

18+

Антон Таранис

Тигр внутри



Антон Таранис

**Тигр внутри. Как пробудить
силу характера победителя**

«Издательские решения»

Таранис А.

Тигр внутри. Как пробудить силу характера победителя /
А. Таранис — «Издательские решения»,

Эта книга — первая часть трилогии о становлении сильной личности. Автор на примере своего пути (детство, армия, бизнес) показывает, как преодолевать страхи и превращать вызовы в возможности. В основе — связь целей с твёрдостью характера; используется образ «тигра» как символа волевой личности. В книге — практики трансформации, рекомендации по эффективности и лидерству, управленческие навыки. Для тех, кто хочет осознанно формировать характер и развивать лидерские качества.

© Таранис А.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава первая.	8
1. В мире животных	8
2. Что отличает тигра от других?	11
3. Первый шаг	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Тигр внутри

Как пробудить силу характера победителя

Антон Таранис

© Антон Таранис, 2026

ISBN 978-5-0071-0477-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Вы держите в руках уникальную книгу. Это — первая книга трилогии о том, как сделать свой характер. Книга о том, как стать тем человеком, о котором ты мечтаешь.

Оглядываясь на свой путь, я понимаю: он был совсем не простым. Вместо ровной дороги мне досталась тропа, усеянная камнями — каждый шаг давался непросто, через усилия, сомнения и, порой, горькие открытия.

Эта книга — не подборка эффектных историй и не отвлечённые мысли о стойкости. Это правдивая история о том, как из мальчика, который изо всех сил старался быть удобным для окружающих, я стал руководителем, умеющим принимать непростые решения и отвечать за них. Это рассказ о борьбе с самим собой — со страхом, бездействием и привычкой всё откладывать, — и о том, как я сумел выйти из этой борьбы победителем.

Я пишу эти строки от себя не ради эффекта, а потому что не имею права говорить об этих вещах абстрактно. Каждый принцип, каждая методика, каждый вывод здесь проверены на собственной шкуре: в детстве, когда приходилось учиться стоять за себя; в юности, когда мягкость и желание избежать конфликта едва не лишили меня будущего; в армии, где дисциплина стала не наказанием, а опорой; в бизнесе, где цена ошибки измеряется не просто неудачами, а судьбами людей, доверившихся мне.

Эта книга для тех, кто чувствует, что способен на большее, но пока не знает, как превратить свои навыки и умения в результат. Она адресована молодым людям, которые стоят на пороге взрослой жизни и хотят осознанно сформировать свой характер, а не позволять обстоятельствам корректировать его «как придётся». Она для мужчин и женщин, уже ставших руководителями или предпринимателями, но ощущающих нехватку внутренней опоры, когда решения приходится принимать в условиях неопределённости и давления. Она для всех, кто стремится к саморазвитию и устал от поверхностных советов, обещающих успех за три дня.

В основе моего подхода лежит идея, которую многим может показаться жёсткой: достижение целей и профессиональная реализация неразрывно связаны с твёрдостью характера. Принцип «выживает сильнейший» я понимаю не как призыв к агрессии, а как необходимость быть достаточно сильным, чтобы не сломаться под грузом обстоятельств, достаточно принципиальным, чтобы не предать свои ценности, и достаточно благородным, чтобы сила не превращалась в жестокость. Чтобы сделать эту философию наглядной, я использую типологию образов животных. Модель «тигра» — это образ активной, доминирующей личности: уверенной, настойчивой, волевой, принципиальной и благородной. Уверенность здесь — не бравада, а внутренняя собранность, которая проявляется в деталях и формирует то, как вас воспринимают окружающие.

На страницах этой книги вы найдёте не только мои личные истории, но и конкретные инструменты для внутренней трансформации. Я делюсь тем, что реально работало в моей жизни: от визуализации и аутогенной тренировки до дыхательных практик и занятий самбо. Особое внимание уделено работе со страхом — ведь бесстрашных людей не бывает, важно научиться управлять своим состоянием. Вы узнаете о трёх базовых моделях поведения и о том, как осознанно формировать ту, которая ведёт к цели.

