

Три ключа к успеху



Алёна Глебова

Алёна Глебова

Три ключа к успеху

<https://litres.ru/74378143>

SelfPub; 2026

Аннотация

Книга, которая поможет добиться успеха при помощи трёх ключей: коммуникация, дисциплина, позитивное мышление. Вы узнаете, как перестать стоять в стороне и начать действовать. Вы узнаете, как разговаривать с людьми, чтобы они к вам тянулись, узнаете про манипуляции и фразы, которые помогут избежать манипуляцию. Вы узнаете, как и где найти единомышленников, узнаете, как приобрести хорошую привычку и как избавиться от плохой, и как сделать так, чтобы любой день приносил вам радость.

Содержание

Правило 1 "Говори как Лидер"	4
Правило 3. Ты - Лидер	13
Правило 4: "Избегай их!"	16
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Три ключа к успеху

Правило 1 "Говори как Лидер"

Думаю, у многих в детстве был любимый учитель или воспитатель в садике. И обычно такими «любимчиками» являлись **добрые** и **спокойные** люди. Также мы любим, когда к нам относятся **одинаково**. Представьте: если бы учитель к вам относился плохо, а ко всем другим — хорошо. Это было бы несправедливо. Все мы любим, когда нас слушают, а не перебивают. То же самое и с лидером в компании. Никто не любит, когда кричат, перебивают или относятся плохо. Как вы поняли, лидеру нужно быть *спокойным*, чтобы люди *доверяли* ему и хотели *идти* к нему.

Кто такой лидер? *Лидер* — это ответственный человек, к которому тянутся и доверяют люди. Думаю, что во многих школах есть староста или человек с высокой репутацией. У меня — да. В школе у нас был и староста, и человек с высокой репутацией. Однажды, когда у нас в школе произошло ЧП (в раздевалке разлили перцовый баллончик), абсолютно все кричали, были в шоке: кто-то смеялся и снимал видео, а кто-то кричал: «Успокойтесь! Тише!» Но тех, кто кричал подобные фразы, никто не слушал. И вдруг *староста* крикнул: «Хватит!» — и все успокоились, и стало тише. Хотя другие кричали то же самое. Но кто такие другие? Другие в мо-

ём случае — это люди без репутации (*тихони*), люди, которые плохо относились к другим (*ругались матом, обзывали других, выстраивали из себя лидера*). Думаю, и такие люди встречались в вашей жизни. Важно понимать, что лидер — это не тот, кого боятся, а, наоборот, к кому тянутся. И в тот момент с баллончиком я поняла, что тоже хочу быть лидером.

Однажды мы решили сбежать всем классом с последнего урока (в итоге сбежали только 8 человек, и я в том числе). Так получилось, что сбежала я, моя соседка по парте (*тихоня*), подруга, староста и ещё трое одноклассников. То есть 3 девочки и 5 мальчиков. Мы шли компанией, и каждый хотел высказать своё мнение (и я в том числе) про побег. В итоге у нас был не разговор, а каша. Мне это надоело, и я решила управлять разговором. Каждый раз, когда в разговоре была каша, я выбирала человека, которого хотела послушать, и громко говорила: «Давайте выслушаем... (имя, которого я хотела выслушать)». И так я делала на протяжении всего разговора. Неожиданно один из одноклассников предложил выбрать командира/лидера прогулки. И, к моему удивлению, выбрали меня. Я была не просто в шоке, а в полнейшем шоке!

Также лидер имеет своё мнение, а не чужое. На самом деле человек очень сильно зависит от общества. Это факт. Был даже эксперимент по этой теме: один учёный пригласил семерых актёров. Задача актёров была отвечать неправильно

на вопросы профессора (например, если профессор спрашивал, сколько будет $2 + 2$, то актёры должны были ответить 5. Конечно, там были другие задания, но это было ради примера). Потом в комнату заходит чужой человек, который не знает про актёров. Человек вместе с актёрами должен был отвечать на очевидные вопросы, но нет! Человек отвечал точно так же, как и актёры, — **неправильно!**

Давайте подытожим, как разговаривать как *лидер*.

1. Лидер должен в разговоре быть спокойным.

2. Лидер ко всем относится одинаково

3. Лидер умеет выслушивать человека.

