

Брайан Трейси

Сила уверенности в себе

СИЛА УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ



«Сила уверенности в себе / Б. Трейси ; пер. с англ. С. Э. Борич»: Попурри; Минск; 2013
ISBN 978-985-15-3018-8

Аннотация

Из этой практической книги, которую автор написал, основываясь на опыте своей работы более чем с пятью миллионами руководителей разного уровня, вы узнаете, как выработать непоколебимую уверенность в себе и повысить самооценку, что позволит вам покинуть комфортную зону и пойти на риск, даже когда нет никаких гарантий. Рекомендации Брайана помогут вам шаг за шагом строить фундамент веры в себя.

Для широкого круга читателей.

Брайан Трейси

Сила уверенности в себе

С благодарностью посвящаю эту книгу своему сыну Дэвиду Трейси – одному из самых позитивных, общительных, оптимистичных и уверенных в себе людей, которых я знаю.

Введение

Зона, свободная от страха

Добиться чего-то выдающегося всегда могли лишь те, кто считал себя сильнее обстоятельств.

Брюс Бартон

Добро пожаловать в зону, свободную от страха. Из этой книги вы узнаете, как выработать уверенность в себе, смелость и непреклонную решимость. Вы научитесь смело встречать любые вызовы жизни и пользоваться возможностями, которые она предоставляет, не сомневаясь в своих способностях добиваться всего, о чем мечтаете.

Могу вас порадовать: вы обладаете невероятным потенциалом успеха и благосостояния, талантом и природными способностями, которые невозможно

израсходовать и за сто жизней. Между вами и счастливой жизнью стоят только *страхи* самого разного рода, но к тому времени, как вы закончите чтение, они покинут вас навсегда.

Более 25 лет я изучал жизнь успешных мужчин и женщин, пытаюсь отыскать общие характеристики и качества, которые позволяют им добиваться незаурядных результатов. Прочитав тысячи книг, статей и научных трудов, посвященных успеху, я пришел к выводу, что главным фактором успеха в любой жизненной сфере является уверенность в себе.

У каждого, кто добился чего-то экстраординарного, это качество развито в большей степени, чем у среднестатистического человека. Если вы разовьете в себе это качество до такой степени, что перестанете сомневаться в своей способности добиваться всего, чего захотите, на вашем пути к успеху не останется никаких преград.

Главный вопрос

Недавно я получил письмо от женщины, которая в свое время была участницей одного из моих семинаров. Она писала, что одна услышанная на семинаре фраза полностью изменила ее взгляды на жизнь. Точнее говоря, это был вопрос: «На какое великое дело вы бы решились, если бы точно знали, что неудача вам не грозит?»

Когда она начала при каждом случае задавать себе этот вопрос, то границы возможного для нее резко расширились. Женщина ясно поняла, кем хотела быть на самом деле, чем заниматься и что иметь. Одновременно ей стало понятно, что от достижения желаемого ее всегда удерживали только страхи и сомнения в собственных возможностях.

Что бы вы в своей жизни сделали по-другому, если бы были полностью гарантированы от неудач? Что, если бы какая-то неведомая сила наделила вас способностью добиваться любой поставленной цели? Другими словами, что было бы, если бы вы никого и ничего не боялись и имели полную свободу действий в любой области? Можно лишь констатировать, что весь мир выглядел бы для вас совершенно иначе, если бы вы были несокрушимо уверены в себе.

Неограниченная уверенность

Обладая большей уверенностью в себе и своих способностях, вы сможете ставить более высокие цели, разрабатывать более масштабные планы и посвящать себя делам, о которых сегодня только мечтаете. Вы будете хорошо зарабатывать и сможете позволить себе более высокий уровень жизни: построить красивый дом, провести великолепный отпуск, купить дорогую машину и одежду. Вы сможете радовать своих родных и близких дорогими подарками. Вы сможете заниматься тем, чем хотите, не обращая внимания на чужие советы и мнения. Вы сможете сами управлять своей судьбой и жить в соответствии с собственными, а не чужими желаниями.

Ощущая больше уверенности в себе, вы станете совершенно другим человеком в профессиональном плане и построите успешную карьеру. Вам нетрудно будет попросить о более высокой должности, прибавке к зарплате, а при желании сменить компанию или даже профессию. Вы будете мгновенно решать, что необходимо сделать, чтобы резко ускорить процесс своего карьерного роста.

Занимаясь продажами, вы будете более активно встречаться с потенциальными клиентами, проводить более яркие и эффективные презентации и заключать больше сделок. Будучи менеджером, вы реорганизуете человеческие и материальные ресурсы таким образом, чтобы создать максимально благоприятную деловую атмосферу, и не будете идти на бесконечные компромиссы, чтобы угодить всем вокруг.

Уверенность в себе позволит вам строить смелые планы, поражающие воображение. Вы станете более творческой личностью, готовой экспериментировать с новыми идеями и методами работы, выбирать необычные и рискованные альтернативы и полностью посвящать себя проектам, которые сегодня представляются лишь несбыточными мечтами.

Сильный характер, популярность и умение убеждать

Обладая уверенностью в себе, вы сможете оказывать сильное влияние на окружающих. Вам будет легче общаться с ними, вызывать у них симпатию и быть своим человеком в любой компании. Вы сможете открыто высказывать свое мнение в любой беседе. Более того, люди станут интересоваться вашим мнением, и оно будет воспринято с должным уважением. Вы начнете пользоваться всеобщим признанием, так как окружающие будут убеждены, что вы способны добиться всего, чего захотите. Вы обретете престижный общественный статус, и люди начнут делать вам выгодные предложения, о которых вы и не мечтали.

Умение справляться с трудностями

Обладая уверенностью в себе, вы сможете более эффективно справляться с неизбежными проблемами и трудностями, возникающими в повседневной жизни. Вы будете постоянно настроены на поиск решений, приносящих вам максимальную пользу. Вы сможете смеяться над трудностями, которые способны многих обескуражить, и добиваться успеха там, где большинство терпят неудачу. Вы сможете превратить кислые лимоны в сладкий лимонад. Вы будете чувствовать себя неуязвимым и непобедимым.

Чем выше ваша уверенность в себе, тем эффективнее вы сможете договариваться с самыми разными людьми и справляться с самыми сложными ситуациями. Вы научитесь успешно вести переговоры и добиваться лучших цен и условий, что бы вы ни продавали и что бы ни покупали.

Высокая самооценка

Несокрушимая вера в собственные возможности сделает вас поистине всемогущим и научит высоко себя ценить. Вы станете искренне радоваться любому проявлению жизни, так как в глубине души будете знать, что способны предпринять все необходимые шаги, чтобы эта жизнь была именно такой, как вы хотите.

Вы почувствуете в себе огромные силы, которые позволяют полностью контролировать свою судьбу. А ведь именно это является главной предпосылкой счастья, благосостояния и полной самореализации. Вы будете ощущать себя властелином своей судьбы и капитаном своей души.

Неограниченная уверенность в себе делает вас самодостаточным человеком, способным взять на себя ответственность за собственную жизнь. Вы осознаете свою силу, мощь и предназначение. Вам будет свойственно позитивное отношение к себе самому, ко всем людям, которые вас окружают, и ко всем делам, за которые вы беретесь. Несокрушимая вера в собственные силы поможет вам стать экстраординарной личностью.

Уверенность в себе можно развить

К сожалению, это непростая задача. Большинство людей сами ограничивают свою уверенность в себе, а многие вообще ею не обладают. Люди имеют обыкновение сомневаться в собственных способностях и испытывают страх перед многими воображаемыми опасностями, особенно перед неизвестностью. Психолог Абрахам Маслоу говорил, что история человечества – это история множества людей, которые «слишком низко себя ценили».

подавляющее большинство людей имеют привычку сравнивать себя с окружающими, причем не в свою пользу. Они чрезмерно заостряют внимание на собственных слабостях и ограничениях, зачастую довольствуясь лишь малой частью того, на что в действительности способны. Вместо того чтобы повышать самооценку, самоуважение и гордость за себя, обычный человек предпочитает жить сегодняшним днем, не стремясь к большему.

Но, если уверенность в себе и высокая самооценка настолько важны, почему же тогда лишь немногие люди развивают их в себе в достаточной степени, чтобы жить той жизнью, которой они достойны? Причин могут быть тысячи, но ученые открыли удивительную вещь: этому качеству можно научиться на практике. А раз так, то над развитием уверенности в себе необходимо систематически и последовательно работать. В этом вам помогут рекомендации, содержащиеся в данной книге.

Могу вас обрадовать: каждый человек обладает определенной долей веры в себя. В какой-то области она сильнее, в какой-то слабее, но это хорошая основа, и ее можно развить до такой степени, чтобы уверенно чувствовать себя в любых ситуациях.

Великий закон

Пожалуй, самый главный закон, управляющий нашими жизнями, был сформулирован Аристотелем около 350 года до нашей эры. Он назвал его принципом причинности и впервые показал, что мы живем во Вселенной, которая подчиняется определенному порядку и в которой любые события имеют свою причину.

Мы называем это законом причинно-следственной связи и часто упоминаем его, рассуждая о человеческих судьбах. Данный принцип может как заточить нас в клетку обстоятельств, так и предоставить нам полную свободу – все зависит от того, как мы его используем. Сам по себе этот закон нейтрален, как и закон всемирного тяготения.

Закон причинно-следственной связи управляет как физическим, так и духовным миром. Он гласит, что каждое следствие в нашей жизни имеет конкретную причину (или несколько причин). Если имеется следствие (например, количество денег, которыми мы располагаем, или величина успеха, которого мы достигли), то можно выявить его причины. Изменив причины, мы можем получить иное следствие, которое будет устраивать нас в большей степени. Допустим, работая в сфере торговли или бизнеса, мы добились каких-то результатов. Проанализировав причины, то есть свои предыдущие действия, мы можем понять, что в них следует изменить, чтобы добиться более высоких результатов.

Если же мы наблюдаем какие-то нежелательные следствия, будь то излишний вес, нехватка средств, проблемы в общении с окружающими, трудности в ведении бизнеса, у нас есть возможность выявить и устранить их причины.

Закон причинно-следственной связи настолько прост и очевиден, что не вызывает никаких сомнений. Мы живем в мире, которым правит закон, а не слепой случай. Все происходит по какой-то причине. Ни успех, ни неудача не являются случайными. У них есть свои причины. Повторяя одни и те же действия (причины), мы неизбежно придем к одним и тем же результатам (следствиям). Так устроен этот мир.

Корни уверенности в себе

Очень многие люди недовольны достигнутыми результатами, но тем не менее продолжают день за днем действовать, думать и говорить также, как и прежде. При этом они удивляются, что в их жизни ничего не меняется. Эйнштейн определял безумие как «попытки делать одно и то же и при этом надеяться на разные результаты». Такое попросту невозможно.

Закон причинно-следственной связи применим и к такой сфере, как уверенность в себе. Во все века люди, обладавшие большой уверенностью в себе, добивались экстраординарных результатов.

Изучая биографии этих людей, мы можем обнаружить, что у некоторых из них родители воспитали уверенность в себе уже в самом раннем возрасте. Однако подавляющее большинство известных людей начинали свою жизнь, не отличаясь в этом отношении от окружающих, то есть заведомо принижая свои способности и сомневаясь в них. Разрушительная критика, отсутствие любви и другие ошибки, которые родители допускают в

воспитании детей, приводят к тому, что из них вырастают люди с низкой самооценкой, которые себя ни в грош не ставят.

Впоследствии они трудятся в поте лица, чтобы добиться высоких результатов, но при этом в глубине души чувствуют себя «самозванцами», незаслуженно претендующими на что-то. Такие люди боятся собственного успеха и чувствуют себя недостойными его. Они смотрят на свои дома, автомобили, и сами себя недоверчиво спрашивают: «Неужели это все мое?»

Вы можете быть счастливы

Больше всего на свете люди хотят быть довольными собой. Мы хотим радостно и позитивно смотреть вокруг и чувствовать себя состоявшимися людьми. Но, кроме того, нам хочется *душевного покоя*, а добиться этого можно лишь в том случае, если вы уверены в своей способности справляться с вызовами жизни и поддерживать хорошие взаимоотношения со своей семьей, друзьями, коллегами по работе и соратниками по общественным делам.

Закон причинно-следственной связи гласит, что, если мы хотим в полной мере ощущать пользу уверенности в себе, необходимо создать для нее соответствующие причины. Если мы поймем, о чем думают, что говорят и как поступают уверенные в себе люди, и будем подражать им, то добьемся таких же результатов. Мы станем такими же, как они, и нас уже ничто не сможет остановить.

Тренировка для ментального марафона

Порой людям бывает трудно поверить, что духовные качества можно развивать в себе точно так же, как и физические. Если бы передо мной стояла задача за шесть месяцев подготовить вас к марафонскому забегу, то я бы для начала постарался убедить вас в том, что даже человек, никогда прежде не занимавшийся бегом и не имеющий для этого физических данных, способен через полгода пробежать марафонскую дистанцию протяженностью 42 километра. Сегодня в марафонских забегах принимают участие люди в возрасте 50 и даже 60 лет, прошедшие подобную тренировку.

Цель моей книги состоит в том, чтобы подготовить вас к ментальному марафону. Он не будет связан с такими физическими нагрузками, как настоящий, но все же потребует от вас большого труда. Ведь ваши результаты напрямую зависят от объема проделанной работы.

Если вы будете следовать проверенным на практике и подкрепленным научными исследованиями и опытом принципам, почерпнутым из жизни самых успешных людей, то сможете развить в себе уверенность в свои возможности достичь всего, чего захотите. Итак, начнем.

Глава 1

Основы уверенности в себе

Сами по себе вещи не бывают хорошими или дурными, а только в нашей оценке¹.

Уильям Шекспир

Все, что вы думаете и чувствуете по поводу себя и своих поступков, представляет собой сумму предыдущих результатов деятельности и условий, в которых они достигались, но, как правило, имеет мало отношения к вашим подлинным возможностям.

Становление личности осуществляется в соответствии с простым законом, который

¹ Гамлет. Перевод Б. Пастернака.

гласит, что каждый человек постоянно находится в процессе развития, направление которого определяется его доминирующими мыслями.

Ваше тело тоже находится в процессе постоянного развития. При нормальном процессе отмирания и деления клеток организма тело полностью обновляется каждые семь лет. Куда приведет вас физическая эволюция, зависит от качества принимаемой пищи, а вот ментальное развитие и становление во многом определяются мыслями, которые рождаются в вашей голове.

Вы – то, о чем вы думаете

Закон концентрации гласит, что «все, о чем вы сосредоточенно думаете, становится вашей реальностью». Если вы достаточно долго и усердно размышляете над чем-то, эти мысли становятся частью вашего ментального процесса и оказывают мощное влияние на отношение к жизни и совершаемые поступки.

Если вы постоянно представляете себя смелым, мужественным и уверенным человеком, то и на самом деле постепенно становитесь все смелее и увереннее. Чем чаще вы думаете о себе как о человеке, которым хотели бы быть, и о качествах, которыми хотели бы обладать, тем глубже эти мысли проникают в ваше подсознание и тем сильнее оказывают влияние на вашу духовную эволюцию. Привычные мысли постепенно становятся частью вашего характера и личности.

В этом смысле можно сказать, что человек создает себя сам. Вы – тот, кто вы есть в данный момент, только вследствие мыслей, доминирующих в вашем мозге. Все, о чем вы усиленно думали на протяжении последних месяцев или лет, стало вашей плотью, и сегодня вы являетесь результатом этих мыслей.

Но на этом процесс становления личности не заканчивается. Он продолжается с каждой новой мыслью, появляющейся у вас в голове. Такова неизбежная реальность жизни, поэтому самое лучшее, что можно предпринять в таких условиях, – это заставить себя постоянно думать о том, каким человеком вы хотели бы стать.

Развитие личности – непростой процесс

Большинству людей такая задача представляется весьма сложной. Они продолжают думать и говорить как раз о том, чего не хотели бы в своей жизни, а потом не перестают удивляться, почему именно это и случается с ними раз за разом.

Одно из самых важных открытий в психологии человека заключается в том, что мысль обладает созидательной силой. *Мысли, постоянно крутящиеся в голове, имеют тенденцию воплощаться в жизнь.* Они становятся реальностью. Вы превращаетесь в то, о чем думаете все время. Вам не удастся думать об одном, а стать кем-то совершенно другим. Закон причинно-следственной связи всегда и везде действует без сбоев, не зная исключений.

Таким образом, формирование непоколебимой уверенности в себе начинается с установления полного, безоговорочного, систематического и целенаправленного контроля над содержанием своего сознания, с дисциплины мышления. Вы должны постоянно думать только о том, чего хотите для себя, и решительно изгонять из головы мысли о том, чего боитесь.

Все в жизни определяется нашими мыслями. Все, что рождается внутри вас, воплощается вовне. Закон соответствия, который является, пожалуй, одним из самых главных законов мыслительной деятельности, гласит, что ваш внешний мир представляет собой отражение мира внутреннего. Все, что вы видите вокруг, – это лишь отражение процессов, происходящих внутри вас. И это касается не только вас, но и всех людей.

Ваша внутренняя жизнь предопределяет внешнюю

Нам не раз приходилось встречаться с людьми, которые внешне производят благоприятное впечатление, но постоянно испытывают какие-то проблемы в личной и профессиональной жизни. И мы удивляемся: «Почему таким приятным людям все время не везет?»

Но неумолимая реальность такова, что, за редким исключением, большинство событий в жизни человека в точности соответствует тому, что происходит у него в голове, пусть даже и бессознательно. По-другому быть просто не может.

Подлинного счастья и успеха можно добиться лишь в том случае, если вы живете в гармонии с законами, определяющими ваше бытие. Хотя эти законы нельзя увидеть и пощупать, они напоминают закон тяготения, который тоже невидим, но попытки противиться ему ни к чему хорошему не приводят. Счастливые люди – это те, кто подчиняется законам природы и строит свою жизнь в соответствии с ними.

Начните со своего внутреннего мира

Если вы хотите производить на окружающих впечатление уверенного в себе человека, необходимо, чтобы это ощущение возникло внутри вас. Основа уверенности заключается в гармонии с собственными ценностями и принципами и в соответствии ваших мыслей и поступков самым высоким ожиданиям.

Абсолютно уверены в себе люди, у которых нет сомнений в том, что такое хорошо и что такое плохо, и которые живут в соответствии с этими убеждениями. Все, что они делают или говорят, является отражением их внутренних ценностей. Пусть хоть весь мир вокруг них рухнет, но, если они знают, что правы, их не покидает чувство внутреннего спокойствия, которое покоится на вере в себя.

У вас в жизни будет много взлетов и падений, но самое главное – оставаться верным самому себе, и тогда, говоря словами Шекспира, «как вслед за днем бывает ночь, ты не изменишь и другим»².

Определите свои ценности

Отправной точкой в личностном росте и развитии уверенности в себе должно стать прежде всего выявление собственных внутренних ценностей. Успеха можно добиться лишь в том случае, если вы не поленились разобраться в своих убеждениях и распределить их по степени значимости, а после этого организовать свою жизнь таким образом, чтобы все ваши действия являлись отражением этих убеждений.

Недавно я выступал примерно перед 150 сотрудниками отдела продаж одной крупной и преуспевающей компании, которая возникла благодаря одной удачной идее, а затем на чала быстро расти и приносить большие доходы, несмотря на жесткую конкуренцию.

Все собравшиеся были настроены очень позитивно, что было заметно даже невооруженным глазом. Когда после выступления я упомянул об этом в разговоре с председателем правления, он показал мне декларацию ценностей, которую руководители компании разработали еще до того, как она начала свою деятельность.

Эти ценности и принципы были изложены на двух страничках, которые на первых порах выдавались каждому новому сотруднику. Впоследствии этот текст был сокращен до размеров карточки, которую можно было постоянно носить с собой в бумажнике или сумочке.

Глава компании рассказал мне интересную историю. Каждый раз, когда двое или более сотрудников вступали между собой в дискуссию по какому-то вопросу, даже по телефону, они обязаны были достать из кармана свои карточки. Это давало им возможность вспомнить об основополагающих принципах и сравнить их с собственными мнениями и

² Гамлет. Перевод М. Лозинского.

предложениями. Таким образом, любое решение, принимающееся в рамках компании, проходит своеобразный тест на соответствие корпоративным ценностям.

Ценности в бизнесе

Недавно исследователи провели изучение истории бизнеса за последние 25 лет и обнаружили, что в компаниях, где корпоративные ценности были четко изложены в *письменном виде* и доступны для всего персонала, размер прибыли на 700 процентов превышал аналогичный показатель других компаний той же отрасли, в которых такой документ отсутствовал. Вывод очевиден.

Всякий раз, когда я провожу семинары по стратегическому планированию в различных компаниях, руководители неизменно выбирают порядочность и честность в качестве главного качества, которое должно быть присуще всем сотрудникам.

И я считаю это правильным выбором. Ведь порядочность и честность – это не просто личностное качество; это свойство души, которое *гарантирует соблюдение всех остальных принципов и ценностей*.

Профессиональные и личностные успехи отдельных людей и целых компаний, имеющих четко определенные ценности, обычно выше, чем у тех, чьи принципы и убеждения неясны и расплывчаты.

Уточните свои ценности

Стартовой точкой на пути к большей уверенности в себе и личностному росту должно стать уточнение своих принципов и убеждений. Вы должны решить, во что верите, что приемлете и, самое главное, что категорически отвергаете. За какие убеждения вы готовы пойти на жертвы? Во имя каких ценностей готовы отдать не только все силы, но даже жизнь?

Цените ли вы свою семью? Своего Бога? Свое здоровье? Свою работу и карьеру? Верите ли вы в такие принципы, как свобода, сострадание к обездоленным, уважение ко всему живому? Считаете ли вы, что для достижения успеха необходимы честность и искренность? Или вам кажется, что для этого достаточно только трудолюбия? На какие бы ценности ни пал ваш выбор, тщательно обдумайте их и запишите.

Кем вы больше всего восхищаетесь?

В качестве полезного упражнения предлагаю вам вспомнить людей (ныне живущих и уже умерших), которые вызывают у вас восхищение. Какие их качества производят на вас самое сильное впечатление? Что вы хотели бы перенять у них, чтобы быть на них похожим?

А теперь взгляните на людей, которые окружают вас в повседневной жизни. Какие их качества вы считаете наиболее важными? Какие черты характера нравятся вам в ваших друзьях и коллегах? Какие основополагающие ценности, по-вашему, непременно должны присутствовать в деловых и личных взаимоотношениях? Совпадают ли они с вашими принципами?

Ценности – не предмет торга

Ваши убеждения должны быть для вас абсолютно незыблемыми: либо вы руководствуетесь ими во всех жизненных ситуациях, либо не имеете права считать их своими. Нельзя ссылаться на них, когда вам это выгодно, и отказываться от них, когда это сопряжено с неудобствами. Невозможно быть порядочным только отчасти. Либо всё, либо ничего.

Процесс выбора личностных ценностей должен сопровождаться обещанием самому себе, а иногда и публичным заявлением перед окружающими по поводу того, как вы отныне намерены жить. Выбрав для себя высшие ценности и убеждения, вы тем самым заявляете,

что ни при каких условиях не пойдете на компромисс. Отношение к собственным убеждениям является истинным мерилем силы характера и масштаба человеческой личности.

Непоколебимая уверенность в себе проистекает из глубокой убежденности в своих ценностях, в том, что вы никогда не нарушите своих высших принципов, дающей вам огромную силу, которая позволит преодолевать любые жизненные трудности.

Уточнение ценностей

Если у вас возникают трудности в выявлении своих убеждений и принципов, вам поможет следующее практическое упражнение. Попробуйте написать собственный некролог. Представьте, что все, кто хорошо вас знает, собрались на ваши похороны, чтобы попрощаться с вами. Священник зачитывает собравшимся ваш некролог, в котором рассказывается о том, какими вы были в жизни и чего смогли достигнуть. Перечисляются не только ваши личные достижения, но и тот вклад, который вы внесли в судьбы других, отмечаются все ваши положительные качества, хорошо известные близким людям.

Такой некролог поможет вам понять, каким вы хотели бы стать и какими чертами личности обладать. Никто из нас не совершенен, и всем очень нелегко жить в соответствии со своими принципами и убеждениями, но уже сама попытка изложить их в письменном виде окажет сильное влияние на вас и вашу дальнейшую жизнь. Вы будете испытывать и сознательную, и неосознанную потребность следовать этим записям и все больше походить на описанного в некрологе человека.

Классифицируйте свои ценности

Итак, вы выбрали для себя ряд жизненных принципов и убеждений, но работа на этом не заканчивается. Теперь вы должны расположить их по степени значимости. Вам необходимо решить, какие из них больше важны для вас, а какие менее. Лучше всего записать каждый принцип на отдельном листке бумаги, а затем в результате размышлений убрать все, кроме одного. Что осталось в итоге? Именно это и будет для вас главной жизненной ценностью, превосходящей по важности все остальные.

А какая ценность окажется второй по значимости? Третьей? Четвертой? Составление такого списка имеет огромное значение, если вы хотите определить, что вы за человек и какова ваша жизнь.

У многих людей в этом списке под первым номером идет Бог, затем семья, здоровье, работа и только где-то под пятым номером успех. Это задание позволяет определить, как человек поведет себя в той или иной ситуации – ведь каждый из нас при любых обстоятельствах обращается в первую очередь к своим более значимым жизненным принципам, а уже потом – к остальным.

Порядок ценностей ставит нас перед выбором

Если семья в вашем списке ценностей стоит выше здоровья или работы, значит, вы всегда пожертвуете здоровьем или работой ради благополучия семьи. Если же работа или финансовый успех стоят выше здоровья, значит, забота о здоровье отойдет на второй план, как только появится возможность карьерного роста.

Мне приходилось встречаться с бизнесменами, которые в своем списке приоритетов ставили карьеру выше семейных ценностей и, оказываясь перед выбором, всегда отдавали предпочтение работе, в результате чего у них возникали серьезные проблемы и в семье, и в карьере.

Выбор ценностей и расположение их в порядке значимости создают ментальную и эмоциональную структуру, которая помогает всегда и везде принимать правильные решения.

Вернемся к вопросу о честности

Принцип честности по отношению к самому себе и своим ценностям, пожалуй, может претендовать на звание вселенского закона. Каждый раз, когда вы нарушаете свои принципы и идете на компромисс по поводу своих убеждений, вступают в действие мощные силы возмездия, которые препятствуют вашему продвижению вперед.

Честность и порядочность, похоже, являются неотъемлемыми предпосылками успеха. Если вы не обладаете этими качествами и идете на компромисс, когда дело касается ваших внутренних ценностей, будь то в бизнесе, политике или личной жизни, наступает наказание. Более того, такая ситуация вызывает стресс, недовольство собой и смятение в душе.

Абсолютная честность перед собой означает, что вы должны «жить по правде». Это относится и к взаимоотношениям с людьми, и к любым другим жизненным ситуациям. Ложь недопустима ни при каких обстоятельствах. Вы не должны поступаться своими принципами ни ради сохранения работы, ни ради денег, ни ради отношений с окружающими. Вы должны всегда делать и говорить то, что считаете правильным и нужным, независимо от того, какие неприятности это может принести в краткосрочной перспективе.

Жизнь по правде означает, что вы не должны обманывать самого себя. Принимайте свои отношения с людьми и обстоятельства такими, какие они есть, а не такими, какими они должны или могли бы быть в вашем представлении. Попав в ситуацию, которая вызывает у вас чувство внутреннего недовольства и неправоты, выходите из нее так, как подсказывают ваши убеждения и принципы.

Сделайте своим высшим принципом душевное спокойствие

Жизнь по правде означает стремление к душевному покою. Все остальные цели должны подчиняться этому принципу. Ничто и никто не достойны того, чтобы внести разлад в ваш внутренний мир.

Вы должны говорить и делать только то, что представляется вам истинным и правильным, руководствоваться только своими собственными мыслями и чувствами и систематически корректировать свое поведение, если оно лишает вас душевного покоя. Лишь так можно обрести уверенность в себе и в том, что вы все делаете правильно. Это позволит вам быть в ладу не только с самим собой, но и со всеми окружающими.

Единственным выражением ваших ценностей служат поступки

Жизнь в соответствии со своими принципами и убеждениями – это ключ к счастью, гармонии, благосостоянию и уверенности в себе. Данная мысль подводит нас к заключительной части главы, в которой содержится, пожалуй, суть всего вышесказанного. Дело в том, что ваши внутренние ценности проявляются только в ваших поступках.

Вы можете понять, в чем заключаются ваши истинные убеждения, только сверяя их со своими поступками в каждой конкретной ситуации, которая ставит вас перед выбором. Особенно ярко они проявляются в те моменты, когда вы находитесь под воздействием стресса, стоите на распутье и испытываете давление со всех сторон.

Действия, которые вы предпринимаете, подскажут, какие ценности для вас приоритетны и есть ли они у вас вообще. Не имеет значения, что вы говорите, на что надеетесь и какие у вас намерения. Главное – это то, что вы делаете. Ваши действия безошибочно скажут, кто вы на самом деле.

Вы можете определить, какими убеждениями и принципами руководствовались в прошлом, оглянувшись назад и вспомнив, что делали в стрессовой ситуации, когда перед вами стоял непростой выбор. Прислушались ли вы к «доброму ангелу в своей душе» или пошли на компромисс ради какой-то краткосрочной выгоды?

Человек, утверждающий, что для него на первом месте стоит семья, может попасть в ситуацию, когда приходится выбирать между важной и срочной работой и посещением школьного спектакля или спортивного матча, в котором участвует его ребенок. Если он делает выбор в пользу ребенка, невзирая на требования шефа, значит, он живет в соответствии со своими жизненными ценностями.

У каждого в жизни были ситуации, когда приходилось отказываться от выгодной работы или отношений с каким-то человеком, хотя это было связано с определенными жертвами. И вы знали, что это болезненное решение было правильным. Вспомните, какие чувства переполняли вас после того, как вы сделали свой выбор?

Если вы поступаете так, как подсказывают ваши убеждения, то всегда будете в ладу с собой и ваше чувство уверенности в себе будет на высоте. Если же по какой-то причине вы идете на компромисс со своими принципами, у вас возникают душевный дискомфорт, страх, чувство вины, и тут уже не может быть никакой речи об уверенности в себе.

Закон обратимости

Тот факт, что ваши подлинные ценности выражаются в действиях, подводит нас к одному малоизвестному ментальному принципу, который именуется законом обратимости. Он гласит, что точно так же, как мысли и чувства влияют на поступки, последние, в свою очередь, могут оказывать влияние на мысли и чувства.

Это значит, что, даже если поначалу у вас слабо развито или отсутствует какое-то качество, но вы сознательно предпринимаете действия, которые совершает человек, обладающий этим качеством, оно постепенно сформируется, усилится и станет чертой вашего характера.

Доктор Уильям Джеймс из Гарвардского университета говорит по этому поводу следующее: «Все считают, что действие следует за чувством, но на самом деле действия и чувства идут рука об руку. Корректируя действия посредством волевых усилий, вы можете косвенно корректировать и свои чувства и эмоции, которые неподвластны воле».