Система становления лидера, которую я предлагаю, строится на взаимосвязанных элементах: тренировка воли через ежедневные действия, поддержание здоровья как атрибута силы, грамотный тайм-менеджмент, мотивация, опирающаяся на личные ценности, постановка целей и формирование уверенной «Я-концепции». В управленческом блоке вы найдёте прикладные рекомендации по стратегическому мышлению, развитию харизмы без подавления других, воспитанию кадров, работе с критикой и выстраиванию эффективных коммуникаций.

Если вы будете выполнять рекомендации, предложенные в этой книге, вы сможете добиться ощутимых результатов: преодолеть внутренние барьеры и выйти из зоны комфорта, превратить страх из препятствия в ресурс, выстроить систему личной эффективности, которая будет работать даже в периоды стресса и неопределённости. Вы научитесь принимать решения быстро и уверенно, опираясь не на эмоции, а на ценности и стратегию. Вы сможете развить харизму, которая вдохновляет, а не подавляет, и выстроить коммуникации, позволяющие достигать целей без потери уважения к себе и другим. В конечном счёте, вы сформируете ту самую доминирующую, но не агрессивную личность — сильного лидера, способного влиять на себя и на окружающий мир, превращая вызовы в возможности.

Центральная идея этой книги проста: рост возможен только через системную, взаимосвязанную работу над личностными качествами. Без самоопределения и твёрдости характера человек неизбежно сталкивается с застоем. Но когда вы берёте ответственность за своё развитие в свои руки, перед вами открываются новые горизонты. Я приглашаю вас пройти этот путь вместе со мной — через мои ошибки, открытия и победы. Пусть эта книга станет для вас не просто чтением, а инструментом трансформации, который поможет вам стать тем, кем вы всегда хотели быть.

#

#

#

Твердость характера, жесткость, в первую очередь, по отношению к себе, ... — вот залог успеха на пути к достижению цели.

#

(Из руководства по воспитанию олимпийских чемпионов)

Глава первая. «Выживает сильнейший»...

1. В мире животных

В детстве я очень любил передачу «В мире животных», которую вел Николай Дроздов. Он так здорово описывал все, что происходило на экране, что у меня создавалось ощущение «полного присутствия». Все эти истории про кабанов и медведей, про волков и лисиц, про жирафов и бегемотов... Особенно мне нравились передачи про Африку. И самые мои любимые эпизоды — про то, как охотились тигры, львы и гепарды. Скорее всего, именно это и повлияло на мою жизнь. Ведь не случайно, психологи, проводя анализ, обращают внимание на то, в какой среде воспитывался ребенок, какие книжки он читал, какие фильмы смотрел. Есть даже теория «сценария вашей жизни», основанная на том, какая сказка была вашей любимой в детстве. Так вот, если проводить некую аналогию мира животных с миром людей, то смело можно сказать, что мы повторяем повадки и модели поведения представителей животного мира. Не верите?

Оглянитесь вокруг: неужели вы не видите, что мы разные?! Вот этот бородатый мужик, который поставил свой пикап прямо у вашего подъезда — типичный медведь: пузо выпирает из-под куртки, походка косолапая, руки — как большие лапы... Наверняка любит поспать подольше и рыбалку. Для него главное — накопить ресурсы, создать комфортные условия для жизни. Он не стремится к лидерству, не пытается вести за собой, однако, знает себе цену и чувствует силу. Правила в его жизни играют большую роль, он сам их придерживается и требует выполнения от других. Медведь, одним словом!

А вон та симпатичная девушка... Да-да, которая ни на кого не смотрит и идет, гордо подняв голову. Она только что купила себе что-то в бутике Salvatore Ferragamo (о чем говорит фирменный бумажный пакет на её согнутом предплечье и лучезарная довольная улыбка). Походка быстрая, хоть и создается впечатление, что она никуда не торопится, скорее привычка. Длинное приталенное пальто, сапоги на высоком каблуке, распущенные светлые волосы и аромат Dolce & Gabbana создают образ той, о которой многие мечтают. Но её не так-то просто догнать. Потому, что она — лань! Проворная и грациозная. Она привыкла быть в центре внимания, но чтобы приблизиться к ней, нужно быть быстрым и сильным. Она, действительно, привыкла, чтобы за ней «бегали» мужчины. Когда-нибудь, она станет «добычей» достойного хищника.

