

КИТ СТРЕЙКВУД

ЧТО МЕШАЕТ ВАШЕМУ УСПЕХУ



Кит Стрейквуд

Что мешает вашему успеху

<https://litres.ru/74599167>

SelfPub; 2026

Аннотация

Сколько ещё лет вы готовы потратить на подготовку к собственной жизни?

Вы знаете, чего хотите. Но ждёте уверенности, подходящего момента, чьего-то разрешения. Эта книга бросает вызов привычке откладывать: выбрать цель, действовать последовательно, поддерживать решимость и продолжать после неудач. Истории преодоления и приёмы самомотивации помогут перейти от большого замысла к ближайшему выполнимому шагу. Возьмите её, если устали наблюдать, как ваши планы стареют вместе с вами. Прочитайте. Выберите действие. Сделайте сегодня.

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Закон притяжения По-настоящему познать себя	10
Глава 2. Закон притяжения Поставленные цели	43
Глава 3. Закон притяжения Бесконечный энтузиазм	78
Конец ознакомительного фрагмента.	92

Что мешает вашему успеху

Вступление

Предисловие первое: Стремиться вперёд

Линь Ютанг

Американский писатель Орисон Мэден написал множество книг, содержание которых направлено на то, чтобы вдохновлять и воодушевлять молодежь; его тексты проникновенны, убедительны, четкие и понятные, и их можно перечитывать снова и снова, не уставая. Такого рода произведения называются «серией книг о мотивации» и пользуются огромной популярностью среди американцев.

Уныние, пассивность, пессимизм и апатия — это «эпидемия», поразившая современную китайскую молодёжь. Некоторые утверждают, что эти недуги вызваны объективными условиями жизни, и пока социальная обстановка в Китае не улучшится, мы не можем рассчитывать на их исчезновение. Однако мы верим, что субъективные усилия каждого человека и изменение его душевного настроя вполне способны избавить от этих недугов или, по крайней мере, сдержать их разгул. Окружающая среда может определять наше душевное состояние, но разве наше душевное состояние не может определять окружающую среду?

Китайская молодёжь погрязла в море уныния, пассивно-

сти, пессимизма и апатии, однако, как ни странно, в современном китайском литературном мире крайне мало книг, призванных воодушевить молодёжь, пробудить её дух и вытащить из бездны уныния, пессимизма и прочих негативных настроений, побуждая её к активным действиям.

Мне тоже не чужды те чувства уныния, пассивности и прочего, которые испытывает современная молодёжь, но после прочтения оригинального издания книги Мэйдена я почувствовал прилив сил, и мои взгляды на жизнь кардинально изменились. Туман уныния, пассивности, пессимизма и упадка полностью рассеялся, и теперь передо мной — жизнь в мире всеобщего согласия при ярком свете дня.

С уважением представляю книгу Мэйдена молодым людям, испытывающим те же проблемы, в надежде, что они смогут извлечь из неё такое же вдохновляющее влияние.

Предисловие второе: «Успех своими силами»

Орисон Марден

Поскольку план «издать несколько книг» неоднократно откладывался, я хотел бы здесь дать краткое объяснение. Еще очень давно я решил, что при жизни приложу все усилия, чтобы написать вдохновляющую книгу, которая поддержала бы молодых мужчин и женщин, жаждущих успеха, укрепила их амбиции и стремления; которая ободрила бы тех молодых людей, которые надеются на достижение чего-то, но страдают от недостатка возможностей, и пробудила в них боевой дух, необходимый для воплощения своих

стремлений в жизнь.

Как в США, так и в Великобритании существует множество книг, адресованных молодежи, которые обещают раскрыть им «секреты успеха», но я обнаружил, что лишь немногие из них действительно удовлетворяют потребности молодых людей, ведь они жаждут узнать о пути, пройденном успешными людьми, и хотели бы понять каждую деталь их пути к успеху, чтобы извлечь уроки из чужого опыта и накопить больше знаний для своей борьбы за место под солнцем. Я считаю, что для молодежи идеальная книга должна содержать множество конкретных и реальных примеров, которые молодые люди смогут использовать в качестве основы для самосовершенствования и мотивации. Ее содержание должно быть позитивным, энергичным и вдохновляющим, а также давать молодым людям практические советы, а не ограничиваться лишь пустыми нравоучениями; она должна быть далека от материализма и избегать использования вульгарного языка; она должна содержать множество вдохновляющих примеров, рассказывающих о том, как успешные люди преодолевали трудности на пути к успеху. Чтобы завершить эту книгу, я посвятил ей всё своё свободное время на протяжении десяти лет, однако внезапный пожар уничтожил все мои рукописи и заметки. Вспомнив о трудностях, которые мне пришлось преодолеть в процессе написания, я решил заново написать эту книгу. Итак, после нескольких лет работы эта книга наконец-то представлена вниманию читателей.

Цель моего произведения — вдохновить молодых людей, находящихся в растерянности, и помочь им, подобно Колумбу, открыть для себя новый континент своего истинного потенциала; предупредить молодёжь о том, что не следует погружаться в прошлое и не ограничиваться одними лишь фантазиями о будущем, а нужно в полной мере использовать время и постоянно извлекать уроки из опыта; я призываю молодёжь использовать каждую возможную возможность, рассматривая её как поворотный момент в жизни, ведь никогда нельзя предсказать, какая именно возможность станет толчком для личного развития и прогресса; я объясняю молодым людям, что не следует ждать, пока возможность сама придёт, а нужно стремиться к ней; я рассказываю тем, кто считает, что родился не в то время, как выбраться из затруднительного положения, и помогаю им найти наиболее подходящие ориентиры в жизни; научить тех молодых людей, которые всегда колеблются, что в стране, где и сапожник, и крестьянин могут стать членами Конгресса, ничто не может ограничить карьеру образованного и целеустремленного молодого человека. В этой книге оценка любого человека зависит не от того, сколько у него денег, а от того, как он боролся за своё место под солнцем; не от его положения в обществе, а от его личных способностей; не от его личного богатства, а от силы его личности.

Эта книга разъясняет, что те, кто только теоретизирует, никогда не станут людьми, действительно способными что-

то совершить; помимо великих людей, таких как Вашингтон, в мире есть много таких, как царь Кройс, которые безславно доживают свою жизнь. Человек, не обладающий богатством, все равно может стать очень богатым; тот, кто не может стать президентом или членом Конгресса, все равно может добиться успеха. По сравнению с теми, кто только и умеет, что сетовать на несправедливость судьбы, люди, умеющие воспользоваться представившимися возможностями, гораздо величественнее; по сравнению с людьми, обладающими высокими нравственными качествами и хорошим моральным воспитанием, те, кто цепляется за вульгарное богатство и ведет себя грубо, действительно ничтожны. Есть много вещей, гораздо ценнее богатства и славы. Умение обрести благородный характер — вот в чём заключается успех этой книги, и ни в чём другом.

Если эта книга сможет немного расширить узкие горизонты жизни некоторых людей и пробудить в них еще не раскрытый потенциал, я сочту это лучшей наградой за свой усердный труд. Эта книга не претендует на особую оригинальность. Эта книга — результат постепенного накопления опыта в моей насыщенной жизни; в ней просто рассказывается о том, как добиться успеха, в совершенно новом ключе, и делается это с помощью самых понятных людям способов, известных еще со времен Соломона. Эти истории, которые считаются устаревшими, таят в себе «суть всей мудрости мира»: «хотя это и древние мысли, и избитая тема, но это —

самая значимая квинтэссенция мысли».

Здесь я также хотел бы выразить искреннюю благодарность мистеру Артуру и другим за их огромную поддержку.

Глава 1. Закон притяжения

По-настоящему познать себя

Афоризмы об успехе

1. При любом деле следует руководствоваться следующим принципом: стремиться к высокому уровню. Если ты первоклассный, у тебя должны быть первоклассные возможности. [Франция] Ла Фонтен: «Сборник басен»

2. Мы возлагаем слишком много надежд на других, а на себя — слишком мало. [Австрия] Цвейг: «Странные приключения»

3. Какими бы мудрыми и прекрасными ни казались откровенные советы других, по самой природе вещей человек сам должен быть своим лучшим другом. [Великобритания] Мюллер: «О свободе»

По-настоящему познать себя

«Кто я?» — часто спрашиваем мы себя, и для многих ответ — это лишь увеличенный вопросительный знак. С развитием науки и техники мы постоянно познаём неизвестный мир, но в исследовании самих себя мы по-прежнему стоим на месте. Только познав себя, можно познать весь мир и принять всё, что в нём есть. Мы часто пытаемся понять себя через оценки других, но, какими бы мудрыми и благородными ни казались откровенные высказывания других людей, с точ-

ки зрения самой сущности вещей человек сам должен быть своим лучшим знакомым.

Философ Декарт однажды сказал: «Я мыслю, следовательно, я существую». Эта истина настолько верна и надежна, что ни одно из самых дерзких предположений скептиков не способно поколебать её; поэтому мы можем с уверенностью утверждать, что можем без всяких сомнений принять эту истину и считать её первым золотым правилом достижения успеха. Человек обязан познать самого себя; даже если это и не поможет обрести истину, то, по крайней мере, поможет упорядочить свою жизнь, и нет ничего более правильного, чем это. Если мы не познаем себя — этого человека, полного гордости, амбиций, желаний, слабостей, жалости и несправедливости, — то мы действительно слепы.

Любой успешный человек обязательно имеет трезвое и правильное представление о себе. Тот, кто не видит себя ясно, непременно станет неудачником.

Верьте, что вы обязательно станете успешным человеком

Мир меняется слишком быстро, и люди, кажется, весь день «заняты» и не могут найти ни минуты, чтобы честно посмотреть на себя. Если мы случайно остановим на улице любого спешащего прохожего и спросим его: «Кто ты?», я уверен, что немногие смогут спокойно ответить. Социологи однажды провели опрос: почти половина респондентов считала, что их карьера находится на пике, однако результаты

опроса показали, что состояние карьеры и степень самоудовлетворенности респондентов — это не одно и то же. Среди опрошенных один фермер и один поэт были довольны своей работой, которая, казалось бы, не приносила особых достижений; а один журналист, хотя с точки зрения посторонних он имел привлекательную и полную вызовов работу, сам же был ею недоволен.