Действуйте «как будто»

Вы можете сформировать у себя целый комплекс положительных качеств, если будете поступать так, словно *уже обладаете ими*. Таким образом вы можете развить честность, смелость, сопереживание ближним и уверенность в себе. Чем чаще вы будете вживаться в избранную для себя роль (особенно если это происходит в состоянии стресса, в ситуации сложного выбора), тем скорее данные качества станут неотъемлемой чертой вашей личности. Чем больше вы практикуетесь в демонстрации положительных черт характера, тем скорее станете человеком, вызывающим признание окружающих.

Чтобы развить непоколебимую уверенность в себе, требуются *самоконтроль, владение собой и самодисциплина*. Чаще всего вера в себя возникает опосредованным путем, когда вы стараетесь все делать и говорить так, будто уже обладаете этим качеством. Главное только, чтобы ваши слова и поступки соответствовали вашим высшим ценностям.

Принцип нагрузки

В тяжелой атлетике постоянные упражнения с большим весом развивают мышцы. Чем выше вес штанги и, соответственно, сопротивление, оказываемое ею вашим усилиям, тем больше крови протекает через капилляры и тем крепче становятся мышцы.

В ментальном развитии действует тот же принцип нагрузки. Развивая «ментальные мышцы», в частности такое качество, как уверенность в себе, вы можете использовать этот принцип для ускорения процесса. Каждый раз, когда вам приходится преодолевать себя и заставлять совершать правильные поступки, особенно в состоянии стресса, вы

сопротивляетесь своим старым привычкам. Преодоление ментальной нагрузки вызывает определенные изменения в сознании – точно так же, как преодоление физической нагрузки приводит к изменениям в мышцах.

Преодолевая свой привычный образ поведения, делая и говоря в трудных ситуациях то, что считаете правильным и что соответствует вашим высшим принципам, вы каждый раз закрепляете их в сознании и делаете частью своего характера.

Развитие внутренней силы

Все качества человеческой личности формируются по одним и тем же законам. Если вы преодолели какое-то серьезное препятствие, то всегда сможете преодолеть менее сложное. Если вы смело повели себя в обстановке серьезной конфронтации, то с той же смелостью встретите и более мелкие разногласия. Если вы проявили честность в вопросе, который очень многое значил для вас, то будете таким же правдивым и в мелочах.

Основу уверенности в себе, смелости и упорства в отстаивании своих взглядов составляют глубокая вера в себя и самодисциплина, заставляющая в любой ситуации поступать так, как диктуют ваши высшие принципы. Придерживаясь такого образа действий, вы будете испытывать чудесное позитивное чувство удовлетворенности собой. Со временем такое поведение станет для вас естественным и превратится в черту личности.

Практические упражнения

1. Запишите три самых важных принципа, которыми вы руководствуетесь в личной жизни.
2. Запишите три самых важных принципа, которыми вы пользуетесь на работе и в решении деловых вопросов.
3. Запишите имена троих человек (ныне живущих или уже умерших), с которыми вам очень хотелось бы провести вечер.
4. Почему вы хотите провести время именно с этими людьми? О чем вы спросили бы у них?
5. Что могло бы побудить этих людей провести вечер с вами? Каковы ваши самые привлекательные качества?
6. Вспомните и изложите в письменном виде три эпизода из своей жизни, когда вы поступили в соответствии со своими высшими ценностями, хотя могли бы пойти на компромисс.
7. Как вы намерены изменить свое поведение, чтобы ваши принципы и поступки всегда гармонировали друг с другом?

Глава 2

Жизненная цель и личные качества

Там, где нет уверенности в себе, не может быть и большой смелости. Битва наполовину выиграна, если вы убеждены, что вам по силам все задуманное.

Орисон Суэт Марден

Развитие непоколебимой уверенности в себе откроет перед вами возможности, о которых вы и мечтать не смели. Вы сможете лелеять более смелые мечты, ставить перед собой грандиозные цели, строить великие планы и жить более полной жизнью, чем когда-либо.

Уверенность в себе – это краеугольный камень ваших личных достижений. Если она не будет ничем ограничена, вы сможете реализовать свой потенциал в максимальной степени.

Более 2 тысяч лет назад Аристотель писал: «Добро для человека – это активное

использование способностей его души в соответствии с высоким достоинством или добродетелью».

Закон опосредованных усилий

Это высказывание в некотором роде перефразирует закон опосредованных усилий, который гласит: практически все, что мы получаем в жизни, включая встречи с разными людьми и эмоциональный опыт, приходит к нам *опосредованным* путем, а не в результате наших непосредственных стараний.

К примеру, если мы *напрямую* стремимся к счастью, оно от нас ускользает. В то же время, если мы усердно занимаемся каким-то важным для нас делом и добиваемся в нем существенных успехов, то чувствуем себя счастливыми.

Вера в себя также подпадает под действие закона опосредованных усилий. Мы приобретаем больше уверенности не за счет того, что хотим этого, а в результате постановки перед собой все более высоких целей и их достижения.

Двигаясь вперед шаг за шагом, мы чувствуем в себе все больше сил и способностей противостоять самым серьезным вызовам.

Уверенность в себе и компетентность

Мы формируем уверенность в себе, переходя от решения простых задач к более сложным. Мы растем и развиваемся, пока не достигнем той точки, когда становится ясно, что нас уже не смогут остановить никакие преграды.

Привычка постепенно повышать сложность решаемых задач является неперенным условием развития уверенности в себе. По-настоящему поверить в себя можно лишь тогда, когда вы совершенно точно поймете, что способны достичь любой намеченной цели.

Подлинная уверенность в себе не может появиться в результате одного только желания, надежды или позитивного мышления. Она основывается на *знании*, которое многократно подтверждено собственной практикой, что вы действительно располагаете всем необходимым, чтобы реализовать свои мечты.

Уверенность в себе – это особое состояние сознания, образ мышления, который сильнее всяких обстоятельств. Однако для того, чтобы вы могли полностью полагаться на это качество в любой ситуации, оно должно изначально строиться на фактах. Вам необходимо находить в своей деятельности любые доказательства, чтобы убедить себя в том, что вас не остановят никакие препятствия и что вы способны осуществить все задуманное.

Мысль обладает созидательной силой

Если уверенность в себе – это образ мышления, то она должна строиться на ментальных принципах и законах, главный из которых гласит, что мысль обладает созидательной силой. Вы – это не то, что вы думаете *о себе*, а то, *о чем* вы думаете. Если вы целенаправленно и систематически будете корректировать свои мысли, то со временем весь окружающий вас мир изменится в желаемом направлении. Ваше мышление создаст новую действительность, особенно если она будет включать в себя такой аспект, как ваша уверенность в собственных силах.

Важность правильной постановки целей объясняется именно действием этих ментальных законов, последствия которых неизбежны и неотвратимы. Вы можете быть счастливы и успешны лишь в той степени, в какой ваши мысли и действия отвечают этим законам и находятся в гармонии с ними.

Первый из них, о котором мы уже упоминали, – это закон причинно-следственной связи. Он настолько прост и в то же время обладает такой силой, что вы обязаны постоянно держать его в памяти. Все, что происходит в вашей жизни – успехи и неудачи, богатство и

бедность, здоровье и болезни, счастье и горе, уверенность или неуверенность в себе, – подчиняется действию этого закона.

Основная мысль данного закона содержится и в Библии. Там сказано: «Что посеет человек, то и пожнет»³. Это, в частности, относится и к вашим мыслям. Посеяв в своем сознании оптимистичные, радостные мысли, вы соберете урожай позитивных событий. По-другому не бывает.

Посеяв четкие цели, вы получите в награду конкретные результаты.

Закон притяжения

Закон притяжения, вытекающий из закона причинно-следственной связи, является одним из главных ментальных законов, позволяющих объяснить происходящие с вами события. Согласно ему, подобное притягивает к себе подобное.

Закон гласит, что вы неизбежно будете привлекать к себе людей, идеи, обстоятельства и возможности, находящиеся в гармонии с вашими доминирующими мыслями. Как магнит притягивает к себе железные опилки, так и вы будете притягивать к себе все то, о чем вы думаете большую часть времени.

Поскольку речь идет о законе, невозможно думать об одном, а притягивать к себе что-то другое. Все, о чем вы преимущественно думаете, стекается в вашу жизнь со всех сторон. Именно поэтому расплывчатые цели дают неопределенные результаты. Четко поставленные цели приносят ясные результаты. Ввиду того что ваш уровень уверенности в себе непосредственно связан с эффективностью действий, направленных на осуществление этих целей, очень важно точно понимать, чего вы хотите, и не думать ни о чем другом.

Закон соответствия

Еще один ментальный закон, который также вытекает из закона причинно-следственной связи, именуется законом соответствия. Он гласит, что окружающий вас мир в общих чертах соответствует миру внутреннему. Ваше здоровье, благосостояние и взаимоотношения с людьми являются отражением того, что вы думаете по поводу этих жизненных аспектов.

Говорят, что о чем подумаешь, то и случится. Ваши мысли и цели представляют собой как бы семена, а разум – благодатную почву для них. Любые семена, которые вы заронили в свое сознание, – положительные или отрицательные, ясные или расплывчатые – дадут ростки в реальности.

Все, что вы пожинаете сегодня, является результатом того, что вы посеяли в прошлом. Сознание – не вакуум, поэтому не может оставаться пустым. Оно подобно саду, в котором растут либо цветы, либо сорняки.

Мысль представляет собой одну из самых мощных сил во Вселенной. Она обладает созидательной способностью и влечет за собой определенные последствия. Повторю еще раз слова Шекспира: «Сами по себе вещи не бывают хорошими или дурными, а только в нашей оценке». Ваша жизнь такова, какой ее делают ваши мысли.

Закон концентрации

Еще один принцип, управляющий вашей жизнью, носит название закона концентрации. Он имеет огромную важность в развитии и поддержании уверенности в себе. Закон концентрации, как уже упоминалось выше, предусматривает, что все, о чем вы напряженно думаете в течение длительного времени, воплощается в реальность.

Усиленно размышляя о каком-то предмете, вы как бы поливаете и удобряете засеянное

³ Послание к Галатам, 6:7.

поле. Концентрация мыслей заставляет ростки всходить быстрее. Чем больше внимания вы посвящаете своей цели, тем быстрее ментальные способности воплотят ее в жизнь.

Закон концентрации позволяет понять, почему упорное, настойчивое стремление к единственной цели приводит к великим достижениям. Способность сконцентрироваться на одном предмете является основной причиной, по которой даже самые обыкновенные люди порой добиваются выдающихся результатов. Питер Друкер однажды сказал, что за каждым великим достижением, как правило, стоит «маниакальная личность, посвятившая себя одной-единственной миссии».

В результате действия этого ментального закона даже человек со средними способностями может направить все свои силы на достижение одной цели и порой превосходит куда более одаренных людей, энергия которых распыляется между несколькими целями, как следствие, остающимися нереализованными.

Закон замещения

Закон замещения гласит, что ваше сознание в каждый данный момент времени способно удерживать только одну мысль – положительную или отрицательную. Любая мысль, которая в данный момент находится в вашем сознании, воспринимается подсознанием как руководство к действию.

Подсознание, работающее в гармонии со всеми ментальными законами, круглые сутки занято тем, что пытается претворить ваши доминирующие мысли в реальность. Оно обладает невероятной силой. Здесь хранятся все ваши эмоции, убеждения, ценности, отношения и чувства. Это своего рода база данных, куда стекается все, о чем вы думали и что чувствовали на протяжении жизни.

Вам необходимо постоянно записывать в этот «ментальный компьютер» любые мысли, подкрепляющие вашу непоколебимую уверенность в себе.

Закон эмоций

Последний ментальный закон, о котором вам необходимо знать для развития внутренних сил, целеустремленности и уверенности в себе, называется законом эмоций. В соответствии с ним любое принимаемое вами решение, любая мысль и любое действие основываются на какой-либо эмоции. Существуют две основные эмоции – *страх* и *желание*. Они занимают крайние положения на эмоциональной шкале.

Чем более яркую эмоциональную окраску имеет мысль, которую вы обдумываете в своем сознании, тем быстрее она попадает в подсознание. Оно, в свою очередь, активизирует все ваши ментальные силы и начинает претворять эту мысль в жизнь.

Чем сильнее эмоции, тем большее влияние они оказывают на ваши мысли и поступки и тем быстрее меняется окружающая вас действительность. При достаточной силе эмоций эти изменения могут наступать мгновенно.

Сила решимости

У меня был друг, который курил на протяжении 30 лет. Он постоянно жаловался, что не может бросить эту привычку, так как она сформировалась еще в подростковом возрасте. Однажды он почувствовал боль в груди и обратился к врачу, который назначил комплексное обследование. Изучив результаты, врач сказал моему другу, что у него серьезное сердечное заболевание и если он не бросит курить, то умрет в ближайшие полгода.

Сэмюэл Джонсон как-то подметил: «Когда человек знает, что наутро будет повешен, у него наступает необыкновенная ясность в мыслях». Мысль о скорой смерти вызвала у моего друга такую бурю эмоций, что он тут же достал из кармана сигаретную пачку, выбросил в урну и больше никогда не притрагивался ни к одной сигарете.

Если изложить эту же мысль в позитивном ключе, то абсолютная убежденность в том, что вам предстоит достичь грандиозного успеха и ничто в мире не может вам в этом помешать, придает невиданную силу. Главное – с головой отдаться намеченному делу и не сдаваться до тех пор, пока не достигнете цели. Глубина убеждения и решимость многократно увеличивают вашу силу. Если вы действительно поверили в свои способности, то вас уже никто и ничто не остановит.

Четыре условия уверенности в себе

Вы можете обрести такую уверенность, развивая в себе следующие качества:

1. **Ясность.** Точно определите, чего вы хотите добиться и каким человеком стать.
2. **Убежденность.** Вы должны непоколебимо верить, что способны достичь всего задуманного.
3. **Решимость.** Обещайте себе, что будете делать все необходимое и пойдете на любые жертвы, чтобы добиться успеха.
4. **Последовательность.** Примите решение работать над достижением своей цели утром, днем и вечером каждый день, пока не воплотите ее в жизнь.

Если за вашими планами и действиями будут стоять ясность, убежденность, решимость и последовательность, у вас возникнет уверенность в себе, которая обеспечит любой желаемый результат.

Важность постановки целей

Почему для выработки уверенности в себе так важно правильно определить цель? Потому, что сам факт постановки цели активизирует действие ментальных законов. Это схоже с запуском мотора, приводящего в движение ваш внутренний потенциал.

Ясность целей избавляет вас от влияния случайных и непредсказуемых обстоятельств. Вы твердо знаете, в каком направлении надо действовать, и не сомневаетесь в результате. Видение конечной цели позволяет осознавать свою силу, помогает действовать целенаправленно и сосредоточенно. Оно подчиняет все происходящие события определенному плану, который шаг за шагом приближает вас к желаемому идеалу.

Способность ставить перед собой цели и разрабатывать планы по их достижению – необходимая предпосылка успеха, без которой о больших достижениях можно только мечтать. Привычка ставить перед собой цели и добиваться их осуществления намного важнее любых других умений и навыков.

Главная предпосылка успеха

На протяжении многих лет я был свидетелем тысяч случаев, подтверждавших поразительную эффективность постановки целей. Недавно я выступал перед шестьюстами слушателями на ежегодном собрании одной национальной ассоциации в Финиксе, штат Аризона. В ходе выступления я неоднократно подчеркивал важность определения целей и составления письменных планов по их реализации.

Собрание происходило в воскресенье. Спустя пять дней, в четверг, один из участников встречи позвонил мне в офис и попросил дать номер моего факса. Он сказал, что хочет срочно что-то прислать мне и не может ждать, пока это дойдет по почте.

Пришедшее письмо содержало удивительную историю. Этот человек рассказал мне, что уже неоднократно слышал о том, как важно правильно намечать цели, поэтому мое выступление его не слишком впечатлило. И все же, придя домой после собрания, он решил сесть и изложить в письменном виде свои цели на предстоящий год.

Далее в письме говорилось о том, что в воскресенье он составил список из десяти целей (как личных, так и деловых) на ближайшие 12 месяцев. Самым поразительным оказалось то, что уже к пяти часам вечера следующего дня, в понедельник, ему удалось реализовать пять

из них. Он едва мог в это поверить и тут же быстро написал еще пять целей, чтобы дополнить список до первоначального объема. В четверг, когда он позвонил мне, были претворены в жизнь еще пять целей уже из нового перечня. Таким образом, наличие ясных целей, изложенных в письменном виде, позволило ему за неделю добиться большего, чем за весь предыдущий год.

Поразительные истории успеха

Еще один человек, иммигрант из Пакистана, оказался без крыши над головой и без средств к существованию, но как раз в этот момент кто-то предложил ему послушать диск с моим выступлением на тему постановки целей, и это полностью изменило его жизнь. Спустя четыре года он уже был владельцем двух преуспевающих фирм, а его состояние составляло более миллиона долларов.

Одна женщина оказалась в очень непростом положении, так как на нее свалились личные и финансовые проблемы, а здоровье пошатнулось. Вместо того чтобы впасть в отчаяние, она села и составила список из нескольких целей, а также разработала планы по их реализации. В результате уже через год женщина развелась, покончив с неудачным браком, вступила в Общество анонимных алкоголиков, бросила пить, избавилась почти от 20 лишних килограммов и довела уровень своих доходов более чем до 100 тысяч долларов в год. Она считает, что своим успехом обязана только написанным ею целям и планам.

У меня есть еще бесчисленное множество других свидетельств эффективности письменных планов. Я каждую неделю получаю их в ходе личных встреч и по электронной почте, приходящей из самых разных уголков мира. Прежде чем завершить эту главу, я хочу познакомить вас с одним простым методом постановки целей, который может изменить вашу жизнь.

Вас удерживает страх

Если помните, я уже говорил, что всеми вашими поступками руководят либо страх, либо желание. Страх всегда был и остается злейшим врагом человека, так как разрушает его уверенность в себе. Он является самым сильным среди всех факторов, удерживающих вас от продвижения вперед. Страхи любого рода воздействуют на нас подсознательно и саботируют наши лучшие намерения и заветные мечты.

Возможно, даже сейчас, во время чтения этих строк, вы испытываете какие-то опасения, которые не дают вам полностью себя реализовать. Чем бы вы ни занимались, страх то и дело норовит нанести удар исподтишка и помешать вам в выполнении задуманного.

Порой вы отказываетесь что-либо планировать, говоря себе: «Я и так знаю, в чем заключаются мои цели. У меня нет необходимости их записывать». Подсознание нашептывает вам: «Если ты не будешь ставить перед собой четких целей, то не потерпишь неудачи». Тем самым вы фактически признаете, что на самом деле не верите в свои способности и в то, что можете достичь большего.

Иногда страх проявляется в желании отложить работу по составлению планов на потом. Вы уговариваете себя, что займетесь этим в выходные, во время отпуска, летом, когда найдется свободное время или когда-нибудь в неопределенном будущем. Это значит, что у вас, как и у 97 процентов других людей, руки до этого не дойдут никогда.

Вы можете также попытаться найти своему нежеланию разумное объяснение: «Если принять во внимание мою нынешнюю ситуацию, толку от этого все равно не будет».

Комфортная зона

Если злейший враг нашей уверенности в себе – это страх, то самым большим препятствием на пути человеческих достижений является *зона комфорта*. Психологи

установили, что у каждого из нас присутствует естественная тенденция в работе и в быту ограничиваться только простыми действиями, не требующими усилий и не вызывающими внутреннего дискомфорта.

Мы перестаем стремиться к чему-либо и расслабляемся. День за днем мы вырабатываем в себе привычку работать вполсилы, а это никогда не приведет к успеху. Мы довольствуемся лишь малой толикой того, на что в действительности способны. Мы часами торчим в социальных сетях, смотрим телевизор, слушаем музыку, болтаем со знакомыми и в итоге попусту теряем массу времени, а потом пытаемся убедить себя, что большего нам и не требуется.

Большинство людей пребывают в своих зонах комфорта. Такой зоной комфорта могут быть ваше привычное отношение к жизни, стиль общения с окружающими, реакция на происходящие события. В зону комфорта могут входить и размер вашего заработка, и степень усердия, с которым вы относитесь к работе. Зона комфорта – это отсутствие готовности к ментальным и физическим нагрузкам.

Соппротивление переменам

Когда человек попадает в зону комфорта, у него возникает естественное желание противиться всяким переменам, даже тем, которые идут ему на пользу. Если что-то вынуждает вас покинуть зону комфорта, будь то разрыв отношений с близким человеком или потеря работы, то первым делом возникает желание вернуть душевный комфорт, найдя себе нового человека такого же типа или аналогичную работу.

Каждому известны случаи, когда человек бросает нелюбимую работу только для того, чтобы в результате устроиться на такую же. Или возьмем другую ситуацию: женщина, убедившись в том, что связалась с мужчиной, который ей совершенно не подходит, находит утешение в том, что знакомится с очередным кавалером, который ничем не отличается от прежнего. Или, допустим, нас не устраивает зарплата, но вместо того, чтобы приложить усилия и добиться ее повышения, мы приспособливаем свой образ жизни к нынешним скудным финансовым обстоятельствам.

Весь трагизм зоны комфорта заключается в том, что она комфортна только поначалу, а потом постепенно сменяется самоуспокоенностью. Отсутствие стремления к большему приводит к скуке, и человек начинает задавать себе вопрос: «Неужели это все, на что я могу рассчитывать?» Тогда жизнь из увлекательного приключения превращается в нудное повторение вчерашнего дня.

Затем скука сменяется разочарованием и раздражением. Ведь в глубине души каждый человек осознает, что от рождения обладает поразительными способностями. Он знает, что способен на большее. Психолог Карл Роджерс говорил: «Каждому живому организму свойственно стремление к полной реализации своих врожденных возможностей». Это чувство гложет человека и говорит ему, что он мог бы быть более значимой личностью, делать и иметь больше, чем сейчас. Такое стремление свойственно и вам.

Раскрытие величия своей личности

Великими мы называем людей, абсолютно убежденных в том, что они появились на свет для того, чтобы совершить в жизни что-то выдающееся. Они живут не сегодняшним днем, а видением лучшего будущего. Величие их личности заключается в том, что они знают о своем предназначении и убеждены, что единственным ограничением для человека является сила его воображения.

Уильям Джеймс говорил: «По сравнению с теми, кем мы могли бы стать, мы пока еще находимся в состоянии полусна. Мы используем лишь малую часть своих физических и умственных ресурсов. Если взглянуть на дело шире, человек далеко не дотягивает до своих истинных возможностей. Ему присущи самые разнообразные силы, которые, как правило, не

используются».

Основатель журнала «Success» Орисон Суэт Марден однажды сказал: «Если бы вы были способны обнаружить и использовать силы, которые таятся внутри вас, то могли бы стать человеком, которого воображаете лишь в самых смелых мечтах».

Изучая на протяжении пяти лет лидеров в различных областях человеческой деятельности, Уоррен Беннис обнаружил, что все они сознательно избегают зон комфорта и постоянно ставят перед собой все более высокие цели. Они никогда не довольствуются достигнутым, а живут полной жизнью, стремясь каждый раз добиваться большего, чем прежде.

Чтобы обрести непоколебимую уверенность, необходимо думать о себе как о *лидере* и поступать соответственно этим представлениям. Вы должны стремиться к пределам своего потенциала и строить планы, заставляющие действовать на пределе возможного и способные раскрыть ваши самые сильные стороны. Вы должны стремиться к целям, которые соответствуют максимуму ваших способностей. А все это начинается с листа бумаги, ручки и вас самих.

Вообразите, что все ограничения сняты

Начальный этап постановки целей заключается в том, чтобы отбросить прочь все ментальные ограничения и позволить сознанию свободно парить во Вселенной возможностей. Первым делом необходимо дать волю своим мечтам и определить, чего вы хотите в каждой из сфер жизни. При этом сначала надо учитывать свои желания и только потом возможности. Представьте, что вы можете стать кем угодно и иметь практически все, чего хочется (но при этом необходимо ясно осознавать, чего именно вы хотите).

Во-первых, изложите свои мечты в виде перечня. На данном этапе не надо устанавливать для себя никаких ограничений, касающихся времени, наличия средств, умений, связей, опыта и образования. Представьте, что все пункты из этого списка находятся в пределах возможного. Помните: все, что вы способны четко определить и изложить на бумаге, может быть реализовано в будущем, если у вас хватит терпения, трудолюбия и готовности в случае необходимости пойти на какие-то жертвы.

Мечты не бывают нереальными. Нереальными могут оказаться лишь сроки, которые вы устанавливаете для их воплощения в жизнь. Сам процесс оформления целей в письменном виде активизирует действие ментальных законов и таким образом заставляет всю Вселенную работать на вас. Многие люди в новогодние праздники составляют списки пожеланий, а потом забывают о них вплоть до наступления следующего Нового года и вот тут-то с удивлением обнаруживают, что 80 процентов этих пожеланий каким-то чудесным образом воплотились в жизнь.

Сам факт изложения больших и сложных целей в письменном виде способствует их реализации. Во-первых, при этом сразу повышаются ваша самооценка и уверенность. Ведь для того, чтобы честно признаться себе, чего вы на самом деле хотите, требуется определенная смелость. Одно только это действие придает вам сил и пробуждает дремлющие в вас способности.

Во-вторых, вы приводите в действие свои ментальные и эмоциональные силы. Постановка целей порождает мощный выброс физической и умственной энергии. Связанное с этим процессом возбуждение приводит к учащению пульса и дыхания. Нередко можно услышать: «Чувства к делу не пришьешь. Изложите все в письменном виде». При всей циничности этого высказывания в нем содержится большая доля истины. Письменное изложение своих мыслей равносильно нажатию на педаль газа в автомобиле. Оно подстегивает ваш ментальный и физический потенциал. А если вы будете заниматься этим постоянно, то результаты окажутся просто поразительными.

В-третьих, цели, изложенные на бумаге, возлагают на вас большую ответственность. Это многократно повышает вероятность того, что они будут реализованы. Ваше сознание

устроено таким образом, что, записывая свои цели на бумаге (не на мониторе компьютера!), вы одновременно продумываете пути их достижения. Вопрос лишь в том, насколько сильно вы этого хотите.

Существует несколько ментальных упражнений, которые можно использовать в процессе постановки целей.

1. Представьте, будто вы только что выиграли миллион долларов наличными и можете делать с ними все, что вздумается. С чего вы начнете? Куда бы вы хотели отправиться? Какие изменения хотите произвести в своей жизни? Чем бы вы занялись, имея полную финансовую свободу?

2. Опишите идеальный образ жизни, который вы хотели бы вести. А теперь представьте, что вы этого уже достигли. В каком месте вы хотели бы жить? В какой компании вы хотели бы работать/Какой компанией хотели бы владеть? Какие дом и автомобиль вам нужны? На что вы будете тратить свое свободное время? С кем вы хотите общаться?

3. Подумайте, что бы вы стали делать, если бы узнали, что вам осталось жить всего полгода. Как вы хотели бы провести последние шесть месяцев жизни, если бы не испытывали никаких ограничений? С кем хотели бы провести это время? Все это равносильно вопросу «Что для меня является самым важным в жизни?».

Какие дела вы хотели бы завершить, а от каких отказались бы? Другими словами, в чем заключаются ваши высшие ценности? Что имеет для вас самое большое значение в этой жизни?

4. Составьте список всех своих забот и проблем, укажите напротив каждой из них цель, которая представляет собой идеальное решение. Если вас, к примеру, беспокоят денежные вопросы, напишите, сколько именно вы хотели бы зарабатывать в ближайшие 3–5 лет и сколько из этой суммы вы сможете откладывать.

5. Подумайте о своей семье и людях, с которыми близко общаетесь. Опишите, как должны выглядеть идеальные взаимоотношения с теми, кто вам близок, а затем составьте список целей, которые помогут этого добиться.

6. Задумайтесь о своем самочувствии. Напишите, что означает для вас идеальное здоровье, а затем составьте перечень мер, которые необходимо предпринять, чтобы достичь этого уровня.

7. Опишите, на кого вы хотели бы быть похожи (в личностном и профессиональном плане), а затем составьте план личностного и профессионального развития, который позволит вам стать таким человеком. Вспомните слова Гёте: «Прежде чем что-то иметь, надо кем– то быть».

Классифицируйте свои цели

Составив перечень целей, разделите их на группы, соответствующие различным сферам вашей жизни. Обычно их насчитывается шесть, но у вас может оказаться больше или меньше:

1. Финансовые и материальные цели.
2. Семейные и личные цели.
3. Цели в области развития и образования.
4. Духовные цели.
5. Цели в сфере здоровья.
6. Социальные цели.

Чтобы жизнь была полной, она должна быть сбалансированной. Значит, для эффективного развития вам необходимо иметь цели в каждой из этих областей.

Распределите цели по значимости

После того как вы изложили все цели в письменном виде, надо определить их *приоритеты*. Выберите цели, которые значат для вас больше всех остальных, и расположите их во главе соответствующих перечней. Это необходимая предпосылка успеха. Ментальная дисциплина, которая позволяет классифицировать и распределять *цели по значимости*, является отправной точкой индивидуального развития.

В качестве главной необходимо выделить ту цель, реализация которой поможет воплотить в жизнь и многие другие цели. На ее достижении должны быть сконцентрированы все ваши действия. Она приводит в движение все ваши ментальные «мышцы» и позволяет сфокусировать их силу в одной точке. Ваш прогресс в достижении этой цели во многом определяет формирование уверенности в себе, к которой вы стремитесь.

Фокусировка и концентрация усилий

Добиться полной сосредоточенности на одной цели нелегко, но это очень важно. Орисон Суэт Марден писал: «Подлинными гигантами человечества всегда считались люди, умевшие сконцентрироваться. Их действия напоминают непрерывные удары молотком в одну точку до тех пор, пока не будет достигнута поставленная цель. В наши дни мы тоже относим к самым успешным людям тех, кем безраздельно овладели одна идея, одна цель и одно предназначение в жизни».

Марден также говорил, что «каждый великий человек становился таковым за счет того, что направлял все свои усилия в одном избранном направлении».

Полная сосредоточенность на воплощении своей мечты в жизнь усиливает стремление к ней и подкрепляет его мощными эмоциями. Интенсивная концентрация активизирует действие закона притяжения и начинает привлекать к вам людей и события, которые оказывают помощь в достижении намеченных целей. Чем больше вы думаете о своей цели, тем больше она подчиняет себе всю вашу жизнь и тем быстрее воплотится в реальность.

Измеримость целей и определение сроков

Ваша главная цель должна быть измеримой. Здесь действует незыблемое правило: выполнено будет лишь то, что можно измерить. Степень приближения к цели должна выражаться в конкретных количественных единицах. При необходимости крупную цель можно разбить на более мелкие, которые претворяются в жизнь последовательно, одна за другой.

Кроме того, ваша цель должна иметь четкие временные рамки. Установите и зафиксируйте в письменном виде срок ее выполнения. Он должен быть реальным и требовать приложения определенных усилий. Если цель долгосрочная (например, рассчитана на два-три года), разделите ее на более мелкие этапы, составляющие 1–2 месяца каждый.

Создайте для себя систему поощрений при достижении каждой промежуточной стадии и реализации всего плана в целом. Для максимальной мотивации надо четко привязать каждый этап к конкретному вознаграждению в зависимости от его значимости.