А посмотрите туда: паренек в очках, рваных джинсах и с рюкзаком за спиной. Бьюсь об заклад, что в рюкзаке у него — ноутбук с переделанными под себя «внутренностями»: более мощный, чем штатная комплектация, жесткий диск, более навороченная видеокарта, плюс один — два внешних диска с *хрензнаетско*лько терабайтами памяти. На кого он может быть похож? На ленивца? А может, на черепаху? Люди такого типа чаще всего работают системными администраторами или программистами. Не стремятся проявлять навыки коммуникации, предпочитают мессенджеры общению по телефону, а уж тем более обычному общению, зато обладают внушительным объемом знаний в теме информатики, цифровых технологий, построения сетей и развития инфраструктуры. И если говорить о поведенческой модели таких людей, то «спрятаться в панцирь» в случае угрозы — это очень на них похоже. Они на своей волне, и ими сложно управлять. Вы когда —нибудь видели черепаху в цирке? Я — нет. Может потому, что они медленные, а может, потому, что черепахи не поддаются дрессировке?

Сравнивая людей с животными, я обнаружил, что так проще прогнозировать их реакции, иметь представление, почему они поступают так или иначе. Однако, я бы не стал писать эту книгу, если бы все ограничивалось лишь наблюдениями. Все эти Медведи, Лани, Черепахи — это образы, придуманные для того, чтобы у вас сложилась картинка в голове. Я с таким же успехом мог говорить о Квадратах, Кругах, Параллелепипедах... Существует много классификаций, которые позволяют охарактеризовать отдельные черты характера каждого человека, или, как говорят психологи, акцентуации личности. Кстати о психологии. Наблюдая за поведением людей, я пришел к выводу, что многого не знаю. Именно поэтому я получил второе высшее образование, по психологии. Изучив основы психологии, пройдя десятки курсов по психологической оценке, освоив визуальную психодиагностику, я с уверенностью могу сказать, что от характера человека зависит его модель поведения. «Хм, я и без всей этой ученой хрени могу сказать то же самое» — скажете вы. И будете правы. С одной лишь разницей: я знаю, как это работает.

«Ты суслика видишь? А он есть» — как сказал один герой сериала «ДМБ». Так и с психологическими особенностями каждого человека. Не важно, что вы думаете по этому поводу, психологические «индикаторы» у каждого человека свои. И я думаю, что не ошибусь, если скажу, что «кролик» вряд ли сможет стать директором завода, а из «морской свинки» никогда не получится отличный владелец агентства недвижимости. Согласны?

Вы раньше встречали выражение: «Акулы бизнеса»? А легендарный фильм «Волк с Уолл-Стрит»? Все это говорит о том, что в мире бизнеса более-менее значимых успехов может достичь лишь тот, кто обладает характеристиками хищника. Стремление к достижению целей — одна из компетенций, которой должен обладать руководитель. Ничего не напоминает? Да это же чистой воды ОХОТА! Одно время я работал с компанией, генеральный директор которой подбирал себе руководителя коммерческой службы. И обязательным условием было наличие охотничьего билета. Бывает и такое.

В практике HR — специалистов (human resource — управление персоналом) существует много методов оценки персонала. Это различные тесты, анкетирование, решение кейсов и разбор ситуаций. Часто применяются методики с проекцией на личность. Так определяются ключевые навыки при отборе кандидатов. И существует методика, которая показывает, насколько род деятельности, который выбирает человек, соответствует особенностям его характера и ситуации в жизни на данный момент.

