежегодно в отдельных регионах и по всей стране; победитель национального конкурса получает денежный приз. *Прим. перев.*

успеха (и это вполне ожидаемо): на ранних этапах более упорным участникам удавалось проходить дальше. Но были и неожиданные выводы. Например, в финальных раундах для победы важны были лингвистический IQ и возраст, а упорство почти не играло роли. Победа в конкурсе определялась уровнем интеллекта вместе с практическим опытом, который зависел от возраста. А у участников, добившихся высоких результатов, упорство коррелировало с тем, что они больше времени тратили на заучивание правописания<sup>3</sup>. Это не обязательно вело к улучшению результатов, но повышало социальную изоляцию. Однако она и одиночество ведут к ощущению несчастья и ухудшению здоровья. Итак: хотя упорство очень важно, не менее значимо и то, какие стратегии и инструменты человек выбирает для развития этого качества.

Применение исключительно когнитивных стратегий, чтобы заставить себя трудиться не покладая рук, таит серьезную опасность. Дополнительное подтверждение тому — исследование психолога Кристофера Бойса и его коллег. Четыре года команда Бойса вела наблюдения за 9000 человек, изучала, как они справлялись с разными неудачами, например потерей работы. Исследователи обнаружили, что респонденты, отличавшиеся высокой самодисциплиной, опиравшиеся на логический анализ и силу воли для достижения целей, тяжелее всего переживали утраты<sup>4</sup>. Потеря работы — серьезный удар для любого, но уровень благосостояния у этих людей падал не больше, чем у остальных. Такие упорные и трудолюбивые сталкиваются с неудачами реже, но если уж неприятность происходит, то воспринимают ее гораздо болезненнее. У них менее надежная страховка на случай падения.



Как повысить шансы на успех и развить в себе стрессоустойчивость? Ответ прост: использовать доступные эмоциональные инструменты. Применение силы благодарности, сопереживания и гордости для достижения целей поможет развить упорство и бороться с соблазнами, а также почти без усилий создать социальные связи, которые станут противоядием от препятствий, стресса и одиночества в пути.

### ПРЕДСТОЯЩЕЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

Мы изучим происхождение и механизмы действия этих трех эмоций, их связь с самоконтролем и упорством в достижении цели, потенциал в повышении вероятности успеха в долгосрочной перспективе как для конкретного человека, так и для общества в целом. Книга делится на три части. В первой приводится описание проблемы и развенчиваются основные неверные решения. В главе 1 кратко описано, почему мозг человека предпочитает краткосрочное вознаграждение долгосрочному, какие проблемы это вызывает и почему при определенных обстоятельствах соблазну поддается любой. В главе 2 мы опровергнем убеждение в том, что познание — единственный путь к самоконтролю, и поймем, почему в работе не стоит полагаться только на разум, силу воли и исполнительную функцию.

В части II вы увидите, как благодарность, сопереживание и гордость при правильном развитии и применении превращаются в мощное оружие против потворства своим желаниям и импульсивности, которые часто ведут к неудаче. Благодарность и сопереживание — не пассивные эмоции, они полны скрытой силы. Гордость при правильном применении

не деструктивна, а полезна, поскольку фокусирует сознание на будущем. Мы изучим каждую из этих эмоций (главы 3–5): не только как и почему они формируют наше поведение, но и как их эффективно использовать.

Из части III вы узнаете, почему применение стратегий, основанных на эмоциях, может стать самым стабильным способом достижения прогресса как для отдельных людей, так и для общества в целом. В главе 6 показана основная цель благодарности, сопереживания и гордости: как они помогают выстраивать социальные отношения и тем самым приносят двойную пользу. Помимо укрепления силы воли и самоконтроля, они не дают развиться одиночеству и его вредным последствиям для физического и психологического здоровья.

В главе 7 мы остановимся на социальном аспекте и увидим, как эти эмоции наполняют человеческие отношения, обеспечивая успех всем, кто в них участвует. Ведь вы тоже получите пользу от того, что другие люди будут задействовать указанные выше эмоции. В главе 8 мы рассмотрим эти эмоции на уровне общества. Мы увидим, как их применение и развитие у больших групп способствует устойчивости общества, стимулируя желание вкладывать в свое будущее.

В заключении мы поразмышляем, как новый подход изменит наше отношение к успеху и как лучше применять стратегии на основе этих трех эмоций. При изменении образа мышления важны два фактора. Во-первых, с научной точки зрения благодарность, сопереживание и гордость — не три независимые человеческие добродетели, а источник многих других положительных качеств. Во-вторых, эмоции не просто охватывают человека: мы способны контролировать, что

## СИЛА ЭМОЦИЙ

и когда мы чувствуем. Вместе два этих фактора дают нам возможность по-новому понять, как использовать конкретные эмоции ради процветания. К сожалению, пока очень немногие профессионалы в области образования, корпоративного обучения, управления и консультирования приняли эту точку зрения и располагают техниками, позволяющими эффективнее достигать целей. Пора изменить положение дел, ведь наша личная жизнь и профессиональная деятельность ставят перед нами задачи, требующие терпения, упорства и стойкости. Нам понадобятся все инструменты, имеющиеся в нашем арсенале.