4. У лидера есть своё мнение.

5. Лидер тянет к себе людей, а не отдаляет.

Как я говорила ранее, лидер должен быть спокойным в речи. Но что делает лидер, если ему грубят, манипулируют, подводят?

Спокойствие — самое мощное оружие, когда грубят. Если вы станете грубить в ответ человеку, то вы проиграли. Это можно сравнить с шуткой или пранком над человеком. Когда мы шутим, мы хотим, чтобы все смеялись в ответ. Когда мы хотим напугать человека, мы ждём испуг. То есть, совершая данные действия, мы ждём эмоций. То же самое, когда человек начинает грубить или спорить. Он тоже хочет от вас конкретных эмоций (может быть, страх, испуг, сомнение или что-то другое). Но когда мы вместо эмоций получаем ничего

(спокойствие), мы расстраиваемся и сдаёмся. Поэтому, если на вас начали грубить, вам нужно быть спокойным.

Думаю, что у многих во время конфликта уменьшается словарный запас. Вместо того чтобы сказать человеку в ответ что-то умное, чтобы он отстал, мы говорим слова-паразиты и говорим что-то грубое, а всё это — большая ошибка. Вы буквально подливаете масло в огонь. Поэтому я подобрала две конфликтные ситуации из моей жизни и ответы на них.

Ситуация про оценку внешности:

— Алёна, ты вообще видела, как тебя обсыпало?

— Что тебя толкнуло, чтобы сказать это? / С чего ты решила это спросить? / Какая причина подтолкнула тебя к этому вопросу? / Это важно для тебя? (Эти вопросы на ответ заставляют человека пояснять свои слова.)

— Ну у тебя просто так много прыщей...

— Я знаю. И что дальше? / Это было так важно для тебя? / Это всё, что ты хотела сказать? / Продолжение фразы будет или это всё? (Вы выиграли. Важно во время разговора быть спокойным! Конечно, под конец человек может вас обозвать или начать грубить, но с его стороны это будет выглядеть глупо.)

Разные мнения:

— Это не так делается!!

— Почему ты так думаешь? (Опять даём человеку пояснить свои слова.)

— Потому что это ошибка!

— Если у тебя один способ в этом, а у меня другой, то это не ошибка / Я рада, что в мире разные мнения по этому поводу, но у меня другой способ.

— Значит, делай сама.

— Ладно / Хорошо. (Если вы действительно знаете, что делаете, то делайте одна.)

Самое страшное, что может быть в разговоре, — это манипуляция. Всего видов манипуляций три:

Манипуляция, когда вас уговаривают (самый опасный вид):

— Ну тебе же не сложно / Ну пожалуйста / А я тебе тогда помогу/ла.

Манипуляция, когда вам угрожают:

— Если ты это не сделаешь, мы перестанем общаться / Если ты это не сделаешь, я сделаю из тебя насмешку в классе.

Манипуляция «да/нет»: вы проиграли — ответите «да», вы проиграли — ответите «нет»:

— Ты что, трус / слабак?

Давайте подробно разберём каждую из манипуляций. Манипуляция, когда вас уговаривают. Здесь каких-то волшебных фраз против манипуляции нет. Ну, есть волшебное слово «нет». Научитесь отказывать людям! Скажите «нет» без пояснений! Ну, а если пояснения попросят, поясните! Но что делать, если вам «неудобно», вы не хотите терять отношения с человеком? Хорошо, 2–4 раза человеку помочь можно. Но если вы почувствуете, что ваш «друг» садится на вашу шею,

то это не «друг». Это самая страшная манипуляция, потому что многие не умеют говорить «нет». Представьте, если ваш «друг», который катается у вас на шее, предложил вам отраву, вам бы было неудобно отказывать?

Теперь давайте разберём манипуляцию, когда вам угрожают. Тут есть разные случаи. Например, если вам угрожает человек дружбой («Если ты это не сделаешь, мы перестанем общаться»), то задумайтесь: нужен ли вам такой друг? Ну, а бывает, когда угрожают буллингом («Если ты это не сделаешь, я сделаю из тебя насмешку в классе»). В этом случае у меня есть и фраза, и пример на эту ситуацию.

— Дай списать английский.

— Нет.

— Если ты это не сделаешь, я сделаю из тебя насмешку в классе.