Таковыми поощрениями могут быть, например, ужин в ресторане, покупка новой машины или дома. Они могут касаться как лично вас, так и всех членов семьи. Ведь в ходе реализации мечты многие рассчитывают на поддержку и сотрудничество супругов и детей, поэтому их тоже необходимо вознаграждать за достигнутые успехи. Система поощрений стимулирует деятельность, позволяя сделать работу более радостной и интересной; она служит мощным внутренним мотивом, когда на пути встречаются какие-то препятствия.

Разработка планов

Определившись с главными и второстепенными целями, следует составить детальные планы действий, которые необходимо предпринять для их реализации. Все действия должны быть расположены в порядке очередности с указанием конкретных сроков.

Что нужно сделать в первую очередь, а что во вторую и третью? Что имеет первостепенную важность? Каждый пункт плана также должен быть измеримым и иметь четкие сроки выполнения. Наметив необходимые действия, сразу же приступайте к их выполнению. Постановка целей, составление планов и их практическая реализация автоматически включают вас в число 3 процентов наиболее эффективно работающих людей, и ваш успех можно считать практически гарантированным.

Последнее, что хотелось бы сказать о постановке целей: *не делитесь* ими с окружающими. Держа свои планы при себе, вы становитесь сильнее и вырабатываете уверенность в себе. В этом случае ваши действия всегда носят целенаправленный характер, а каждый час и день приближает вас к реализации цели.

Многие люди допускают серьезную ошибку, открыто сообщая окружающим о своих целях. Разговоры на эту тему распыляют вашу энергию, снижают мотивацию и ослабляют решимость. Вы тратите силы на обсуждение целей, вместо того чтобы сконцентрироваться на полезных действиях.

Простой метод

Позвольте поделиться с вами одним методом, который в свое время изменил мою жизнь и жизнь многих людей, использовавших его. Он очень прост: купите себе обычный блокнот для записей или общую школьную тетрадь. Каждый ваш день должен начинаться с того, что вы будете записывать в блокнот свои главные цели *в настоящем времени*, как будто они уже воплощены в жизнь.

Используйте ясные и недвусмысленные выражения: «Я зарабатываю», «Я добиваюсь», «Я делаю». Если хотите, можете писать в блокноте и о чем-то другом, но самое главное – уделяйте пять минут в день тому, чтобы заново изложить свои основные цели, не заглядывая во вчерашние записи.

Письмо от руки представляет собой так называемую психонейромоторную деятельность. Раз за разом излагая свои цели в письменном виде, вы все глубже укореняете их в подсознании. За счет этого усиливается желание достичь их, ваши решимость и убежденность растут. Вы активизируете ментальные законы концентрации, притяжения и соответствия, фокусируете свои умственные силы и повышаете уверенность в том, что эти цели достижимы.

Если каждый день вы заново излагаете свои цели, они от этого становятся яснее, сильнее и начинают как бы жить собственной жизнью. Данный метод позволяет настолько глубоко запечатлеть цели и планы в подсознании, что оно уже без вашего сознательного участия постоянно держит их в поле зрения и стремится воплотить в реальность. В этом случае ваше будущее можно считать гарантированным.

Развивая в себе способность ставить цели и добиваться их выполнения, вы одновременно укрепляете уверенность в своих силах. Эта уверенность идет уже не столько от позитивного мышления, сколько от позитивного опыта. Вам уже никто не сможет помешать в достижении намеченного.

Практические упражнения

1. Прямо сегодня решите, чего вы хотите в жизни. Сформулируйте свои цели таким образом, словно для вас не существует никаких ограничений и вы уверены в конечном успехе.

2. Составьте список из десяти целей, которых вы хотели бы достичь в течение ближайших 12 месяцев.

3. Излагайте цели от первого лица, в настоящем времени и изъявительном наклонении,

например: «На момент достижения цели я зарабатываю XXXXXX долларов».

4. Установите сроки выполнения основной цели, а также промежуточных этапов (если есть необходимость).

5. Составьте список всех мер, которые необходимо принять для достижения цели, установите их очередность и приоритетность. Это будет ваш план действий.

6. Проанализируйте свои записи и задайте себе вопрос: «Если бы у меня была возможность реализовать любую из этих целей в течение ближайших 24 часов, какая из них оказала бы самое большое влияние на мою дальнейшую жизнь?»

7. Сделайте эту цель приоритетной, запишите ее под первым номером на чистой странице от первого лица, в настоящем времени и изъявительном наклонении.

Ниже изложите все действия, которые необходимо совершить для ее реализации, распределите их по очередности и значимости и немедленно приступайте к выполнению намеченных мероприятий.

8. Каждый день делайте хоть что-нибудь для претворения своей главной цели в жизнь. Не прекращайте предпринимать усилия до тех пор, пока не добьетесь успеха, как бы трудно вам ни было и сколько бы времени для этого ни потребовалось.

Процесс постановки и достижения целей доведет вашу уверенность в себе до такого уровня, что вы сможете преодолеть все преграды на своем пути.

Глава 3

Компетентность и мастерство

Качество жизни человека находится в прямой зависимости от силы его стремления к совершенству, независимо от рода деятельности.

Винс Ломбарди

Вы сможете обрести счастье, удовлетворенность и уверенность в себе лишь в том случае, если будете в совершенстве владеть каким-то делом, представляющим важность для вас и окружающих. Каким именно? Это один из главных вопросов в жизни.

К счастью, вы, как и все остальные, обладаете врожденной способностью стремиться к совершенству в избранном для себя деле и достигать его. Если какая-то деятельность представляется вам важной и значимой, у вас есть все предпосылки для того, чтобы научиться мастерски выполнять ее. Для выработки уверенности в себе большего, по сути, и не требуется.

Предел возможностей

В мире летчиков-испытателей, ярко описанном в книге Тома Вулфа «Битва за космос» и одноименном фильме, существует понятие предела возможностей.

Этот предел бывает верхним и нижним. Под верхним пределом возможностей любого созданного ранее самолета понимаются максимальная высота и скорость полета, достигнутая в ходе испытаний. Для нового же летательного аппарата пределом возможностей считается рассчитанная теоретическим путем высота и скорость полета, при превышении которых он разрушится.

Цель летчика-испытателя заключается в том, чтобы постепенно подходить к верхнему пределу возможностей. С каждым испытательным полетом он повышает скорость и высоту, опытным путем определяя, какие нагрузки может выдержать летательный аппарат. Так продолжается до тех пор, пока пилот не почувствует, что достиг абсолютного предела. После этого нагрузки снижаются, чтобы избежать разрушения и падения самолета.

Этот верхний предел возможностей становится нижним для всех разрабатываемых

впоследствии самолетов, которые также будут подвергнуты аналогичным испытаниям.

Каждый самолет, каким бы прочным он ни был, имеет свой потолок возможностей. Он может выдерживать нагрузки лишь до этого предела. Мы весьма ограничены в выборе средств, позволяющих еще больше повысить предел механической прочности всего, что создано человеческими руками.

Расширьте пределы своих возможностей

Главное отличие между вами и самолетом состоит в том, что для ваших личных возможностей предела не существует. Эмерсон говорил: «Таящиеся в человеке силы имеют совершенно иную природу, и только он сам знает, на что способен, да и то лишь после того, как попробует».

Томас Эдисон писал: «Если бы мы могли делать все, на что способны, то результаты были бы просто поразительными». Ему вторит автор книги «Психокрибернетика» Максвелл Мольц: «Внутри вас таятся силы, с помощью которых вы можете совершить то, о чем раньше и не мечтали. Чтобы получить к ним доступ, достаточно только изменить свои убеждения».

Уверенность в себе и самооценка

Ваша уверенность в себе тесно связана с самооценкой, то есть с тем, насколько вы себя любите. Натаниэл Брендон определяет самооценку как «репутацию в собственных глазах». Она зависит от того, как вы относитесь к себе и своим способностям, насколько вы себя любите и цените в каждой конкретной ситуации. Чем больше вы себе нравитесь, тем она выше.

Одним из проявлений самооценки можно считать явление, которое психологи называют самоэффективностью. Она определяет, насколько эффективным и компетентным вы считаете себя для выполнения определенного задания, приближающего вас к цели, то есть речь идет о самооценке, основанной на убежденности в собственных способностях и возможностях. Отсюда следует, что если вера в собственные способности определяется уровнем самооценки, то последний, в свою очередь, зависит от того, насколько умелым и компетентным вы чувствуете себя в различных ситуациях.

Например, если у вас на работе возникает проблема и вы знаете, как ее можно быстро и правильно решить, ваша самооценка и самоэффективность повышаются. Вы чувствуете себя уверенно и готовы к очередным вызовам и трудностям. Вы настроены позитивно и оптимистично. Вы довольны собой.

Если же возникающая проблема вызывает у вас растерянность и вы не знаете, что предпринять в сложившейся ситуации, от этого страдает ваша самооценка и теряется уверенность в себе. Вы начинаете сомневаться в своих способностях. У вас возникают подавленность и раздражение. Вы чувствуете собственное бессилие.

Именно поэтому среди игроков в покер бытует присказка: «Выигравший смеется и шутит, а проигравшие ворчат: “Заткнись и сдавай карты”».

Уверенность в себе зависит только от вас

Закон причинно-следственной связи определяет, что вы представляете собой сегодня и кем будете завтра. Если в будущем вы хотите обладать уверенностью в себе, значит, надо уже сегодня подражать поступкам уверенных в себе людей.

Исследования, проведенные с участием тысяч мужчин и женщин, которым удалось повысить эффективность своей деятельности и перейти от осознания собственной неадекватности к высокой самооценке, показывают, что существует прямая причинно-следственная связь между компетентностью и мастерством, с одной стороны, и

уверенностью в себе – с другой.

Профессор Чикагского университета Михай Чиксентмихайи написал замечательную книгу «Поток. Психология оптимального переживания». Описанное в ней состояние человека в момент пика эффективности представляет собой форму естественной эйфории, которая выражается в виде абсолютного удовлетворения собой, а также радости и счастья. Причины подобного эффекта в настоящее время хорошо известны.

Достижение пика эффективности

Чтобы добиться этого чудесного состояния, необходимы ясные цели, задачи, сопряженные с преодолением трудностей, постоянная обратная связь, полная концентрация, промежуточные поэтапные успехи и осознание того, что ваши возможности неуклонно растут.

Создав ситуацию, в которой присутствуют все эти аспекты, вы начинаете чувствовать, что работаете на пределе своих возможностей. При этом вы осознаете, что ваши возможности становятся все больше и больше, что потенциал для развития еще далеко не исчерпан и с каждым разом повышается.

Оказавшись в таких условиях, вы зачастую перестаете ощущать течение времени. Вы не чувствуете ни голода, ни жажды, ни усталости. Вами овладевают покой, душевный подъем и ясность мыслей. Эксперименты показывают, что, когда человек попадает в это состояние «потока», у него в мозге начинают вырабатываться гормоны счастья эндорфины – своего рода естественные наркотики.

В таком состоянии у человека нередко возникает ощущение, что весь окружающий мир замедлил свое движение. У него резко обостряется восприятие. Он чувствует, что способен за очень короткое время выполнить колоссальный объем работы, причем очень точно и безошибочно. Он понимает, что если бы мог регулярно работать в таком состоянии, то достиг бы невиданных высот и в профессиональной, и в личной сфере.

Как попасть в «поток»

Каждый человек время от времени испытывает похожее состояние, особенно если ему предстоит выполнить большой объем работы в сжатые сроки. Однако для этого необходимы ясные цели и сильное чувство уверенности в своей способности справиться с поставленной задачей. В этом случае сознание как бы отключается от окружающей реальности и переходит в режим потока.

Каждый из нас хоть раз испытывал такое ощущение в прошлом. Возможно, оно было настолько сильным, что вы не могли забыть о нем в течение нескольких месяцев или даже лет. А теперь самое главное: люди, добившиеся выдающихся успехов в жизни, ничем не отличаются от вас, за исключением того, что просто научились переходить в состояние «потока» и работать на пределе своих возможностей чаще, чем остальные. А значит, вы тоже можете этому научиться.

Изучая жизнь людей, добившихся успеха, обладающих высокой самооценкой и гордящихся собой, вы всегда найдете объединяющую их всех общую черту. Просто эти люди в нужном месте и в нужное время выполняют работу, для которой они лучше всего предназначены. Они хорошо работают и испытывают радость от этого. Скажу больше: вы сами никогда не будете счастливы и удовлетворены, пока не займете свое место среди них.

Найдите свое место

К числу самых больших радостей человеческого бытия принадлежит осознание того, что вы нашли «свое» место, то есть работу, которая идеально вам подходит, отдаетесь ей со всей душой и выполняете ее на совесть. Самые счастливые люди среди нас – это те, кто

полностью растворился в своей работе и даже не может понять, где заканчивается работа и начинается удовольствие. Многие из них охотно выполняли бы ее даже бесплатно (некоторые так и поступают). Если бы они выиграли в лотерею 10 миллионов долларов и совершенно не нуждались в деньгах, то все равно не бросили бы своего занятия до самой смерти.

Духовный наставник Эммет Фокс называл это потребностью сердца. Он говорил, что вы появились на свет с единственной целью: сделать что-то особенное – возможно, то, чего, кроме вас, никто не сможет сделать, и вы никогда не будете полностью удовлетворены, пока не исполните своего предназначения.

Самое удивительное, по словам Фокса, заключается в том, что человек практически всегда догадывается, в чем его призвание. Надо только прислушаться к себе и довериться своему внутреннему чутью.

Бабушка Мозес

Когда бабушка Мозес⁴ (именно под этим именем она сегодня известна большинству) была еще маленькой девочкой из фермерской семьи, ей очень хотелось рисовать, но родственники и друзья семьи убеждали ее, что это глупость. Они говорили, что ей суждено выйти замуж за фермера и воспитывать детей. В результате Анна последовала этим советам и отказалась от своей детской мечты.

Первый ребенок появился у нее, когда ей не было и двадцати, а потом были еще и еще. Едва ей исполнилось сорок, как она стала бабушкой, а в шестьдесят – и прабабушкой. Когда Анне было семьдесят пять, ее муж умер. Дети к тому времени были уже взрослыми, а врач сказал, что состояние здоровья не позволит ей больше работать на ферме. Поняв, что жить ей осталось не так уж много, она решила все-таки исполнить свою детскую мечту и взяться за рисование.

Бабушка Мозес поехала в соседний город и зашла в магазин для художников. Продавец помог ей выбрать краски, холсты, кисти и показал, как ими пользоваться. Вернувшись к себе на ферму, она начала писать картины в жанре, который теперь именуется примитивным американским пейзажем.

Свою первую картину бабушка Мозес закончила в возрасте 78 лет. А когда ей исполнился 101 год, известная нью-йоркская галерея устроила ее вернисаж. Некоторые из картин, написанных ею в последние 10 лет жизни, были проданы более чем по 100 тысяч долларов.

И вот что интересно: в детстве Анне говорили, что заниматься живописью не имеет смысла, так как это слишком дорогое удовольствие, но когда она все-таки начала писать картины, то всего за один год заработала больше, чем они вместе с мужем за всю предыдущую жизнь. У нее обнаружили не просто природные способности, а очень оригинальный талант.

Кто-то подсчитал, что если бы она начала заниматься живописью еще в детстве и ее картины имели бы такой же коммерческий успех, то сегодня она была бы одной из самых богатых женщин Америки.

Прислушайтесь к своему сердцу

История человечества – это сумма историй мужчин и женщин, которые, следуя зову сердца, отдавали себя своему призванию. Эта возможность открыта и перед вами независимо от того, в какой ситуации вы находитесь в данный момент.

Полковнику Гарланду Сандерсу было уже 66 лет, когда он основал сеть закусочных

⁴ Анна Мэри Мозес (1860–1961) – американская художница-любительница, работавшая в жанре примитивизма. – Прим. перев.

«Kentucky Fried Chicken» (KFC). Он и раньше готовил жареных цыплят по собственному рецепту в своем небольшом кафе, но в 66 лет решил сделать то, о чем мечтал уже несколько десятков лет, – продавать окрестным заведениям лицензии на приготовление блюд по своим рецептам. С тех пор Гарланд Сандерс стал одним из самых известных и богатых людей в мире.

Один из моих учеников в 16-летнем возрасте настолько уверовал в свой потенциал, что открыл собственную закусочную и вскоре добился большого успеха. К 18 годам он сумел продать свое заведение с хорошей прибылью. Результаты его деятельности были столь впечатляющими, что, когда он поступил на работу в один из магазинов крупной продовольственной сети, его начали быстро продвигать по карьерной лестнице. Не прошло и года, как он стал директором этого магазина – самым молодым в Америке. А все потому, что искренне любит свою работу.

Смелость и уверенность в себе – главные предпосылки успеха

Мне пишут очень многие люди, посещавшие в свое время мои семинары. Они рассказывают, что в их жизни произошли кардинальные изменения с тех пор, как они набрались смелости, чтобы сменить род деятельности и заняться тем, о чем всегда мечтали. Некоторым из них удалось поднять уровень своих доходов в 5—10 раз. Но даже если этого и не произошло, их жизнь стала намного счастливее, хотя работать приходится еще больше, чем раньше. У них появилась гордая осанка, глаза блестят, они говорят в полный голос и откровенно радуются жизни. В их душах царит спокойная уверенность, что выгодно отличает их от всех окружающих.

Чтобы стать компетентным, умелым человеком и, как следствие, обрести уверенность в себе, необходимо для начала как следует разобраться в себе. Сократ говорил: «Познай себя». По его мнению, именно с этого начинается мудрость. В ходе самоанализа, с помощью которого можно отыскать для себя идеальное занятие, я рекомендую задать себе следующие шесть вопросов:

1. Какими талантами, способностями и умениями вы, по вашему мнению, обладаете?
2. Какие дела, представляющие трудность для окружающих, даются вам без особого труда?
3. Какие предметы в школе вам нравились и к решению каких задач на работе вы чувствуете природную склонность?
4. Что вам больше всего нравилось делать в возрасте от 7 до 14 лет (поинтересуйтесь у своей мамы)? Зачастую именно это позволяет понять, чем вам хотелось бы заниматься в зрелом возрасте.
5. Что вы любите делать и, по вашему мнению, делаете хорошо?
6. Какая работа или какой род деятельности доставляет вам наибольшее удовольствие и придает энергии? Что заставляет вас ощутить энтузиазм и забыть о времени?

Каждый человек рождается, обладая уникальным сочетанием талантов и наклонностей, которое отличает его от всех остальных. Лишь отыскав их в себе, вы сможете ими воспользоваться в полной мере, принося пользу окружающим и радуясь собственным успехам. Найти нужную работу и преуспеть в ней – вот главная задача любого человека.

Четыре квадранта работы

Существует прекрасный метод самоанализа, направленный на поиск идеальной работы. Впервые он был предложен основоположником логотерапии Виктором Франклом. Разделите лист бумаги на четыре части (квадранта) и впишите в каждую из них виды работ, подразделяющиеся по степени трудности освоения и выполнения.

КВАДРАНТ № 1 <i>Трудно научиться, трудно выполнять</i>	КВАДРАНТ № 2 <i>Легко научиться, трудно выполнять</i>
КВАДРАНТ № 3 <i>Трудно научиться, легко выполнять</i>	КВАДРАНТ № 4 <i>Легко научиться, легко выполнять</i>

Квадрант № 1. К первому квадранту относятся виды работ, которым трудно обучиться и которые трудно выполнять. Скорее всего, это будут профессии, к которым у вас нет склонности и которые не доставят вам никакого удовольствия. Представьте себе прирожденного продавца, которому приходится заниматься отчетностью и финансовым анализом, или компьютерного программиста, который с гораздо большей охотой встречался бы с клиентами или выступал перед публикой. В данном случае индивидуальные качества совершенно не соответствуют роду занятий. Такие профессии нелегко освоить, и на этих должностях будет трудно работать.

Квадрант № 2. Здесь перечислены виды деятельности, которые легко освоить, но трудно выполнять. К ним относится, например, тяжелый физический труд. Научиться копать землю лопатой несложно, но это тяжелая работа.

Квадрант № 3. К нему относятся виды работ, которым трудно обучиться, но зато впоследствии легко выполнять. Это может быть, например, управление автомобилем или машинопись. Поначалу освоение подобных видов деятельности дается нелегко, но, когда необходимые навыки приобретены, такая работа уже не составляет труда.

Квадрант № 4. Это самый важный для вас квадрант. Здесь перечислены виды деятельности, которые даются вам с такой легкостью, что даже трудно вспомнить, как вы им обучались (да и обучались ли вообще?). В такой работе вы можете без особого труда достичь совершенства, хотя для других она представляет значительные трудности. Это та работа, которой вы могли бы посвятить всю свою жизнь.

Проанализируйте свою трудовую биографию

Оглянитесь назад и задайте себе вопрос: «Какие виды работ, поступки и решения принесли мне наибольшие успехи в жизни?»

Возможно, вы с удивлением обнаружите, что всего 5 процентов (или даже менее) из всего, что вы сделали или сказали в своей жизни, доставили вам больше всего радости и принесли максимальное вознаграждение. Не исключено, что здесь сыграла роль ваша уникальная способность, позволяющая успешно решать какие-то проблемы или в чем-то превосходить окружающих. Например, вы можете понять, что в какой-то ситуации ваш особый талант межличностного общения помог вам оказать влияние на людей или в чем-то убедить их. Возможно, в ходе анализа вам станет ясно, что ваша самая сильная сторона заключается в умении взять на себя ответственность за принимаемые решения.

Какими бы ни были причины ваших предыдущих успехов, они могут стать хорошей отправной точкой в принятии решения, чем вам стоит заняться в будущем.

Опишите свою идеальную работу

Опишите во всех подробностях, сколько денег вы хотели бы зарабатывать, чем хотели бы заниматься, размер и направление деятельности компании, в которой хотели бы работать, и объем должностных обязанностей. Обдумывая детали работы, которая доставит вам удовольствие, вы можете обнаружить, что она совершенно не похожа на ту, которой вы занимаетесь в данное время.

Одна женщина, работавшая бухгалтером в торговой фирме в Нью-Джерси, заметила, что у продавцов очень высокая зарплата, и решила попробовать себя в этой профессии. Ее пытались отговорить, заявляя, что работа продавца и работа бухгалтера сильно отличаются друг от друга и что у нее очень мало шансов на успех, но она все-таки решила попробовать. В конце концов ей позволили заменить одну продавщицу, ушедшую в отпуск.

Сегодня торговый оборот этой компании от продажи программного обеспечения и деталей компьютеров составляет 17 миллионов долларов в год, и значительная часть продаж совершается по телефону. Так вот, на счету этой женщины более 50 процентов всей выручки. Если раньше она получала 2500 долларов в месяц, то сегодня ее доходы составляют почти полмиллиона в год. И она говорит, что еще никогда в жизни не чувствовала себя такой счастливой.

Доведите отдачу от вложенной энергии до максимума

Проанализируйте свою работу с точки зрения отдачи от вложенной энергии. Лидеры в различных отраслях деятельности сознательно вкладывают свои таланты и энергию (умственную, эмоциональную и физическую) туда, где могут получить наибольшую отдачу. Они отказываются от работы в тех областях, где им не придется выкладываться в полную силу. Они считают себя слишком ценным ресурсом, чтобы расходовать энергию попусту.

Один из вопросов, которые вы должны себе задать, звучит так: «Смогу ли я на этой работе использовать свое время и энергию по максимуму?»

Является ли ваша нынешняя работа оптимальной с точки зрения пользы от талантов и способностей, которые вы в нее вложили? Зачастую ответ на этот вопрос поможет вам заметить огромную разницу между тем, чем вы занимаетесь в данное время, и тем, что могли бы делать, полностью используя свой потенциал.

Делайте то, что любите

Несколько лет назад Марша Синетар написала пользующуюся большой популярностью книгу, само название которой говорит о многом: «Любимое дело приносит достаток». Практически каждый преуспевающий и счастливый человек, если задать ему вопрос о причинах его успеха, скажет: «Я занимаюсь любимым делом».

Если человек по какой-то причине не испытывает удовольствия от жизни, я всегда спрашиваю, нравится ли ему его нынешняя работа и хотел ли бы он сохранить ее, если бы у него был выбор. Неизменно оказывается, что, если человек (особенно мужчина) несчастен в жизни, он недоволен и своей работой.

К сожалению, многие считают, что работа – это наказание за удовольствия, получаемые по вечерам и в выходные дни. Многие люди рассматривают ее как неизбежное зло. Они трудятся лишь с той степенью усердия, чтобы их только не уволили, и им никогда даже в голову не приходит, что работа может быть в радость.

Однако подобное отношение – не для вас. Ваша жизнь слишком ценна, чтобы тратить ее на занятия, которые не приносят радости. Каждая ее минута должна быть посвящена делам, которые вам нравятся, которые вы считаете важными и которые доставляют вам удовольствие.

Любопытно, что самые высокооплачиваемые люди в Америке, да и во всем мире, зачастую настолько любят свою работу, что им не хочется по вечерам возвращаться домой, а самые низкооплачиваемые ненавидят то, чем занимаются, и ходят на работу, словно на каторгу.

Два вопроса, позволяющих оценить, подходит ли вам работа

Проведите простой тест, чтобы понять, насколько вам подходит ваша работа:

1. Продолжали ли бы вы работать, если бы завтра выиграли миллион долларов в лотерею?

Если первым делом после выигрыша вы намерены уволиться, значит, вы работаете не в том месте.

2. Как часто вы смотрите на часы на работе?

Люди, которые не любят свою работу, постоянно поглядывают на часы. Они точно знают, во сколько пришли на работу и во сколько ушли. Те же, кому работа нравится, зачастую вообще забывают о наличии часов, а если и смотрят на них, то только для того, чтобы убедиться, что у них еще осталось достаточно времени для любимого занятия.

С какой стороны ни посмотри, правильный выбор работы имеет колоссальное значение для высокой самооценки и уверенности в себе, причем не только в профессиональной деятельности, но и в любой другой сфере жизни.

Стремитесь к совершенству

Выбрав для себя идеальную работу на данном этапе своей карьеры, вы должны принять для себя решение быть лучшим во всех делах.

Институт Гэллага в течение долгого времени проводил опрос, чтобы узнать, что американцы понимают под словом «успех». Как выяснилось, одним из главных факторов успеха они считают признание коллегами профессионального мастерства человека.

Мы уже упоминали о том, что уверенность в себе строится скорее на позитивном *опыте*, чем на позитивном мышлении. Лишь когда вы убеждены, что являетесь непревзойденным мастером в своей области, можно говорить о высокой самооценке и быть полностью уверенным в себе.

Люди, добившиеся успеха в своем деле и *осознающие* это, сильно отличаются от окружающих. Они по-другому говорят, ходят, одеваются и ведут себя. Они излучают уверенность в себе и тем самым выделяются среди остальных. Они уважают себя, и это очевидно каждому с первого взгляда.

Мастерству можно научиться

Недавно на семинаре в Питтсбурге ко мне подошел молодой человек лет двадцати пяти и сказал, что он уже более четырех лет работает в сфере продаж. Поначалу у него не было никакого опыта. Он плохо разбирался в продукции своей компании и не знал, какую пользу она может принести потенциальным клиентам.

В ходе обучения азам профессии начальник дал ему для ознакомления мою аудиопрограмму «Психология продаж».

Прослушав этот поэтапный курс, он почувствовал желание учиться дальше и приобретать профессиональное мастерство. Молодой человек купил дополнительные учебные программы и с головой ушел в литературу, посвященную продажам.

В первый год работы на весьма непростом рынке в условиях жесткой конкуренции он сумел заработать 22 тысячи долларов. Продолжая читать и слушать учебные программы, посещая семинары, он чувствовал, как растут его профессиональные знания и умения. На второй год его заработок составил 48 тысяч долларов, но он не прекращал учиться и на третий год заработал уже 94 тысячи. Четвертый год принес ему более 175 тысяч долларов, хотя экономическая ситуация не изменилась и он продавал все ту же продукцию на том же рынке, тем же клиентам и по тем же ценам. Ко мне на семинар он приехал на новеньком «Мерседесе».

Конечно, не каждый может похвастаться такими впечатляющими финансовыми результатами, но главное здесь то, что этот молодой человек всеми порами излучал

уверенность в себе и явно гордился собой. Его высокая самооценка была очевидна всем окружающим, и они относились к нему с уважением. Для своих коллег он был ярким примером человека, который способен добиться успеха, если будет работать над собой и постоянно совершенствоваться в своем деле.

Закон накопления

Все вышесказанное подводит нас к очень важному ментальному принципу, который носит название закона накопления и является одним из важнейших факторов успеха во всех сферах деятельности. Этот закон гласит, что любая выдающаяся карьера состоит из сотен и тысяч мелких усилий, которых многие не замечают и не могут по достоинству оценить. Большой успех – это результат бесчисленных часов, а может быть, даже месяцев и лет тяжелой подготовительной работы, направленной на достижение мастерства в избранном деле.

Если рассматривать жизнь с точки зрения закона накопления, то она напоминает бухгалтерский баланс с его кредитами и дебетами. Каждое позитивное действие, направленное на совершенствование своих способностей, зачисляется вам в плюс, а пустая трата времени, игнорирование благоприятных возможностей для учебы и роста – в минус.

Важно понимать, что учитывается каждая мелочь. Все, что вы делаете или не делаете, отражается и суммируется в этом балансе. Конечное сальдо показывает, приближаетесь вы к лучшей жизни или отдаляетесь от нее.

Преуспевающим, счастливым и уверенным в себе человеком можно считать того, кто последовательно и целенаправленно добавлял плюсы в свой баланс. Если же минусов оказывается больше, то человек не удовлетворен жизнью, настроен негативно и не уверен в себе. Поскольку в расчет берутся только реальные дела, то каждый позитивный и конструктивный поступок добавляет вам уверенности в себе и повышает самооценку.

Закон ускоренного аккумуляирования

Пожалуй, самым важным следствием закона накопления является закон ускоренного аккумуляирования. Он позволяет понять, каким образом вы из своего нынешнего состояния можете перейти в число ведущих экспертов своего дела. Именно действием этого закона объясняются все великие успехи как в Америке, так и во всем мире. Дело в том, что процесс развития и роста в долгосрочной перспективе происходит не линейно, а с нарастающим ускорением, так как основывается на уже достигнутых результатах, подобно тому как осуществляется начисление сложных процентов на банковских счетах.

Мой друг Даррен Харди написал книгу «Эффект аккумуляирования» («The Compound Effect»), в которой говорится о том, каким образом все позитивные поступки в вашей жизни не просто суммируются, но и умножаются, с каждым месяцем и с каждым годом ускоряя процесс роста. Недаром Эйнштейн считал эффект аккумуляирования самой мощной силой во Вселенной.

Распознавание моделей развития

В ходе исследования процессов освоения профессионального мастерства, проведенного журналом «Psychology Today», был сделан вывод о том, что одним из основных факторов является умение в каждой данной ситуации распознавать различные варианты и тенденции дальнейшего развития событий на базе предыдущего опыта.

Накопленный опыт позволяет с достаточной точностью моделировать вероятность наступления тех или иных событий на основе уже пережитых ранее аналогичных ситуаций и предпринимать соответствующие шаги.