Если мы спросим тех немногих, кто добился успеха в карьере: «Почему вы считаете, что ваша нынешняя карьера успешна?», то большинство ответит: «Потому что сейчас я занимаюсь тем, чем действительно хочу заниматься».

Джек, продавец охранного оборудования, как типичный пример человека, удовлетворенного своей карьерой, объясняет это так: «Мои родители хотели, чтобы я пошел в более стабильную сферу — например, в банковское дело, — но мне от природы нравится общаться с людьми, я люблю престиж и вызовы. Стресс и новизна заряжают меня энергией, а монотонная и повторяющаяся работа меня утомляет. Поэтому после окончания университета я решил найти работу в сфере, где можно постоянно действовать, которая оставляет яркие впечатления, сопряжена со стрессом, а также отличается высокой степенью социальной активности и международным характером. Я считаю, что работа в сфере продаж — это мой лучший выбор, а продажа охранного оборудования в полной мере удовлетворяет мои потребности в статусе и зарплате».

Джек не только так думал, но и реально трудился ради

этой идеальной карьеры: ещё в университете он присоединился к «службе охраны» на неполный рабочий день и самостоятельно изучал книги по техникам продаж. В повседневной жизни он старался совершенствовать свой характер, делая себя более мягким, более приемлемым для окружающих и легким в общении. Поэтому, когда он наконец реализовал свою мечту, ему удалось достичь цели практически без каких-либо трудностей.

На примере Джека мы видим, как он организовывал свою жизнь: сначала Джек старался определить свои мотивации, затем искал подходящую для себя специфическую среду, а после этого, применив всю свою изобретательность и сообразительность, искал возможность проникнуть в выбранную им рабочую среду.

Ясный ум и непоколебимая целеустремленность Джека производят глубокое впечатление. Его опыт — не что иное, как воплощение «успеха»: он стремился к активной работе, в которой мог бы применить свои таланты и которая приносила бы ему радость. Джек представляет собой тип людей, которые самостоятельно ищут возможности, самостоятельно ставят цели и полностью верят в свой успех.

А как обстоят дела с теми, кто считает, что им во всём не везёт? Эти люди полны жалоб, они считают себя жертвами неблагоприятных обстоятельств, а их мечты и потребности так и не воплощаются в реальность. Разрыв между их ожиданиями и потребностями и реальностью становится источ-

ником чувства неудачи, а это чувство, в свою очередь, служит «движущей силой», втягивающей их в замкнутый круг, из которого они не могут выбраться самостоятельно.

Прежде всего цените себя

Чтобы стать значимой личностью, мы должны в первую очередь ценить себя, по-настоящему ценить себя, и только тогда мы сможем завоевать уважение окружающих. Повторим ещё раз эту логику:

то, как вы думаете, определяет ваши действия,

то, как вы действуете,

определяет, как на вас будут реагировать окружающие.

Как и в случае с другими требованиями вашего личного плана успеха, завоевать уважение на словах несложно. Чтобы заслужить уважение окружающих, вам, прежде всего, нужно иметь чувство собственного достоинства. Чем больше вы уважаете себя, тем больше вас будут уважать другие. Проверьте этот принцип на практике: уважаете ли вы бездельника или алкоголика? Конечно, нет, потому что ему не хватает чувства собственного достоинства, он погряз в разврате, и другие не будут его уважать.

Самоуважение проявляется во всём, что мы делаем. А теперь давайте сосредоточимся на некоторых конкретных способах, которые помогут нам укрепить самоуважение и, таким образом, завоевать больше уважения со стороны окружающих.

Почему вы стали такими, какими вы есть сейчас

Большинство людей, как правило, формируют свою личность по течению событий, не задумываясь о том, почему они стали такими, какими являются сейчас. На самом деле, то, какими мы стали, во многом зависит от влияния, полученного в детстве. Страх, подавленность и напряжение, которые часто сопровождают нас на протяжении жизни, в большинстве случаев глубоко укоренились в нашей душе ещё в раннем детстве.

Например, мать, когда к ней приходят гости, всегда хочет похвастаться своими детьми.

И тогда она полуприказным тоном говорит своему ребенку: «Давай, спой дяде песенку!» Застенчивый ребенок мгновенно теряется и начинает колебаться, а мать, не замечая, как ранила ребенка, напротив, упрекает его: «Эх! почему ты стал таким трусом?» Затем она поворачивается и с виноватым видом объясняет гостю: «Эх! Он у меня такой: когда один, то болтает без умолку, а перед незнакомыми людьми становится немым!»

Когда мать говорит так в присутствии ребёнка, это, естественно, зарождает в его юном сердце мысль о том, что «он трус». Эта мысль будет сопровождать его на протяжении всего взросления, и хотя иногда он хочет вести себя более раскованно и непринуждённо в присутствии посторонних, из-за этого чувства трусости ему никогда не удастся проявить присущую детям наивность и жизнерадостность.

Те, кто знает о влиянии психического сознания, наверня-

ка понимают: если человек постоянно говорит о своём «трусости» или держит это в уме, ситуация станет ещё более серьёзной и может даже привести к тому, что он всю жизнь будет бояться «трусости» и упустит множество возможностей насладиться радостями жизни.

Многие люди всю жизнь испытывают недостаток чувства безопасности, и эта проблема зачастую возникает не только во взрослом возрасте, но и является следствием того, что родители совершенно не понимали детской психологии. У большинства людей, которые всю жизнь прячутся за спинами других, это стремление спрятаться за кем-то укоренилось в душе ещё в раннем детстве. Чувство беспомощности, глубоко засевшее в сердце в детстве, привело к формированию застенчивого характера, и, конечно же, к отсутствию уверенности в себе.

«Без присмотра со стороны это невозможно, он всё испортит, он даже не знает, как играть с игрушками...» Ребёнок, которого постоянно ругали за тупость и неспособность и который никогда не получал похвалы и одобрения, вырастает человеком, утратившим уверенность в себе и считающим: «Я не способен выполнять даже простую работу». Причина такой низкой самооценки кроется в том, что в самый чувствительный детский период взрослые ругали его за то, что он «даже не знает, как играть с игрушками».

Сколько ты считаешь себя стоящим — столько ты и будешь стоять. Если бы твои родители обладали мудростью

и проницательностью, они бы уже давно привили тебе качества и уверенность, необходимые успешному предпринимателю, так что с раннего детства ты каждый день был бы наполнен уверенностью: «В будущем я обязательно стану успешным предпринимателем» — и постоянно подстегивал бы себя. Когда вы вырастаете и окрепнете, вам останется лишь проявить эту твердую уверенность в себе на работе, и тогда, поверьте, ваша мечта обязательно сбудется, и это произойдет уже совсем скоро.

Почему мы не устаем подчеркивать важность мышления и уверенности в себе? Думаю, теперь вы все это понимаете.

Если до этого ваши мысли сформировали того, кем вы являетесь сейчас, то каким бы человеком вы ни хотели стать в будущем и каким бы высоким ни был ваш доход, вам достаточно лишь немного изменить свой подход к самооценке, и вы обязательно добьётесь желаемого.

Великолепный напиток и самореклама

Вспомните один очень популярный в США напиток — «Кока-Колу». Каждый день ваши глаза и уши наполняются всевозможной положительной информацией о «Кока-Коле», а производители этого напитка постоянно внушают вам все преимущества «Кока-Колы». Если бы они этого не делали, вполне вероятно, что вы постепенно потеряли бы интерес к «Кока-Коле», и её продажи пошли бы на спад. Очевидно, что компания Coca-Cola не намерена допустить такого развития событий, поэтому она постоянно рекламирует вам этот на-

питок.

Каждый день мы видим, как многие люди перестают прилагать усилия, и причина этого — отсутствие у них самоуважения. Они презирают себя, всегда считают себя ничтожными и неспособными на что-либо. Поскольку они так думают, они действительно становятся такими, какими себя представляют.

Этим людям, утратившим жизненную энергию, необходимо вновь обрести силы, заново осознать себя, рассматривать себя как первоклассных личностей и искренне верить в себя.

Ниже приведены способы «самопрезентации»:

Во-первых, честно ответьте на вопрос: «Какое мое лучшее качество?» Не спешите описывать себя.

Во-вторых, запишите эти свои достоинства на бумаге. Затем поговорите с самим собой, отбросив все посторонние мысли, и сосредоточьтесь на том, что вы — именно тот человек, о котором говорится в написанной вами рекламе.

В-третьих, в уединении ежедневно хотя бы один раз вслух зачитывайте свою рекламу. Если вы будете делать это перед зеркалом, эффект будет ещё лучше. Энергичное повторение вашей рекламы ускорит кровообращение и наполнит вас энтузиазмом.

В-четвертых, ежедневно повторяйте свою рекламную анонсировку про себя. Каждый раз перед тем, как совершить действие, требующее мужества, и каждый раз, когда чувствуете уныние, перечитывайте свою анонсировку. Носите свой

план самомотивации всегда с собой.

Наконец, возможно, многие, даже большинство, будут насмехаться над этим приёмом достижения успеха, но это только потому, что они не верят в то, что уверенность в успехе зависит от правильного управления мыслями. Однако не поддавайтесь влиянию этих мирских представлений — вы не обычный человек.

Будьте величественнее в своём сердце, и вы станете великим.

Сделайте решающий первый шаг: признайте себя

Вам не нравится, когда другие плохо о вас отзываются, верно? Вам особенно не нравятся ложные или полуправдивые замечания, не так ли? Однако одно самокритическое высказывание обладает в десять раз большей разрушительной силой, чем критика со стороны других. Те, кто часто говорит о себе плохо, в конце концов начинают верить в свои собственные слова. А как только они в это поверят, они начнут вести себя так, будто сдались.

Если люди дают себе позитивные мысли и оценки, они начинают верить в них. Делать себе комплименты — это способ повысить самооценку.

Не приучайте себя к привычке преуменьшать свои достоинства. Приучитесь говорить о себе хорошее, и вы обнаружите, что вам станет больше нравиться себя.

Если вы всегда считаете себя слабым, неспособным, обречённым на неудачу и уступающим другим, то вам суждено

остаться посредственностью. Однако, если вы измените образ мышления — начнёте считать себя важным, способным, первоклассным человеком, чьи достижения в работе обязательно будут выдающимися, — то вы добьётесь успеха.