Суть этой методики следующая: испытуемому предлагают назвать одушевленный предмет (животное, птицу или рыбу), затем описать его тремя прилагательными. Например, человек говорит: «Волк. Сильный, Выносливый, Красивый». (Это — реальный кейс. Я проводил собеседование с кандидатами на должность руководителя отдела продаж. В данном случае кандидат проявил такие качества, как упорство, способность выполнять рутинную работу и демонстративность (стремление быть в центре внимания) — это было проверено последующими тестами и подтвердилось в ходе испытательного срока). Далее кандидата просят назвать неодушевленный предмет, затем аналогично его описать. Например, в этом случае, это был Камень. Причем, камень из гранита. Эдакая глыба. Гранитный. Твердый. Основательный. После того, как кандидат дает описание неодушевленного предмета, его просят составить небольшую историю, буквально два-три предложения, в которой эти два предмета взаимодействуют. А история была такая: «Волк взобрался на Камень и лег на него. Это вожак. Он смотрит на свою стаю сверху». И вот теперь — самое интересное: интерпретация результатов. Одушевленный предмет во всей этой истории — сам испытуемый. И характеристики он дает, исходя из тех качеств, которые видит в себе (Красивый=Демонстративность). Неодушевленный предмет — это род деятельности, работа. А вот взаимодействие предметов — это его взаимоотношения с его работой. Обратите внимание еще раз на пример: Волк взобрался на «твердый, основательный» камень и лег на него. Это означает, что работа для этого человека — основа его жизни.

Именно поэтому, она должна быть «твердой и основательной». И да, там была ещё стая. Идеальный руководитель отдела продаж.

Приведу еще пару примеров из истории применения этого теста.

Одна женщина работала руководителем отдела продаж. Но чувствовала при этом дискомфорт и собиралась искать себе другую работу. Во время проведения теста её предметы были: корова и аквариум. Когда её попросили описать взаимодействие, она поместила корову в круглый аквариум. Представьте себе картину: Корова в аквариуме. Ей там неудобно, она не может пошевелиться, ей трудно дышать. Отсюда и желание поменять работу. Ей предложили перейти в отдел снабжения. (Грамотное решение. Ведь корова — это то, что дает ресурсы, кормит всех). После чего она проработала в компании еще пять лет.

Ещё пример: молодой человек устраивается на работу в магазин компьютеров. Его животное — Капибара (крупный грызун, водосвинка). Предмет — стул. Когда его попросили составить историю, капибара просто разгрызла стул. (То есть, один предмет уничтожил другой). В этом случае, несмотря на предупреждение HR — специалиста, его взяли на работу. Он умудрился уронить и разбить ноутбук на третий день и проработал всего три недели, так ничего и не продав. Такая вот история.

Я часто использую этот тест, когда провожу собеседование с кандидатами, и скажу вот что: если человек выбирает хищника, причем, не важно, птица это, млекопитающее или рыба, у него обязательно присутствуют навыки продавца. Это проверено тысячу раз. И когда я говорю: «навыки продавца», я имею ввиду такие характеристики, как целеустремленность, желание идти до конца, смелость, коммуникабельность, упорство, умение работать в режиме многозадачности, готовность брать на себя ответственность. А это полезно, когда нужно выполнять план продаж.

Если сравнивать одного человека с другим, мы видим, что некоторые характеристики могут пересекаться. Например, творческий подход к решению задач может сочетаться с пунктуальностью, а коммуникабельность почти всегда идет рядом с демонстративностью. Все это признаки, или АКЦЕНТУАЦИИ характера, по которым психологи составляют классификации психологических типов человека.

Я выбрал животных, потому, что так проще и доступнее. И этот подход наиболее соответствует нашей с вами задаче: сделать из вас сильного человека с твердым и независимым характером.

2. Что отличает тигра от других?

Надеюсь, вы прочитали очень внимательно предыдущую часть этой главы и понимаете, что сравнение с животными — это представления автора о психотипах человека.

Такая модель имеет свои корни в глубоком прошлом. Еще на заре человечества у каждого племени был свой тотем: животное, которому поклонялись. И члены племени старались быть похожими на этих животных, хоть чем-то. Создавались амулеты из клыков и когтей, наносились особые татуировки. Во время религиозных танцев шаман одевался в шкуры животного и надевал на себя маску с изображением тотема. Во многих племенах Африки эти традиции существуют и по сей день. А в Азии тигр до сих пор считается священным животным. И именно это животное я выбрал для примера. Давайте объясню, почему.