Так, например, продавец, который не просто располагает профессиональными

знаниями, но и прошел через бесчисленное множество разнообразных ситуаций, связанных с процессом продажи, лучше знает, как поступить в каждом конкретном случае, поэтому чувствует себя более уверенно. Он умеет использовать свой личный опыт, чтобы смоделировать наиболее вероятные варианты развития событий.

Хороший бизнесмен также обладает опытом моделирования событий. Оказавшись в очередной раз в схожей ситуации, он на основе предыдущего опыта быстро принимает наиболее эффективные решения и за счет этого добивается максимально выгодных сделок или инвестиций.

Гроссмейстеры

Исследователи установили, что шахматные гроссмейстеры способны удерживать в голове до 100 тысяч различных вариантов развития событий на доске и имеют готовую стратегию действий для каждого из них. У чемпиона по шахматам количество таких вариантов составляет порядка 50 тысяч, а сильный игрок, участвующий в любительских турнирах, ограничивается, возможно, лишь 10 тысячами.

Из этого делается вывод, что требуется несколько тысяч часов обучения и практики, чтобы достичь высокого уровня в сложной профессии. Хотя в приведенном выше примере речь идет об одаренных от природы людях, среди них тоже крайне редки случаи, когда успех достигается в течение короткого времени.

В своем бестселлере «Гении и аутсайдеры» Малкольм Гладуэлл ссылается на данные научных исследований, которые показывают, что человеку в среднем требуется несколько лет, чтобы добиться совершенства в избранном деле. По его словам, мастерства в любой сфере деятельности человек достигает не раньше чем через 10 тысяч часов упорного труда, что примерно соответствует семи годам непрерывной практики.

Большинство людей приходят к успеху и богатству к 40–50 годам (если вообще приходят). Для этого требуются долгие годы упорного труда, непрерывная учеба и опыт в распознавании различных моделей развития событий, позволяющий в каждой данной ситуации отыскать наиболее выгодное решение. До выхода на этот уровень развития они совершают множество ошибок и продвигаются к цели по принципу «два шага вперед, один назад».

Основа уверенности в себе

Закон ускоренного аккумуляирования – это ключ к ничем не ограниченному успеху, процветанию и уверенности в себе. *Неважно, на какой стадии развития вы находитесь в начале пути. Значение имеет лишь направление движения.* Теодор Рузвельт говорил: «Делайте, что можете, независимо от того, где вы находитесь и чем располагаете».

Применяя к себе и своей работе закон ускоренного аккумуляирования, вы можете в любой момент начать движение к совершенству. Если вы любите свою работу, отдайтесь ей всем сердцем и стремитесь к личностному и профессиональному совершенствованию, то прогресс удивит вас самих.

Вы, вероятно, слышали о правиле 80/20, в соответствии с которым 80 процентов всех доходов получают 20 процентов людей. Если вы еще не принадлежите к их числу, то ваша цель должна состоять в том, чтобы присоединиться к ним. А когда вы этого добьетесь, поставьте перед собой задачу войти в 10 процентов самых лучших, потом в 5 процентов, 4 процента и так далее.

Вы всегда должны стремиться стать самым лучшим в своем деле, чтобы все вокруг относились к вам с уважением. Вы должны быть готовы заплатить любую цену, преодолеть любые преграды, приложить любые усилия, чтобы добиться совершенства в своей профессии. И я покажу вам, как это сделать.

Восхождение к вершине

Существует одна небольшая проблема, которую вам предстоит решить, прежде чем стать одним из лучших в своем деле. Ранее я уже говорил, что большинство взрослых людей сильно недооценивают себя. Вследствие низкой самооценки они привыкают довольствоваться тем, что есть, и не стремятся к самосовершенствованию. Им никогда даже в голову не приходит, что каждый человек способен учиться, осваивать новые знания и умения.

Однако на самом деле вы способны достичь значительных высот в любом деле, которое представляется вам нужным и важным. Если кто-то из окружающих сумел чего-то добиться, значит, и вам это по силам. Вы должны брать с него пример, повторять его действия раз за разом, пока рано или поздно и у вас не появятся сопоставимые результаты. Это пример закона причинно-следственной связи в действии. Если вы будете непрерывно практиковаться, то в соответствии с законом ускоренного аккумуляирования сможете добиться всего, чего хотите.

Определение ключевых качеств

Если для правильного выбора работы необходимо подвергнуть анализу черты своей личности, то для восхождения к вершинам мастерства в избранной профессии вам потребуется досконально разобраться в своих знаниях и умениях.

В любом деле существует набор ключевых умений и навыков (обычно их не больше пяти-семи), от которых зависит, добьетесь вы успеха или потерпите неудачу.

Если на работе у человека постоянно возникают какие-то проблемы, то причина чаще всего кроется в том, что одно или несколько из этих ключевых качеств у него недостаточно развито. Глядя на человека, добившегося успеха, мы всегда обнаруживаем, что он обладает всеми ключевыми умениями, необходимыми для данной профессии.

А теперь самое главное: уровень вашего успеха определяется самым слабым из имеющихся у вас ключевых навыков.

Вы можете достичь совершенства в шести из семи ключевых навыков, но слабость седьмого может на долгие годы замедлить ваше продвижение к вершине.

Проанализируйте свои ключевые качества

Первым делом надо разложить свою работу на составляющие, то есть на базовые умения и навыки, а затем честно определить свой уровень компетентности по каждому из них, выставляя себе оценки по десятибалльной шкале.

Например, если вы занимаетесь продажами, такими базовыми навыками будут поиск потенциальных клиентов, установление с ними психологического контакта, выявление проблем и предложение их решений, преодоление возражений со стороны клиентов, завершение сделки, формирование постоянной клиентуры, получение рекомендаций и отзывов от довольных клиентов. Недостаточное владение любым из этих навыков самым негативным образом повлияет на ваш успех и размер заработка.

Занимаясь бизнесом, вы должны обладать хорошими знаниями и умениями в области лидерства, менеджмента, стратегического планирования, маркетинга и сбыта, формирования команды и делегирования полномочий подчиненным, администрирования, производства и контроля качества. Конечно, бизнес бизнесу рознь, но общая концепция остается неизменной. Ваш успех начинается с анализа конкретных элементов деятельности и составления плана самосовершенствования по каждому из ключевых умений и навыков.

Целенаправленная практика

О том, как добиться важного прорыва в карьере, говорит Джеффри Колвин в своем бестселлере «Не преувеличивайте значение таланта» («Talent Is Overrated»). Он утверждает, что большинство людей начинают карьеру, располагая весьма ограниченными знаниями и умениями, а затем постепенно развивают их.

В ходе изучения жизни людей, которые уже в молодом возрасте быстро продвигаются по служебной лестнице, выяснилось, что они обладают способностью определять ключевые навыки, которые могут помочь им на каждом конкретном этапе карьеры, и прилагают усилия для постепенного овладения ими.

Поняв, какие именно навыки нужны им в данный момент, они сосредотачиваются на том из них, который способен привести к цели быстрее. Вся карьера таких людей представляет собой процесс пошагового овладения ключевыми навыками. В результате вступает в действие закон ускоренного аккумуляирования, который способствует их стремительному восхождению по карьерной лестнице.

Определите, какие навыки вам требуются

Проще всего это сделать, задав себе вопрос: «Что мешает мне в работе? Какие действия (или отсутствие таковых) ограничивают скорость достижения успеха и продвижения по карьерной лестнице?»

Итак, где находится узкое место? Что мешает вам добиться желаемых результатов? Если вы не поленитесь и досконально разберетесь с препятствующими факторами, ваш карьерный рост может значительно ускориться.

Один инженер, принимавший участие в моих семинарах, обратился ко мне в частном порядке с вопросом, почему его всегда обходят при появлении руководящих вакансий, хотя даже сам глава фирмы признает, что он отличный работник. Я спросил у него, какими качествами обладают самые высокооплачиваемые инженеры его компании и в чем заключаются их должностные обязанности.

Оказалось, что эти люди (причем не только инженеры, но также финансисты, архитекторы и специалисты из других областей), помимо всего прочего, обладают навыками привлечения новых клиентов. Они умело проводят презентации и убеждают людей в преимуществах продукции своей компании.

Мой собеседник признался, что испытывает страх перед публичными выступлениями и не умеет преподнести себя. Я сказал, что если он стремится к служебному росту, то должен научиться выступать перед аудиторией, преодолеть свои страхи и начать активную работу по привлечению клиентуры.

Уже через год он появился у меня на очередном семинаре. Оказалось, что, воспользовавшись моим советом, он записался на курсы ораторского мастерства Дейла Карнеги, и его презентации стали одними из самых посещаемых и популярных во всей компании. За это время его дважды повысили в должности, а зарплата выросла на 40 процентов. Сегодня он один из самых уважаемых сотрудников фирмы. Такой резкий поворот в карьере объясняется всего лишь развитием одного из ключевых качеств.

Освоить можно любые навыки

После того как вы разбили свою идеальную работу на составные элементы (ключевые навыки) и составили план по их совершенствованию, в качестве завершающего шага вам необходимо найти мотивацию для его претворения в жизнь. Обещайте себе прямо сейчас, что отныне вы ни на минуту не прекратите учиться и развиваться в личностном и профессиональном плане.

Вот несколько простых правил, которые изменят вашу жизнь:

1. Инвестируйте 3 процента своих доходов в учебу. Потратьте эти деньги на развитие и

обновление своих знаний и умений, чтобы стать лучшим в выполнении задач, которые поставлены перед вами на работе. Если вы вложите всего 3 процента доходов в себя самого, вам больше никогда в жизни не придется беспокоиться по поводу денег.

2. Выделите как минимум один час в день на чтение литературы и других материалов, касающихся вашей профессии. Делайте пометки и выписки, к которым впоследствии можно будет регулярно обращаться.

Я рекомендую во время чтения выделять важные места красным цветом, а затем выписывать ключевые мысли из них в блокнот. Можно также произносить эти выдержки вслух, чтобы кто-то записывал их под диктовку, или приобрести компьютерную программу, которая переводит вашу речь в текстовую форму.

В результате из каждой прочитанной книги у вас получится конспект полезных мыслей. Чтобы его перечитать, вам понадобится всего 10 минут. Обратившись к этому конспекту 5–6 раз, вы четко запомните все ключевые моменты. Данный метод используют многие преуспевающие люди в нашей стране.

3. Сидя за рулем машины, слушайте аудиопрограммы. Превратите свой автомобиль в учебный класс, своего рода университет на колесах. Никогда не садитесь за руль, не включив предварительно какую-нибудь образовательную программу.

По данным Американской автомобильной ассоциации, каждый житель США проводит в машине в среднем от пятисот до тысячи часов в год. Посвятив это время учебе, вы можете стать одним из самых образованных людей.

Ваш самый ценный финансовый актив

Если вы научитесь зарабатывать деньги своими знаниями и умениями, у вас появится неиссякаемый источник доходов. Существует даже термин «потенциал заработка», величина которого определяется общей суммой всех знаний и умений, необходимых для данной профессии.

Ваш личный потенциал заработка – это демонстрируемый результат работы, за который вам готовы платить. Как правило, оплачивается лишь 80–90 процентов всех знаний и навыков, которыми вы располагаете.

Потенциал заработка может с каждым месяцем и годом либо расти и прибавлять в цене, либо обесцениваться, если вы не заботитесь о том, чтобы поддерживать свои знания и умения на должном уровне.

Один из самых разумных видов вложения денег – это инвестиции в свой потенциал заработка. Они заключаются в том, чтобы совершенствовать именно те навыки, за которые вам больше всего платят. Постоянные инвестиции такого рода делают вас подлинным хозяином своей судьбы. Они обеспечивают вам успех и уверенность в себе на протяжении всей жизни, а в соответствии с законом опосредованных усилий и все остальные люди начинают относиться к вам с гораздо большим уважением.

Со временем вы достигнете такого уровня компетентности и мастерства, что ваша уверенность в себе сделает вас неотразимым в глазах окружающих.

Предела вашим достижениям не существует, если вы хорошо представляете себе, в каком направлении надо двигаться, и готовы приложить усилия, чтобы добиться совершенства во всех своих делах.

Практические упражнения

1. Примите решение, начиная с сегодняшнего дня, стремиться к совершенству во всем, что делаете. Поставьте перед собой цель, составьте план и каждый день работайте над его претворением в жизнь.

2. Определите род деятельности или элементы профессии, которые доставляют вам наибольшее удовольствие, и старайтесь посвящать им как можно больше рабочего времени.

3. Определите работу, которой, по вашему мнению, легко научиться и которую легко

выполнять, и приложите все усилия к тому, чтобы ее получить.

4. Выделите ключевые знания, умения и навыки своей профессии и оцените уровень их развития у вас по десятибалльной шкале. Помните, что уровень вашего успеха будет определяться самым слабым из этих навыков.

5. Определите один навык, который мог бы оказать наибольшее позитивное влияние на вашу карьеру, если бы вы овладели им в совершенстве.

6. Разработайте подробный план своей учебы и пообещайте себе, что постоянно будете стремиться к тому, чтобы выполнять свою работу все лучше и лучше.

7. Вспомните результаты своей работы в прошлом, за которые вы получили самое высокое вознаграждение, и примите решение добиваться их как можно чаще.

Глава 4

Уверенность в себе и ваш внутренний мир

Уверенность в себе не возникает ниоткуда. Она всегда является результатом многих часов, дней, недель или даже лет неустанного труда и преданности делу.

Роджер Штаубах

В своем знаменитом труде «Никомахова этика» Аристотель писал, что главная цель всех людей состоит в том, чтобы быть счастливыми независимо от того, что каждый из них понимает под счастьем. Мы знаем только то, что чем больше уверен в себе человек и чем лучше думает о себе, тем он счастливее и успешнее.

Однако уверенность в себе – это всего лишь образ мышления, основанный на системе ваших убеждений. Убеждение или вера позволяют вам смелее действовать в условиях неопределенности. Уверенность в себе помогает со спокойствием и ясностью в душе встречать вызовы, трудности и неожиданные неудачи, а также адекватно реагировать на любые ситуации.

Закон веры

Закон веры является важным следствием закона причинно-следственной связи. Он гласит: то, во что вы верите, становится реальностью. На самом деле *человек видит то, во что верит, а не верит тому, что видит*. Профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс утверждает: «Вера создает реальность».

В Библии сказано: «По вере вашей да будет вам»⁵. Если вы верите достаточно сильно, окружающий мир начинает соответствовать вашим убеждениям.

И действительно, окружающая действительность во многом является отражением ваших самых глубоких верований и убеждений. Ваши поступки (внешнее) основываются на убеждениях (внутреннее). Чтобы понять, во что вы верите, прислушайтесь к своим мнениям, высказываемым в беседах, и к решениям, которые вы принимаете в той или иной ситуации. Если вы твердо убеждены, что являетесь уникальным человеком, наделенным незаурядными способностями, то и вести себя будете соответствующим образом, и ваши убеждения станут реальностью. В Библии сказано: «Все возможно верующему»⁶.

Сила веры

Много лет назад я слышал историю о человеке, у которого начались серьезные

⁵ От Матфея святое благовествование, 9:29.

⁶ От Марка святое благовествование, 9:23.

неприятности в бизнесе. Он упустил несколько крупных сделок и оказался по уши в долгах. От него отвернулись и поставщики, и кредиторы.

Бизнесмен не знал, как ему поступить: продолжать борьбу или объявить о банкротстве и отойти от дел. Чтобы обдумать этот вопрос и принять окончательное решение, он отправился на прогулку в парк.

Стоя на небольшом мостике над ручьем, он увидел, что в сумерках к нему подходит пожилой человек. Заметив его подавленное состояние, незнакомец остановился и поинтересовался, не может ли он чем-то помочь.

Сам не зная почему, бизнесмен рассказал ему о своих финансовых проблемах и о том, что его компания находится на грани краха, хотя обладает хорошим потенциалом. Пожилой человек внимательно выслушал его, а потом сказал: «Думаю, я мог бы вам помочь».

Он достал из кармана чековую книжку, спросил у бизнесмена, как его зовут, выписал чек и сказал: «Возьмите эти деньги. Мы встретимся ровно через год в этот же день, и вы мне их вернете», – а потом повернулся и растворился в темноте.

Чек на 500 тысяч долларов

Вернувшись к себе в офис, бизнесмен развернул чек и обнаружил, что он выписан на 500 тысяч долларов. Сначала он решил, что это шутка, но потом обратил внимание на подпись – Джон Рокфеллер. Выходит, он получил полмиллиона долларов от самого богатого на тот момент человека в мире, основавшего компанию «Standard Oil» и известного своей благотворительностью.

Поначалу он хотел обналичить чек и разом покончить со всеми финансовыми проблемами, но потом решил положить его до поры до времени в сейф, зная, что в любой момент сможет им воспользоваться. Осознание того, что у него есть куча денег, помогло мужчине уверенно провести переговоры с поставщиками и кредиторами и поставить пошатнувшийся было бизнес на ноги.

Бизнесмен с энтузиазмом погрузился в дела: вел переговоры, подписывал соглашения, обсуждал условия платежей и возврата кредитов, заключал крупные сделки. Уже через несколько месяцев фирма вновь стала процветать. Предприниматель избавился от долгов и начал получать прибыль.

Человек на мосту

Ровно год спустя он снова пришел на тот мост в парке, держа в руке неиспользованный чек. Ему не терпелось рассказать о происшедших за это время событиях. Точно в оговоренное время из темноты показался уже знакомый ему человек. Но, когда бизнесмен протянул ему чек и уже готов был поделиться своей удивительной историей спасения и успеха, откуда-то появилась женщина в одежде больничной сестры и схватила пожилого джентльмена за руку.

Извиняющимся тоном она произнесла: «Хорошо, что я его поймала. Надеюсь, он не доставил вам неприятностей? Он регулярно сбегает из нашей клиники, пристаёт к прохожим и рассказывает, что он Джон Рокфеллер». Взяв мужчину за рукав, она увела его с собой.

Бизнесмен стоял, не в силах вымолвить ни слова. Весь этот год он вел дела, покупал и продавал, будучи в полной уверенности, что у него в сейфе лежит чек на 500 тысяч долларов, который можно в любой момент обменять на наличные деньги!

Тогда он понял, что весь успех его бизнеса строился в этот период только на вере, в основе которой лежал фальшивый чек. Главным фактором возрождения бизнеса оказалась уверенность в своих силах и возможностях.

Для начала убедите самого себя

Ваша задача заключается в том, чтобы обрести такой же уровень уверенности в себе, как у того бизнесмена. Если вы поверите в себя, то поверят и все окружающие. Значит, главное состоит в том, чтобы убедить для начала самого себя. Обретя абсолютную уверенность, что вам по силам справиться с любой ситуацией, вы будете вести себя так, что вера станет реальностью.

Фактически мы говорим о своеобразной ментальной тренировке, которой постоянно занимаются смелые и сильные личности. Этот процесс подчиняется действию закона причинно-следственной связи. Вы можете развить непоколебимую уверенность в себе всего лишь за счет того, что будете постоянно поддерживать в себе нужные мысли и совершать соответствующие поступки. Со временем они отложатся в подсознании и начнут жить собственной жизнью. Вы способны тренировать свое сознание точно так же, как и тело. Тренировка ментальных мышц должна продолжаться до тех пор, пока они не станут крепкими и работоспособными.

Сила внушения

Пожалуй, самое сильное влияние на ментальное и эмоциональное состояние человека оказывает внушение. Оно начинает воздействовать еще в утробе матери и продолжается на протяжении всей жизни.

Специалисты утверждают, что 95 процентов всех ваших поступков, мыслей и чувств являются следствием психологического внушения извне. Человек, как правило, настолько подвержен внушению, что грубое слово, сказанное в его адрес, может заставить его долгое время испытывать обиду и злость. А вот похвала или выражение признания настраивают его на позитивный лад, который сохраняется на протяжении всего дня. Все мы являемся чрезвычайно внушаемыми личностями.

Контролируйте влияние извне

Чтобы быть уверенным в себе, вы должны уметь думать своей головой и дистанцироваться от постороннего воздействия, которое по какой-то причине портит вам настроение. Вам следует научиться полностью контролировать как собственные, так и внушенные мысли. Допуск в ваше сознание должны получать только те из них, которые соответствуют идеальному образу вашего будущего. Любого другого постороннего влияния необходимо избегать.

Существует три вида внушения, от которых зависят ваша самооценка и образ мышления. Первый вид – это внешнее внушение. К данной категории относится все, что происходит вокруг вас с момента пробуждения утром и вплоть до отхода ко сну.

На вас могут оказывать влияние телевидение, радио, газеты, интернет, разговоры с окружающими, события, происходящие на работе, оценка со стороны начальства, общение в семье и даже дорожное движение и смена погоды. Степень этого воздействия будет зависеть от того, насколько открыто и восприимчиво ваше сознание.

Очень многие люди подвержены сильному влиянию окружающей действительности. Будучи уверены в своей способности мыслить самостоятельно, они на самом деле лишь реагируют на происходящие вокруг события.

Контролируйте свои эмоции

Негативные эмоции, которые портят нам настроение и вызывают тревогу и беспокойство, чаще всего являются неосознанной реакцией на какие-то внешние факторы. Иначе и быть не может, потому что кто же будет сознательно вызывать в себе чувство злости, раздражения или огорчения? Если бы люди могли по собственной воле контролировать свои эмоции, они всегда были бы довольными и радостными.

Чаще всего негативные эмоции проявляются в виде так называемых обусловленных реакций. Они представляют собой автоматический ответ на действия окружающих, которые своими словами и поступками задевают какие-то чувствительные точки в нашей душе. Такие точки есть у каждого, и если мы давно и хорошо знаем человека, то нам прекрасно известно, какую струнку надо затронуть, чтобы добиться от него нужной реакции.

Если задета одна из таких точек, например, если вы отрицательно отзываясь о каком-то человеке, которого с вашим собеседником связывают близкие отношения, тот сразу становится в оборонительную позицию и реагирует весьма раздраженно. Если на дороге кто-то перестраивается у вас прямо перед носом, создавая аварийную ситуацию, это тоже задевает вашу больную точку, и вы непроизвольно отпускаете пару крепких слов либо про себя, либо вслух.

Прежде чем реагировать, подумайте

Один из способов сохранения контроля над своим сознанием состоит в том, чтобы заранее продумать и предугадать различные внешние факторы, которые могут вызвать у вас злость и раздражение. Составьте список возможных событий, способных послужить спусковым крючком для негативных реакций, а затем примите решение, что если в будущем с вами случится нечто подобное, то вы будете вести себя спокойно и позитивно и не позволите себе срываться.

Каждый раз, когда происходит событие, обычно вызывающее у вас негативные эмоции, сознательно сдерживайте свою ответную реакцию и заставляйте себя не обращать на него внимания. Улыбнитесь, сделайте глубокий вдох и сохраняйте спокойствие. Чем больше вы будете практиковаться, тем лучше вам станет это удаваться. Ваше настроение будет преимущественно позитивным и оптимистичным. От этого вырастет и уверенность в себе, так как вы будете постоянно ощущать себя хозяином положения. Таким образом вы избавитесь от постороннего влияния, управляющего вашим ментальным состоянием.

Сила самовнушения

Второй вид внушения именуется самовнушением. Этот процесс заключается в том, что вы, полностью контролируя свой ментальный компьютер, сознательно программируете его с помощью тех мыслей и чувств, которые вам нужны и полезны. Самовнушение является необходимой предпосылкой формирования системы убеждений, лежащей в основе непоколебимой уверенности в себе. Причина высокой эффективности самовнушения объясняется действием закона замещения.

В соответствии с этим законом в каждый данный момент времени ваше сознание способно удерживать только одну мысль – позитивную или негативную. Делая осознанный выбор в пользу позитивного высказывания или образа, вы тем самым блокируете все внешние источники влияния, которые могут вызвать у вас негативные мысли и чувства, не соответствующие вашим желаниям.

Например, если вы начинаете ощущать дискомфорт, напряжение или раздражение, переключите сознание на мысли о своих целях. Позитивные мысли мгновенно вытеснят негативные, и у вас снова поднимется настроение. Мысли о целях изначально носят позитивный и ориентированный на будущее характер. Невозможно думать о целях и одновременно ощущать грусть или злость. Используя закон замещения, вы обретаёте полный контроль над собой и можете управлять потоком информации, поступающей в подсознание.

Превратите самоконтроль в игру

Если с вами случается что-то неприятное или неожиданное, воспользуйтесь возможностью продемонстрировать окружающим свое спокойствие и самообладание.

Сделайте из этого своеобразную игру. Вместо того чтобы давать волю негативным эмоциям, сознательно вытесняйте их с помощью позитивных мыслей.

Я хочу порекомендовать вам формулу самовнушения, которая мне очень помогает. Я многократно повторял ее в самых разных ситуациях до тех пор, пока не довел эту привычку до автоматизма. Когда события развиваются не так, как мне бы хотелось, я сразу же говорю себе: «Любая ситуация полезна, если рассматривать ее как возможность для своего роста и развития».

Что бы со мной ни произошло, я делаю глубокий вдох, расслабляюсь, улыбаюсь и мысленно произношу: «Любая ситуация полезна, если рассматривать ее как возможность для своего роста и развития». После этого я начинаю анализировать, какой урок можно извлечь из этого происшествя и как оно может помочь мне с точки зрения укрепления уверенности в себе.

Эта очень простая умственная игра позволяет мне оставаться спокойным и полностью контролировать свои эмоции. Она наверняка поможет и вам, если вы воспользуетесь моим советом.

Самопрограммирование

Под самопрограммированием понимается разновидность внушения, при которой вы настолько интенсивно и часто загружаете свое подсознание определенными мыслями, что в дальнейшем они начинают действовать уже без вашего участия, то есть автоматически. Исследователи уже не раз убеждались в том, что счастливые и оптимистично настроенные люди постоянно программируют себя на радостные и позитивные реакции в любой ситуации. Вы тоже на это способны.

Качество вашей жизни определяется вашими реакциями на происходящие события. Важно не то, что с вами происходит, а то, как вы на это реагируете. Дело не в картах, которые после раздачи оказались у вас на руках, а в том, насколько умело вы используете их в игре. Ваша задача заключается в том, чтобы целенаправленным волевым усилием очистить сознание от негативных эмоций и мыслить и действовать себе во благо.

Резюме

В первой главе мы говорили о том, насколько важно для формирования уверенности в себе иметь четко определенные ценности и строить свою жизнь в соответствии с ними.

Во второй главе речь шла о важности постановки целей во всех жизненных сферах и о том, чтобы эти цели совпадали с вашими убеждениями.

В третьей главе мы обсуждаем необходимость стремления к совершенству в деятельности, которую вы избрали для себя в соответствии со своими целями и ценностями.

Теперь же перед нами стоит задача освоить методы ментальной тренировки, которые позволяют запрограммировать подсознание. Вы узнаете, как сформировать в себе абсолютную уверенность в том, что вы способны достичь любой цели, и автоматическую позитивную реакцию на любые происходящие с вами события.

Возьмите на себя ответственность за свою жизнь

Контроль над сознанием и подсознанием начинается с того, что вы берете на себя полную ответственность за все, что вы думаете, говорите и делаете. Вы ответственны за все, что с вами происходит, и, в частности, за то, как реагируете на неизбежные взлеты и падения в повседневной жизни. Элеонора Рузвельт говорила по этому поводу: «Никто не может вас унижить, если вы сами не согласны унижаться».

Раньше я считал, что отправной точкой в достижении жизненного успеха является постановка целей и составление планов. Спустя некоторое время мне пришлось изменить

свое мнение, так как я понял, что этому должно предшествовать еще кое-что, а именно признание полной ответственности за себя и за все происходящие в жизни события.

Подлинная зрелость человека начинается с осознания того, что не следует рассчитывать на постороннюю помощь. Но хозяином своей судьбы он может стать лишь тогда, когда признает, что несет абсолютную ответственность за все ситуации в своей жизни, и перестанет оправдываться, обвиняя других. Только в этом случае можно утверждать, что человек готов к следующему шагу и способен точно определить, что ему надо и кем он хочет стать.

Человек не вправе в одной ситуации брать на себя ответственность за собственную жизнь, а в другой отказываться от нее. Это абсолютно необходимое условие его существования. Совершенно недопустимо все заслуги приписывать себе, одновременно обвиняя других в собственных неудачах.

Жизненным девизом Генри Форда были слова: «Никогда не жалуйся и не оправдывайся». Никто не может заставить вас что-то делать или чувствовать. Вы стали тем, кто вы есть, потому что сами так решили. Все, что произойдет с вами, зависит только от вас. Если вы чем-то недовольны, то только сами способны повлиять на причины, чтобы изменить следствия. Вы несете полную ответственность за свою жизнь.

Любое действие влечет за собой последствия

Зрелый человек понимает и признает, что любые его поступки имеют последствия. Он должен знать, что у него есть свобода выбора, но при этом необходимо понимать, что совершенный поступок неизбежно вызовет определенные последствия (как вполне ожидаемые, так и непредсказуемые). По-другому не бывает. Если есть действие, то обязательно последует реакция.

У вас есть право выбора, но управлять его последствиями вы не способны. Умный человек всегда осмотрительно подходит ко всем своим словам и поступкам. Он не тешит себя иллюзиями, будто все последующие события являются случайными и никак не зависят от его действий.

Последствия характерны не только для поступков, но и для их отсутствия. Недаром в юриспруденции существует понятие «преступное бездействие». Отказ от действий может повлиять на вашу дальнейшую жизнь куда сильнее, чем любые ошибки. Если вы не хотите задумываться о своих ценностях, ставить перед собой цели, разрабатывать планы и стремиться к совершенству в делах, то не только не добьетесь успеха, но и можете потерпеть сокрушительное поражение.

Проблема или факт?

Чтобы добиться успеха, надо научиться признавать реальность. Если вы не в силах изменить ситуацию, вам остается только смириться с ней. Люди часто приходят ко мне с рассказами о различных трудностях, с которыми им доводится сталкиваться в жизни. Обычно я задаю им простой вопрос: «Это проблема или реальный факт?»

Проблема всегда имеет какое-то решение, и в данном случае все зависит от вас. Если вы в силах устранить сложившуюся неблагоприятную ситуацию, значит, надо приложить усилия и добиться ее изменения в вашу пользу.

В то же время факты имеют существенное отличие от проблем. Факт – это нечто существующее помимо нашей воли, например хорошая погода, дождь или снег. Вы с этим ничего не можете поделать. Если проблемы поддаются решению, то с реальностью вам просто надо научиться жить.

Происшедший с вами несчастный случай – это факт. Сорвавшаяся выгодная сделка, обанкротившаяся фирма, разрушенные семейные отношения – это тоже факты. Многие люди тратят невероятное количество усилий, борясь со свершившимися фактами, хотя куда

разумнее было бы направить эту энергию на достижение будущих целей.

Взятие на себя ответственности – это только начало

Вы стремитесь к счастью, уверенности в себе и оптимизму. Но, чтобы добиться этого состояния, необходимо довести свою позитивную реакцию на происходящие события до автоматизма, постоянно демонстрируя окружающим радость, уверенность и позитивное отношение к жизни, невзирая на обстоятельства.

К этому результату можно прийти с помощью проверенных и практичных методов, которые уже испытали на себе миллионы людей и которые действуют практически со стопроцентной гарантией. Но для начала надо взять на себя полную ответственность за все аспекты своей жизни.