Ключ к достижению своих целей — в позитивном мышлении. Единственным критерием, по которому другие судят о ваших способностях, являются ваши действия, а ваши действия контролируются вашими мыслями. Поэтому вы — это тот, кем вы себя представляете.

Ниже приведены логичные, обоснованные, прямые и понятные истины. Прочитайте их как минимум пять раз:

Человек, который ценит свою работу,
получает от мозга команды, как выполнять работу лучше;
лучше выполняешь работу,
означает больше возможностей для карьерного роста,
больше дохода,
лучшую репутацию и больше счастья.

Вы гораздо величественнее, чем вам кажется

В реальной жизни многие люди постоянно уделяют огромное внимание мелочам, но при этом не ставят перед собой крупных целей. Такие люди с узким кругозором гораздо менее конкурентоспособны в жизни, чем те, кто обладает большими амбициями.

Когда мы думаем об успехе, мы не ориентируемся на университетский диплом, семейное происхождение и другие обстоятельства — мы руководствуемся масштабом наших мыс-

лей: именно он определяет масштаб нашего успеха. А теперь давайте посмотрим, как сделать наши мысли более масштабными.

Вы когда-нибудь задавали себе вопрос: «В чём заключается моя самая большая слабость?» Возможно, самой большой слабостью человека является самоуничижение — пренебрежительное отношение к самому себе. Проявления самоуничижения бывают самыми разными. Например, человек видит в газете объявление о вакансии, о которой он мечтал, но ничего не предпринимает, потому что думает: «Я не подхожу для этой работы, зачем себе добавлять лишних хлопот?» Или он хочет пригласить на свидание девушку, которая ему нравится, но не решается позвонить ей, потому что считает себя недостойным её.

Еще с древних времен философы давали нам один чрезвычайно важный совет: познай себя! Однако, похоже, большинство людей интерпретируют этот совет как необходимость познавать только негативную сторону себя, уделяя слишком много внимания своим ошибкам, недостаткам и неспособностям. Осознавать свои врождённые недостатки — это хорошо, ведь у нас всё-таки есть недостатки. Но если мы знаем только негативную сторону своей сущности, дело обстоит очень плохо, потому что это заставляет нас чувствовать, что наша жизнь не имеет большой ценности.

Вот несколько способов, которые помогут оценить вашу истинную ценность:

1. Определите свои пять основных сильных сторон. Попросите нескольких объективных друзей помочь вам найти эти достоинства — они дадут вам правдивую оценку (чаще всего сильные стороны связаны с образованием, опытом, навыками, внешностью, гармоничной семейной жизнью, отношением к жизни, характером и инициативностью и т. д.).

2. Затем под каждым достоинством запишите имена трёх человек, которых вы знаете и которые добились огромного успеха, но в этих конкретных аспектах они не так хороши, как вы.

Завершив это упражнение, вы обнаружите, что превосходите многих успешных людей, по крайней мере, в каком-то одном аспекте.

Вы сможете прийти только к одному выводу: вы гораздо величественнее, чем вам кажется. Поэтому приведите свои мысли в соответствие с вашим истинным «я» и перестаньте презирать себя!

Улучшайте то, что необходимо и что можно улучшить

Подумайте, какие у вас есть слабости, которые вас не устраивают, и приступайте к их исправлению.

1. Искорените до корня всякую мелочность и мстительность! Эти склонности подобны сорнякам в саду: вам не нужно изучать, откуда они взялись или как растут, просто вырвите их с корнями. Регулярно выполняйте упражнение, чтобы определить, стоит ли придирааться к мелочам. Как го-

ворил Линкольн: «Я никогда не позволю никому опустить мою душу до уровня ненависти». Обиды подобны опухолям: они растут и в конце концов поглощают вас.

2. Объявите войну нечестности! Люди с низкой самооценкой любят использовать ложь, чтобы улучшить свой имидж, но ложь приводит к обратному эффекту — она ещё больше снижает самооценку. Ложь лишает нас самоуважения и не приносит никакой пользы; напротив, самооценка, порождённая честностью, поможет вам завоевать множество друзей.

3. Пусть привычки работают на вас, а не мешают вам! Привычка — это автоматическая реакция: если что-то делать часто, это становится привычкой. Мы можем выбирать свои привычки так же, как выбираем еду.

Распустите «страховочную веревку» в душе

Одна из причин, по которой многие люди не могут добиться успеха, заключается в том, что они сами создают для себя «страховочную веревку» в душе. Большинство людей в подсознании жаждут защиты, поэтому неосознанно ожидают, что семья, религия, правительство, время и иллюзии будут вести их по жизни. В некоторой степени эти люди так и не перешли от младенческого возраста к взрослому, поэтому, сталкиваясь с непредвиденными ситуациями, многие взрослые в растерянности жаждут лидера, хотя на самом деле они вполне способны спасти себя самостоятельно.

Мы не можем никого винить, ведь стремление к чувству безопасности и защите — это человеческий инстинкт, но ни

в коем случае не следует полагаться на чужую защиту на протяжении всей жизни; нужно верить, что в большинстве случаев можно рассчитывать только на себя. Как воскликнул композитор Бетховен: «Человек! Помоги себе сам!»

Вот один пример: подросток по имени Лир всегда жил с родителями, и семья в его подсознании была как неразрывная страховочная веревка. И факты, похоже, подтверждают это: Лир без проблем дожил до шестнадцати лет, а затем уехал учиться в другой город. Когда новизна жизни вдали от дома сменилась ощущением незащищенности, он начал теряться и не знать, что делать. Тем не менее, в первый год благодаря дружбе с однокурсниками он относительно легко пережил первые дни, но на второй год из-за одного несчастного случая он нарушил школьные правила, и администрация поставила его перед выбором: либо остаться на второй год, либо покинуть школу. В тот момент Лир как никогда жаждал, чтобы чьи-то сильные руки указали ему путь, но как бы он ни молил Бога о чуде, в конце концов ему пришлось принимать решение самостоятельно.

И вот, в одночасье он был вынужден отбросить «страховочную веревку» своей души и сделал свой выбор — уйти из школы и поступить в другую. С тех пор Лир больше не привязывал к себе подобных «страховочных веревок», потому что знал: иногда принимать решения может только он сам. Следует сказать, что Лиру повезло, потому что ещё в юности у него появилась возможность избавиться от мен-

талитета «под опекой», в то время как у некоторых людей, уже достигших совершеннолетия, такой возможности так и не представилось. Когда жизнь идёт гладко, слабость такого стремления к защите не заметна, но как только наступают несчастья, эти взрослые люди теряются и не знают, что делать.

Никто не достигает успеха в карьере просто так: хотя богатые семьи могут обеспечить стабильность и возможности, они не всегда приносят человеку удовлетворение. Например, дочь короля Марокко выбрала в качестве своей профессии карьеру певицы. Успешная карьера — это результат решительных личных решений, основанных на надеждах, стремлениях, проницательности, способности к разностороннему развитию, а также на реалистичном подходе к реальности, долгосрочном планировании и личном трудолюбии.

Поэтому можно сделать следующий вывод: чтобы построить собственную карьеру, нужно заплатить свою цену. Это означает, что вы должны быть готовы — и способны — взять на себя ответственность. Ответственность — это ключевое понятие. «Краткий оксфордский словарь» определяет «ответственный» как «имеющий обязательства, способный вести себя разумно, надёжный, заслуживающий доверия, обладающий хорошей репутацией и авторитетом».

Только осмелившись взять на себя ответственность и пойти на жертвы, можно отбросить «страховочную веревку» в душе и стать самостоятельным и независимым взрослым че-

ловеком.

Избавьтесь от пагубных привычек

У каждого человека в той или иной степени есть привычки: одни касаются поведения, другие — образа мышления. Зачастую люди на самом деле полагаются не на свой разум при столкновении с реальностью, а на привычки при решении проблем. Новорожденный ребенок — это человек, у которого привычек меньше всего, ведь каждое действие, каждая вещь, каждая мысль для него — это первый раз, поэтому способность младенца к обучению значительно превосходит способности взрослого человека. Научное исследование показывает, что с возрастом образ мышления людей становится все менее динамичным; это не совсем связано с физиологическими причинами, а в большей степени с тем, что привычки постепенно лишают человека способности замечать изменения.

Маленький ребёнок с широко раскрытыми глазами будет смотреть на порхающую птичку, тогда как большинство взрослых лишь бегло взглянут на неё и пойдут дальше. Я говорю всё это лишь для того, чтобы доказать: привычки имеют «решающее» значение для того, чтобы стать человеком, принимающим решения, — причём под «решающим» здесь подразумевается не жизнь, а судьба. Приведу не совсем уместный пример: люди, занимающиеся опасной работой, например, разведчики, просто не могут позволить себе выработать определённые привычки, поскольку такие привыч-

ки подвергнут их крайней опасности. Многие крупные компании часто привлекают «экспертов по эффективности» со стороны для анализа своей деятельности, поскольку взгляд со стороны, не вовлечённый в процесс и воспринимающий всё как нечто новое, позволяет обнаружить ошибки, к которым сотрудники уже давно привыкли.

Для успешного человека или того, кто стремится к успеху, «губительные привычки» — это те привычки, которые приводят к лени или мешают острому наблюдению за происходящим. Например, большинство книг по карьерному росту посвящено тому, как достичь самоудовлетворения; однако в этих книгах часто учат только тому, как «получать», но не тому, как «давать». Но на самом деле подавляющее большинство уже добившихся успеха людей подчеркивают важность вклада в жизнь других. Это, по сути, аналогично притче о слепом, зажигающем фонарь: когда слепой шел ночью с зажженным фонарем, все вокруг насмеялись над ним, считая это лишним, но слепой спокойно ответил: «Я зажигаю фонарь, чтобы осветить путь другим и не дать им споткнуться, а также чтобы они могли меня увидеть и не сбить меня с ног». В этом заключается смысл истории о слепом с фонарем, а также суть взаимосвязи между «получением» и «дарением». Однако из-за привычки люди видят только нелепость поступка слепого, но не замечают взаимности между «получением» и «дарением».

Отбросьте губительные привычки, расширьте свой круго-

зор и обострите свои чувства.