— Мне, конечно, говорили, что ты плохо справляешься с эмоциями, но чтобы настолько... (Тут мы совершаем манипуляцию на манипуляцию. Даже если про человека такого не говорили, то всё равно скажите эту фразу! Она собьёт человека с толку. И к плюсу, если сказать эту фразу громко вслух, то насмешкой будет ваш обидчик.)

— Кто тебе это сказал?

— Ну, видимо, люди, которые тебя хорошо знают. (Ни в коем случае не говорим уточнения.)

— В смысле?

— Это всё, что я хотела сказать, или ты ждёшь продолже-

ние? (Даём человеку понять, что это конец разговора.)

Ну, конечно, если вам угрожают более серьёзными вещами, то лучше обратиться за помощью к полиции.

Ну и последняя манипуляция — «да/нет». Обожаю эту манипуляцию, потому что она самая безобидная. И к этой манипуляции у меня есть фраза, которая поможет её избежать. Представим ситуацию. Вы попали в не очень хорошую компанию, где все пьют, курят и т. д. И в этой компании есть лидер. И вот участники этой группы решили попробовать что-то опасное, а вы не хотите. И вдруг между вами и лидером происходит такой диалог:

- Теперь ты.

— Я пас.

— Слабо, что ли?

— Что ты имеешь под словом «слабо»?

— Да ты просто боишься, признайся.

— Боюсь? Боюсь сделать то, о чём потом пожалею.

Самое главное — это попросить пояснить слова, а потом использовать эту фразу. Помните, что, когда отвечаете на любые вопросы, будьте спокойны и уверенны!

Что делать, если вас, будущего лидера, подставили? Вооб-

ще у лидера есть некоторые правила, и вот некоторые из них:

Ответственность.

Лидер не боится конкуренции.

Лидер спокоен при разговоре.

Лидер не боится идти на риск.

Если вы — лидер крупной компании и ваш сотрудник совершил ошибку, это ваша вина! Вы виноваты, что выбрали такого сотрудника. Вы виноваты, что не уследили! Поэтому, если вас как лидера подставил или унижает сотрудник, это ваша вина. Но как же ответить на подставу и унижение? Ответ: переговорить и наказать. Поясню на примере (в этом примере вы — лидер):

— Да ты и так ничего не умеешь.

— Повтори. (Когда человек говорит что-то от зависти, то ему сложно повторить то, что он сказал, и начинает придумывать отмазки. Так что, если человек не повторил фразу, то вы выиграли.)

— Ты ничего не можешь!

— Значит, мне не показалось... Давай этот вопрос обсудим отдельно. (Всё, здесь вы показываете свою важность и назначаете встречу переговоров, где вы можете наказать человека за его слова.)

Запомните раз и навсегда: наказывают лично, а хвалят публично!

Итог:

Если на вас грубят, вами манипулируют, подводят, ис-

пользуйте фразы из главы.

Не перекладывайте ответственность на других.

Будьте спокойны при разговоре.

Правило 3. Ты - Лидер

Когда я впервые читала книгу по саморазвитию, меня очень сильно бесило, что всё приходится разжёвывать самой (но чуть позже я научилась находить смысл книг). Поэтому я решила написать правило лидера по пунктам, чтобы читатели не тратили своё драгоценное время на поиск смысла.

Правила лидера:

Спокойность (при разговоре будьте спокойны).

Нелицеприятность/нейтральность (относитесь ко всем одинаково).

Смелость/уверенность (будьте уверены и бесстрашными. Тогда люди будут к вам тянуть руки).

Справедливость (будьте справедливы, как бы больно это ни казалось).

Ответственность (вы должны сами выбирать, с кем сотрудничать).

Решительность (будьте уверены в своём решении. Про уверенность и решительность разберём в следующих главах).

Планирование (вы, как будущий лидер, должны идти по конкретному плану. Про планирование разберём в следующих главах).

Привычка делать больше (пока другие боятся начать, вы должны *стремиться делать больше каждый день*. Про при-

вычки разберём в следующих главах).

Понимание (лидер должен понимать проблемы сотрудников. Лидер без понимания — это *не лидер*).