Контролируйте свои мысли

Ответственность находит свое выражение в том, что вы вправе выбирать, какие мысли допускать в свое сознание. Вы всегда должны делать выбор в пользу позитивных и конструктивных мыслей, а негативные и деструктивные беспощадно изгонять.

Психологи называют это методом когнитивного контроля. Данный метод предполагает, что вы способны контролировать свои мысли, настраивать себя на положительный лад и повторять про себя позитивные формулы самовнушения до тех пор, пока они не станут вашей автоматической формой реакции на повседневные события.

Позитивный внутренний диалог

Первый способ ментальной тренировки – позитивный внутренний диалог, то есть использование *позитивных формул самовнушения*. То, как вы разговариваете с собой, оказывает огромное влияние на ваши мысли и чувства.

Многие исследователи, включая профессора Пенсильванского университета Мартина Селигмана, в ходе опросов обнаруживали, что люди, показывающие высокие результаты в работе, обращаются к себе совсем с другими словами, чем плохие работники.

Внутренний диалог определяет ваше эмоциональное состояние. Вы ощущаете радость или грусть, хорошее или плохое настроение в зависимости от того, что себе говорите и как воспринимаете происходящие события.

Например, если какой-то водитель «подрезал» вас на дороге, вы можете разозлиться на него, обвинив в неумении ездить и безответственном поведении, а можете отнестись снисходительно, решив, что он, должно быть, куда-то спешит. Таким образом, на одно и то же событие можно отреагировать по-разному, и ваш внутренний диалог показывает, какие эмоции доминируют в данной ситуации – положительные или отрицательные.

Оценка событий

Для того чтобы внутренний диалог был позитивным, надо прежде всего научиться интерпретировать все происходящее с вами в положительном ключе. Станьте, по выражению Клементы Стоуна, «параноиком наоборот». Представьте, что весь мир вступил в гигантский заговор с целью помочь вам достичь успеха и счастья. Представьте, что все происходящие с вами события имеют одну цель – научить вас чему-то полезному и приблизить к исполнению своей мечты. Если параноик убежден, что все вокруг плетут против него интриги, то вы должны быть уверены, что все только и мечтают помочь вам.

Вырабатывайте в себе способность находить во всем только хорошее. Это качество можно часто встретить у героев сказок, которые даже из происходящих с ними неприятностей умеют извлекать неожиданную пользу. Берите с них пример – и всегда будете

в выигрыше.

Надейтесь на лучшее

Закон ожиданий гласит, что *все, чего вы ожидаете с глубокой верой в душе, непременно сбудется*. Если вы выработаете в себе привычку надеяться на лучшее, то всегда будете настроены радостно и оптимистично. Что бы ни случилось, вы сразу же сможете истолковать это в выгодном для себя плане.

В своей знаменитой книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл писал, что к числу характерных черт самых преуспевающих людей в Америке принадлежит способность в любой неудаче и в любом препятствии находить благоприятную возможность. Исходя из закона замещения, если в каждой сложной ситуации вы видите полезный урок, сознание всегда будет настроено позитивно.

Обращайтесь к себе в утвердительном плане

Каждый раз, думая о каких-то предстоящих делах, обращайтесь к себе в утвердительном ключе. Возможно, самой мощной позитивной формулой для формирования уверенности в себе являются слова «Я могу! Я могу! Я могу!», которые надо повторять по 50—100 раз в день.

Эти простые утверждения служат противоядием против страха перед неудачами, который, как известно, является величайшим разрушителем уверенности и, пожалуй, главной причиной наших неприятностей. Вы сможете вытеснить страх из сознания, повторяя про себя в любой ситуации: «Я могу! Я могу! Я могу!»

Если предстоящее событие вызывает у вас нервозность и неуверенность, то, каковы бы ни были причины, воспользуйтесь позитивным внутренним диалогом и самовнушением: «Я могу! Я могу! Я могу!» Это позволит преодолеть негативные эмоции.

Держите под контролем свои мысли и чувства

Самая мощная формула для повышения самооценки звучит так: «Я люблю себя! Я люблю себя! Я люблю себя!»

Если часто, энергично и с энтузиазмом повторять эти простые слова, они прочно закрепятся в подсознании. Когда подсознание воспринимает слова одобрения, растет ваша самооценка и, как следствие, повышается эффективность в любой жизненной сфере.

Если вы хотите лучше работать, повторяйте про себя: «Я люблю свою работу! Я люблю свою работу! Я люблю свою работу!»

В своем бестселлере «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» Клемент Стоун и Наполеон Хилл рекомендуют по нескольку раз в день повторять: «Я счастлив! Я здоров! У меня прекрасное настроение!»

Одна из моих самых любимых формул самовнушения, которую я всегда повторяю, когда меня что-то тревожит, звучит так: «Я уверен в счастливом исходе любой жизненной ситуации. Я уверен в счастливом исходе любой жизненной ситуации».

Вы сами убедитесь в том, что практически невозможно беспокоиться и волноваться, повторяя про себя подобные позитивные высказывания.

Неограниченный потенциал

Используя позитивные формулы, вы безгранично расширяете свой потенциал. Помните, что они являются средством программирования подсознания. Постоянно повторяя их, вы можете заложить в свой мозг мощные позитивные команды, которые затем будут автоматически определять характер ваших мыслей, чувств и реакций.

Чтобы формулы самовнушения работали, они должны быть составлены в настоящем времени, относиться лично к вам и иметь утвердительный характер.

Такие формулы, как «Я могу!», «Я люблю себя!», «У меня прекрасное настроение!», отвечают всем названным требованиям. Подсознание устроено так, что воспринимает все очень *буквально*, поэтому реагирует только на команды в настоящем времени. По каким-то причинам оно игнорирует отрицательные высказывания и концентрируется только на позитивных.

Если человек говорит: «Я больше не курю», подсознание опускает в этом высказывании слово «не» и принимает к исполнению следующую мысль: «Я больше курю. Я больше курю». Лучше говорить: «Я отказываюсь от сигарет». В этом случае подсознание рисует четкий образ отказа от курения и начинает бороться с этой вредной привычкой, пока вы с ней окончательно не расстанетесь.

Вы можете придумать формулы самовнушения для каждой из намеченных целей. Постоянно повторяя их, вы все сильнее будете программировать свое подсознание вплоть до того момента, когда оно наконец начнет действовать самостоятельно, без вашего участия. В данном случае у вас появляется автоматическая мотивация на совершение нужных действий.

Письменные формулы

Второй способ, позволяющий подкреплять позитивное мышление и быстрее добиваться своих целей, состоит в том, чтобы записать их в виде формул самовнушения на небольших карточках. Запишите свои цели большими жирными буквами, а затем перечитывайте по несколько раз в день, желательно вслух.

Этот и другие методы, с помощью которых вы убеждаете себя в достижимости своих целей, способствуют развитию высокой самооценки и уверенности в себе. При таком подходе вам будет легче предпринимать действия, которые постепенно превратят ваши мечты в реальность.

Практикуйте визуализацию

Третий способ развития уверенности в себе называется позитивной визуализацией. Он заключается в том, чтобы создавать яркие мысленные образы человека, которым вы хотите стать, и результатов, которых намерены добиться. Поскольку для подсознания не существует различий между реальным жизненным опытом и воображением, оно будет снабжать вас мыслями и чувствами, способствующими претворению этих мысленных образов в жизнь.

Эффект визуализации зависит от силы эмоций, которыми вы ее сопровождаете. Чем сильнее эмоции, тем полнее созданные вами мысленные образы будут восприняты подсознанием, и тем скорее они станут явью.

Ментальные репетиции

Самым эффективным способом визуализации является так называемая ментальная репетиция, в ходе которой вы мысленно проходите по всем этапам предстоящего события, деталь за деталью, и представляете себе его счастливый исход, приносящий вам полное удовлетворение.

Перед этим необходимо в качестве примера выбрать из своего прошлого жизненного опыта событие, принесшее вам успех, и вспомнить его во всех подробностях. Особенно ярко представьте себе конечный момент, ставший апогеем успеха.

Если вам, к примеру, предстоит какой-нибудь письменный экзамен, закройте на минутку глаза, глубоко подышите и представьте, что вы с легкостью справляетесь с ним и знаете ответы на все вопросы. Если вам надо посетить клиента, чтобы заключить с ним сделку, закройте глаза и представьте, что проводите перед ним презентацию и чувствуете

себя при этом совершенно спокойно и расслабленно, сохраняя полный контроль над ситуацией.

Вообразите, что клиент отвечает вам согласием и в конце вашего визита подписывает контракт или чек. Если вам предстоит собеседование, мысленно отрепетируйте его. Пройдитесь по всем стадиям предстоящего разговора и убедите себя в том, что вам нечего бояться, что вы производите на собеседника хорошее впечатление и общение протекает в позитивном и конструктивном ключе.

Подкорректируйте свой мысленный образ

Любые перемены к лучшему в вашей жизни начинаются с изменения ментальных образов. Если вы хотите красиво одеваться, необходимо приобретать и читать журналы с изображением одежды, которая вам нравится, и людей, которые ее носят. Красивую одежду надо не только представлять себе, но и мерить при любой возможности. Таким образом вы подпитываете свое сознание желаемыми образами и ощущениями.

Если вы хотите купить себе более дорогую и мощную машину, сходите в автомобильный салон и проведите тестдрайв понравившейся модели. Возьмите проспект и дома развесьте по стенам фотографии этой машины.

Один из моих друзей воспользовался этим способом, чтобы купить автомобиль, о котором давно мечтал. Он вырезал из журнала фотографию полубившейся ему модели БМВ и приклеил ее на руль своей машины. Каждый раз, садясь за руль, мой знакомый представлял, что едет на машине своей мечты. Через год его желание сбылось.

Садясь в понравившуюся вам машину для пробной поездки, задействуйте все органы чувств, чтобы получить о ней полное впечатление. Ощупайте все рычаги и переключатели, вдохните запах новой обивки сидений, во всех деталях рассмотрите интерьер. Ваша цель заключается в том, чтобы дать подсознанию полную картину задачи, над которой ему теперь предстоит трудиться.

Покупка нового дома

Если вы хотите жить в большом и красивом доме, походите по городу и внимательно присмотритесь к домам, которые вам нравятся. Представьте, что живете в одном из них. Пусть на данном этапе вас не волнует вопрос, насколько это реально и располагаете ли вы нужной суммой для совершения покупки. Вы должны только создать мысленный образ дома своей мечты.

Особое значение при этом имеют ваши чувства и эмоции. Чтобы активизировать ментальные силы посредством формул самовнушения и визуализации, необходимо точно представить себе, что вы будете чувствовать, когда ваша мечта сбудется. Вообразите себе чувство гордости и радости в момент достижения цели. Эмоциональный компонент служит катализатором, который ускоряет действие всех остальных методов ментального программирования.

«Конец фильма»

Одно из лучших упражнений для самовнушения и программирования сознания называется «конец фильма». Это мощный инструмент выработки уверенности в себе и подготовки к любой ситуации. Упражнение очень простое.

Представьте, что вы пришли в кино и обнаружили, что до окончания предыдущего сеанса осталось 10 минут. Вместо того чтобы ждать в фойе, вы решаете зайти в кинозал и посмотреть окончание фильма. Вы видите, чем закончилась история, и становитесь свидетелем счастливого конца. Потом вы не выходите из зала, а дожидаетесь следующего сеанса и смотрите кино с самого начала.

Правда, теперь-то вы точно знаете, что все закончится хорошо. Вам доподлинно известно, что зло будет наказано, а добро восторжествует. Вместо того чтобы переживать, испытывать неуверенность и напряжение, вы просто спокойно сидите и смотрите.

Этот принцип можно применить практически ко всему, что вы делаете. Вы можете настроить себя на уверенный лад, просто представив себе, что, какие бы ситуации по ходу дела у вас ни возникали, все закончится благополучно. Каждый раз, когда у вас возникает какая-то проблема, вызывающая стресс и неуверенность, воспользуйтесь приемом «конец фильма». Прежде чем встречаться с клиентом или идти на собеседование, найдите пару минут, чтобы «посмотреть окончание фильма» и убедиться в том, что все будет хорошо. А потом просто расслабьтесь. Все, что будет происходить в промежутке, абсолютно не должно вас беспокоить. Вы ведь знаете, что в конечном итоге ситуация разрешится ко всеобщему благу.

Любопытно то, что, если вы будете регулярно пользоваться этим приемом, у вас не только повысится уверенность в себе, но и все события в жизни будут иметь более благополучный исход, чем вы надеялись и могли ожидать.

Дайте пищу уму

Четвертый метод ментальной тренировки, позволяющий повысить уверенность в себе, заключается в том, чтобы постоянно давать пищу уму в виде книг, журналов, учебных аудиопрограмм, содержащих позитивную и стимулирующую информацию.

Говорят, что человек – это то, что он ест. Точно так же можно утверждать, что он есть то, что он думает. Любая информация – положительная или отрицательная, – воспринимаемая сознанием, либо служит укреплению вашей уверенности в себе, либо разрушает ее. Чтобы уметь контролировать свое сознание, необходимо четко представлять себе, что поступает в ваш мозг, и прилагать все усилия к тому, чтобы эта информация была позитивной и соответствовала вашим целям и желаниям.

Общайтесь с позитивными людьми

Пожалуй, самым значительным фактором, определяющим разницу между вашим успехом и неудачей, является круг вашего общения. Помимо всего прочего, он вполне подвластен вашему сознательному контролю.

Пятый метод, позволяющий поддерживать уверенность в себе и оптимизм, заключается в том, чтобы постоянно находиться в компании позитивных людей. Летайте вместе с орлами, а не копайтесь в навозе с курами. Прямо сегодня вычеркните из своей жизни негативных людей.

Поскольку те, с кем вы проводите время и поддерживаете личные и деловые отношения, оказывают на вас мощное влияние, необходимо позаботиться о том, чтобы вас окружали только приятные вам люди, которыми вы восхищаетесь и с которыми вам комфортно.

Исследования показывают, что одного только общения с людьми, которые вечно все критикуют и на все жалуются, вполне достаточно, чтобы подорвать ваши шансы на успех и счастье. Негативно настроенные люди тянут вас вниз, лишая энергии и энтузиазма.

Привлекайте к себе позитивных людей

К счастью, закон притяжения применим и к людям. Чтобы изменить характер своего окружения, вам необходимо для начала больше думать о людях, которыми вы восхищаетесь и на которых хотели бы быть похожи. Это могут быть и ныне живущие, и давно умершие люди, чьи качества вызывают у вас уважение и с которых вы хотели бы брать пример.

Почитайте о тех, кто добился больших успехов. Обращайте внимание на статьи в

газетах и интервью с преуспевающими личностями. Мысленно ассоциируйте себя с победителями. Думая о людях, которые вызывают у вас восхищение, вы осуществляете едва заметные изменения в собственном образе мышления и начинаете привлекать в свою жизнь позитивных людей.

Одновременно вы активизируете действие закона отталкивания, и негативные личности начинают отдаляться от вас. Чем сильнее ваш позитивный настрой, тем чаще люди, настроенные на достижение целей, хотят общаться с вами, а негативные личности, наоборот, все чаще находят вас скучным и неинтересным. Вскоре ваше окружение начнет меняться к лучшему.

Все имеет значение

Кстати, если вам кажется, что все перечисленные упражнения потребуют от вас больших усилий, вспомните, что не только действия, но и бездействие имеет свои последствия. Что посеешь, то и пожнешь. Если вам лень сеять, то и урожай будет соответствующим.

Закон накопления напоминает нам, что все в этой жизни имеет значение. Каждый позитивный шаг приближает вас к счастливой и успешной жизни. Каждое позитивное слово, мысль или образ повышают вашу уверенность в себе и углубляют веру в собственные способности.

Наконец, вспомним о законе обратимости. Если вы ведете себя как успешный и уверенный человек, то у вас появятся соответствующие эмоции. Каждое предпринимаемое вами позитивное и конструктивное действие, направленное на достижение поставленных целей, укрепляет вашу веру в себя и свои способности.

Предпринимайте последовательные действия

Надо не только иметь перед собой ясную цель, но и последовательно, каждый день и каждый час что-то делать для ее осуществления. Не медлите, когда появляется благоприятная возможность. Настройтесь на действия.

Быстрый темп – необходимая предпосылка успеха. Чем быстрее вы будете действовать, тем выше будет ваша самооценка, тем больше у вас будет энергии и тем сильнее будет ваша уверенность в себе.

Всех людей можно поделить на две категории: тех, кто говорит, и тех, кто действует. В мире нет недостатка в говорунах, которые убеждены, что говорить о деле – это то же самое, что и делать его.

Но вы должны быть деятелем. Именно такие люди обеспечивают поступательное движение человечества вперед на протяжении всей истории. Это мужчины и женщины, которые умеют думать, планировать, а затем последовательно и упорно трудиться ради достижения цели. Если вы выберете для себя такой подход к жизни, то не только повысите самооценку, но и сможете добиться всего, что захотите, несмотря на возникающие препятствия. Вас уже ничто не сможет остановить!

Практические упражнения

1. Создайте ясный и привлекательный образ своей самой главной цели. Представьте себе конечный результат во всех деталях, как будто он уже достигнут.

2. Каждый день ведите себя так, словно вы позитивно настроенный, уверенный в себе и успешный человек, каким и хотите быть.

3. Практикуйте ментальные репетиции перед каждым важным событием в своей жизни. Закройте глаза, глубоко вздохните и представьте себе грандиозный успех, сопровождаемый чувством спокойствия и уверенности в себе.

4. Прямо сегодня примите решение взять на себя полную ответственность за

собственную жизнь: за то, кем вы являетесь сегодня и кем станете в будущем.

5. Запишите свои главные цели на небольших карточках и читайте их дважды в день, пока они не отложатся в вашем подсознании в виде жизненной программы.

6. Примите решение общаться впредь только с позитивно настроенными людьми и вычеркните из своей жизни нытиков и скептиков.

7. Ежедневно подпитывайте свой разум позитивными книгами, аудиопрограммами, беседами и другими источниками информации, которые соответствуют вашим жизненным целям.

Глава 5

Делайте ставку на свои сильные стороны

Я понял, что успех измеряется не положением, которого вы достигли, а препятствиями, которые вам пришлось преодолеть на пути к нему.

Букер Вашингтон

Уверенность в себе идет рука об руку с высокой самооценкой, ощущением победы, радостью и успехом во всех делах. Чем выше ваша уверенность в себе, тем за большее количество дел вы готовы взяться, а это, в соответствии с теорией вероятности, повышает ваши шансы на то, что они будут успешно выполнены.

Чем больше вы уверены в себе, тем меньшее влияние оказывают на вас временные неудачи и разочарования. Чем сильнее вы верите в себя, тем выше вероятность того, что ваша жизнь будет долгой, увлекательной, полной, богатой и самодостаточной. Единственная цель моей книги состоит в том, чтобы помочь вам этого добиться.

Уверенность в себе начинается с признания того, что вы располагаете колоссальными способностями и характером, позволяющими добиваться практически всего, что пожелаете.

Вы неповторимы! Шансы на то, что когда-либо существовал человек с таким же уникальным сочетанием талантов, умений и способностей, как у вас, составляют один к 50 миллиардам. Чего вы можете добиться и кем стать, не знает ни один человек в мире, даже вы сами. Но одно известно точно: источником всех ваших достижений является умение определять свои самые сильные качества и затем применять их в любой ситуации.

В чем вы сильны?

У каждого человека есть одно или несколько сильных качеств, которые при правильном использовании позволяют ему добиться почти всего, к чему он стремится, и стать тем, кем он хочет. Каждый человек в процессе учебы и многолетнего опыта развивает в себе способности, отличающие его от всех остальных. Все без исключения люди, добивающиеся наивысших результатов в любой сфере деятельности, не жалеют времени, чтобы определить, в чем они сильны, а затем выгодно используют эти качества.

Мы уже говорили о том, что качество вашей жизни во многом зависит от того, на что направлено ваше внимание. Люди, вещи и события, вызывающие у вас интерес, могут многое сказать о вашем ментальном состоянии в целом. Если вас что-то интересует, вы, естественно, уделяете этому больше времени.

Выберите область деятельности

В одном весьма продолжительном по времени исследовании участвовало 1500 мужчин и женщин. В начале своей карьеры все они демонстрировали стремление к успеху и высокие амбиции, но через 20 лет выяснилось, что миллионерами стало только 83 человека.

Проследив их профессиональную биографию за этот период времени, исследователи

установили, что у всех миллионеров прослеживается одна общая черта. Они с самого начала избрали для себя область деятельности, которая им очень нравилась, и полностью отдались этой работе.

Они занялись делом, которое их чрезвычайно интересовало, и посвятили ему все свое внимание. Будущие миллионеры работали со всей душой, чтобы стать настоящими специалистами в своей области, и развивали в себе качества, необходимые для достижения успеха. Они извлекали максимальную пользу из своих сильных сторон и постоянно их совершенствовали.

Ученые сделали вывод о том, что успех, богатство и счастье приходят к человеку, который, как правило, не думает о подобных вещах, а просто занят любимым делом. Богатые люди, ставшие объектом изучения исследователей, никогда не ставили перед собой цель иметь кучу денег. Они всего лишь выбрали область деятельности, которая доставляла им неподдельное удовольствие, и полностью посвятили себя ей. Деньги пришли сами собой.

Счастье и удовлетворение

У этой медали есть и обратная сторона: вы никогда не будете по-настоящему счастливы и удовлетворены, пока не найдете возможности применить свои уникальные человеческие способности в жизни и работе. В своей книге «Работа» Стадс Теркел пишет, что более 80 процентов американцев не чувствуют, что полностью задействуют свой потенциал. Они вроде бы заняты делом и имеют все основания для того, чтобы ощущать удовлетворение от работы, но в глубине души понимают, что при наличии определенных возможностей способны на большее. Вероятно, вы время от времени чувствуете то же самое.

Это называется чувством божественной неудовлетворенности. Оно возникает в том случае, когда у вас нет возможности полностью проявить себя во всем, что вы делаете. Чтобы достичь максимальной самооценки и высшей степени уверенности в себе, необходимо работать на пределе своих возможностей. Вы должны постоянно тренировать и развивать свои способности. Вы должны ощущать, что с каждым днем растете, преодолевая возникающие трудности.

Если вы этого не чувствуете, у вас возникает гнетущее ощущение недовольства собой, что само по себе является хорошим признаком. Неудовлетворенность почти всегда предшествует конструктивным изменениям и служит очередным толчком для роста и развития.

Живите в соответствии со своими принципами

В первой главе мы говорили о том, насколько важно для формирования уверенности в себе наличие жизненных принципов. Люди, ясно представляющие себе, в чем заключаются их внутренние ценности, и живущие в соответствии со своими высшими идеалами, как правило, более уверены в себе и обладают высокой самооценкой. Мы также говорили, что к числу высших ценностей относятся честность и порядочность. Именно эти качества являются гарантом всех остальных принципов и не позволяют пойти на компромисс, если вы уверены в своей правоте.

Искренность перед самим собой абсолютно необходима, если вы хотите воспользоваться своими самыми сильными качествами. Вы должны честно разобраться в себе и принять решение, основываясь на том факте, что вы – уникальная личность. Ваши чувства – ключ к вашим поступкам. Лучшим индикатором для определения рода занятий, которым вам следует себя посвятить, являются ваше душевное спокойствие и удовлетворенность.

Значение смелости

Наряду с честностью смелость является одним из главных качеств, которыми должен обладать человек, стремящийся быть счастливым и уверенным в себе. Если честность необходима прежде всего в оценке самого себя, то такая черта, как смелость, нужна для того, чтобы следовать за голосом своего сердца. Смелость – это способность отбрасывать все сомнения прочь и оставаться верным своим самым лучшим качествам.

Уинстон Черчилль говорил: «Смелость не зря считается высшей добродетелью – ведь в смелости залог всех остальных положительных качеств».

Вы уже знаете, что страх – это злейший враг вашей уверенности в себе и стремления к самореализации. Зачастую люди хорошо понимают, какие действия необходимо предпринять, но боятся делать то, что подсказывает им сердце. Постепенно воспитывая в себе смелость, вы учитесь преодолевать свои страхи, и тогда перед вами открывается совершенно новый мир. У вас появляется уверенность в себе. Вы подходите к той точке, когда исчезают любые ограничения и вы чувствуете, что способны добиться всего.

Прислушайтесь к своему сердцу

Поль Гоген был одним из величайших художников-импрессионистов. Он жил в Париже, у него была семья, и он долгие годы работал в почтовом ведомстве. Порой по вечерам Гоген заходил в кафе, где собирались парижские импрессионисты, и познакомился с некоторыми из них. Живопись привлекала его с юных лет, и он всегда думал только о ней, но был связан работой и необходимостью кормить семью, поэтому при всем желании не мог посвятить себя искусству.

Каково же было удивление окружающих, когда в один прекрасный день Поль Гоген подал в отставку с должности почтового инспектора, оставил семью и переехал на Таити. Там он начал рисовать. Поначалу получалось не слишком хорошо, но постепенно Гоген совершенствовал свои навыки, и сегодня его картины стоят сотни тысяч и даже миллионы долларов. Они выставлены в лучших музеях мира. Некоторые считают Гогена самым выдающимся художником трех последних столетий. Чем-то он напоминает бабушку Мозес, которая в конце концов тоже прислушалась к голосу своего сердца и занялась тем делом, которое привлекало ее всю жизнь.

Будьте честны с собой

Чтобы пойти туда, куда ведет вас сердце, вовсе не обязательно что-то резко менять в своей жизни и взаимоотношениях с людьми. Надо только честно оценить себя и смело направить свою энергию, волю и внимание на ту область деятельности, где вы видите для себя самый большой потенциал. Поступив так, вы очень скоро убедитесь, что приняли самое удачное решение в своей жизни.

У каждого человека есть свои сильные стороны и способности, и каждый из нас появился на свет для того, чтобы направить их на пользу самому себе и окружающим людям. Биографии великих людей – это в большинстве своем истории о том, как они обнаружили в себе некие способности и в полной мере воспользовались ими.

Черчилль был выдающимся государственным деятелем и оратором, Флоренс Найтингейл – превосходным организатором, Авраам Линкольн – дальновидным и страстным политиком и президентом, мать Тереза искренне любила людей и обладала непревзойденными способностями к состраданию, Джо Монтана – великий игрок в американский футбол – отличался невероятной дальностью броска.

Оглянувшись вокруг, вы обнаружите множество людей, отыскавших в себе какие-то способности и старающихся извлечь из них максимум пользы, подобно футболисту, который, получив пас, мчится к воротам соперника. Вы можете поступить так же, если найдете в себе смелость прислушаться к голосу сердца.

Чем компенсировать свои слабые стороны?

Наши рассуждения о сильных сторонах были бы неполными, если бы мы не затронули тему *слабых сторон*. У сильных людей бывают и слабости. Более того, слабых сторон у человека, как правило, больше, чем сильных. Вы можете обладать незаурядными способностями в паре областей, но откровенно плавать в сотнях других.

Слабости – неотъемлемая и неизбежная часть жизни. Питер Друкер говорил: «Все значимые изобретения должны быть простыми, так как пользоваться ими будут в основном некомпетентные люди. Единственное, что всегда будет в избытке, – это человеческая некомпетентность».

И Друкер вовсе не грешил против истины. Он был реалистом и прекрасно осознавал, что *большинству* людей свойственна некомпетентность, правда, к счастью, в разных областях. Другое дело, что люди, не добившиеся успеха в жизни, имеют тенденцию фокусировать свое внимание именно на слабостях. Они зацикливаются на своих недостатках и слишком много думают об отсутствии у себя талантов и способностей, совершенно упуская из виду то, что у них есть и сильные стороны, которые нуждаются в развитии, чтобы принести желаемый результат. Как следствие, они уверены в собственной некомпетентности и не могут раскрыть свой потенциал.

Развитие сильных сторон

Всем нам в той или иной степени с детства присущи сомнения в своих способностях и заниженная самооценка. Уверенность в себе – очень хрупкое явление. Наше позитивное отношение к себе напоминает воздушный шарик, из которого с легкостью выходит воздух. Необходимо длительное время работать над собой, чтобы уверенность в себе сопровождала нас постоянно, особенно в те моменты, когда мы допускаем ошибки и терпим неудачи.

У каждого человека в жизни бывают взлеты и падения. У каждого есть сильные и слабые стороны. Друкер писал: «Цель бизнеса заключается в том, чтобы получить максимальную пользу от сильных сторон людей и свести к минимуму влияние слабых».

Закон концентрации имеет самое прямое отношение к становлению человеческой личности. Все, о чем вы думаете, так или иначе находит свое проявление в вашей жизни. Сильные и компетентные личности думают о своих сильных сторонах и способностях, а слабые предпочитают больше задумываться о своих несовершенствах и недостатках.

У вас всегда есть выбор: считать свой стакан наполовину полным или наполовину пустым. Однако, чтобы сохранять высокий уровень уверенности в себе, от которого зависит ваше счастье и успех, необходимо думать преимущественно о своих сильных сторонах.

Вы – кладезь ресурсов

Одной из самых очевидных характеристик лидеров является то, что они рассматривают себя как неисчерпаемый источник ресурсов, которые можно использовать самыми различными способами, подобно тому как любой инструмент может быть применен для разных целей. Лидеры твердо уверены в том, что свои способности надо применять только в тех областях, в которых они принесут максимальную пользу. Они концентрируются лишь на тех видах деятельности, где могут проявить свои специальные знания и умения.

Один из лучших вопросов, которые вы должны задавать себе как можно чаще, звучит так: «Что я и только я могу сделать, чтобы существенно изменить свое положение к лучшему?»

Одним из следствий закона концентрации является то, что большой успех ожидает лишь того, кто посвятил свою жизнь одной главной цели и сосредоточил свои усилия на нескольких вещах, которые удаются ему лучше других. Желаемый результат приходит тогда, когда вы не отвлекаетесь от своей самой важной и ценной задачи до тех пор, пока не решите

ее.

Любому значимому достижению предшествует длительный период напряженных и сосредоточенных усилий. Однако, как бы глубоко вы ни копали, в этом будет мало проку, если вы копаете не в том месте. Консультант по проблемам менеджмента Бенджамин Трего говорил: «Самая бесполезная трата времени – это хорошее выполнение работы, в которой нет никакой необходимости».

Проведите переучет своих сильных и слабых сторон

Это подводит нас к проблеме самопознания. Если какая-то компания осуществляет стратегическое планирование, она исходит прежде всего из необходимости концентрации своих усилий. Где необходимо сфокусировать и использовать ресурсы, чтобы добиться высоких результатов на конкурентном рынке?

Планировщики исходят из того, что компания обладает достаточной гибкостью, чтобы оправдать свое существование на рынке. Цель любого бизнеса заключается в том, чтобы привлечь и удержать клиентуру. Удовлетворение потребностей клиента должно стоять во главе угла всех расчетов и решений. Поэтому весь процесс стратегического планирования строится вокруг потребностей воображаемого клиента.

Повысьте рентабельность затрат энергии

Одной из главных задач корпоративного стратегического планирования является повышение *отдачи на вложенные средства*. Необходимо так задействовать имеющиеся ресурсы, чтобы они приносили максимум доходов. Для этого надо первым делом определить четкие принципы деятельности и выработать ясные планы, а также разработать письменную декларацию о миссии компании, в которой изложены ее стратегические цели и принципы позиционирования.