Необходимо нести ответственность за себя

Можем ли мы научиться нести за себя чуть большую ответственность? Ответ — «да». Первый шаг — понять, что это дело, требующее много времени. Как и при изучении древнеиндийского языка, вам придётся потратить немало времени на обучение, чтобы свободно им владеть. Ответственность за свою личную карьеру требует такого же строгого подхода, как и изучение языка, причём обучение и желание учиться — это условия, которые должны присутствовать одновременно.

Умение эффективно управлять собой, безусловно, очень важно, но уже одно только осознание этого — нелегкая задача. Вот один пример: Том лишился обеих ног в авиакатастрофе, произошедшей перед Второй мировой войной. Лежа в больнице, он практически потерял сознание, но в полудреме услышал разговор двух медсестёр. Одна из них сказала: «Этот парень, наверное, не выдержит». Том, всегда отличавшийся сильным характером, услышав эти слова, решил выстоять. Результат поразил всех: Том не только выжил и восстановился с поразительной скоростью, но и вновь стал пилотом истребителя, проявив себя с наилучшей стороны; однажды ему даже удалось сбежать из немецкого лагеря для военнопленных — только с помощью своих двух протезов.

Сила воли помогла Тому выбраться из лап смерти, и помимо этого существует множество примеров, демонстриру-

ющих важность личного выбора и решимости. Большинство людей, успешно победивших рак, обладают такими психологическими чертами: отказ сдаваться, отказ играть роль «больного», готовность в любой момент принять новые идеи и т. д. Они всегда испытывают сильную уверенность в себе!

Мы — люди успеха, и это проявляется еще и в том, что даже решения, принятые неосознанно, зачастую в большей степени определяют наше настоящее и будущее, чем мы обычно думаем. А те решения, в которые мы сознательно вкладываем твердую решимость, еще сильнее определяют направление нашего развития.

Это не идеал и не нереальность — многие люди именно благодаря этому изменили всю свою жизнь. Например, Джон, программист, предпочла отказаться от высокооплачиваемой работы и поступить на медицинский факультет. Она говорит: «Мне очень хотелось заниматься чем-то, имеющим долгосрочную ценность. Решение изменить весь вектор своей жизни я приняла после бесчисленных переживаний и печалей, но сейчас я действительно счастлива». Однако для большинства людей, слишком долго проживших в определённом образе жизни, перемены становятся непосильным ударом. Приведу совершенно реальный пример, хотя вся эта история и кажется невероятной. Студент старших курсов по каким-то причинам подал просьбу об отсрочке экзаменов, но эта просьба не была удовлетворена. Это означало, что в жизни этого студента произойдут вынужденные перемены,

и в результате он покончил с собой. Удивительно, но за месяц до самоубийства он совершенно спокойно написал четыре предсмертных письма, что вызвало у нас недоумение: почему человек, настолько решительно настроенный на самоубийство, не проявил такую же решимость при столкновении с переменами? Ответ может быть только один: он считал, что из двух вариантов — положить конец жизни или изменить её — ему оставалось выбрать только первый. Перемены были для него чем-то ужасным, но если бы он осознал, что несет ответственность за себя, сделал бы он такой же выбор?

Сделайте решающий второй шаг: вы — тот, кто принимает решения

То, о чём мы говорим, когда речь идёт о том, как стать успешным человеком, — это не пустые слова и не игра слов. В какой-то момент мы должны сделать смелый, даже дерзкий второй шаг. «Вы — тот, кто принимает решения» — это простое, но сложное послание, с которым вам предстоит столкнуться.

Каждый из нас должен принимать важные решения, способные изменить нашу жизнь. Если мы не поймём, что каждый из нас держит свою жизнь в своих руках, нам не хватит силы воли, чтобы построить дело, соответствующее нашим надеждам, потребностям и способностям.

Мак, успешный руководитель, так объясняет это: «Я научился выдерживать любые, даже самые сложные ситуации.

Секрет в том, чтобы отстраниться от ситуации и посмотреть на неё сверху вниз. Если просто метаться, как крыса в лабиринте, никому не удастся добиться чего-то выдающегося».» Успешные деловые люди, похоже, всегда умеют отстраниться от ситуации и затем умело принимать личные решения. Однако, какой бы выбор ни был сделан, деловой человек должен сохранять позитивный настрой и стремиться развить каждую возможность.

Ответственность лежит на плечах каждого — эта базовая реальность является общим мнением тех, кто осмеливается принимать самостоятельные решения. Дуглас — бизнес-консультант, работающий в компании с семьями сотрудниками. Он говорит: «Ко мне часто обращаются с конкретным вопросом: „Что компания планирует сделать в будущем, чтобы помочь мне в карьерном росте?“ Я могу ответить только так: „Ничего“. Компания просто не в силах помочь кому-либо в карьерном росте — разве что это сын председателя совета директоров».

Чтобы добиться успеха в сегодняшнем конкурентном мире, пассивного отношения или менталитета неудачника явно недостаточно. Скорость экономических, социальных и политических изменений заставляет людей стать хранителями своей собственной судьбы. Успешные профессионалы тщательно взвешивают все варианты, прежде чем действовать, и принимают на себя ответственность за результаты своих действий.

Умение проявить себя

В нашем окружении всегда есть такие люди: они очень усердно работают, они трудолюбивы, лояльны, пунктуальны, надежны и многогранны; они посвящают компании много времени и сил, и у них, казалось бы, должно быть светлое будущее. Но на самом деле это не так — они ничего не получают. Другие, гораздо хуже них, постоянно получают повышения и прибавки к зарплате. Потому что они не умеют себя проявить, и начальство никогда не обращает на них внимания.

Вы тоже такие? Если да, то научитесь правильно себя подавать — тогда подняться по лестнице успеха будет гораздо проще. Однако прежде чем сказать: «Точно! мне нужно именно это», сначала напомните себе: умелое самопрезентация и привлечение внимания нечестными методами — это совершенно разные вещи. Это как натирать яблоко воском: таким образом вы наживёте себе больше врагов, чем друзей. То же самое касается преувеличений. Настоящая самореклама должна быть креативной и требовать хороших навыков.

Помните: самопрезентация должна быть честной и открытой, она не должна умалять или принижать ценность других людей — никто не может добиться успеха, поднимаясь по лестнице, наступая на других. Если вы слишком скромны или застенчивы и не умеете выражать своё мнение, можете написать письмо своему руководителю.

Не откладывайте на потом, начните прямо сейчас, пока-

жите себя с лучшей стороны и постройте свой успех!

Платить вдвое больше за половину количества

«Внешний вид важен, но как я могу позволить себе ту одежду, в которой я действительно буду чувствовать себя хорошо и которая заставит других ценить меня?»

Многие не могут ответить на этот вопрос. Но в конечном итоге ответ очень прост:

платите вдвое больше и покупайте вдвое меньше.

Запомните этот ответ и приступайте к практике. Применяйте этот принцип ко всему, что вы носите: головные уборы, одежду, обувь, носки, верхнюю одежду. Для имиджа качество одежды гораздо важнее её количества. Действуя в соответствии с этой теорией, вы обнаружите, что ваша самооценка и уважение окружающих к вам вырастут сами собой. Когда вы «платите вдвое больше, покупая вдвое меньше», вы поймёте, что это выгодно и с финансовой точки зрения. Потому что:

1. Срок службы вашей одежды увеличится более чем вдвое, поскольку её качество будет намного выше, чем раньше, и она всегда будет выглядеть так, как и положено высококачественной одежде.

2. Модель купленной вами одежды будет оставаться актуальной дольше — так бывает со всей хорошей одеждой.

3. Вы получите более качественное обслуживание и лучшие советы. Продавцы гораздо более внимательны к покупателям, которые приобретают высококачественную и доро-

гую одежду, чем к обычным покупателям, и с большей готовностью помогут вам подобрать подходящую одежду.

Помните, что ваш внешний вид оказывает огромное влияние как на ваши собственные мысли, так и на то, как вас воспринимают окружающие. Старайтесь, чтобы люди думали: «Это человек с чувством собственного достоинства, он важен, к нему нужно относиться с уважением».

Поддержание хорошего имиджа важно не только для окружающих, но, что ещё важнее, для вас самих — чтобы вы чувствовали себя в лучшей форме. Вы — это то, кем вы себя считаете. Если ваш внешний вид заставляет вас чувствовать себя ниже других, то вы и будете ниже других; если ваш имидж заставляет вас чувствовать себя незначительным, то вы и станете незначительным. Хороший имидж благотворно повлияет на ваши мысли и поступки.

Тот, кто полон энергии, заслуживает большего уважения

Бальзак однажды сказал: «Что бы ты ни делал, только подняв дух, ты сможешь сделать это хорошо».» Являетесь ли вы полным энтузиазма или лишенным его — ваши слова и поступки являются лучшим тому подтверждением. Когда вы пожимаете руку, поднимите руку и крепко сожмите ее. Пусть это скажет собеседнику: «Я рад познакомиться с вами», «Рад снова вас видеть». Робкое рукопожатие хуже, чем его отсутствие, — оно заставит людей подумать: «Почему у этого человека нет ни капли энергии?» Вам будет трудно найти ве-

ликого человека, который пожимает руку таким образом.

Смейтесь от души, смейтесь глазами. Никому не нравится натянутая улыбка, когда губы улыбаются, а глаза — нет; это вызывает дискомфорт у всех, кто на вас смотрит. Когда нужно смеяться, смейтесь от души. Возможно, у вас не самые красивые зубы, но это неважно. Ведь когда вы смеетесь, люди обращают внимание не на ваши зубы, а на ваш энтузиазм, энергичный характер и на то, что вы — человек, который им нравится.

Громко выражайте благодарность. Тихое, произносимое на автомате «спасибо» — всего лишь шаблонная фраза. Вы должны с энтузиазмом громко благодарить, чтобы ваше «спасибо» означало «огромное спасибо».

Говорите громким голосом. Доктор Джеймс — известный авторитет в области «искусства публичных выступлений». В своей книге «Как эффективно общаться» он пишет: «Когда вы говорите „Доброе утро“, действительно ли вы выражаете всю суть слова „доброе“? Когда вы поздравляете кого-то, делаете ли вы это с энтузиазмом? Когда вы искренне благодарите, приветствуете или поздравляете кого-то, это должно привлечь внимание собеседника».