Когда у тигрицы рождаются тигрята, они похожи на плюшевые полосатые комочки, теплые и мягкие. Такие ми-ми-мишные котятка. Так и хочется их потискать. Однако растут они достаточно быстро. И уже через пару месяцев могут достигать веса 6—8 кг. и лазать по деревьям. И не стоит забывать, что тигрята питаются мясом. Уже на четвертый месяц их рацион практически полностью состоит из мяса. Мать — тигрица учит их находить добычу и убивать её.

Тигр — один из самых крупных хищников, которые живут на нашей планете. Вес взрослого тигра может достигать 300 кг. И при этом он очень быстрый и грациозный.

Что вы чувствуете, когда представляете себе тигра? Какие эмоции у вас возникают? Ощущаете ли вы его силу? Между прочим, длина когтей взрослого хищника достигает 12 см. Представили? А как он рычит! Я однажды слышал. В зоопарке. Это мощь!

Говоря о тигре и о том, какими качествами может обладать человек, похожий на тигра, я бы остановился, прежде всего, на уверенности. Ну сами посудите, какие враги могут быть у хищника, весом в триста (!) килограммов, и с когтями длиной 12 сантиметров?! Кого ему бояться? Так и с человеком. Когда ты уверен в себе, ты ощущаешь внутри некую животную силу и готовность «порвать всех», как будто знаешь, что нет никого, равного тебе. Когда я занимался восточными единоборствами, мой тренер учил меня входить в такое состояние перед поединком. Позже я применял эту технику, когда мне предстояло проводить презентации, общаться с очень влиятельными, на мой взгляд, людьми — директорами заводов, руководителями, представителями власти.

Отсутствие уверенности в себе и страх перед будущим — две основные проблемы, с которыми ко мне обращаются клиенты. И даже если поработать только над одним качеством — **уверенностью**, то можно кардинально изменить свою жизнь, сделать то, на что не решался пойти многие годы. Например, прыгнуть с парашютом. Или высказать начальнику все, что ты про него думаешь, а после этого попросить прибавку к зарплате!

Одна моя клиентка долгое время (около семи лет) работала ведущим специалистом в одном институте по изысканиям. Зарплата там была не сильно большая, зато её «ценили» и приводили в пример другим сотрудникам. Основным её страхом было то, что если она попросит повышения зарплаты, то её могут уволить. А поскольку специальность у неё достаточно редкая, то, как она считала, она не сможет найти себе работу. Однако, стоило ей поверить в себя, стать немного уверенней, так сразу появились предложения. Заметьте, вначале она **стала уверенней**, а потом появились предложения!

Пример я привел именно с женщиной, ведь часто работаю с женской аудиторией. И хотя, эту книгу я написал в основном, для мужчин, в ней есть целая глава, посвященная женщинам. Потому, что женщины проявляют свою силу по-особому, и те техники, которые с успехом используют мужчины, им, в большинстве случаев, не подходят.

Уверенность проявляется в мелочах. То, как вы ходите, как выглядите, даже как едите или читаете, может многое сказать опытному наблюдателю о вашем внутреннем состоянии. Походка и взгляд — это те самые признаки, на которые учат обращать внимание при психологической подготовке в разных спецслужбах. Как думаете, по каким признакам в аэропорту вычисляют тех, кто хочет пронести на борт что-то незаконное? В первую очередь, по взгляду.

А вспомните свои школьные годы... «К доске пойдет..., к доске пойдет...» — и многие начинают прятать глаза. Я всегда удивлялся, как это учительница понимает, что ты не сделал домашку? И ведь, как — будто в душу заглядывала: «Сантюров, ты опять не сделал домашнюю работу?». Бедный Сережка Сантюров! Он даже не успевал ничего сказать, а она уже: «Давай дневник! Два!». А еще у нас во дворах были такие хулиганы, которых все боялись. Они забирали карманные деньги у всех, кто проходил мимо. Я тоже боялся. Однако, когда я заходил во двор, я вспоминал наставления своего сенсея, и моя походка немного менялась. Подбородок приподнимался, и что-то еще происходило.... Какая-то магия. И меня не трогали. Даже не понимая, что именно я делаю, просто повысив «внутренний градус уверенности», я внушал хулиганам мысль, что со мной лучше не связываться.