Каждый человек должен проделать то же самое с собой. Цель вашего *личного стратегического планирования* состоит в том, чтобы повысить отдачу от вложенной энергии. Вашими самыми ценными ресурсами являются время, а также умственная, эмоциональная и физическая энергия. В связи с этим вы должны так организовать свою деятельность, чтобы получить максимальную пользу и удовлетворение от затраченных ресурсов.

Определите свое отличие от других

Каждая компания должна разработать *уникальное торговое предложение* для любого своего продукта или услуги. В нем указывается, чем данный товар или услуга отличаются от продукции конкурентов. За счет этого создается так называемое конкурентное преимущество, позволяющее добиваться успехов на рынке.

В каждом случае необходимо точно определить, как, чем, когда и в какой степени данный продукт превосходит все остальные, и найти для него соответствующую нишу на рынке. Тот же самый принцип применяется и в оценке собственных качеств.

Вы – глава корпорации «Я»

Вы президент собственной жизни. Вы возглавляете корпорацию по оказанию услуг себе самому. Это ваш личный бизнес. Независимо от того, кто платит вам зарплату, вы работаете исключительно на себя с момента начала своей трудовой деятельности и вплоть до выхода на пенсию.

Даже если вы являетесь наемным работником какой-то организации или компании, рассматривайте себя как частного предпринимателя. Причина низкой самооценки,

неуверенности, неудовлетворенности и неудач зачастую кроется как раз в том, что люди не умеют вести себя так, словно они бизнесмены, несущие полную ответственность за свои действия.

Будучи президентом собственной компании, вы должны продавать свои услуги на рынке труда по максимальным ценам, а для этого надо определить, в чем заключается уникальность вашего торгового предложения.

Что вы умеете делать лучше других? В чем ваша неповторимость и уникальность? В чем заключается ваше *конкурентное преимущество*? Что бы вы написали, если бы вам предложили в 25 словах или даже короче изложить, почему кто-то должен взять на работу или повысить в должности именно вас, а не кого-то другого?

Войдите в число 3 процентов

Многим людям ответ на этот вопрос доставляет большие трудности. Но самое главное – задать его себе. Уже сам факт, что вы размышляете над этой проблемой, делает вас представителем 3 процентов американского трудоспособного населения, которые, по данным исследований, берут на себя полную ответственность за свою судьбу и являются самыми уважаемыми людьми в любой организации.

Итак, первый вопрос, который вы должны себе задать, звучит так: «Какими достоинствами я располагаю на данный момент? В чем заключается мое личное конкурентное преимущество на нынешней работе?»

Все мы на протяжении всей трудовой карьеры обязаны задавать себе эти вопросы и отвечать на них. Никто за нас этого делать не будет.

Количество новой информации в каждой области деятельности удваивается каждые два-три года. Ваши знания и умения устаревают быстрее, чем когда-либо раньше, а приобретение новых знаний абсолютно необходимо для выживания, не говоря уже о достижении успеха в условиях все ужесточающейся конкуренции.

Если вы не в состоянии каждые два-три года удваивать объем своих знаний в конкретной отрасли, то вскоре вынуждены будете уйти из бизнеса и ваше место займет кто-то другой. Тех знаний и умений, которые привели вас к нынешнему положению, уже недостаточно, чтобы продвигаться дальше. Об этом говорит, в частности, и название книги Маршалла Голдсмита «То, что привело вас сюда, не поведет вас дальше» («What Got You Here Won't Get You There»). Такова суровая правда жизни.

Задумайтесь о будущем

Следующий вопрос: «В какой области я мог бы стать конкурентоспособным? Какие качества с учетом своих ценностей и целей я мог бы в себе развить, чтобы добиться превосходства над окружающими?»

И, наконец, пожалуй, самый важный вопрос: «В чем могут заключаться мои конкурентные преимущества в будущем?»

Если бы в будущем вы могли добиться совершенства в каком-нибудь умении, которое вознесет вас на вершину успеха, какое из них вы бы выбрали? Представьте, что для вас не существует никаких ограничений в плане учебы и практики. Какие знания и умения вы хотели бы приобрести, чтобы ускорить развитие своей карьеры?

Определите, в чем ваше призвание

Один мой друг основал компанию, а через пару лет продал ее. Выручив неплохие деньги, он решил сменить направление деятельности и долго раздумывал над этим вопросом.

Чтобы не ошибиться в выборе и найти своим способностям идеальную область применения, он обратился к услугам психолога и прошел кучу тестов и собеседований.

В конце всей этой процедуры психолог объявил моему другу, что ему лучше всего заняться организацией семинаров по повышению профессионального мастерства для менеджеров и продавцов.

Мой друг возмутился и сказал:

– Но вы же знаете, что я боюсь выступлений перед публикой. Я начинаю нервничать при одной только мысли об этом!

– Прекрасно знаю, – ответил психолог. – Но вы же не просили подсказать, чем вам легче всего будет заниматься. Вы хотели, чтобы я порекомендовал вам область деятельности, в которой вы сможете добиться наибольших успехов. А я вижу ваши самые сильные стороны как раз в том, чтобы консультировать и учить менеджеров и продавцов.

Будьте готовы к освоению новых навыков

Моему другу пришлось признать правоту психолога. Он пошел на курсы ораторского мастерства, которые помогли ему преодолеть страх перед публичными выступлениями, и научился проводить презентации перед профессиональной аудиторией. Не прошло и шести месяцев, как мой друг начал новый бизнес, посвященный организации консультационных и учебных семинаров. Сегодня дела у него идут прекрасно, и он еще никогда в жизни не чувствовал себя таким счастливым.

Порой сильные качества можно уподобить мышцам, которые находятся пока в неразвитом состоянии и нуждаются в длительных тренировках. Майкл Джордан как-то раз сказал: «У каждого есть какие-то задатки, но необходимо усиленно поработать, чтобы превратить их в талант».

Путь в тысячу миль начинается с первого шага. Для начала надо сесть и наметить для себя цель. Вы должны точно определить, где находитесь в данный момент и где хотите оказаться в будущем. Какие дополнительные знания и умения помогут вам добиться наибольшей отдачи от прилагаемых усилий? В какой области больше всего пригодятся ваши качества, отличающие вас от остальных?

Познайте себя

Чтобы стать эффективной и цельной личностью (а это необходимые предпосылки для развития уверенности в себе), надо понять, кем вы в действительности являетесь и чего хотите в жизни.

Пытаясь разобраться в себе, мы порой обнаруживаем возможности для каких-то кардинальных шагов, о которых раньше даже не думали. Так начинается процесс самопознания. Чтобы определить, каковы ваши сильные стороны, необходимо исследовать самые разные области, в которых у вас могут быть скрытые таланты. Одной из форм такого самопознания является выполнение тестов, с помощью которых выявляются черты личности и скрытые способности, о которых вы, возможно, и не знали.

Инвестируйте в себя

Несколько лет назад я сам посетил психолога и прошел целую серию тестов, чтобы определить свои сильные и слабые стороны. Результаты позволили понять, что и каким образом оказывало на меня влияние в течение всей сознательной жизни. В ходе тестов определились области, в которых у меня имеются природные таланты и способности. Кроме того, вскрылись и некоторые слабые стороны личности, а также сферы деятельности, к которым у меня нет ни интересов, ни способностей.

Такие тесты могут помочь и вам. Из них вы узнаете о себе много нового. Они расскажут, что вам нравится и какой вид деятельности вас больше всего привлекает. Тесты позволят вам по-новому взглянуть на свои ценности и основные мотивирующие факторы, а

также узнать, какая деятельность приносит вам наибольшую радость. Это позволит вам не тратить время впустую, занимаясь не своим делом.

Если вы располагаете временем и деньгами, можно провести детализированное изучение свойств личности у специалиста по профессиональной ориентации, которое может оказать значительное влияние на всю вашу последующую карьеру. Если же времени и денег нет, существует множество книг, в которых приведены различные тесты. Их можно выполнять самостоятельно, и они дают достаточно точные результаты. Некоторые компании разрабатывают целые серии подобных тестов, каждый из которых позволяет оценить ваши сильные и слабые стороны в различных областях деятельности.

Самоанализ

Существует также ряд упражнений по самоанализу, для выполнения которых вам потребуются только ручка и бумага. Эти упражнения зачастую открывают вам глаза и помогают разглядеть возможности, о которых вы даже не подозревали.

Первое упражнение заключается в том, чтобы признать, что вы уже сыграли немало ролей в этой жизни и попробовали себя в самых разных делах. С детства вы обучались многим видам деятельности. У вас уже имеется чрезвычайно богатый набор умений и навыков, многие из которых достались вам от природы.

Несколько лет назад мне вдруг захотелось сняться в массовке. В анкете, которую мне вручили, среди прочих был такой вопрос: «Какие ваши умения и навыки могли бы пригодиться для съемок в сценах различного рода?»

К анкете прилагался список более чем из 200 действий, которые следовало выполнить потенциальному участнику массовки. Мне нужно было отметить те из них, с которыми уже приходилось иметь дело в прошлом. Пройдясь по всему списку, я был просто поражен тому, сколько у меня различных умений и навыков, о которых я даже не задумывался.

Это были и всевозможные виды спорта, и умение водить различные транспортные средства, ездить верхом, держать на руках младенцев, мыть посуду, взбираться по лестницам, прыгать через скакалку, плавать, нырять, падать на землю и т. п. Может быть, причина низкой самооценки и неуверенности в себе у многих людей кроется как раз в том, что они никогда не ставили перед собой задачу составить список своих талантов, способностей и умений.

Составьте перечень своих умений и способностей

Первая часть упражнения заключается в том, чтобы составить перечень всех дел, которые вы регулярно выполняете. Запишите на листе бумаги все роли, которые вы играете в течение дня, начиная с момента пробуждения и заканчивая отходом ко сну. Если вы занимаетесь спортом или упражняетесь в тренажерном зале, включите эти действия в свой список. В нем могут быть указаны, например, такие роли, как родитель, повар, мойщик посуды, водитель, покупатель, читатель, писатель, работник (с перечислением конкретных профессий и видов деятельности, например: продавец, участник переговоров, учитель, менеджер, машинистка, телефонный оператор). Постарайтесь вспомнить все до мельчайших подробностей.

Проанализируйте свой день час за часом, минута за минутой и выпишите все, что вы делали сегодня, в течение месяца, в течение года. Закончив составление списка, вы сами удивитесь тому, сколько у вас имеется умений и навыков.

Классифицируйте свои роли и занятия

Во второй части упражнения на самоанализ вы должны составить новый перечень, в котором все перечисленные выше умения и навыки следует разбить на категории. Например,

в категории «родитель» укажите все действия, которые вы выполняете в этой роли. То же самое относится и к категории «муж/жена». Сюда входят действия, которые вы не стали бы совершать, если бы не были женаты/замужем.

Включите в список все виды работ, которые вы день за днем выполняете в рамках своей профессиональной деятельности. Возможно, в вашем перечне появится и такая категория, как «друг». Сюда вы должны вписать все действия, которые совершаете в качестве друга, например: телефонные звонки, визиты, написание писем, общение, совместные ужины, встречи после работы и т. п. Если вы занимаетесь спортом, выделите и такую категорию, а затем включите в нее все виды физической активности. Если вы любите читать, отметьте в списке, какие темы интересуют вас больше всего.

Определите приоритеты своих ролей

Разбив свои роли и занятия на группы, перейдите к завершающему этапу упражнения и определите приоритеты для каждой категории. Какая из них является для вас самой важной? Если бы вас отправили на необитаемый остров, то чем из всего перечисленного вам хотелось бы там заниматься (назовите два-три вида действий)?

Пронумеровав категории действий в соответствии со значимостью, вы сможете довольно точно понять, что вы собой представляете и какие ценности имеют для вас наибольшее значение.

Далее вы должны задать себе следующие вопросы:

1. Что мне необходимо предпринять в каждой из перечисленных областей, чтобы добиться максимального успеха и удовлетворения от работы?
2. Чему следует уделить большее, а чему меньшее внимание?
3. К чему нужно приложить больше усилий, а от выполнения чего отказаться?
4. Что для меня более и что менее важно в каждой из категорий?
5. Если бы у меня была возможность выбора, что бы я предпочел из всех своих занятий?

Вы сами убедитесь в том, что некоторые из результатов этого упражнения окажутся для вас неожиданными. Из собственного опыта могу сказать, что меня поразили отдельные категории, оказавшиеся в числе главных, а также ряд занятий, которым я всегда уделял массу времени, но которые, как выяснилось, не представляют никакой важности. Чтобы по-настоящему познать себя, необходимо провести самоанализ в письменном виде.

Попросите близких о помощи

Второе упражнение, ставшее поворотным пунктом в жизни очень многих людей, поможет вам больше узнать о себе. Для его выполнения необходимо обратиться за помощью к близкому человеку, чтобы узнать, что он о вас думает.

Попросите человека, которому вы доверяете, охарактеризовать ваши сильные и слабые стороны, достоинства и недостатки. Какой род работы он мог бы вам порекомендовать? Какие таланты и способности вам необходимо для этого развивать?

Даже люди, которые знают вас не очень хорошо, нередко способны помочь вам взглянуть на себя и свои способности со стороны. Их наблюдения бывают очень точными. Они могут порекомендовать такую область деятельности, которая вам даже в голову не приходила.

Однажды я вместе с деловым партнером ехал на встречу, которая должна была происходить за городом. По пути у нас была возможность поговорить. В то время у меня как раз назревал новый этап в карьере, и меня волновал вопрос, что делать дальше. Я всерьез размышлял над тем, чтобы заняться чтением лекций, организацией семинаров и

производством учебных аудиопрограмм. Повинуясь внезапно возникшему побуждению, я обратился к партнеру с просьбой подсказать мне, в каком направлении менять карьеру.

Важный совет

Собеседник внимательно посмотрел на меня и после небольшого раздумья сказал:

– Брайан, я думаю, вы добились бы больших успехов в чтении лекций и ведении учебных семинаров. Вы много читаете и занимаетесь исследовательской работой. У меня сложилось впечатление, что вам нравится делиться своими идеями с другими. По-моему, было бы намного продуктивнее делать это перед профессиональной аудиторией.

До тех пор я редко выступал публично и никогда не вел семинары. Не хочу утверждать, что этот разговор стал поворотной точкой в моей карьере, но он окончательно укрепил меня в мысли, что раз уж случайный попутчик разглядел во мне такие способности, то действительно пора становиться лектором и учителем.

Сегодня я каждый год читаю лекции для 250 тысяч людей в США, Европе, Азии, Австралии и Новой Зеландии. Я посетил с лекциями и семинарами все острова Карибского бассейна и Мексику. Пожалуй, мое решение оказалось правильным.

Определите свою мотивацию

Третье упражнение на самоанализ с целью определения своего потенциала содержится в трудах профессора Гарвардского университета Дэвида Макклелланда.

Макклелланд разработал метод опроса людей, позволяющий выяснить, в каком виде деятельности они могут добиться наибольшего успеха. В ходе работы он пришел к выводу, что все люди делятся на три основные категории. В зависимости от того, к какой категории относится человек, можно предсказать, насколько он годится для той или иной работы.

Опросный лист, который можно заполнять *самостоятельно*, содержит ряд вопросов, касающихся высших достижений в предыдущей деятельности человека и тех чувств, которые он испытывал в тот момент.

Распределение по категориям основывается на главных мотивирующих факторах. Какой вид деятельности вам больше всего нравился в прошлом и в чем вы достигали наибольшего успеха? Существует три основных мотивационных профиля, и каждый человек, в том числе и вы, относится к одному из них.

Потребность в успехе

К этому мотивационному профилю относятся люди, для которых наивысшей потребностью является достижение поставленных целей. Они занимаются почти исключительно *индивидуальными* видами деятельности. Сюда можно отнести тех, кто покоряет горные вершины, заканчивает трудный курс обучения, участвует в гонках – словом, ради победы преодолевает любые препятствия.

Таким людям свойственны определенные сильные стороны, которые незаменимы в некоторых профессиях, в частности в профессии продавца. Поскольку это индивидуальный вид деятельности, людям, которые добиваются в нем больших высот, нравится работать самостоятельно и добиваться успеха в одиночку.

Потребность в лидерстве

Основным мотивирующим фактором здесь является стремление к власти. Человек с сильной ориентацией на лидерство старается добиться результата руками других людей. Под властью в данном контексте понимается способность оказывать влияние на окружающих и координировать их действия в ходе решения сложных и долгосрочных задач. К этой категории можно отнести, например, тренера спортивной команды или руководителя трудового коллектива, которым искренне нравится их работа.

Потребность в причастности

Третьим мотивирующим фактором является потребность в принадлежности к определенной группе. Люди, относящиеся к этой категории, любят работать в команде и стремятся к тому, чтобы в коллективе складывались гармоничные отношения. Им нравится оказывать помощь другим и, в свою очередь, обращаться к ним за поддержкой. Они испытывают удовольствие от сотрудничества в достижении общей цели.

Ответьте на вопросы

Проходя этот тест, вы должны постоянно иметь в виду следующее:

1. Что вам нравится делать больше всего?
2. Какие из ваших прошлых достижений принесли вам ощущение гордости и способствовали высокой самооценке?
3. Что вы считаете своим наивысшим жизненным достижением?

Работа, доставляющая вам наибольшее удовольствие, служит хорошим индикатором ваших сильных сторон. Они могут быть скрытыми, но, задавая себе вопросы, подобные приведенным выше, и давая на них честные ответы, вы можете их выявить. Когда вы найдете свои сильные стороны и начнете развивать их, чтобы использовать в работе и жизни, у вас повысится самооценка и уверенность в себе.

Стремитесь к высшему результату

Ваша главная задача – найти себе применение там, где вы можете добиться наивысших позитивных результатов, то есть получить максимальную отдачу от затраченной энергии. Если вы будете работать и развивать свои способности в той области, которая соответствует вашим самым сильным качествам, ваша самооценка повысится, вы будете чувствовать себя победителем и испытывать прекрасное чувство уверенности в себе.

Признайте свои недостатки

Практически в любой сфере деятельности необходима трезвая оценка своих слабых сторон, которые есть у каждого человека. Ниже приведены советы, которые помогут вам в этом.

Имейте в виду, что почти любую слабость можно рассматривать как силу, примененную неправильно и в неподходящем месте. Если вы используете даже свои самые сильные стороны там, где это не требуется и не приносит пользы, они превращаются в слабые, поскольку мешают достижению желаемого результата.

Продажа или менеджмент?

У меня был один сотрудник, который отличался прямоотой и напористостью. Он начал свою карьеру в должности продавца и добился больших успехов, а затем был назначен на руководящую должность. И тут-то выяснилось, что из-за его напористости и агрессивности с ним никто не хочет работать.

Назначая его менеджером, я совершенно упустил из виду, что его агрессивность была вполне уместна в сфере продаж, где она является сильной стороной, способствующей личным достижениям, но на руководящем посту это качество превратилось в недостаток.

В то же время многие из так называемых слабых сторон на самом деле могут оказаться сильными, если использовать их вовремя и к месту.

Ситуативные слабости

Бывает так, что слабые стороны человека объясняются лишь *определенными ситуациями*. Идя в лес, надо быть готовым ко встрече с комарами. Слыша критику в свой адрес, вы можете прийти к выводу, что не годитесь для данной работы. Однако полностью избежать критики вряд ли кому-то удастся.

Я выступаю с мотивационными лекциями, а также с лекциями по проблемам продаж и менеджмента перед очень многими людьми. И порой некоторые из них говорят или пишут мне, что мое выступление им не понравилось. Даже несмотря на то, что в 99 процентах писем содержатся в основном позитивные оценки моей работы, всегда найдутся люди, которых что-то по той или иной причине не устраивает. Это те самые неизбежные «комары», которые встречаются в любой профессии.

Чем бы вы ни занимались и к какой бы цели ни шли, вам наверняка придется иметь дело с претензиями и критикой. Однако это необязательно означает, что у вас имеются слабые стороны. Это просто частные мнения отдельных людей.

Не принимайте близко к сердцу

Нередко бывает так, что человек делает вывод о наличии у себя слабых сторон на основании предыдущего опыта. Допустим, в прошлом кто-то в чем-то вас превзошел, а вы восприняли это слишком близко к сердцу и пытаетесь перенести этот опыт на свою будущую деятельность. Возможно, кто-то резко и деструктивно покритиковал вас, а вы проявили чрезмерную чувствительность. В подобных случаях даже незначительные подозрения на то, что кто-то относится к вам неодобрительно, могут вызвать негативную реакцию с вашей стороны. Вы начинаете задумываться о своих слабых сторонах, хотя на самом деле такие ситуации свидетельствуют о том, что вы растете и развиваетесь. Именно в них выковываются сильные черты личности.

Учитесь

Возможно, ваши слабые стороны можно легко ликвидировать за счет учебы. Ведь иногда единственное, что мешает вам добиться экстраординарных успехов, – это недостаток образования. Порой достаточно записаться на нужные курсы, прослушать нужную аудиопрограмму, прочитать нужную книгу, чтобы подняться к вершинам в своей области.

Возможно, ваша слабая сторона вообще не имеет никакого значения. Допустим, кто-то ожидает от вас определенных качеств и способностей, которыми вы не обладаете или которым не уделяете интереса и внимания. Разочарование этого человека может привести вас к мысли, что вам чего-то не хватает, но на самом деле эти знания и умения вам попросту не нужны для решения поставленных перед вами задач.

Слабости тоже приносят пользу

Наконец, ваши слабые стороны могут оказаться ключевым критерием, который поможет определить, чем вам не стоит заниматься. Существуют сферы деятельности и задачи, которые вам совершенно не подходят. Если вы попытаетесь за них взяться, то неизменно будете показывать плохие результаты. В этом случае сама природа подсказывает вам, что вы занимаетесь не своим делом.

Достоинства и недостатки

Вы должны запомнить самое главное: у каждого человека есть свои сильные и слабые стороны. Есть сферы деятельности, в которых вы сильны и можете достичь невероятных высот, а есть такие, в которых вы слабы. Это значит, что не стоит тратить время на те области, в которых вы не блещете, чтобы лишний раз убедиться в том, что вы не в состоянии

добиться здесь прогресса.

Лучше потратьте это время, чтобы подвергнуть себя тщательному анализу. Познавая себя самостоятельно и при помощи других людей, устно и в письменной форме, вы сможете прийти к объективным выводам. Когда вы выявите свои сильные стороны, вам легче будет понять, что вы в действительности собой представляете. Чем лучше вы себя узнаете, тем больше будете уважать за свои уникальные таланты и способности. От этого возрастет и уверенность в себе.

Сведя к минимуму переживания по поводу своих недостатков и несовершенств, сосредоточьтесь на своих сильных сторонах. Это поможет вам добиваться успеха во всех начинаниях.

Практические упражнения

1. Прямо сегодня примите решение, что вы будете стремиться стать одним из лучших в своей области и войдете в число 10 процентов тех, кто демонстрирует наивысшие результаты.

2. Определите главные умения и навыки, которые необходимы для отличной работы в вашей сфере деятельности.

3. Определите свои природные задатки и способности, а также виды деятельности, которые вам хорошо удаются и доставляют удовольствие.

4. В чем состоит ваше конкурентное преимущество? Что вы умеете делать лучше других сейчас и сможете в будущем?

5. Какой вид работы сильнее всего вас мотивирует и приносит наивысшее личное удовлетворение?

6. В каких областях приложенные вами усилия имеют наибольшую отдачу? Какие ваши действия приносят больше всего пользы лично вам и вашей компании?

7. Возьмите бумагу, ручку и выполните одно или несколько упражнений, описанных в данной главе, чтобы убедиться в том, что правильно избрали для себя сферу деятельности.

Глава 6 Преодоление трудностей

В основе чудесной силы, возносящей немногих к вершинам успеха, лежат трудолюбие, усердие и настойчивость, ведомые смелым и непреклонным духом.

Марк Твен

Уверенность в себе строится не столько на позитивном мышлении, сколько на позитивном *опыте*. Ваша цель заключается в том, чтобы воспитать в себе непоколебимую уверенность, которая наделит вас такой силой, что вы станете непобедимым. Вы должны использовать каждую возможность, чтобы проявить свое позитивное отношение к жизни. Это поможет вам добиваться всех поставленных перед собой целей. Для этого вам необходима абсолютная вера в то, что вы способны преодолеть любое препятствие, которое может встретиться у вас на пути.

Упорство

Наполеон Хилл писал: «Настойчивость также преображает характер человека, как углерод преображает железо, превращая его в сталь». Ему также принадлежат слова: «Прежде чем к человеку придет успех, ему наверняка придется испытать временные неудачи и поражения. В случае неудачи проще всего сдаться. Именно так и поступают большинство людей».

Истинным мерилom веры в себя и свои способности является настойчивость. Если вы

безоговорочно верите в то, что способны сохранять настойчивость вплоть до победы, вас никто не сможет остановить. Сформировав в себе такую уверенность, вы сможете добиться практически всего, чего захотите.

Реальный взгляд на жизнь

В своем бестселлере «Привычки на миллион долларов» («Million Dollar Habits») Роберт Рингер пишет, что самой полезной является привычка реально смотреть на жизнь. Она свойственна всем людям, достигшим высот в какой-либо сфере деятельности.

Как правило, все преуспевающие и счастливые люди – неисправимые реалисты. Они не позволяют себе такой роскоши, как иллюзии и самообман. Они видят мир таким, какой он есть, а не таким, каким хотелось бы. Эти люди признают неопровержимые факты и строят свои планы только на их основе.

Признание реального положения вещей необходимо для того, чтобы научиться справляться с трудностями. Вы должны понять, что проблемы неизбежны. Огорчения и разочарования – это реалии жизни, и от них никуда не деться. Способность справляться с ними – такое же необходимое условие развития уверенности в себе, как и те, о которых мы говорили выше.

Проверка характера

Когда все складывается удачно, у людей не возникает проблем с самооценкой и уверенностью в себе, но настоящий характер проявляется в том, что человек не бросает своего дела, даже если все валится из рук, а окружающие смотрят на него неодобрительно и порой с насмешкой. Именно в такие времена становится понятно, из какого теста вы сделаны.

Бизнес-школа Стэнфордского университета провела обширное исследование с участием людей, поднявшихся по карьерной лестнице вплоть до самых высоких постов. Для этого использовались различные анкеты и тесты, с помощью которых исследовалась вся трудовая биография, начиная с первого рабочего места. Исследователи ставили перед собой цель научиться предсказывать, какие люди больше пригодны для руководящих должностей.

Изучив десятки личностных и деловых качеств участников эксперимента, исследователи в конце концов остановились на двух чертах личности, наличие которых позволяло с большой долей уверенности говорить о том, что данный человек способен контролировать трудовой коллектив и обстановку в компании и добиваться не просто ее выживания, а динамичного развития и процветания в условиях жесткой конкуренции.

Будьте командным игроком

Первое из этих качеств – способность успешно работать в команде и формировать команду единомышленников на основе общих целей. Если вы хотите, чтобы в компании вас ценили, все ваши деловые и предпринимательские качества должны проявляться в командной среде. Умение работать в команде – это качество, которое относительно легко поддается наблюдению и оценке.

Умение справляться с кризисами

Второе качество, выявленное исследователями, значительно хуже поддается измерению, но абсолютно необходимо для достижения долгосрочного успеха. Это способность эффективно действовать в условиях кризиса.

Наполеон говорил о том, что по-настоящему смелый человек должен быть духовно и эмоционально готов к действию, даже если его разбудить в четыре часа утра. Он считал это

самой редкой формой смелости, которой обладают лишь немногие люди.

В военных кругах особо ценятся «обстрелянные» воины. Каждый солдат, моряк и летчик задумывается о том, как он поведет себя под огнем. Все понимают, что это самое главное испытание характера, в котором выковывается личность.

Любая компания знает, что ее выживание зависит от того, как сотрудники будут работать в кризисных условиях (а такие ситуации неизбежны и непредсказуемы). Несмотря на то что в ходе эксперимента невозможно воссоздать реальные условия кризиса, проведенное в Стэнфорде исследование доказывает, что, хотя умение преодолевать сложные ситуации с трудом поддается измерению, оно абсолютно необходимо для предсказания успеха человека, претендующего на руководящие роли в бизнесе.

Капризы фортуны

То же самое можно сказать и о вас. Ваша самооценка и уверенность в себе тесно связаны с умением эффективно справляться с проблемами и трудностями, которые нет-нет да и наносят вам удар исподтишка. Истинная сила характера проявляется тогда, когда вы, оказавшись на земле, вновь встаете на ноги и продолжаете бороться.

У меня есть любимое стихотворение Роберта Сервиса, которое называется «Держись». В нем есть такая строфа:

Изнемог в борьбе? И не стыдно тебе?
Ты ведь смел, умен и не стар.
Знаю, сил уже нет, но рассмейся в ответ,
Стисни зубы, держи удар.
Ты все сможешь, малыш, ты в конце победишь,
Вытри сопли, встань и держись.
Легче легкого взять и руки поднять,
Трудно драться за эту жизнь.

Качество вашей личности во многом определяется тем, как вы справляетесь с трудностями и насколько в вас силен бойцовский дух. Успешные и уверенные в себе люди – это вовсе не те, у кого нет никаких проблем, а те, кто умеет решать их более эффективно, чем другие.

Основатель журнала «Forbes» Б. Ч. Форбс писал: «История не раз демонстрировала, что великим победителям приходилось преодолевать немыслимые трудности, прежде чем они добивались триумфа. Они одерживали победы, потому что отказывались мириться с поражениями». Берите с них пример.

Теория вызова и ответа

В 1952 году историк Арнольд Тойнби был удостоен Нобелевской премии за изучение жизненных циклов цивилизаций. Согласно его теории, человеческая история насчитывает 21 цивилизацию, двадцать из которых со временем закончились крахом. Двадцать первой он считал американскую цивилизацию.

В своих трудах ученый демонстрировал современным историкам и политикам, что необходимо делать для выживания и процветания своих наций.

Тойнби выдвинул историческую теорию вызовов и ответов. Он утверждал, что каждая великая цивилизация начинается с небольшой группы людей, которые сталкиваются с вызовом окружающей действительности. В большинстве случаев таким вызовом является действие неких враждебных сил, однако это могут быть также климатические или географические условия.

Эффективный ответ на вызов

Если эта маленькая группа людей, столкнувшись с вызовом, была способна дать на него позитивный и конструктивный ответ, она одерживала победу и продолжала расти и развиваться. Но сам процесс роста порождал новый, еще более масштабный вызов, который обычно выражался в агрессии со стороны других племен.

Чтобы справляться со все новыми вызовами, группе приходилось идти на внутренние реорганизации. Если ответы были все такими же позитивными и конструктивными, рост продолжался, и на каждой его стадии племя, нация или государство сталкивались с еще более серьезными вызовами.

До тех пор пока цивилизация находила эффективные ответы на эти вызовы, она продолжала развиваться. Поворотным пунктом становилась ситуация, когда у нее пропадало желание или возможность реагировать на вызовы. В этом случае начинался упадок, и со временем цивилизация исчезала с лица земли.