Люди охотно общаются с теми, кто говорит с энтузиазмом. Независимо от того, разговариваете ли вы с садовником, образованным человеком или ребёнком, всегда будьте полны энтузиазма.

Когда вы говорите с воодушевлением, вы сами чувствуете

прилив энергии. Попробуйте прямо сейчас: поднимите голову, выпрямите спину и громким голосом скажите: «Сегодня я провел время просто великолепно!» Посмотрите, действительно ли вы чувствуете себя лучше, чем до этого, — полны энергии и бодрости?

Воодушевитесь. Сделайте так, чтобы каждое ваше действие говорило людям: «Этот человек полон энергии», «Он держит слово».

Стремитесь к высоким стандартам: выбор первоклассных людей

Стремитесь к высокому уровню — это правило, которому вы должны следовать во всём, что делаете, в том числе и когда ходите за покупками в магазин. Многие люди, скупаясь на мелочах и пытаясь сэкономить, в итоге терпят большие убытки.

Примеров тому множество: кто-то нанял бухгалтера с низкой зарплатой и в результате столкнулся с финансовыми утечками; кто-то обратился к врачу с низкими гонорарами и получил совершенно неверный диагноз; есть также примеры, когда люди, стремясь сэкономить на ремонте дома, проживании в отеле или покупке товаров, в итоге понесли большие убытки.

Кто-то скажет: «Разве я могу себе позволить такие дорогие вещи?» Ответ на этот вопрос прост: вы ещё меньше можете себе позволить платить цену за то, что «пожалели копейку — потеряли рубль». В долгосрочной перспективе до-

рогие и высококачественные товары, безусловно, более выгодны, чем дешёвые и некачественные. В товарах ценность заключается в качестве, а не в количестве: например, покупка одной пары обуви из высококачественной кожи выгоднее, чем покупка трёх пар из кожи среднего качества. Поэтому затраты на продукцию первоклассного качества не превышают затрат на продукцию второсортную — напротив, зачастую они даже меньше.

Умело используйте свою харизму

Возможно, вам доводилось встречать людей, которые с первого взгляда глубоко привлекали вас и с которыми вы сразу почувствовали душевную близость. На самом деле каждый человек обладает таким личным обаянием, просто в разной степени.

Личное обаяние, кажется, присуще нам от рождения: в своих словах и поступках мы передаём окружающим такие эмоции, как искренность, любовь и радость. Мы не можем увеличить врождённые качественные и количественные характеристики личного обаяния, но можем организовать его и грамотно использовать, чтобы достичь любой цели. Те, кто умеет правильно применять этот навык, обычно становятся лидерами, первопроходцами, деятелями и пионерами, способствующими прогрессу человеческой цивилизации.

Однако многие подлые люди также обладают этой великой силой влияния на окружающих. Поэтому, прежде чем делать выводы о намерениях и мотивах других, нам следует

проявлять бдительность. Конечно, вы можете использовать личное обаяние для достижения успеха, чтобы заручиться дружеским сотрудничеством со стороны других и получить помощь в достижении важных целей.

Личное обаяние в основном проявляется через голос, взгляд и жесты — все это основные способы нашего общения с окружающими. Интонация и тембр голоса при разговоре зачастую оказывают большее влияние, чем содержание и логика речи.

Поэтому человек, обладающий высоким уровнем личного обаяния, зачастую может привлекать других, даже не открывая рта.

Смотрите прямо в глаза собеседнику, пожимайте руку крепко и энергично, излучайте энтузиазм и уверенность в себе; говорите с удовольствием, вашим голосом должны быть интонационные перепады, способные привлечь внимание окружающих. Так и вы обретете неотразимую личную харизму.

Проявите свою личную харизму — и посмотрите, какой будет результат!

Духовное откровение: критерии ценности

Однажды один дзенский мастер, желая пробудить в ученике дух просветления, дал ему камень и велел пойти на овощной рынок и попробовать его продать. Камень был большой и красивый, но мастер сказал: «Не продавай его, просто попробуй продать. Внимательно наблюдай, расспро-

си как можно больше людей, а потом просто скажи мне, за сколько его можно было бы продать на овощном рынке».

Ученик отправился на рынок. Там многие, глядя на камень, думали: «Из него получится отличная небольшая статуэтка, наши дети смогут с ним играть, или мы сможем использовать его в качестве груза для весов при взвешивании овощей». Итак, они назвали цену, но предложили всего лишь несколько мелких монет. Ученик вернулся и сказал: «За него можно получить не больше, чем несколько монет».

Учитель сказал: «Теперь иди на рынок золота и спроси там у людей. Но не продавай его, просто спроси цену». Вернувшись с рынка золота, ученик был очень рад и сказал: «Эти люди просто замечательные! Они готовы заплатить до 1000 юаней».

Учитель сказал: «Теперь иди к ювелирам, но не продавай его». Он пошёл к ювелирам. Он просто не мог поверить, что они готовы заплатить 50 тысяч юаней; он не хотел продавать, но они продолжали повышать цену — дошли до 100 тысяч. Но этот человек сказал: «Я не собираюсь его продавать». Они сказали: «Мы дадим 200 тысяч, 300 тысяч — сколько угодно, только продай!» Человек ответил: «Я не могу продать, я просто спрашивал цену». Он не мог поверить: «Эти люди сошли с ума!» Ему самому казалось, что цена на овощном рынке и так уже достаточно высока.

Когда он вернулся, Учитель взял камень и сказал: «Мы не собираемся его продавать, но теперь ты понял: всё зависит от

тебя, от того, есть ли у тебя пробный камень и способность понимать. Если ты живёшь на овощном рынке, то у тебя будет только понимание этого рынка, и ты никогда не осознаешь, что у тебя есть более высокая ценность».

Понимаешь ли ты свою ценность? Не ищи свою ценность на овощном рынке — чтобы «продать по хорошей цене», ты должен заставить людей рассматривать тебя как драгоценный камень.

Как сказал Ла Фонтен: «В чём бы ты ни занимался, руководствуйся одним принципом: стремись к высокому уровню. Ты — первоклассный, и у тебя должны быть первоклассные возможности».

У вас тоже есть привилегии

Если во время занятий, не связанных с работой, вы постоянно чувствуете себя неловко, испытываете душевную пустоту или даже чувство вины, вам следует как можно скорее проанализировать и изменить свои прежние модели поведения, чтобы в свободное от работы время чувствовать себя как рыба в воде — непринуждённо и легко.

Под «моделью» понимается убеждение, ценность или общее для группы людей толкование какой-либо ситуации.

Переход от старой модели к новой означает рассмотрение прежних проблем с совершенно новой точки зрения и с помощью совершенно иных подходов. Чтобы перейти к новой модели, вам нужно изменить своё прежнее отношение к работе. Прежде всего и самое главное, вы должны признать,

что досуг — это то, к чему стоит стремиться, и что он не менее ценен, чем любая работа, которой вы занимались раньше, а может быть, даже более ценен. Жизнь, посвященная исключительно досугу, не обязательно лишена всяких преимуществ. Досуг не означает одинокого заточения в «башне из слоновой кости» и жизни, наполненной скучными телевизионными сериалами — хотя именно так часто представляют себе жизнь те, кто упорно цепляется за старые представления. В мире досуга ваша жизнь может быть вполне успешной.

Вы можете добиться успеха как в работе, так и вне её. Главное — в том, как вы определяете успех. Доминирующие представления вводят людей в заблуждение, заставляя считать, что успех — это хорошая работа, большой дом и роскошный автомобиль, однако на самом деле это не единственные критерии успеха. Успех можно интерпретировать по-разному, и как только люди изменят свой образ мышления, успех обретет совершенно иное значение.

Я определяю успех следующим образом:

- Часто смеяться и быть полным любви;
- заслужить уважение мудрых людей и искреннюю любовь невинных детей;
- заслужить одобрение честных критиков и терпеливо переносить предательство лицемерных друзей;
- ценить красоту и наслаждаться жизнью;
- всегда видеть в других только лучшее;

- Не требовать ничего взамен, даже если отдал всего себя;
- Выполнять любую задачу — будь то воспитание здорового и жизнерадостного ребёнка, спасение старика, находящегося на грани гибели, уход за небольшим садом с цветущими цветами и пышной листвой или достижение высокого общественного положения;
- Веселиться от души и петь во весь голос;
- знать, что хотя бы одна жизнь была полноценной благодаря тому, что ты жил.

Почти каждый из этих пунктов достигается вне работы. Поэтому отсутствие работы не означает отсутствия продуктивности, невозможности делать что-то значимое или того, что вы — неудачник. Вы становитесь настоящим неудачником только тогда, когда сами считаете себя таковым.

Как ты это понимаешь, таким и будет твой мир. Если ты считаешь, что без работы ты теряешь ценность и смысл жизни, тебе нужно изменить своё отношение к себе. Ты можешь считать себя успешным человеком, потому что у тебя так много свободного времени, которым ты можешь распоряжаться по своему усмотрению, и это время поможет тебе активно стремиться к самореализации. Посмотри на мир вокруг: скольким людям выпадает такая возможность?

Глава 2. Закон притяжения

Поставленные цели

Афоризмы об успехе

1. Если у души нет определённой цели, она теряет себя, ведь, как гласит пословица, «быть везде — значит не быть нигде». [Франция] Монтень: «Очерки»

2. Мудрость человека заключается в том, чтобы достичь того, чего он желает. Если не можешь пройти километр, то пройди хотя бы сто шагов — главное, чтобы ты шел, и тогда будет лучше, так ты приблизишься к цели, если у тебя есть цель. [Россия] Достоевский: «Зимние воспоминания о лете»

Мотивы Мюррея

Много лет назад на одном из балов был случай: молодой человек по имени Артур Мюррей оглядывался по сторонам и не мог успокоиться. Оказалось, что он заметил красивую девушку и очень хотел пригласить её на танец, но колебался, потому что знал, что танцует не очень хорошо.

Долго раздумывая, он наконец набрался смелости и пригласил ту девушку на танец, и она с радостью согласилась. Однако протанцевав всего несколько минут, девушка потеряла терпение и упрекнула Мюррея в том, что он танцует слишком плохо, словно неуклюжий водитель грузовика.