И еще пример. Проходя военную службу по контракту, я месяц жил в Москве. Нам приходилось ездить по городу, потому что занятия проводились на разных кафедрах, в разных частях Москвы. На первом занятии нас предупредили: «Военную форму не надевайте, лучше ходите „по гражданке“, потому что патрули останавливают всех военных». Пришлось переодеться. И я стал наблюдать за милиционерами (дело было в 2000 — м году, тогда еще милиция называлась милицией). Мне было интересно, по каким признакам они выявляют тех, у кого нужно проверить документы. Я стал менять свое поведение. Взгляд, походку. Добавлял признаки неуверенности: отводил взгляд в сторону, замедлял походку, когда милиционер обращал на меня внимание. И практически во всех случаях меня останавливали для проверки документов. Потом я включал «внутреннюю уверенность» — и это опять срабатывало. Я спокойно проходил мимо патрулей, как будто был для них невидим. Таким образом, когда человек в себе уверен, это чувствуется.

Кроме уверенности тигру присущи такие качества, как настойчивость, выносливость, воля и, я бы сказал — харизма. Тигр практически никогда не нападает на человека. И практически никогда не питается падалью, даже если очень голоден. И если говорить о человеке с «характером» тигра, то в этом случае, он никогда не будет совершать недостойные поступки: врать, предавать или сплетничать.

Хотя, и у тигров бывает разный характер. Об этом я узнал, прочитав статью про известных дрессировщиков тигров, братьях Запашных. В этой статье они рассказывали о том, как они воспитывают тигров, как их дрессируют, и, что самое важное, что именно представляет собой этот хищник из семейства кошачьих. Я обратил внимание на то, что в статье упоминалось о двух тиграх: Шерхане и Амуре. Шерхан — властный лидер, очень агрессивный и жесткий, с ним сложно договариваться, он очень чутко видит, когда ты устал или начинаешь проявлять слабость. С ним нужно быть особенно осторожным. В отличие от него, Амур — очень мягкий, ему можно даже положить голову в пасть. Несмотря на то, что эти тигры — братья, Амур может быть хитрым, и при любой возможности отлынивать от работы, в отличие от Шерхана. Однако, особой отличительной чертой любого тигра является то, что, как отмечают Запашные, эти животные никогда не забывают, что они — очень опасные охотники, и при любой возможности стараются это доказать. Дрессировщик должен обладать недюжинной волей, чтобы тигр начал делать то, что ему приказано.

Говоря о тиграх, нельзя не сказать о расцветке их шкуры. Яркие черные и коричневые полосы заметны издали. Согласитесь, когда ты охотишься, важно, чтобы добыча тебя как можно дольше не замечала. Именно поэтому многие охотники используют камуфляж, чтобы сливаться с ландшафтом. А тут — такая манифестация! И если развивать мысль, то я бы сказал,

что тигр — благородный хищник. Он как бы говорит: «Мне незачем прятаться. Я всегда открыт и готов к действиям!».

Такие они, тигры! И у них действительно есть чему поучиться.

3. Первый шаг

Надеюсь, сейчас эту книгу читает человек, который действительно хочет изменить себя, стать более уверенным и твердым в своих решениях. Это достойная цель. И абсолютно не важно, чем вы сейчас занимаетесь. Может, вы работаете руководителем в коммерческой организации, или занимаете какой-то пост в государственной структуре, или, быть может у вас свой бизнес? Так или иначе, если вы держите в руках эту книгу, значит, видите себя в обозримом будущем более жестким человеком, умеющим отстаивать свою точку зрения, устойчивым ко всякого рода манипуляциям и способным держать слово при любых обстоятельствах.

Что же нужно для всего этого?