Все цивилизации переживают упадок

Если взять, к примеру, римскую цивилизацию, то прошло несколько сотен лет, прежде чем Рим утратил свой статус ведущей средиземноморской державы. Как только римляне привыкли к «хлебу и зрелищам», а также к различным формам правительственных пособий и бесплатной раздаче продовольствия, они перестали реагировать на внешние обстоятельства и у них пропало желание сопротивляться натиску варварских племен с севера.

Иногда падение цивилизаций происходило очень быстро. Не прошло и пяти лет с момента высадки Кортеса в Веракрусе, как были полностью разрушены основы ацтекской цивилизации, история которой насчитывала сотни лет. Многовековая Австро-Венгерская империя, ослабленная внутренними раздорами, развалилась всего за четыре года Первой мировой войны и уже не смогла возродиться.

Однако, сколько бы ни длился упадок, его начальной точкой всегда становилась утрата воли и способности противостоять внешней угрозе или другим трудностям. Тойнби пришел к выводу, что, за некоторым редким исключением, внешним завоеваниям всегда предшествовал период внутренних неурядиц.

История вашей жизни

Значение теории Тойнби состоит в том, что ее во многом можно применить и к жизни каждого конкретного человека. Как бы ни опекали нас в детстве родители, рано или поздно всем нам приходится встречаться с трудностями, касающимися взаимоотношений с другими людьми, работы и т. п. Каждый раз, сталкиваясь с такими влияниями извне, мы становимся перед выбором: реагировать на них в позитивном и конструктивном духе или сдаться.

Делая выбор в пользу позитивной и конструктивной реакции, мы сохраняем хладнокровие и эффективно решаем проблемы, благодаря чему приобретаем опыт и становимся сильнее. Наша самооценка растет. Мы приобретаем уверенность, что сможем решить и другие, более сложные задачи, и смотрим в будущее с оптимизмом.

Взлеты и падения в бизнесе

Каждая мелкая и крупная компания тоже переживает циклы вызовов и ответов на них. Если небольшая фирма способна пережить неизбежные спады в работе, она продолжает расти и в процессе развития сталкивается с еще большими проблемами и трудностями. Питер Друкер говорил: «Компания остается в бизнесе лишь до тех пор, пока зарабатывает достаточно денег, чтобы расплатиться за собственные ошибки».

Один бизнес-консультант высказал мысль, что мелкие фирмы каждые три месяца

переживают кризисы, и если они не способны справиться с трудностями, то их ожидает крах.

Мы с вами тоже во многом похожи на такие фирмы. К счастью, неспособность справляться с кризисами совсем необязательно должна заканчиваться для нас финансовым крахом. Однако, если мы не в состоянии находить эффективные ответы на возникающие вызовы и позволяем обстоятельствам одержать верх, наша самооценка снижается, а уверенность в себе исчезает, что делает дальнейшую борьбу с трудностями еще более проблематичной.

От реакции зависит ваше будущее

Практически все, что с вами происходит, зависит от ваших реакций на повседневные жизненные взлеты и падения. А эти реакции, в свою очередь, являются результатом накопленного вами опыта. Томас Хаксли говорил: «Опыт – это не то, что происходит с человеком, а то, как он оценивает происходящее».

Ваша жизнь и все, что происходит вокруг вас, проявляется в виде ваших реакций. Дело не в событиях как таковых, а в том, как вы на них реагируете. Именно поэтому ученые из Стэнфорда недвусмысленно заявляют: «Выраженная способность действовать в условиях кризиса является абсолютно необходимой предпосылкой для продвижения человека на руководящие посты».

Фактически речь в данном случае идет о *характере*. Одной из ваших жизненных целей должно стать формирование характера. Сильный характер необходим для долгосрочного счастья и успеха, а чтобы его воспитать, человек должен, пережив ряд неудач и временных отступлений, выйти из них победителем.

Проблемы возникают неожиданно

Возможно, вы пытаетесь организовать свою жизнь таким образом, чтобы свести к минимуму влияние неожиданных неприятных сюрпризов. Вы задействуете весь свой ум, образование и опыт, чтобы по возможности избежать трудностей.

Вы тщательно продумываете и заранее готовите свои действия на работе и в быту, чтобы все шло по плану. Вы заботитесь о своем здоровье и благополучии членов семьи.

Вы принимаете меры по повышению вероятности успеха в своей карьере. Тщательно запираете двери, уходя из дома, страхуете имущество, соблюдаете правила движения – словом, делаете все, чтобы избежать неприятностей.

Так поступают почти все люди, за исключением самых бестолковых и безответственных. И все же, несмотря на ваши усилия, неприятности обязательно случаются. Они появляются в вашей жизни, как непрошенные гости, и наносят удары исподтишка. И здесь не помогут никакие заранее принятые меры.

Трудности и формирование характера

В отсутствие трудностей и препятствий сильный характер выработать невозможно. Вы не сможете совершенствоваться как личность. Вы не сможете развить в себе упорство, настойчивость и решимость – как раз те качества, которые необходимы для успеха. Если вы сознательно избегаете проблем, личностный рост невозможен.

Таким образом, создается дилемма – положение, когда вы должны сделать выбор из двух возможных. И если ваш выбор пал на формирование сильного характера, вы должны принять решение бороться с любыми сложностями и преодолевать любые трудности. Энн Ландерс очень удачно выразила эту мысль: «Если бы меня попросили дать человечеству один, но самый важный совет, я бы порекомендовала рассматривать неприятности как неотъемлемую часть жизни. Когда перед вами возникает проблема, поднимите голову, посмотрите ей прямо в глаза и скажите: “Я сильнее тебя. Ты меня не одолеешь”».

Все зависит от вашего восприятия

Фредерик Робертсон говорил: «Не ситуация создает человека, а человек ситуацию». Важно не то, что случается с вами, а то, как вы воспринимаете случившееся. Именно этим определяется сила или слабость вашей личности. К великим людям мы относим тех, кто умеет правильно реагировать даже на самую сложную ситуацию, а все остальное – уже история.

Профессор Гарвардского университета Абрахам Залезник – один из немногих людей, глубоко занимавшихся изучением проблемы *разочарования*. В ходе исследований он установил, что реакция человека на разочарования и неудачи может довольно точно предсказать, каких высот он сможет добиться в жизни.

По данным Залезника, большинство людей внутренне не готовы к разочарованиям, которые неизбежно будут возникать в жизни. Подобные ситуации застают их врасплох и эмоционально ошеломляют. Человек обобщает свои переживания и начинает думать, что он вообще не справляется с работой.

Многие в таких случаях склонны объяснять все отсутствием у себя способностей, знаний и умений. В результате разочарование распространяется с работы на собственную личность, человек теряет смелость и уверенность в себе, которые необходимы для движения вперед. Зачастую на этом фоне развивается депрессия, и человек окончательно сдается. Он перестает ставить цели, работать над собой и начинает больше думать об опасностях и потенциальных убытках, чем о благоприятных возможностях и потенциальном выигрыше.

Как надо реагировать на неудачи

Исходя из данных исследования, Залезник сделал вывод о том, что люди, добивающиеся успеха, реагируют на неудачи совершенно иначе. Во-первых, они заранее мысленно готовят себя к ним и в случае наступления неблагоприятных обстоятельств уже знают, как надо реагировать и в каком направлении события могут развиваться дальше.

Они относят частные неудачи только к данной конкретной ситуации и не делают на этом основании общих выводов об отсутствии у себя каких-либо способностей. Кроме того, когда случается какая-то неприятность, они пользуются определенными ментальными приемами, причем почти автоматически.

Предвидение кризиса

Историки считают Наполеона Бонапарта самым блестящим полководцем в истории человечества. За свою военную карьеру, длившуюся 25 лет, он провел сотни больших и малых сражений и потерпел поражение только в *трех*. Говорят, что одно только его присутствие на поле боя было равносильно дополнительным 40 тысячам солдат, так как он вселял в свою армию чрезвычайно высокий боевой дух.

Наполеон славился тем, что не жалел времени на предварительное изучение поля боя и тщательно продумывал все возможные детали предстоящего сражения. Он не тешил себя иллюзиями и всегда исходил из наихудшего варианта развития событий.

В ходе сражения обстановка постоянно менялась, и ему поступал целый поток донесений от посыльных и офицеров, которые просили указаний для дальнейших действий. Распоряжения Наполеона всегда были мгновенными, ясными и краткими. Что бы ни случилось, у него всегда был наготове ответ. Это помогло Наполеону завоевать всю Европу, а причина заключалась в том, что он все продумывал заранее.

Предварительное обдумывание и планирование

Эта книга задумывалась мною как полезное практическое пособие. На следующих страницах я поделюсь с вами лучшими ментальными приемами, которые в ходе борьбы с препятствиями используют самые преуспевающие люди.

Я предлагаю вам освоить эти приемы и постоянно обращаться к ним, чтобы довести их до автоматизма и сделать неотъемлемой частью ваших мыслительных процессов. Обещаю, что в этом случае вы совершите гигантский шаг к высочайшей уверенности в себе, которая позволит вам добиваться чего угодно.

Измените подход к ошибкам

Самый лучший ментальный прием – это переосмысление своего подхода к ошибкам. Вы уже знаете, что страх перед неудачей – это самое большое препятствие на пути к успеху и счастью. Вам также известно, что такой страх входит у нас в привычку еще с детства в результате деструктивной критики со стороны родителей. К счастью, этот страх, стоящий у вас на пути, является не врожденным, а приобретенным, следовательно, от него можно избавиться и вновь обрести уверенность в себе, позволяющую двигаться вперед.

Начальная точка избавления от страха – это признание и осознание того факта, что без неудач успех невозможен. Любому успеху предшествуют долгие периоды неоднократных неудач, а иногда даже провалов.

Авраам Линкольн считался одним из самых больших неудачников среди американских политиков. Его бизнес разорился, от него ушла любимая женщина, он много раз терпел поражения на выборах. Но он извлекал уроки из своих неудач и в конце концов все-таки одержал победу, став одним из самых почитаемых президентов в истории Америки.

Стэнли Джадд писал: «Не бойтесь неудач. Не тратьте энергию на то, чтобы скрывать их. Извлекайте из ошибок уроки и переходите к очередным задачам. В неудачах нет ничего плохого. Если вы не допускаете ошибок, то и не развиваетесь».

Удвойте количество ошибок

Путь к успеху лежит только через неудачи. Без них успех попросту невозможен. Однажды молодой журналист поинтересовался у основателя компании IBM Томаса Уотсона, существуют ли средства ускорения успеха. Уотсон ответил ему замечательными словами: «Вы хотите быстрее добиться успеха? Удвойте количество ошибок. Успех – это оборотная сторона неудачи».

Каждый человек, добившийся в жизни чего-то существенного, хотя бы раз в жизни терпел сокрушительное поражение. В биографической литературе вы найдете немало историй из жизни мужчин и женщин, которые пережили множество неудач, прежде чем узнали, что такое успех.

Несколько лет назад на телевизионное ток-шоу Дэвида Зюскинда было приглашено четыре предпринимателя, которые стали миллионерами еще до того, как им исполнилось 35 лет. В ходе беседы их попросили подсчитать, сколько фирм они основали, прежде чем нашли сферу бизнеса, которая принесла им богатство. В результате среднее число фирм у каждого составило 17, причем 16 из них прогорели, и лишь 17-я попытка увенчалась успехом.

А теперь позвольте задать вам вопрос: можно ли считать все их предыдущие попытки неудачами? Ответ очевиден. Конечно же нет! Они таким образом обучались успеху. Все прежние предприятия были лишь испытательными полигонами, на которых они упражнялись в достижении финансовой независимости.

Наш великий изобретатель

Томас Эдисон был самым выдающимся изобретателем XX века, а может быть, и всех времен. Он создал не только электрическую лампочку, но и огромную компанию, которая

позволила провести ток во все города и деревни Америки. Он запатентовал в США свыше тысячи изобретений, большинство из которых были внедрены в массовое производство еще при его жизни. Образ жизни людей в нашей стране, да и во всем мире во многом определяется успешностью его изобретений.

Тем не менее количество ошибок, которые он допускал в работе, просто огромно. Эдисон терпел неудачи чаще, чем любой другой изобретатель того времени. Пытаясь найти подходящий материал для нити накаливания электрической лампы, он провел многие тысячи неудачных опытов. Точно так же безрезультатно закончились тысячи его попыток найти естественный растительный материал для производства резины. В своей лаборатории, из которой позднее выросла компания «General Electric», он собрал лучшие умы своего времени, которые всячески помогали ему умножать количество ошибок.

Успех подчиняется закону больших чисел

Эдисон знал, что успех зависит не только от ума и трудолюбия, но и от теории вероятности. Если делать что-то множеством различных способов и извлекать уроки из каждой неудачной попытки, то рано или поздно обязательно придет успех. Но из-за страха перед неудачами люди стараются рисковать как можно меньше, тем самым снижая вероятность удачи.

В том году, когда Бейб Рут рекордное количество раз выбил бейсбольный мяч за пределы стадиона, опередив по этому показателю всех остальных выдающихся игроков Америки, он поставил и другой «рекорд» – по количеству промахов. Каждый раз после броска он замахивался битой с такой силой и скоростью, что его нередко разворачивало на месте и он не мог удержаться на ногах. И все же поставленный им рекорд никто не мог побить в течение нескольких десятилетий. Бейб Рут стал легендой национального бейсбола, о которой говорят и сегодня.

Генри Форд, который после банкротства в 40-летнем возрасте сумел вновь встать на ноги и войти в число богатейших людей мира, писал: «Неудача – это лишь еще одна возможность начать все сначала, но уже умнее». А Джойс Бразерс говорил: «Человек, стремящийся к успеху, должен научиться рассматривать неудачи как полезную и неизбежную часть пути к вершине».

Извлекайте уроки из каждой ошибки

Некоторые боятся неудач до такой степени, что страх становится для них препятствием на пути к успеху. Вы должны двигаться вперед и идти на обоснованный риск, заранее продумывая и планируя все, что может ожидать вас в процессе работы. Зиг Зиглар говорил, что можно заранее прикинуть высоту строящегося здания, оценив, насколько глубокий котлован вырыт для его фундамента. Высота, на которую вы вознесетесь, всегда определяется глубиной вашего личного фундамента, который состоит в основном из ваших ошибок и накопленного на их основе опыта.

Наполеон Хилл писал: «Пережив поражение, воспринимайте его как сигнал того, что ваши планы были безупречны. Переработайте их и вновь отправляйтесь в путь к своей заветной цели».

Можно также вспомнить слова Дейла Карнеги: «Успешный человек извлекает выгоду из своей ошибки и продолжает действовать другими способами».

Чтобы научиться преодолевать препятствия, необходимо в первую очередь избавиться от страха перед неудачами и смело двигаться к своей мечте, несмотря ни на что. На все ваши решения и действия накладывает отпечаток эмоции, и только от вас зависит, что это будет: страх или страстное желание.

Если вы ясно изложили на бумаге свои цели и составили подробные планы по их претворению в жизнь, а затем постоянно думаете о них, в вашей душе разгорается яркое

пламя стремления к цели, которое достигает такой силы, что позволяет преодолеть любой страх.

Чем больше вы думаете, говорите и пишете о своих мечтах, тем сильнее становится ваша решимость сделать их явью и тем выше вероятность того, что страх перед неудачами исчезнет с вашего пути.

Планируйте свое будущее

Еще один ментальный прием, который можно использовать в борьбе с трудностями, называется предвидением кризисов. Он требует определенных мыслительных способностей. Ваш разум – это самый мощный инструмент, с помощью которого вы познаете окружающую реальность. Все ваши эмоции и реакции на нее зависят от мыслей. Меняя образ мышления, вы меняете качество своей жизни. Но начальной точкой этого процесса должно являться обдумывание текущей ситуации.

Предвидение кризисов – это упражнение, в ходе которого вы должны заглянуть в будущее на 6—12 месяцев и составить перечень всех возможных неприятностей, которые могут случиться в значимых для вас сферах жизни. Это примерно то же самое, чем занимался Наполеон перед каждым сражением.

Если вы занимаетесь бизнесом, составьте список всех потенциальных проблем, которые могут угрожать существованию вашей фирмы. Если вы занимаетесь продажами, составьте список событий, которые могли бы резко подорвать объем товарооборота. Если речь идет о семейных вопросах (пусть даже о планировании отпуска), составьте список всех непредвиденных происшествий, которые могут существенно нарушить ваши планы и цели.

Распределение рисков

Владелец одной из фирм, с которой я сотрудничал, как-то раз обнаружил, что 60 процентов объема всех продаж его продукции обеспечивают двое из одиннадцати продавцов. Если бы хоть один из них уволился (или, что еще хуже, перешел бы к конкурентам), продажи резко сократились бы, что ставило под угрозу само существование фирмы.

Осознав серьезность проблемы, глава фирмы немедленно разработал интенсивную программу обучения всех продавцов. Одновременно он начал обновлять штат отдела продаж, набирая отовсюду лучших специалистов. В течение шести месяцев положение выправилось, и теперь даже на лучших продавцов приходилось не более 15 процентов ежемесячной выручки. Теперь, даже если бы один из них решил уволиться, фирма вполне могла перенести такое снижение прибыли и продолжить развиваться.

Что может пойти не так?

Какие кризисы могут произойти в вашей жизни? Что будет, если банковская кредитная ставка удвоится или объем ваших продаж сократится на 50 процентов? Что, если ваши самые лучшие клиенты откажутся от вашей продукции? В каких областях своей деятельности вы сильнее всего зависите от каких-то конкретных людей или обстоятельств? Какие шаги можно предпринять прямо сейчас, чтобы обезопасить себя от кризиса, если он вдруг случится? Вы сами удивитесь тому, насколько повысится ваша уверенность в себе, когда вы продумаете все критические ситуации и составите планы на тот случай, если что-то вдруг пойдет не так.

Отто фон Бисмарк, «железный канцлер» Германии, считался одним из самых дальновидных государственных деятелей своего времени. Он был известен тем, что у него всегда был наготове запасной план для любой ситуации. Что бы ни случилось и сколько бы времени и сил он ни потратил для достижения какой-то цели, у него всегда была возможность в случае непредвиденной ситуации заглянуть к себе в ящик стола и извлечь

оттуда готовый запасной план, который тут же можно было начать претворять в жизнь. Привычка предвидеть возможные изменения сделала Бисмарка одним из самых влиятельных государственных деятелей Европы.

Ориентируйтесь прежде всего на решение проблемы

Всегда старайтесь думать о решении проблемы, а не о том, что случилось и кто в этом виноват. Не тратьте силы на огорчения и злость – ведь того, что произошло, уже не изменить.

Обращайте свой разум в будущее, а не в прошлое. Ориентируйтесь не на саму проблему, а на ее решение. Думайте о том, что можно немедленно предпринять для выхода из трудного положения, и обязательно ищите в проблеме полезный опыт, который пригодится в будущем. Подумайте о том, как свести к минимуму ущерб, и постарайтесь обнаружить благоприятные возможности, которые кроются в каждой неудаче. Философ Фридрих Ницше однажды сказал: «То, что не убивает, делает меня сильнее».

Единственным действенным противоядием от тревог и негативизма являются позитивные, целенаправленные и конструктивные действия, приближающие вас к цели. Как только вы начнете действовать, ваша самооценка и уверенность в себе снова начнут повышаться. Вы почувствуете, что можете контролировать свои эмоции и управлять судьбой. Вы перестанете искать оправдания и сосредоточитесь на прогрессе. Вы будете думать о том, как обратить сложившуюся ситуацию в свою пользу.

Вариант провала не рассматривается

Основную помощь в преодолении препятствий оказывают четкие принципы, ясные цели и планы, а также полный контроль над собственным разумом и мышлением. Победить можно, только постоянно думая о победе и отказываясь верить в возможность провала. Вы должны принять для себя решение продолжать борьбу, невзирая ни на какие преграды. Необходимо признать, что настойчивость – это одна из форм смелости. Требуется немалое мужество, чтобы не сдаться перед лицом трудностей и разочарований. Это качество гарантирует вам победу.

Президент США Калвин Кулидж выразил эту мысль следующим образом: «Ничто на свете не заменит настойчивости. Этого не сможет сделать талант, потому что в мире полно талантливых людей, не добившихся успеха. Этого не сможет сделать гений, потому что непризнанные гении уже вошли в поговорку. Этого не сможет сделать образование, потому что повсюду хватает образованных людей, влачащих жалкое существование. Настойчивость и решимость – вот главные качества».

Смелость и упорство

Упорство – это самодисциплина в действии. Каждый раз, когда вы усилием воли заставляете себя продолжать работу, несмотря на препятствия и разочарования, ваша уверенность в себе возрастает. Практикуясь в упорстве, вы отказываетесь от поиска легких путей, таким образом сопротивляясь своим естественным тенденциям. За счет этого сопротивления выковывается ваш характер. Чем вы настойчивее и дисциплинированнее и чем сильнее ваш характер, тем выше уверенность в себе, самооценка и гордость за себя.

Ваша вера в себя – это глубокий фундамент, на котором можно построить замечательную жизнь. Она настраивает на позитивный лад, придает оптимизма и делает вас буквально всемогущим. Следуйте совету Черчилля: «Никогда не сдавайтесь; никогда, никогда не сдавайтесь».

Практические упражнения

1. Вспомните самую большую неприятность, которую вы пережили в жизни, но после которой сумели оправиться. Какой урок вы из нее извлекли? Помогла ли она вам стать лучше, чем прежде?

2. Подумайте, какое самое плохое событие, касающееся вашего бизнеса или карьеры, может с вами случиться? Что вы можете предпринять уже сейчас, чтобы свести к минимуму негативные последствия, если оно все-таки произойдет?

3. Назовите три самых плохих события, случившихся в вашей личной и семейной жизни. Что вы могли бы предпринять, чтобы подготовиться к ним?

4. Назовите три самые серьезные ошибки, которые вы допустили. Какие уроки вы из них извлекли?

5. Найдите самое эффективное решение проблемы, стоящей перед вами сегодня.

6. В каких областях своей деятельности вы можете принять подготовительные меры вместо того, чтобы просто сидеть и ждать развития событий?

7. Какое действие вы можете предпринять немедленно, чтобы избавиться от страха и продолжать двигаться к своей главной цели?

Глава 7

Как обрести уверенность в себе на практике

Прежде всего надо найти одну главную цель, достойное и полезное предназначение и безраздельно посвятить себя им.

Джеймс Аллен

Одно из самых полезных упражнений, которое поможет вам решать любые поставленные задачи, заключается в том, чтобы задать себе вопрос: «Что мешает мне достичь своей цели?» Найдите главный фактор, который ограничивает скорость вашего приближения к ней или вообще не дает сдвинуться с места.

Умение идентифицировать ограничивающие факторы является лучшей демонстрацией вашего интеллекта, а способность устранить их свидетельствует о том, что вам по силам реализовать любую намеченную цель.

Почему важна уверенность в себе

Изучая все, что было написано и сказано о достижении успеха, я пришел к выводу, что уровень уверенности в себе – это, пожалуй, самый главный фактор успеха. Если вы верите в себя, то будете браться за самые разные дела. Поскольку успех во многом подчиняется закону больших чисел и теории вероятности, то чем больше у вас будет различных начинаний, тем больше шансов, что в каком-то из них вы преуспеете.

В течение многих лет «Амосо Petroleum» славилась тем, что располагала большими разведанными запасами нефти и газа, чем другие добывающие компании. Президенту «Амосо» как-то задали вопрос о причинах успехов в этой области. Он ответил очень просто: «Мы бурим больше скважин».

Компания никогда не ставила перед собой цель первенствовать по запасам углеводородов. Они просто решили бурить больше скважин. По теории вероятности, это повышает шанс увеличить количество перспективных месторождений нефти и за счет этого войти в число самых прибыльных нефтяных компаний мира.

Пробуйте себя во многих областях

То же самое справедливо и в отношении вас. Чем больше у вас целей и чем в большем количестве дел вы себя пробуете, тем больше шансов на достижение успеха. Единственным ограничивающим фактором здесь может быть только недостаточный уровень уверенности в

себе. Абсолютная вера в себя сметает с вашего пути все барьеры.

Основные препятствия, мешающие добиться успеха, всегда кроются в вашей собственной голове. Как правило, они не имеют отношения к внешним обстоятельствам, ситуациям или людям. Главное – одержать внутреннюю победу над собой, и в этом случае внешнее сражение будет выиграно без вашего особого участия.

Развитие уверенности в себе стало поворотным пунктом в моей жизни. Эта тема имеет для меня особое значение. Формирование в себе данного качества позволило мне перейти от бедности к достатку, от безвестности к международному признанию. Теперь я живу не в тесной съемной квартирке, а в большом красивом доме рядом с полем для гольфа. Если раньше я был по уши в долгах, то теперь езжу на новом «Мерседесе».

Не лучшее начало

Конечно, мне помогали способности и амбиции, но без уверенности в себе врожденные таланты до сих пор пребывали бы в дремлющем состоянии.

Прежде чем я обрел достаточную уверенность в себе, чтобы следовать к намеченным целям, жизнь у меня не слишком клеилась. Стартовые условия были не очень впечатляющими. Я происходил из небогатой семьи, где, кроме меня, было еще трое младших братьев. Сколько себя помню, нам всегда не хватало денег. Отец был хорошим и добрым человеком, но зачастую оставался без работы. Я хорошо помню, что мы многого не могли себе позволить.

Мать приобретала себе одежду в магазинах подержанных вещей и на благотворительных базарах. Мы донашивали брюки и рубашки, которые нам отдавали знакомые. Иногда дети, с которыми я учился в школе, узнавали на мне вещи, которые когда-то носили сами.

Рождественские праздники и дни рождения не давали особых поводов для радости, так как с подарками в семье было туго.

Проблемы с поведением

Мое поведение в детском возрасте нельзя было назвать образцовым. Сегодня я понимаю, что это был своеобразный протест с моей стороны, но в то время я создавал массу проблем всем окружающим. Меня постоянно выгоняли из класса за плохое поведение. Это же стало причиной того, что меня четыре раза исключали из школы. За мной прочно закрепилась репутация отъявленного нарушителя спокойствия. Меня чаще других детей оставляли после уроков, я получал больше всех замечаний и регулярно проваливал экзамены по окончании 9, 10, 11 и 12-го классов. Все учителя единодушно считали, что по мне тюрьма плачет.

Уже в юном возрасте я начал работать. Сначала это были случайные заработки, но в 12-м классе я устроился на полный рабочий день мойщиком посуды в одну из небольших гостиниц, чтобы купить новую одежду, а со временем, возможно, и автомобиль. Мне приходилось работать по восемь часов в день, поэтому, хотя из школы меня так и не исключили, выпускные экзамены я с треском провалил.

Плохое начало пути

Мне удалось окончить школу, но я получил неудовлетворительные оценки на шести из семи выпускных экзаменов. На заключительной церемонии мне позволили подняться на сцену вместе с остальными одноклассниками в мантии выпускника и получить свидетельство об окончании школы из рук директора. Передо мной и после меня все получали аттестаты, а у меня в руках оказалось только свидетельство об окончании. Со стороны школы это был вежливый способ окончательно распрощаться со мной и забыть о

моем существовании.

Трудовая жизнь

Многие из друзей, окончивших школу в один год со мной, продолжили образование в университетах, а я пошел работать. За несколько лет я успел поработать и мойщиком посуды, и помощником повара, и подсобным рабочим на лесопилках, стройках и заводах. В конце концов мне пришлось копать колодцы. Таким образом, моя карьера была устремлена не вверх, а, скорее, вниз.

Позже я мыл машины, был матросом и помощником механика на газовой станции. Зачастую, рассылая резюме с такой биографией в поисках работы, я даже не получал ответов. Мои письма отправлялись прямиком в мусорную корзину. В 23 года я докатился до сезонных сельскохозяйственных работ, спал на сеновалах и работал от темна до темна.

Когда мне было уже под тридцать, я все еще перебивался случайными заработками, чтобы не умереть с голоду. В то время я начал торговать вразнос канцелярскими принадлежностями. Результаты оказались плачевными. Тогда я начал продавать другие товары. Помню, что однажды мне за целый месяц не удалось продать абсолютно ничего. Я жил в долг или на подачки родственников и знакомых. У меня не было ни одежды, ни денег, ни диплома. Я не располагал ни опытом, ни умениями, ни навыками, которые могли бы хоть кому-то пригодиться. Я все стремительнее приближался к пропасти.

В то же время у многих людей моего возраста или даже моложе все было в порядке. Они носили красивую одежду, ездили на дорогих автомобилях, работали на высокооплачиваемых должностях. В их карьере наблюдался непрерывный рост. У некоторых из них были отдельные кабинеты и штат подчиненных. Кое-кто уже обзавелся семьей и собственным красивым домом.

Большой вопрос

С 15 лет меня мучил вопрос, почему одни люди добиваются успеха, а другие нет. Хотя я не демонстрировал больших успехов в учебе, но много читал в поисках ответа на данный вопрос и экспериментировал с возникающими по этому поводу идеями.

Первым решающим моментом стало осознание того, что все мои проблемы в школе и общении с окружающими являлись результатом моего собственного поведения. Я понял: для того, чтобы изменить ситуацию, сначала надо измениться самому. До меня начало доходить, что разочарование и раздражение, возникшие еще в детстве, негативно повлияли на мою личность и привели к тому, что от меня многие отвернулись.

Постепенно ко мне пришло понимание того, что все изменения должны начинаться с меня самого и что ответственность за себя несу только я сам. Никто не сделает этого за меня и никто не поможет, потому что никого, кроме меня, это не волнует. Если я хочу добиться успеха и наладить отношения с окружающими, надо работать над собой, чтобы стать другим человеком.

Главный поворотный пункт

Второй решающий момент наступил, когда в 20-летнем возрасте я еле сводил концы с концами, жил в крохотной квартирке и целыми днями занимался физическим трудом. Тогда я понял, что несу полную ответственность за то, как жил раньше и что случится со мной в будущем. Если я недоволен своим заработком, работой, образованием, перспективами, значит, надо самому что-то менять в своей жизни. Ничто не придет само собой.

Важность постановки целей

Третьим решающим моментом стало понимание того, как важно правильно ставить цели и определять, чего я хочу добиться в жизни. Впервые задумавшись об этом, я провел аналогию со спортивными достижениями. В то время эта идея показалась мне маловероятной. У меня было столько проблем и оправданий своего бездействия, что я считал постановку жизненных целей пустой тратой времени. Может быть, об этом приятно порассуждать на досуге, но в моей ситуации это вряд ли могло принести какие-то плоды.

Поскольку моя самооценка и уверенность в себе находились на очень низком уровне, первые цели, которые я поставил перед собой, тоже не отличались масштабностью. Об этом я достаточно подробно говорил во второй главе, но в то время это упражнение казалось мне скорее развлечением, чем важным шагом на пути к успеху.

Это было много лет назад. Помню, как, сидя в каком-то дешевом гостиничном номере, я взял листок бумаги и написал несколько целей, наметил даты реализации и простенькие планы по их достижению. Вскоре я потерял эту бумажку, но ровно через 31 день, как и было первоначально намечено, все цели благодаря невероятному стечению обстоятельств были достигнуты. Тогда мне было чуть больше двадцати, но я до сих пор помню, насколько меня это поразило. Я почувствовал, что обнаружил секретную силу, которую можно использовать для реализации практически любых планов.