Многие, пережив такое унижение, наверняка решили бы,

что с них хватит, и больше никогда не осмелились бы приглашать на танец высокомерных девушек — ведь смотреть телевизор или сидеть дома в раздумьях было бы гораздо приятнее.

Однако Мюррей не только не уныл и не потерял мужества, но, напротив, стал ещё более увлечён танцами и танцевал много лет, впоследствии став всемирно известным танцором современного танца. К моменту его смерти в 1991 году в его честь были названы сто танцевальных школ, а он сам в течение 11 лет подряд учил всех желающих танцевать по телевидению.

Мурей смог не сдаться в танцах и в конечном итоге добился огромных успехов благодаря сильной мотивации — он стремился в совершенстве овладеть любимым танцем, а также восстановить своё самоуважение. Только мотивация ведёт к действию, а действие — к обучению и росту, позволяет раскрыть свой потенциал, двигаться вперёд и в конечном итоге добиться успеха.

История Мюррея демонстрирует важность отношения и мотивации: они идут рука об руку, и то, будет ли отношение к делу восторженным или равнодушным, зависит от того, насколько сильна мотивация. Только при наличии сильной мотивации можно с энтузиазмом и полной самоотдачей посвятить себя делу, а также в полной мере прочувствовать, освоить и довести его до конца.

Без мотивации нет действия

Под мотивацией понимается стимул или побуждение, порождающее действие. Проще говоря, мотивация — это некая причина, заставляющая вас делать что-то.

Что бы вы ни делали, у этого всегда есть определённая мотивация. Точно так же, как вы читаете эту книгу сейчас — это тоже происходит благодаря мотивации. Среди тысяч и тысяч побуждающих факторов есть хотя бы один, который стал причиной того, что вы открыли эту книгу: вам слишком скучно, и вам совершенно нечем заняться; вам нравятся книги, стимулирующие мышление; вы недовольны работой и хотите найти в книге способ отвлечься; или же вы читаете книги такого рода просто для того, чтобы заснуть.

Отсутствие мотивации означает отсутствие действий, а без действий невозможно ничего достичь. Широко распространено мнение, что плохое здоровье и отсутствие мотивации — два главных препятствия в жизни, мешающих людям добиться успеха. Хотя навыки и знания также важны, они не гарантируют успеха: на долю этих двух факторов приходится лишь 15 % необходимых условий для успеха, тогда как как минимум 85 % успеха зависит от сильной мотивации и здорового психологического настроя.

Социологи, изучая взаимосвязь между достижениями и мотивацией, обнаружили, что лишь 10 % американцев обладают сильной мотивацией к действию и достижениям. У предпринимателей по всему миру есть «мотивация к успеху», однако, хотя большинство людей считают, что у них есть

мотивация к достижениям, лишь немногие из них становятся предпринимателями.

Наиболее ярким признаком сильной мотивации к успеху является склонность к размышлениям. Иными словами, человек с сильной мотивацией к успеху, даже если никто не поручает ему обдумывать что-либо, находясь в состоянии полной свободы и расслабленности, будет спонтанно размышлять о том, как выполнить ту или иную сложную задачу.

Люди, достигшие высоких результатов, всегда мыслят активно и инициативно, тогда как посредственные люди, как правило, мыслят пассивно и без инициативы — в этом заключается самое основное различие между ними.

Даже если люди обладают одинаковыми знаниями и способностями, их отношение к вещам определяет их различия. Те, кто любит размышлять и мечтать, всегда полны энтузиазма и обладают сильной мотивацией, что создает для них необходимые условия для успеха. А те, кто всегда видит только отрицательные стороны и занимает пассивную позицию, лишены желания действовать, и, если только им не улыбнется удача, их жизнь не будет развиваться.

Успешные люди думают о том, как стать победителями и обрести чувство удовлетворения, и в конечном итоге они действуют в соответствии со своими планами, что оказывает большое влияние на их жизнь. Будь то стремление к качественной жизни или карьера, они всегда полны энтузиазма и стараются максимально использовать своё влияние; други-

ми словами, они могут найти мотивацию в любом деле, что делает их жизнь насыщенной и всегда приносит им удовлетворение.

Отсутствие мотивации — это пассивная мотивация за исключением душевнобольных и лунатиков. У людей есть мотивация для всего, что они делают, и даже для бездействия — что, на первый взгляд, кажется противоречивым: ведь бездействие, казалось бы, должно быть связано с отсутствием мотивации. Каждое наше действие обусловлено какой-то мотивацией. Бездействие — это тоже действие, и у таких людей мотивация носит пассивный характер; она лишает их интереса ко всему, они не хотят ничего делать и, естественно, не имеют шансов на успех.

Люди с пассивной мотивацией страдают от подавленности, находясь во власти собственного чувства неуверенности и опыта прошлых неудач. Столкнувшись с какой-либо ситуацией, они всегда склонны заикливаться на мелочах и представлять себе самый худший из возможных исходов. Они постоянно жалуются на судьбу и окружающих, начинают дела, но не доводят их до конца, снова и снова повторяют одни и те же ошибки, и ни одно из их начинаний не увенчивается успехом. Самое печальное, что они не осознают, насколько пассивны, и постоянно ищут оправдания, чтобы успокоить свою совесть.

Причинами негативной мотивации и низкой воли являются, в первую очередь, стремление к комфорту и стабиль-

ности, а также страх неудачи. Хотя страх иногда может служить движущей силой и оказывать положительное влияние, в большинстве случаев его влияние всё же негативно: он заставляет нас уклоняться от проблем, и, конечно же, мы не можем испытать удовлетворения от преодоления трудностей. В целом страх вызывает у нас негативную реакцию, а не позитивную.

Стремление к комфорту и стабильности также является причиной пассивности людей. Активная жизнь похожа на непрерывное восхождение по горным вершинам: хотя существует опасность оступиться, но, преодолев эти трудности, можно постоянно делать новые открытия и достигать всё новых высот; а жизнь тех, кто стремится к стабильности, похожа на бег по беговой дорожке на стадионе — абсолютно безопасно, позволяет сохранить статус-кво, но жизненная сцена ограничивается этим единственным местом, и жизнь никогда не сможет достичь другой высоты. Люди, стремящиеся к стабильности, относятся ко всему в жизни с пассивной позицией: они стараются избегать всего, от чего можно уклониться, и довольствуются сохранением существующего положения. Однако в долгосрочной перспективе однообразная жизнь приводит к утомлению, а отсутствие вызовов вызывает чувство утраты. Как сказал Монтень: «Если душа не имеет определённой цели, она теряет саму себя».

К возникновению пассивных мотивов приводят и другие нездоровые способы мышления, наиболее типичными из ко-

торых являются оправдания типа «если бы только то-то и то-то, то я мог бы сделать то-то и то-то», которыми люди оправдывают свою слабость. Например: «Если бы я выиграл в лотерею пять миллионов долларов, я был бы счастлив»; «Если бы я мог общаться с интересным человеком, мне не было бы так скучно»; «Если бы я получил интересную и высокооплачиваемую работу, я смог бы проявить свои способности» и так далее. Люди, произносящие подобные фразы, — это наивные и ленивые люди, лишенные духа практической деятельности. Они всегда ищут путь к счастью и удовлетворению, не требующий усилий, но, к сожалению, такого пути просто не существует. Ожидание «если бы только...» — это, по сути, способ ухода от реальности, оправдание для того, чтобы не прилагать усилий и просто как-то прожить жизнь. Эта иллюзия ухода от реальности особенно любима людьми с низкой силой воли и низкой самооценкой.

Сейчас вам следует проверить, не подвергает ли вас ваш образ мышления влиянию негативных мотивов, которые никоим образом не способствуют вашему успеху и удовлетворению. Приведенные ниже мысли являются предупреждающими сигналами о неверных жизненных целях, низкой самооценке и стремлении уклоняться от трудностей.

- Моя проблема уникальна, у других не может быть таких серьезных проблем.
- Ты ни в коем случае не можешь рассказать мне ничего такого, чего ты сам ещё не знаешь.

- Чем больше людей меня любят, тем лучше; иначе мне будет очень плохо. Если хотя бы один человек меня не любит, это значит, что я никуда не гожусь.

- Я имею право получать в жизни всё, что хочу, и не должен терпеть боль от неудач.

- Этот мир должен быть справедливым, особенно по отношению ко мне.

- Привычки изменить трудно, но характер — ещё труднее; я такой от природы, и измениться не смогу.

- Моё детство было действительно несчастным: разлад в семье, развод родителей — всё это оставило тёмный след в моей душе, поэтому я сейчас такой.

- Все люди не должны быть такими, они перегибают палку.

- Правительство делает для народа слишком мало, особенно для меня.

- Я сейчас нахожусь в плохом положении, потому что в семье не хватает денег, у родителей нет высокого положения, да и знакомых у меня почти нет.

- Я такой уродливый, что с самого рождения мне не суждено было чего-то добиться.

- Я искренне отношусь ко всем, почему же они не относятся ко мне так же?

Если у вас часто возникают какие-либо из вышеперечисленных мыслей, то вы сами навлекаете на себя неприятности. Вы намеренно ищете оправдания, чтобы утешить себя и

потакать своим слабостям, но на самом деле вы не предпринимаете никаких реальных действий, чтобы улучшить своё положение.

Если вы постоянно ищете в этом мире то, что вас раздражает, он будет и дальше вызывать у вас отвращение. Вместо того чтобы жаловаться на жизнь, на других людей, на судьбу, почему бы сначала не пожурить себя за слабость и лень?

Именно ты несешь ответственность за то, счастлив ли ты в своей жизни и удовлетворен ли ею. Если ты постоянно пытаешься свалить вину за своё текущее настроение и положение на окружающих или обстоятельства, ты попадаешь под их власть и теряешь себя. Вы должны осознать, что только вы сами можете определять качество своей жизни, и вы должны верить, что способны это сделать. Если вы не сможете контролировать качество своей жизни, все обстоятельства объединятся против вас. Нельзя придерживаться пассивного отношения: стоит только подумать о том, что вы можете улучшить качество своей жизни, как вы начнете прилагать больше усилий. Жизнь — это реальность, она такая, какой вы ее видите, а не такая, какой, по вашему мнению, она должна быть. Если вы хотите, чтобы в вашей жизни что-то изменилось, у вас должна быть решимость действовать.