Сотрудничество (как писал Наполеон Хилл в книге «Думай и богатей»: «*Лидерство — это власть. А власть основывается на сотрудничестве*». Подробно про сотрудничество мы разберём в следующих главах).

Ошибки лидера:

Неумение организовать даже самые маленькие детали (когда лидер неорганизован, он показывает свою неуверенность).

Грубость/несдержанность (грубость отдаляет любых людей. И не важно, богатый вы или нет, лидер вы или нет).

Страх критики, конкуренции, ошибки (если лидер уверен в своих действиях, он никогда не будет бояться конкуренции. А про критику и боязнь ошибок мы обсудим в следующих главах).

Публичное самолюбие (лидер должен любить своих сотрудников, а не строить из себя павлина и унижать).

Предательство/безответственность (безответственный лидер может попрощаться со своим титулом).

Отсутствие импровизации и решения (когда происходит что-то неожиданное, лидеру нужно срочно осознать ситуацию и принять решение).

Пессимистичность и токсичность (лидер, который везде видит дырку от бублика, обречён на *неудачу*).

Это и есть правила лидера. Ну и, конечно, чтобы стать настоящим лидером, мы будем очень подробно разбирать некоторые факторы: *уверенность, решительность, дисциплина, бесстрашность, сотрудничество, бесстрашность к критике и ошибкам, привычки, планирование и решительность* ждут вас в следующих главах.

Правило 4: "Избегай их!"

Правильная коммуникация с людьми — это и есть лидерство.

Как вы поняли, чтобы быть успешным лидером, нужна успешная команда (под словом «успешным» я имею в виду бизнес, бренд, деньги и т. д.). Но что делать, если у вас нет команды? (Об этом мы поговорим в правиле 5.) Что, если вы находитесь в *не очень хорошей компании, вы хотите уйти из вашей компании и хотите создать свою, но боитесь, что, если вас окружают токсичные люди, манипуляторы и они вас «поедают»?* Что, если в вашей компании вас унижают, дают непрошенные советы, а вы не знаете, что с этим делать? Вот это всё мы и разберём в этой главе.

Начнём с того, что вы должны проанализировать людей в вашей группе/команде, в которой вы находитесь. А именно — понять, какие люди вам приносят *пользу*, а какие — *вред*. Поэтому вы должны ответить на вопросы и посмотреть список людей, которых точно нужно избегать.

Вопросы:

С кем из вашей группы вам больше всего весело?

С кем из вашей группы вам больше всего скучно?

Благодаря кому из вашей команды вы узнаете что-то новое и интересное?

Кто вас больше всего раздражает и в чём именно?

Какие привычки людей из вашей команды вас больше всего раздражают?

Как выглядит ваша команда мечты?

Вы довольны своей командой?

Избегай их!

Избегайте людей, которые:

токсичные люди;

манипуляторы;

люди, которые вас унижают прилюдно;

люди, которые оберегают вас абсолютно от всего (они часто говорят подобные фразы: «Ты что! Это слишком рискованно!», «Я бы на твоём месте туда не шла...», «Ты хочешь, чтобы над тобой смеялись?»);

безответственные;

люди, которые приносят вам дискомфорт.

Если в вашей команде/компании есть подобные люди, то надо покидать эту группу. Но легко сказать, сложно сделать. Что, если вы боитесь уходить из этой компании, потому что боитесь насмешек и критики (про критику мы поговорим в следующих главах), или вы не можете покинуть эту группу, потому что это ваши родственники? В таком случае нужно правильно говорить с конкретными людьми и не попадаться в их коварные лапы.

Правила общения с токсичными людьми. Если в вашей компании есть такие люди, то запомните эти правила:

Не обижайте токсов (токсы любят врать и сплетничать.

Поэтому, если вы обидите токса, он сразу побежит жаловаться и говорить про вас не очень хорошо другим людям. Потом этот человек расскажет про вас другому, другой — другому и т. д. А если токс знает ваших друзей или людей, которые играют важную роль в вашей жизни, то не удивляйтесь, что вы потеряете новый или старый круг общения).

Не сплетничайте с токсами. Не обсуждайте людей, которые в вашей жизни играют какую-то роль (если токсу будет выгодно пойти к человеку, про которого вы сплетничали, то токс пойдёт к этому человеку и наплетёт про вас всякую чушь).

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.