Как гласит одна восточная мудрость: «Если ты не знаешь противника и не знаешь себя — каждый раз ты будешь проигрывать поединки. Если ты не знаешь себя, но знаешь своего противника — один раз победишь, другой раз проиграешь. Если ты знаешь себя и знаешь противника — ты всегда будешь победителем». Значит то, что вам необходимо сделать в первую очередь — это узнать себя.

Довольно сложная задача. Как же понять, кто я на самом деле?

Для начала посмотрите на себя со стороны, посмотрите глазами своих друзей, коллег по работе. Как воспринимают вас окружающие? Конечно, это очень субъективно, и может оказаться очень далеким от истины, однако, тогда вы можете понять, что вас не устраивает в себе или какие качества необходимо развивать. Возьмем, к примеру, одну сферу вашей жизни — работу. Возможно, вы не задумываетесь над тем, как вы выполняете ту или иную задачу. Особенно, если этих задач немного. Но посмотрите на себя: как вы подходите к своей работе? Соблюдаете ли вы регламенты? А технику безопасности? Сколько папок у вас на рабочем столе компьютера? А сколько документов открыто одновременно? Сколько раз вы переделываете что-либо? Делаете ли вы что-то на автомате? Пытаетесь ли вы улучшить свои показатели? Как часто вы переключаетесь между задачами? Сколько раз в день вы делаете перерыв на чай? Все это важно, потому, что, как говорится, «дьявол — в деталях». Из этих деталей складывается впечатление о вас.

Отвечая на эти вопросы, вы формируете представление о себе. Например: «Я всегда соблюдаю регламенты» — это означает, что вы — человек, который стремится соблюдать правила, для которого важна безопасность и система. Это — хорошие качества для эффективного работника, как впрочем, и для предпринимателя. «У меня на рабочем столе около пятнадцати папок, еще восемь текстовых документов, какие-то ПДФ-файлы и десять WORD-документов. Но это все надо. А еще я одновременно работаю в десяти вкладках и соц. сети постоянно открыты» — такое положение дел может говорить о том, что вы много времени тратите на переключение с одной задачи на другую, а эффективность работы, при этом, часто страдает. Хотя, это также может сказать и том, что вы — импульсивный человек, способный работать в режиме многозадачности и обладающий гибким мышлением. У каждого психологического типа есть свои преимущества. Вопрос в том, каким вы себя считаете?

Есть одна тема, с которой я познакомился десять лет назад. Пожалуй, именно тогда я начал рассматривать психологию не только как хобби. У этой темы довольно известное название: «**Образ собственного Я**». Впервые я услышал об этом, когда прослушал аудиокнигу Брайана Трейси «Достижение максимума». Если в двух словах, то образ собственного Я — это ключ к нашей личности и поведению. Образ собственного Я сидит в нашем подсознании. Иногда мы даже не отдаем себе отчет в том, что все, что мы делаем, мы делаем, исходя из собственных представлений о себе. Но это еще не все. Этот образ определяет рамки наших возможностей — то, что мы в состоянии или не в состоянии сделать. Мы постоянно удерживаем этот образ в своей голове, занимаясь повседневными делами. И, что самое удивительное, мы

не в состоянии совершать какие-либо поступки, которые не соответствуют этому образу. Так, если вы считаете (и это убеждение глубоко сидит в вашем подсознании), что не способны быть жестким и требовательным руководителем, то вряд ли вы сможете принимать жесткие волевые решения в сложных ситуациях. И «техники принятия жестких решений» тут не помогут, так же как и тренинги по управленческим технологиям. Тут, как говорится, глубже копать нужно.

Согласно теории Брайана Трейси, «Образ собственного Я» является одной из трех составляющих **«Я-концепции»** — более широкого понятия, которое раскрывает механизм, при помощи которого вы сможете расширять свои рамки возможного. Есть еще **«Идеальный образ самого себя»** и **«Чувство собственного достоинства»**.

«Идеальный образ самого себя» — Это представление или идеальное описание во всех деталях того человека, каким бы вы очень хотели стать. Идеальный образ оказывает огромное влияние на ваше поведение и характер размышлений о самом себе. Ваш идеал представляет собой комбинацию качеств и свойств, которыми вы больше всего восхищаетесь в других людях — живущих и умерших. Это сумма ваших доминантных устремлений. Это ваше понимание того, каким должен быть совершенный человек.