Находясь под давлением, мы часто питаем глубокую надежду на то, что нам будет предоставлено освобождение и избавление от проблем, что нам не придётся действовать самостоятельно, а кто-то другой поможет нам что-то сделать.

Однако жизнь не настолько великодушна: ничто не приходит из ниоткуда без ваших собственных усилий.

Каждое дело, которое вы хотите завершить, необходимо решать самостоятельно. Чтобы обрести позитивную мотивацию для достижения больших успехов, необходимо избавиться от всех нездоровых установок и мыслей. Только здоровый настрой и мысли могут сформировать позитивную мотивацию; когда вы найдете веские причины для действий, вы сможете без труда обрести успех и удовлетворение.

Теория потребностей

Чтобы помочь людям лучше понять мотивацию в жизни и объяснить, почему люди делают то, что делают, психолог Маслоу разработал теорию потребностей.

Теория потребностей исходит из следующих предпосылок:

1. Наше поведение определяется четкой иерархией потребностей.
2. Основная предпосылка заключается в том, что только после того, как потребности одного уровня получают достаточное удовлетворение, у нас пробуждаются потребности более высокого уровня.
3. Нами движут неудовлетворенные потребности.

Существует пять основных потребностей, к которым стремится человек, в порядке от низшего к высшему:

Физиологические потребности — связанные с нормальным функционированием организма, включая воду, пищу,

отдых и воздух и т. д.

Потребности в безопасности — защита от вреда, опасности, потерь, угроз и неуверенности.

Социальные потребности — включают наше стремление к любви и дружбе с окружающими; в целом эти потребности отражают наше желание быть принятыми другими людьми.

Потребность в уважении — формирует нашу потребность в уважении и может быть разделена на две категории: самоуважение и уважение со стороны других.

Потребность в самореализации — отражает наше стремление к творчеству и желание раскрыть свой потенциал до предела.

Кем бы мы ни были, наши потребности не являются статичными — они постоянно меняются. Когда существующие потребности удовлетворяются, появляются другие, и эти новые потребности начинают определять стремления людей. Его точка зрения, несомненно, очень порадует представителей рекламной индустрии: он говорит, что мы всю жизнь стремимся к чему-то.

Когда мы достигаем самореализации, мы обретаем максимальное преимущество и можем в полной мере наслаждаться жизнью. Однако даже достигнув уровня самореализации, мы не будем считать, что достигли полной самореализации. Совершенство, в котором ничего не недостает, может довести нас до скуки, а для рекламщиков это, конечно же, настоящий кошмар. Состояние полного удовлетворения остается

недостижимой мечтой, а даже если его и достичь, оно продлится лишь мгновение. Когда одно желание исчезает, на его место уже давно готово прийти другое.

Способны ли мы удовлетворить свои потребности? Это зависит, прежде всего, от того, знаем ли мы, чего хотим. Мы должны хорошо понимать свои потребности, однако сказать об этом легко, а сделать — трудно. Некоторые из нас знают свои основные потребности, а некоторые — нет. Он предполагает: «Обычно люди чаще находятся в состоянии неосознанности, чем в состоянии осознанности... хотя с помощью соответствующих навыков и некоторой житейской мудрости они могут стать более осознанными».

Мы все посылаем миру сигналы о своих потребностях, и эти сигналы часто передаются совершенно неосознанно. Для нас самих потребности могут казаться загадкой, но для тех, кто видит наши потребности, это совсем не так.

Решиться полностью понять свои поступки, отношение и взгляды — это долгий путь, но в конце концов вы поймёте, в чём заключаются ваши потребности и мотивации.

Многие люди, несмотря на отличные таланты и способности, теряют способность действовать, потому что не могут вытащить свою самооценку из глубокой ямы. Если у вас низкая самооценка, необходимо найти способ выбраться из этой ямы и улучшить мнение о себе. С низкой самооценкой вы будете продолжать страдать от неудач и поражений. Низкая самооценка — это парализующее заболевание, которое

неизбежно приводит к несчастью.

Способ повысить самоуважение — изменить своё отношение к вещам и к самому себе. Если вам удастся чего-то добиться в жизни, реализовать какие-то цели, ваша самооценка и уверенность в себе повысятся. Достижения в повседневной жизни могут быть как крупными, так и мелкими, но все они способны повысить вашу самооценку и уверенность в себе. Обретя более высокую самооценку и более твёрдую уверенность в себе, вы пробудите в себе сильную мотивацию, чтобы добиться всего, чего хотите в жизни.

Чего вам действительно нужно?

Чего вы действительно хотите от жизни?

Этот вопрос кажется простым, но имеет глубокий смысл, поэтому на него не так легко ответить.

Чтобы получить в жизни всё, чего вы хотите, конечно, нужны усилия и действия. Однако прежде чем приступить к действиям, необходимо точно понять, чего вы действительно хотите. Убить время несложно — можно просто заняться чем-нибудь, но если смысл этих занятий не соответствует вашим изначальным намерениям, ваша жизнь теряет истинный смысл. Сможете ли вы улучшить качество своей жизни, получить удовлетворение от досуга и развиваться — это полностью зависит от того, сможете ли вы определить, что вам действительно нужно, и сможете ли вы максимально удовлетворить эти потребности.

Вот один из примеров:

Роджерс — руководитель отдела в одной компании. Однажды он получил две недели отпуска и был очень рад, потому что смог временно отдохнуть от напряженной и загруженной работы и по-настоящему насладиться прелестями жизни.

Сначала он думал о том, чтобы просто провести весь отпуск дома, как следует отдохнуть, в полной мере насладиться солнцем, травой и свежим воздухом, найти время, чтобы прочитать несколько хороших книг, почувствовать уют и комфорт своей семьи, каждый день ходить с женой в любимое кафе, чтобы выпить чашечку кофе и вспомнить все те романтические моменты молодости.

Однако тут возникли неприятности: родители Роджерса хотели, чтобы он поехал отдыхать во Флориду, в места, где они раньше бывали. Чтобы убедить Роджерса, они, хотя и не получили тогда особого удовольствия, всё равно рассказывали ему, как там прекрасны пейзажи, как просты и добродушны люди, и что все места, где они побывали, — лучшие из лучших. А друзья Роджерса, Боб и Мария, уговаривали его поехать в Скалистые горы, поскольку они сами собирались провести там отпуск. Если бы супруги Роджерсы поехали вместе с ними, у них была бы компания. А туристический агент Роджерса уговаривала его поехать в какое-нибудь экзотическое место, например, на Арубу, Мартиник, Гавайи, Бермуды, побережье Карибского моря или в Марокко. Она говорила, что хочет, чтобы супруги Роджерсы провели лучший отпуск, но на самом деле её такой энтузиазм объяснялся

лишь желанием заработать солидную комиссию, чтобы сама смогла насладиться хорошим отпуском.

Столкнувшись со множеством предложений, Роджерс растерялся: ему казалось, что во всех есть своя логика. После долгих колебаний он решил отправиться с женой на Мартиник, потому что туристический агент, размахивая руками, убедительно утверждала, что Роджерс — успешный человек, имеющий право на лучший отпуск, и что все влиятельные люди любят ездить на Мартиник, поэтому и ему следует поехать туда, чтобы подчеркнуть свой статус и получить первоклассное обслуживание.

В результате супруги Роджерсы провели на Мартинике всего два дня отпуска и успели осмотреть всё, что стоило посмотреть. Им оставалось только целыми днями лежать на пляже, загорая и наблюдая за окружающими, которые, как и они, бездельничали, а те, в свою очередь, смотрели на них с таким же выражением лица. Книгу, которую Роджерс взял с собой, он уже давно дочитал, а на Мартинике книг почти не было. Они жили в отеле, где не могли выпить любимого кофе, и у них не было настроения вспоминать о романтике прошлых лет. К тому же поездка туда и обратно была весьма утомительной, так как приходилось тратить много времени на решение множества мелочей.

Когда Роджерс с большим трудом вернулся домой, он понял, что этот отпуск оказался совершенно бесполезным. Редкий отпуск, который должен был стать временем отдыха и

беззаботности, в итоге оказался ещё более утомительным и напряжённым, чем работа, и закончился разочарованием, не принеся ему ничего полезного. Он очень сожалел, что послушался чужих советов, из-за чего так и не получил той расслабленной и беззаботной жизни, о которой мечтал.

На самом деле Роджерс не смог провести отпуск так, как хотел, потому что он не разобрался в том, чего он действительно хочет, а просто принял чужие советы, потому что они звучали неплохо. Поскольку это не было тем, чего он хотел, он, конечно же, не смог получить от этого удовлетворения и радости.

Один из самых сложных процессов в жизни — это понять, чего мы на самом деле хотим. Большинство людей не знают, чего они действительно хотят, потому что мы никогда не уделяем времени размышлениям над этим вопросом. Столкнувшись с пестрым миром и разнообразными возможностями, мы теряемся ещё больше, поэтому без раздумий принимаем чужие ожидания, определяя ими свои личные потребности и успех, и социальные стандарты становятся важнее наших собственных уникальных потребностей.

Мы всегда слишком заботимся о том, что другие хотят от нас того или иного, в результате чего без раздумий принимаем навязанные нам чужие мотивы, и в итоге, приложив все усилия, обнаруживаем, что ни одна из наших потребностей не была удовлетворена.

Ещё сложнее то, что не только мнения других влияют на

наши желания, но и сами наши желания непостоянны. Они формируются под влиянием скрытых потребностей, а затем меняются с каждым днём под воздействием непостижимых сил. Часто мы получаем то, чего когда-то очень хотели, но что сейчас нам уже не нужно.

Если и есть какая-то причина, по которой мы всегда не получаем того, чего хотим, то эта причина заключается в том, что вы не понимаете, чего на самом деле хотите. Это похоже на плавание по морю: если вы не знаете, куда направляетесь, вам суждено всю жизнь страдать от блужданий и заблуждений. Поэтому, прежде чем решить, чего вы хотите и в чём нуждаетесь, не делайте поспешных выводов — сначала обязательно проведёте внутренний поиск, по-настоящему познайте себя и определите свою цель. Только так вы сможете с радостью идти по жизни.