Три великие идеи

Со временем я усвоил три великие идеи. Во-первых, надо взять на себя полную ответственность за себя и за все, чем ты занимаешься и будешь заниматься. Во-вторых, надо признать, что изменить свои жизненные обстоятельства можно лишь в том случае, если изменишься сам и обучишься необходимым вещам. В-третьих, надо ставить перед собой четкие цели с конкретными сроками реализации, а затем каждый день работать над их претворением в жизнь.

В течение нескольких лет, когда я время от времени вспоминал об этих идеях и старался жить в соответствии с ними, мне сопутствовали успех и прогресс. Но каждый раз, чего-то добившись, я забывал об этих идеях и вновь возвращался к примитивному реагированию на происходящие события.

Потребовалось много лет, прежде чем я начал последовательно использовать в своей деятельности эти и многие другие идеи, о которых упоминаю в книге. Только после этого я начал систематически добиваться желаемых результатов.

Мы вредим сами себе

Позднее я понял, что людям свойственна странная тенденция: сначала они упорно трудятся, чтобы отыскать метод, помогающий им в жизни, работе или взаимоотношениях, а потом по какой-то непонятной причине вдруг отказываются от него и возвращаются к привычному образу действий, обусловленному случайными факторами.

Программы ментальных упражнений, таких как постановка целей или позитивное мышление, весьма схожи с программами физических упражнений. Если вы хотите, чтобы они оказали должный эффект, надо упорно тренироваться каждый день. Когда я начал регулярно использовать эти испытанные методики успеха, во всех сферах моей жизни стали происходить прямо-таки чудесные изменения.

И вот самый главный вывод: я, хоть и с опозданием, понял, что пережил так много разочарований и отказывался от применения этих принципов только потому, что мне не хватало уверенности в себе. Сознание подсказывало, что перечисленные выше методы действуют эффективно, но подсознание – хранилище памяти, эмоций и прошлого опыта – говорило, что я ни на что не гоюсь и успеха мне не видать. Как говорит мой друг Зиг Зиглар, «я был создан для успеха, но запрограммирован на неудачу». Внешне я был настроен на успех, но в глубине души не верил, что смогу его добиться.

Вы можете развить в себе любое качество

Четвертым переломным моментом и причиной написания этой книги стало осознание того факта, что я способен воспитать в себе любое качество, необходимое для счастья и успеха. Я понял, что, усердно и постоянно упражняясь, могу преодолеть свои комплексы и повысить уверенность в себе.

Я смог идентифицировать, а затем и устранить свои слабые стороны и ограничивающие факторы. Ежедневно работая над собой, я превратился в счастливого человека, нацеленного на высокие достижения, каким всегда и мечтал быть. Сняв ногу с педали подсознательного тормоза и поставив ее на педаль сознательного акселератора, я начал прогрессировать значительно быстрее. В роли зажигания выступали сознательная и целенаправленная уверенность в себе и высокая самооценка, идущая с ней рука об руку.

Секрет успеха

Каждый успешный человек, о котором мне доводилось читать или с которым приходилось беседовать, как правило, приходил к таким же или похожим выводам. Во всяком случае, у вас больше талантов и способностей, чем вы могли бы израсходовать даже за сто жизней. Вы тоже можете нажать педаль газа своего потенциала и устремиться вперед со скоростью, которая удивит вас самих. Многие люди, воспользовавшиеся моими аудиопрограммами или посетившие мои семинары, впоследствии рассказывали мне, что, когда они начали регулярно применять эти принципы, их жизнь начала стремительно улучшаться.

Четыре слагаемых успеха и уверенности в себе

Как обогатить свою жизнь чувством уверенности в себе, которое поможет реализовать самые смелые мечты? Для этого необходимы четыре компонента, которые обеспечат вам успех во всех начинаниях.

Первый из них – это желание. Вы действительно должны очень сильно хотеть стать уверенным в себе человеком и постоянно подкреплять свое желание мыслями и разговорами на эту тему, а также непрерывными усилиями по самосовершенствованию. Желание должно быть достаточно сильным, чтобы превосходить все страхи перед неудачами, непонимание окружающих и комплексы неполноценности. Оно должно быть доминирующей эмоцией, определяющей все ваши поступки. Сильное желание – это исходный пункт в процессе изменения своей личности и движения к успеху.

Вторым компонентом является решимость. Вы должны принять твердое решение работать над собой до тех пор, пока не обретете уверенность, которая позволит вам стать человеком, способным говорить и делать все, что сочтете нужным. Вы должны сжечь за собой все мосты. Многие люди хотят чего-то добиться в жизни, но у них так и не доходит дело до принятия ясного и непреклонного решения работать в этом направлении до тех пор, пока цель не будет реализована.

Третий компонент успеха – целеустремленность. Как только вы начнете совершенствовать свою личность, внутренний гироскоп попытается взять верх над вашими желаниями и вернуть вас в зону комфорта привычных поступков.

Иногда прогресс замедляется, а порой он и вовсе незаметен. Тем не менее вы должны упорно следовать намеченным путем, так как знаете, что он приведет вас к цели. Ваша целеустремленность должна быть такой же непоколебимой, как и уверенность в себе.

Четвертый компонент – дисциплинированность (самодисциплина). На ней строятся все великие достижения. Под дисциплинированностью понимается *способность заставить себя сделать то, что требуется, независимо от того, хотите ли вы этого*. Использование

самодисциплины способствует укреплению вашей самооценки.

Наполеон Хилл, более 20 лет посвятивший изучению личности и образа жизни успешных людей, писал: «Самодисциплина – залог всех богатств». Только она позволяет вам добиваться своих целей.

Если вы хотите измениться, приняли твердое решение действовать в этом направлении, наметили себе цель и упорно движетесь к ней, а также обладаете самодисциплиной, чтобы заставить себя не сворачивать с этого пути, ваша уверенность в себе возрастет, и успех станет неизбежным.

Позитивный опыт и позитивное мышление

Мы уже говорили, что уверенность в себе зависит, скорее, от позитивного *опыта*, чем от позитивного мышления и надежд. Если ваша вера в свои способности основывается на предыдущем опыте, вы можете быть твердо уверены, что это не самообман.

Именно поэтому вы должны совершать поступки, подкрепляющие вашу уверенность в себе. Каждый успех способствует росту вашей веры в себя и свои способности, что ведет к очередному успеху. Каждое ментальное упражнение, направленное на совершенствование личностных качеств, укрепляет вашу уверенность в себе. Все, чему вы учитесь на примере других преуспевающих и уверенных в себе людей, неизбежно повышает вашу самооценку.

Опрос института Гэллапа

В середине 1980-х годов институт общественного мнения Гэллапа провел один из самых масштабных и дорогостоящих опросов в США, посвященный выявлению слагаемых успеха. Для него было отобрано 1500 мужчин и женщин из престижного справочника «Кто есть кто в Америке?», в котором говорится о самых известных людях в стране.

Им был задан вопрос, в чем, по их мнению, заключаются причины их популярности. В группу опрашиваемых входили, в частности, лауреаты Нобелевской премии, ректоры университетов, главы корпораций, включенных в перечень «Fortune 500», ведущие ученые, писатели, изобретатели, предприниматели и даже один тренер студенческой футбольной команды, который на протяжении многих лет приводил ее к успеху.

Пять основных факторов успеха

После многих месяцев опросов и анализа полученных данных исследователи смогли выделить пять основных факторов успеха и уверенности в себе (по мнению американцев). Эти результаты соответствуют почти всем ранее проведенным изысканиям в данной области.

Здравый смысл

Первым и главным залогом успеха опрошенные считают здравый смысл. Говорят, что у среднестатистического человека здравого смысла хоть отбавляй, потому что он им никогда не пользуется. Под здравым смыслом понимается багаж опыта, накопленного за долгую жизнь.

Участники опроса определяли это качество как «способность проникнуть в суть вещей и распознать основные элементы проблемы или ситуации, не отвлекаясь на мелочи и второстепенные признаки».

Еще одно определение здравого смысла звучит так: «Способность человека учиться на собственном опыте и применять усвоенные уроки в своих последующих действиях». Если исходить из него, то с годами действия человека должны становиться все более эффективными.

Мудрость

Наличие здравого смысла часто называют мудростью. Аристотель определял мудрость как «знание и разумное понимание важного в природе». Он полагал, что для обретения мудрости человеку нужен, во-первых, опыт, а во-вторых, время, чтобы обдумать происшедшее и извлечь из него уроки.

Вы намного мудрее, чем думаете. Основываясь на собственном опыте, вы способны действовать намного эффективнее, чем если бы использовали только сумму полученных знаний. Проблема большинства людей заключается в том, что они не готовы тратить время на размышления. Им некогда записать пережитое, обдумать его и обсудить с окружающими.

Сократ однажды сказал: «Мы способны научиться чему-то только в беседах». Говорить о понимании предмета можно лишь тогда, когда вы в состоянии обсудить его с окружающими или объяснить суть кому-то другому. Способность изложить свой опыт словами приходит лишь после обдумывания. Это необходимое условие развития мудрости и здравого смысла.

Приобретайте знания

Я бы добавил к определению Аристотеля еще один компонент – знания. Мудрость в равной степени состоит из знаний, опыта и размышлений. Сначала вы усваиваете какие-то знания или умения, затем применяете их на практике, а потом находите время, чтобы обдумать результаты. Если вы выключите телевизор и радио, отложите в сторону газету и потратите освободившееся время, чтобы поразмышлять над увиденным и прочитанным, а также обсудить это с окружающими, то будете развиваться и расти значительно быстрее.

Два магических вопроса

Я хочу познакомить вас, пожалуй, с двумя лучшими вопросами, способствующими личностному росту и развитию. После любого события – удачного или не очень – остановитесь и мысленно воспроизведите его (а лучше изложите на бумаге) и задайте себе два вопроса: «Что я сделал правильно?» и «Что можно было сделать по-другому?»

Разделите лист бумаги на две части и озаглавьте одну из них «Что я сделал правильно?». Записывая туда все свои удачные действия, касающиеся конкретной ситуации, вы тем самым ускоряете развитие здравого смысла. Анализируя все события «по горячим следам», как это делают, например, футболисты, просматривая видеозапись матча, вы начинаете совершенствоваться быстрыми темпами. Уже сам факт того, что вы задумываетесь над своими поступками в любой сфере деятельности, приводит к их значительному улучшению.

Задавая себе вопрос, что можно было сделать по-другому, вы ищете новые возможности самосовершенствования. Оба эти вопроса хороши тем, что ответы на них всегда носят позитивный и конструктивный характер. А позитивные и конструктивные мысли глубже оседают в подсознании и оказывают более сильное влияние на ваши поступки в будущем.

Анализируйте свои поступки

Один футбольный тренер был известен тем, что после матча собирал лучших игроков и демонстрировал им видеозапись игры, не делая при этом никаких комментариев. Футболистам, обладавшим высоким честолюбием, ничего и не надо было говорить. Они сами прекрасно видели свои ошибки в перемещениях по полю, пасах и единоборствах. В результате такого совместного просмотра записей футболисты совершенствовали свою игру и при этом считали своего тренера прекрасным воспитателем.

После каждой встречи с клиентом или собеседования сразу же постарайтесь прокрутить это событие в голове и задайте себе вопросы: «Что я сделал правильно?» и «Что можно было сделать по-другому?» Вы сами удивитесь тому, насколько это ускорит ваш прогресс в работе. Этот простой метод позволит вам всего за один месяц добиться большего, чем за год или два в обычных условиях. Попробуйте сами – и убедитесь.

Будьте мастером своего дела

Второй фактор успеха и развития уверенности в себе – это наличие опыта и мастерства. Об этом уже подробно говорилось в третьей главе. Самые успешные люди являются экспертами в своем деле и прекрасно это осознают. Они много учились, практиковались и анализировали свои действия, постоянно совершенствуясь, пока их не признали лучшими специалистами в своей области. Осознание своего превосходства – абсолютно необходимая предпосылка глубокой и непоколебимой уверенности в себе.

Самостоятельность

Третий фактор – это самостоятельность и самодостаточность. Уважения окружающих больше всего заслуживают люди, которые при решении проблем и принятии решений рассчитывают в основном на себя, а не стараются переложить ответственность на других.

Такие люди не пытаются оправдаться и обвинить других, когда что-то идет не так. Они считают себя творцами собственной жизни и добровольно вызываются на сложные задания. Они всегда готовы взять на себя ответственность за порученное дело.

Интеллект – это не только IQ

Четвертым фактором успеха и уверенности в себе участники исследования назвали интеллект. Однако при более глубоком рассмотрении ученые обнаружили, что данный показатель вовсе не обязательно измеряется в баллах теста на определение IQ.

Многие из известных людей плохо учились в школе. Они не оканчивали университетов, а кое-кто даже не смог окончить среднюю школу. Один из участников эксперимента даже не умел читать и писать, но все-таки смог пройти курс университетского обучения, нанимая других для выполнения за него письменных заданий.

Доход и IQ

В ходе недавнего исследования, проводившегося в Нью-Йорке, тысяча случайно отобранных взрослых людей прошли тест на IQ. Было установлено, что разница в баллах между самым высоким и самым низким показателем составляла два с половиной раза. В то же время разница между самым высоким и самым низким заработком среди участников эксперимента была более чем стократной. При этом человек с самым высоким доходом обладал вовсе не самым высоким IQ.

Что такое интеллект?

Интеллект измеряется отнюдь не в баллах IQ и не в годах, потраченных на учебу. Что же это такое? Я считаю, что интеллект на самом деле определяется образом действий. Если вы ведете себя умно, значит, вы умны. Если вы ведете себя глупо, значит, вы глупы независимо от того, какой у вас IQ и сколько у вас дипломов.

Умные люди поступают таким образом, что результаты их действий соответствуют намеченным планам. В любой ситуации их действия дают желаемый эффект. Интеллект – это скорее способность совершать правильные поступки, чем давать правильные ответы.

Определение интеллекта

Чем же определяется умное поведение? Ответ прост: умные действия способствуют реализации намеченных планов. Совершая поступок, который приближает вас к цели,

имеющей для вас большое значение, вы ведете себя умно. Это проявление интеллекта.

Однако каждый раз, когда вы совершаете поступок, отдаляющий вас от поставленных перед собой целей, вы ведете себя глупо. В мире хватает глупцов, которые час за часом, день за днем ведут себя таким образом, что их действия гарантированно дают результаты, противоположные тем, к которым они стремятся.

Согласуйте свои действия с целями

Если вы поставили перед собой цель счастливо и радостно дожить до 80 или 90 лет, то необходимо уже сегодня разумно подходить ко всему тому, что вы едите и пьете, к физической активности, отдыху и отказу от вредных привычек. Если вы ведете малоподвижный образ жизни, употребляете вредные продукты, курите, не следите за своим здоровьем, значит, вы поступаете глупо.

Если вы работаете в сфере продаж или бизнеса и стараетесь научиться так распоряжаться своим временем, чтобы выполнить максимум полезных дел в течение рабочего дня, то поступаете разумно. Если же вы постоянно отвлекаетесь от дела и тем самым снижаете свою производительность, то ваше поведение можно назвать глупым, так как оно не соответствует поставленным целям.

Я хочу предложить вам основной критерий: все, что вы делаете, либо приближает вас к цели, либо отдаляет от нее. Любые ваши поступки имеют значение и должны оцениваться либо положительно, либо отрицательно. Положительные поступки записываются в вашем личном «бухгалтерском балансе» в колонку активов, а отрицательные – в колонку пассивов.

Удачно сложившейся можно считать жизнь, в которой активов больше, чем пассивов. Следовательно, умный человек – это тот, кто совершает больше поступков, приближающих его к реализации мечты, чем отдаляющих от нее.

Не поддавайтесь самообману

Не поддавайтесь искушению учитывать в своем поведении только те поступки, которые вам нравятся. Многие полагают, что если какое-то действие не замечать, то оно вроде бы и «не считается». Если вы не прочитали книгу, не посетили семинар, не нашли времени, чтобы поговорить с женой или поиграть с детьми, а вместо этого просидели за компьютерными играми или за телевизором – в общем, не сделали за день ничего, чтобы приблизиться на шаг к счастливой и успешной жизни, то пусть вам не кажется, что все это не имеет значения. Ничего подобного.

В зачет идет все. Нейтральных поступков не бывает. Все, что вы делаете (или не делаете), либо приближает вас к счастливой жизни, либо отдаляет от нее. Ничто не проходит бесследно.

Если вернуться к теме уверенности в себе, то каждый раз, делая что-то для реализации своих целей, вы ощущаете себя победителем. Если же вы стоите на месте или, что еще хуже, отдаляетесь от своей мечты, то ощущаете себя проигравшим.

Любые часто повторяемые поступки входят в привычку. Чем чаще вы используете определенную модель поведения, тем скорее она становится автоматической. Чем чаще вы ощущаете себя победителем, тем больше ваши действия соответствуют поставленным целям и тем выше ваша уверенность в себе и вера в то, что вы всего добьетесь. Характер определяется вашими поступками.

Доводите любое дело до конца

Наконец, последний фактор успеха – ориентированность на результат. Вы должны быть уверены в своих способностях получать в процессе работы те результаты, за которые несете ответственность. Все успешные люди славятся тем, что умеют доводить любое

начатое дело до конца. Им неизменно свойственны решимость, целеустремленность и деятельный характер.

Они ориентированы на конечный результат и умеют правильно расставлять приоритеты. Такие люди привыкли работать в полную силу, поэтому создается впечатление, будто новые, все более высокооплачиваемые и ответственные должности так и сыплются на них. Кажется, что весь мир расступается, чтобы дать дорогу людям, которые хорошо понимают, что делают и в каком направлении движутся.

Целеустремленность приносит плоды

Самое умное, что вы можете сделать, – это добиться подлинного мастерства в тех делах, которые представляются вам важными, и получить результаты, приносящие успех. Чем лучше результаты, тем выше будет ваша самооценка и тем сильнее будет вера в себя. Вас станут чаще продвигать по службе и будут постоянно повышать зарплату, потому что вы демонстрируете высокие показатели в работе.

Перед вами начнут открываться все новые и новые вакансии. Вам не страшны будут экономические проблемы, потому что ваш труд всегда будут ценить по достоинству. Ориентируясь на результат, вы обеспечиваете себе успешное будущее и материальное процветание.

Берите пример с преуспевающих людей

Должно быть, вы уже заметили, что все упражнения в этой книге так или иначе связаны с пятью факторами успеха. Я уже говорил выше о том, насколько важно определиться со своими принципами и строить жизнь, основываясь на собственных убеждениях и ценностях. Если вы уверены, что живете в соответствии со своими высшими принципами, то ваша самооценка будет покоиться на несокрушимом фундаменте.

На протяжении всей книги я постоянно повторял, насколько важно ставить перед собой ясные цели и принимать четкие решения относительно того, чего вы хотите добиться в каждой сфере своей жизни. Вы уже знаете, что ясно сформулированные великие, важные и вдохновляющие цели и четко составленные в письменном виде планы по их претворению в жизнь повышают самооценку и укрепляют вашу уверенность в себе.

Планируйте работу и работайте по плану

Если вы тщательно планируете свою работу, а затем следуете этому плану и прилагаете все усилия по ее качественному выполнению, ваше продвижение к цели значительно ускоряется, а уверенность в себе растет.

Каждый раз, когда вы решаете сделать что-то сверх положенного (как на работе, так и в общении с людьми), у вас возникает очень приятное чувство удовлетворения. Вы ощущаете себя победителем. Ваша самооценка возрастает, и появляется мотивация к новым свершениям.

Если вы развиваетесь и растете, принимаясь за выполнение все более сложных задач, в вас крепнет вера в себя и свою способность добиваться желаемых результатов. Постоянное совершенствование своих навыков и умений во всех делах приносит позитивный опыт, который неизменно вызывает повышение самооценки и уверенности в себе.

Выполняйте работу быстро и качественно

Ничто не принесет вам уважения и признательности окружающих так быстро, как ориентация на результат и качественное выполнение порученного дела. Многочисленные исследования доказывают, что признание в профессиональной сфере со стороны людей,

которые имеют для вас большое значение, можно заслужить только отличной работой. Только демонстрация хороших результатов поможет вам приобрести авторитет и влияние в трудовом коллективе, какими бы ни были отношения между сотрудниками.

Настройтесь на постоянную учебу

Стремление к личностному и профессиональному совершенствованию дает вам ощущение постоянного роста. Если вы чувствуете, что развиваетесь как личность, у вас появляются мотивация и энергия для новых свершений. Чем больше знаний вы усвоили, тем больше сможете усвоить в будущем и тем больше станет ваш потенциал развития.

Как гласит закон соответствия, чем совершеннее становится ваш внутренний мир, тем лучше становятся внешние аспекты жизни. Почувствовав, как улучшается качество вашей жизни, вы начинаете мыслить более позитивно и обретаете способность управлять своей судьбой, тем самым повышая уважение к себе и самооценку.

Неуклонно двигайтесь вперед

Любое позитивное, конструктивное и целенаправленное действие, приближающее вас к мечте, улучшает ваш имидж в собственных глазах и повышает уверенность в себе. Если с помощью самодисциплины вы заставляете себя делать именно то, что требуется для реализации планов, это тоже укрепляет вашу веру в себя и не проходит незамеченным для окружающих.

Любое позитивное действие порождает соответствующие позитивные эмоции. Если ваши мысли и поступки находятся в гармонии с самыми важными целями, у вас формируется непоколебимая уверенность в себе, которая позволяет добиться практически всего, что вы пожелаете.

Станьте своим собственным фанатом

Просыпаясь по утрам, каждый раз говорите себе: «Меня ждет чудесный день!» Поставьте перед собой цель стать позитивной личностью и подчините этому все свои действия. Помните, что признаком подлинного интеллекта являются поступки, укрепляющие вашу уверенность в себе и повышающие самооценку.

Постоянно ведите с собой позитивный внутренний диалог. Повторяйте раз за разом: «Я смогу это сделать, я смогу это сделать!» или «Я здоров, я счастлив, у меня прекрасное настроение!» В беседах с окружающими выбирайте позитивные вдохновляющие слова. Держитесь подальше от людей, которые постоянно ноют и все критикуют. Заведите себе привычку находить добрые слова обо всем и обо всех. Позитивные слова создают позитивное отношение к жизни.

Создайте вокруг себя атмосферу, способствующую развитию. Создайте ментальные образы человека, которым вы хотите стать, и вещей, которые хотите иметь. Читайте книги, расширяющие ваш кругозор и развивающие способности. Слушайте образовательные аудиопрограммы, сидя за рулем машины. Общайтесь с позитивными людьми и избегайте негативных.

Контролируйте свои ментальные образы

Перед каждым значимым событием в своей жизни проводите ментальную репетицию и представьте, что показываете себя с самой лучшей стороны в любой ситуации, которая вас может ожидать. Вспомните аналогичные случаи из своего прошлого, где вы добились хорошего результата. Перед сном подумайте обо всех вещах, которые вы сделали правильно за сегодняшний день, и о тех, которые предстоит сделать завтра. Постоянно насыщайте свое

сознание позитивными мыслями и образами. Ведь вы получите то, что видите своим мысленным взором.

Если происходит нечто выбивающее вас из колеи, восстановите внутреннее равновесие, думая о своих целях. В соответствии с законом замещения мозг может в каждый данный момент времени обрабатывать только одну мысль. Стоит вам подумать о целях, как сознание мгновенно вытеснит все негативные мысли. Заведите себе привычку подниматься выше мелких разочарований и раздражения по поводу окружающих людей, пробок на дорогах и неожиданных неудач. Скажите себе: «Если это нельзя вылечить, значит, само пройдет». Вернитесь к мыслям о своих целях и о том, что вы можете сделать в данный момент, чтобы еще немного к ним приблизиться.

Воспитывайте в себе дисциплинированность и смелость

Когда перед вами возникает выбор – заняться легким и приятным делом либо сделать что-то трудное, но необходимое, – заставьте себя выйти из зоны комфорта и двинуться в направлении своей мечты. Не поддавайтесь искушению пойти по пути наименьшего сопротивления. Помните, что зона комфорта – злейший враг человеческого потенциала и достижений. Только преодолевая трудности и идя на риск, вы получаете возможность добиться успеха.

Каждый такой поступок не только добавляет вам смелости, но и укрепляет уверенность в себе. Чем чаще вы осмеливаетесь покинуть свою зону комфорта в условиях неопределенности, тем скорее смелость станет неотъемлемой чертой вашего характера.

Постепенно вы почувствуете, что вас не пугает никакая ситуация и что существует не так уж много дел, за которые вы не рискнули бы взяться. У вас появится такая уверенность в собственных силах, что вы не будете сомневаться в своих способностях добиваться успеха даже в сложных обстоятельствах. Поскольку успех подчиняется действию закона больших чисел, вы непременно рано или поздно добьетесь его.

Заботьтесь о себе

Вы должны каждый день и каждый час заботиться о своем физическом состоянии. Правильно питайтесь, пейте больше жидкости, хорошо высыпайтесь и регулярно занимайтесь физическими упражнениями. Если вы недовольны своим внешним видом, примите действенные меры по его изменению. Поставьте перед собой ряд целей, касающихся нормального веса тела, красивой одежды, ухоженности.

Уверенность в себе в огромной степени зависит от самооценки, которая, в свою очередь, во многом определяется тем, как к вам относятся окружающие. Если вы усиленно работаете над собой и уделяете достаточно времени созданию своего внешнего образа, привлекательного для окружающих, то и сами начинаете лучше к себе относиться. Таким образом, вы должны определить для себя, чего хотите добиться в этом плане, наметить соответствующие цели и работать по их претворению в жизнь.

Излагайте свои мысли уверенно и четко

В беседах с окружающими вы должны следить за тем, чтобы ваши слова были ясными, искренними и честными. Чем компетентнее вы будете чувствовать себя в разговорах один на один, в группе или перед аудиторией, тем сильнее станет ваша уверенность в себе.

Если вам свойственны робость и стеснительность, поставьте перед собой задачу избавиться от этих качеств. Пойдите на курсы ораторского мастерства или обратитесь к консультанту по межличностным отношениям и научитесь свободно и без стеснения выражать свои мысли перед окружающими. Это поможет вам стать более позитивным, открытым и уверенным в себе человеком.

Не устанавливайте пределов для своих мыслей

Вы можете выработать беспредельную уверенность в себе, если правильно настроите свой разум. Вы можете развить любое личностное качество. Только от вас самих зависит, кем вы являетесь в настоящее время и кем станете в будущем.

Эту мысль в 1935 году прекрасно сформулировала Доротея Бранд: «Вы отыщете магистральный путь к успеху, если все ваши поступки будут продиктованы абсолютной уверенностью в том, что вы ни в чем не можете потерпеть поражения».

Главное различие между победителями и проигравшими заключается в том, что одни действуют, а другие ищут оправдания бездействию, одни берутся за дела, а другие только говорят об этом, одни приводят этот мир в движение, а другие стоят на обочине, наблюдая.

Пожалуй, ваша главная задача заключается в том, чтобы стать человеком дела и работать так, чтобы это вызывало у вас радостные эмоции.

Чтобы стать уверенным в себе человеком, который убежден, что ему все по силам, вам придется прилагать большие усилия, преодолевать препятствия, покорять высоты. Если вы сформируете непоколебимую уверенность в себе, для вас не будет ничего невозможного.

Практические упражнения

1. Прямо сегодня примите решение впредь вести себя так, словно абсолютно уверены в себе. Говорите то, что думаете, просите то, чего хотите, и не сдавайтесь, пока не добьетесь успеха.

2. Запишите три свои основные жизненные цели, а затем по три главных шага, которые приведут вас к достижению каждой из них, и немедленно приступайте к действиям.

3. Определите три самых важных результата, к которым вы стремитесь в своей работе, и примите решение посвятить этому большую часть своего времени.

4. Создайте ясный мысленный образ самого себя как человека, добивающегося поставленных целей, – спокойного, уверенного в себе и оптимистично настроенного – и держите его в голове в течение всего дня.

5. Настройтесь на постоянное самосовершенствование в личном и профессиональном плане. Обещайте себе, что с каждым днем будете становиться все лучше.

6. Возьмите на себя полную ответственность за то, кем вы являетесь в настоящее время и кем станете в будущем. Не пытайтесь возлагать вину за что бы то ни было на другого человека.

7. Обещайте себе, что никогда не сдадитесь и будете упорно преодолевать все препятствия до тех пор, пока не добьетесь успеха и не заживете той жизнью, о которой мечтали.

Удачи вам!

Об авторе

Брайан Трейси – профессиональный лектор, консультант и организатор семинаров. Он возглавляет компанию «Brian Tracy International», которая специализируется на развитии человеческих ресурсов.

Свой опыт Брайан приобрел нелегким путем. Школу он окончил без аттестата о среднем образовании и в течение нескольких лет занимался физическим трудом. Ближе к 30 годам занялся продажами и начал восхождение по карьерной лестнице, став в конце концов управляющим директором компании стоимостью 276 миллионов долларов.

В 1981 году Брайан Трейси начал выступать с лекциями и организовывать семинары, на которых излагал свои принципы успеха. Сегодня его книги, учебные аудиопрограммы и видеосеминары переведены на 38 языков и продаются в 60 странах.

Брайан Трейси является автором более чем 50 книг, в числе которых «Постройте свое

будущее», «Измени свое мышление – и ты изменишь свою жизнь», «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку», «Достижение цели», «Достижение максимума», «Эффективные методы продажи», «Точка фокуса» и «Сто абсолютных законов успеха в бизнесе». Он также создал более 500 учебных аудио– и видеопрограмм, которые продаются по всему миру.

Брайан Трейси **Лектор, автор, консультант**

На сегодняшний день Брайан Трейси является одним из ведущих профессиональных лекторов в мире. Каждый год аудитория его слушателей превышает 250 тысяч человек. Он выступает в США, Европе, Азии и Австралии. Публика характеризует лекции, беседы и семинары Трейси как вдохновляющие, занимательные, информативные и мотивирующие.

Его выступления адресованы как индивидуальным слушателям, так и компаниям любого размера и типа, включая и те, которые входят в перечень «Fortune 500». С начала своей лекторской деятельности Брайан поделился своими идеями более чем с пятью миллионами человек в 60 странах и выступил в роли консультанта более чем для 1000 корпораций. Вот лишь некоторые темы его лекций.

Психология достижений – как научиться управлять своей жизнью и эмоциями, стать позитивным и уверенным в себе человеком, ставить перед собой цели и добиваться их реализации, развить в себе сосредоточенность, устанавливать прекрасные взаимоотношения с окружающими, повысить самооценку и добиваться результатов, которых вы и представить себе не могли.

Мышление XXI века – способы, позволяющие думать быстрее, работать лучше, продавать больше и превзойти в стратегическом плане своих конкурентов в беспокойном и постоянно меняющемся мире бизнеса.

Лидерство нового тысячелетия – применение самых эффективных принципов лидерства в сфере управления, мотивации и стимулирования людей для быстрого достижения более высоких результатов.

Эффективные методы продажи – как научиться думать быстрее, работать лучше и продавать больше, используя самые продвинутые стратегии и тактические приемы в современном мире торговли.

Сила личной производительности – приобретение навыков самоорганизации, выработка четких принципов, определение ключевых задач, преодоление в себе нерешительности, умение сконцентрироваться на главном и за день сделать больше, чем другие за неделю. Стратегии и приемы, которые используют самые производительные личности во всех сферах деятельности.