Исключительные люди очень ясно представляют идеальные образы самих себя и непрерывно к ним стремятся. Они устанавливают для себя высокие стандарты и стараются жить в соответствии с ними. Вы тоже так можете. Чем яснее вам видится тот человек, каким вы хотите стать, тем вероятнее, что день за днем вы будете превращаться в этого человека. Вы подниметесь на высоту своих доминантных устремлений. Вы станете тем, кем сами восхищаетесь.

Печально, но для неудачников и несчастливых людей характерны расплывчатые идеи, а в большинстве случаев даже отсутствие идеалов. Они мало или совсем нисколько не думают о том, какими хотели бы стать, о тех чертах, которые хотели бы в себе развить. В конце концов, их рост и эволюция замедляются и останавливаются. Они застревают в ментальном тупике и остаются там навсегда. Они теряют импульс к самосовершенствованию» — пишет Брайан Трейси.

Чувство собственного достоинства — это, вроде бы как понятно, однако... Не все могут признаться себе, что обладают таким качеством. А это настолько важно, что здесь я хочу остановиться подробнее. Самоуважение и любовь к себе не затрагивались в теме воспитания детей в Советском Союзе. В первую очередь нам прививалось чувство коллективизма и патриотизм — главные качества строителей коммунизма. Любовь к себе называлась эгоизмом и считалась чем-то зазорным. Я не призываю вас становиться самовлюбленным нарциссом — таких людей не очень-то и любят. Однако, думаю, вы согласитесь с тем, что люди никогда не будут уважать тех, кто не уважает себя.

В вопросе формирования чувства собственного достоинства важно соблюсти баланс двух факторов.

Первый — то, насколько вы уважаете себя, насколько стоящим и значимым человеком вы себя представляете, насколько любите себя и принимаете ли таким, какой вы есть. Борис Гребенщиков пел: «Душа имеет силу ядерной бомбы...», и это очень похоже на то, что я хочу сейчас сказать. Если человек себя уважает и любит — это является источником его энергии невероятной силы. Это никак не зависит от внешних факторов, и ничто и никто не может на это повлиять. «Сила ядерной бомбы»! — мать её! Такой человек сохраняет высокую самооценку в любых ситуациях, независимо от того, что происходит в его жизни в данный момент.

Второй фактор — это чувство собственной эффективности, то ощущение, насколько вы способны выполнять то, чем занимаетесь. Это результативная сторона самоуважения. Вы осознаете свой профессионализм, знаете, на что способны, понимаете, в чем вы — спец.

Оба этих фактора взаимосвязаны между собой. Они дополняют друг друга: когда самоощущение положительно, повышаются результаты деятельности. Когда вы видите идеальные результаты своего труда, у вас растет самооценка.

Индикатором положительной я-концепции является то, насколько вы сами себе нравитесь. А еще лучше, насколько вы сами себя любите. Полезно иногда говорить себе: «Я себе нравлюсь. Я — красавчик. Я — молодец. Я люблю себя!» И если вы не встречаете сопротивления во время произнесения этих фраз, значит вы на верном пути.

Когда я работаю со своими клиентами, мы разбираем достаточно много аспектов жизни для того, чтобы понять, в какой ситуации находится человек.

Сейчас я приведу примеры вопросов, которые помогут вам лучше понять себя.

Это поможет вам дать определение «образа собственного я». Под каждым из вопросов есть чистая строка, куда необходимо вписать ответ на вопрос. Нужно записывать то, что первым приходит в голову. Постарайтесь, чтобы во время этого упражнения вас никто не отвлекал. Возьмите карандаш и приступайте.

Итак:

— как вас зовут?

— что означает ваше имя?

— соответствует ли ваш характер описанию вашего имени?

— кого из известных людей зовут или звали так же, как и вас?

— что, помимо имени, может говорить о вашем статусе?

— какие качества своего характера вы считаете наиболее сильными?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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