Брось вызов своим желаниям

Общество, без сомнения, оказывает сильное ассимилирующее воздействие, из-за чего многие из нас отклоняются от истинного смысла жизни, теряют искренность и свою сущность, но только то, чего мы действительно хотим, может помочь нам обрести удовлетворение. Отказавшись от собственных желаний и потребностей, мы становимся бесчувственными и равнодушными ко всему.

Возможно, вы слишком долго подавляли в себе желание делать то, что вам хочется, и теперь уже не можете вспомнить, чем вы хотели заниматься изначально. Если вы не знае-

те, чего вам действительно нужно, обязательно найдите время, чтобы раскопать это в глубине души. Вы можете полагаться на себя или с помощью других людей заново определить свои потребности.

В процессе раскрытия своих истинных желаний ни в коем случае не поддавайтесь слепому влиянию родственников, ближайших друзей или так называемых экспертов и не действуйте в соответствии с их представлениями — вы должны прислушиваться к голосу своего сердца. Для начала запишите свои желания, чтобы они стали чёткими и осязаемыми, и тогда вы сможете подвергнуть их критическому анализу.

Записывайте свои желания на бумаге, доске или в компьютере, но обязательно идите от тех потребностей, которые вы сами определили, к их истоку. Важно различать, являются ли ваши потребности спонтанными или возникли под влиянием других людей.

Только когда вы поймёте, какие желания исходят из вашего сердца, а какие возникли под влиянием других людей или социальных ограничений, и ваша жизнь обретёт направление к удовлетворению, вы будете лучше подготовлены к развитию своих истинных интересов.

Возможно, в процессе записи и анализа своих желаний вы обнаружите, что то, что вы всегда считали своим истинным стремлением, на самом деле таковым не является. Ни в коем случае не расстраивайтесь и не теряйте дух: если вы не найдёте свой путь, то и в дальнейшем будете тратить всю свою

жизнь на то, что от вас требуют другие, а это мешает вам двигаться к удовлетворенной и счастливой жизни.

Еще раз подчеркну: запишите все свои желания, потребности и цели, включая то, чем вы хотите заниматься и кем хотите стать. Объявив свои потребности, вы сможете выбрать понравившиеся вам виды досуга.

Двигайтесь к цели

Я заметил, что в жизни у многих людей отсутствуют чёткие цели. Они похожи на муравьёв на глобусе: кажутся очень усердными, постоянно ползут, но так и не могут найти конечной точки, не могут определить место назначения. Точно так же отсутствие цели в жизни и отсутствие фокуса в деятельности приведут к тому, что вы будете тратить силы впустую, не добиваясь никаких достижений и не получая удовлетворения.

Деятельность без цели — это то же самое, что ходить во сне, а жизнь без цели — всего лишь иллюзия. Многие люди ошибочно принимают бессистемные действия за направление в жизни; даже приложив титанические усилия, они в итоге никуда не доберутся из-за отсутствия четкой цели. Чтобы взобраться на более высокие вершины жизни, конечно, необходимы конкретные действия, но сначала нужно найти свой путь и пункт назначения. Без чёткой цели вершины остаются лишь воздушными замками — их не видно и до них не дотянуться. Если мы хотим добиться прорыва в жизни и достичь новых и значимых целей, в первую очередь

необходимо определить, что это за цели. Только определив цель, путь жизни обретёт направление, прогресс, конечную точку и удовлетворение. Как сказал Шона Бернارد: «Настоящая радость жизни — это стремление к цели, которую ты считаешь великой».

Четкие цели дают нам ориентир и душевное спокойствие, придают смысл, направляют наши действия; в противном случае мы будем метаться по жизни, как мухи без головы. Когда у нас есть цель и направление, у нас появляется мотивация постоянно двигаться вперед, расти, открывать новые горизонты и проявлять творческий потенциал. Чтобы поставить перед собой цель, требуется самодисциплина; а как только цель поставлена, для её постепенного достижения нужны ещё большие усилия и работа днём и ночью. Чтобы не сбиться с курса и постоянно ставить перед собой новые цели, требуется ещё больше усилий и самодисциплины. Постановка и достижение целей требуют огромных усилий и самодисциплины, поэтому люди с недостаточной выдержкой просто не ставят перед собой целей, довольствуются существующим положением дел, живут как пойдёт, отказываются от целей или, имея их, лениво относятся к их достижению. Одних только целей недостаточно, чтобы постоянно двигаться вперёд — необходимо также составить план действий. Постановка целей помогает нам определить направление, а план действий подсказывает, как и что нужно делать, чтобы достичь желаемого результата. План действий опреде-

ляет действия, которые мы должны предпринять для достижения цели.

В повседневной жизни нам также необходимо ставить перед собой чёткие цели и предпринимать конкретные действия, чтобы обрести чувство достижения и удовлетворения. Кроме того, поскольку ваши желания и потребности постоянно меняются, некоторые цели будут достигнуты, а некоторые виды деятельности перестанут вас привлекать, поэтому вам необходимо регулярно анализировать свои желания и каждые несколько недель пересматривать список своих целей и видов деятельности.

Поймите, какой вы человек, определите свои истинные потребности, поставьте перед собой чёткие цели и развите в себе сильную мотивацию и энтузиазм, чтобы двигаться в том направлении, к которому стремится ваше сердце. Это ваш личный вызов, не имеющий отношения к кому-либо ещё. Вы должны смотреть в глаза реальности: каждая вещь в жизни, достойная того, чтобы её иметь — приключения, беззаботное настроение, любовь, духовные достижения, дружба, удовлетворение и счастье — имеет свою цену; всё, что делает ваше существование более ценным, а жизнь — более значимой, требует усилий, времени, душевных вложений и действий. Если вы не будете так думать, то непременно столкнётесь с ещё большим количеством неудач.

Краткосрочные цели, долгосрочные выгоды

В течение последних двадцати лет, несмотря на то что по-

становка краткосрочных целей всегда была основной стратегией ведения бизнеса, люди по-прежнему не очень хорошо понимают, как их ставить. Краткосрочные цели — это уникальный инструмент, который служит мостом между смыслом и действием. Они улавливают ваши горячие ожидания и превращают их в сырье для планов. Краткосрочные цели определяют, что важно, а что нет, и позволяют нам сосредоточить усилия на достижении целей каждого этапа. Краткосрочные цели — это основной инструмент для мобилизации человеческих ресурсов с целью достижения конкретных результатов.

Постановка краткосрочных целей — это наглядное подтверждение железного закона: «Медленная работа — качественная работа». Поскольку работа накапливается горами и приходится приступать к ней немедленно, иначе не успеть, некоторые вешают табличку, напоминающую себе: «Сделай это сейчас!» На самом деле, спешка не всегда помогает сделать дело хорошо; лучше сначала сесть, перевести дух и расслабиться. Еще лучше — поразмышлять над мыслями мудрецов.

Если нет идеального решения, лучше отложить проблему в сторону. Решение проблемы заключается не в том, чтобы добиться успеха одним махом, а в том, чтобы действовать шаг за шагом, тщательно подготовившись, и в спокойствии и хладнокровии найти осуществимый путь. Правильный путь обретается после тщательного обдумывания; если

же пытаться достичь вершин, когда время ещё не созрело, в конце концов ждёт неминуемый провал.

В «Библии» (Ветхом Завете) записано: Атисид, куда бы он ни пошел, сеял семена яблонь. Надеюсь, вы возьмете с него пример, но сеять вам следует семена успеха! Куда бы вы ни пошли, сейте семена успеха, а затем дайте им время, чтобы они крепко выросли, и тогда вы получите плоды успеха, урожай успеха.

Конечно, чем быстрее придет успех, тем лучше, но не стоит торопиться. Те, кто торопится, часто сталкиваются с проблемами. Избежать проблем гораздо легче, чем избавляться от них. Поэтому, если вы хотите плавно и легко реализовать свою «перспективу на будущее», вам необходимо идти шаг за шагом, ставя «краткосрочные цели» на каждом этапе развития вашего дела. Так вы сможете, шагая по этим ступеням, подниматься вверх к цели успеха.

Однако при постановке целей люди часто проявляют неумелость: их цели лишены реалистичности и дальновидности, становятся расплывчатыми и неприглядными. Все любят действовать (это более конкретно и увлекательно), но не любят тратить силы на формулирование целей (это часто абстрактно). Как сказал один предприниматель: «Постановка целей вызывает у меня головную боль».

Но мы не можем рассматривать цели в отрыве от реальности, ведь именно они направляют наше внимание на решение проблем или использование возможностей. Вы должны

соотносить свои потребности и надежды, чтобы понять, на что следует обратить внимание.

Краткосрочные цели должны отражать основные проблемы, с которыми сталкивается ваш бизнес в данный момент. Эти проблемы следует классифицировать по следующим критериям: важность (изменит ли ситуацию к лучшему решение этой проблемы или использование этой возможности), тип (какой вызов представляет собой эта проблема) и степень срочности (приведет ли отсрочка к более плачевным последствиям или упустится ли возможность). Как только мы четко определим основные проблемы, мы сможем расставить приоритеты, а затем сосредоточиться на решении самой серьезной и неотложной из них.

Краткосрочные цели должны быть реалистичными. Если цель является фантастической и расплывчатой, совершенно не укорененной в реальном мире, это очень плохо, поскольку успех любого дела должен быть тесно связан с реальными обстоятельствами, как нить с тканью. Как говорится, нет ветра — нет волн, нет деревьев — нет леса. Птицы могут свободно расправлять крылья в небе благодаря ветру; рыбы могут проноситься сквозь воду благодаря течению. Точно так же обстоит дело и с развитием личной карьеры: она берет начало в реальности и, в свою очередь, влияет на нее; в этом процессе взаимодействия реальность фактически играет роль связующего звена. Помните: успех карьеры заключается в том, что она соответствует действительности.

Ставьте чёткие и конкретные цели

У некоторых людей цели формулируются общими фразами, например: «Стать успешным врачом». У других же они более конкретны, например: «Уметь лечить боли в желудке или головные боли». Общие карьерные цели тоже полезны, поскольку они дают целостное представление, освобождают воображение и помогают нам исследовать все возможные варианты. Однако общие цели не позволяют нам определить, что именно мы должны делать. Именно по этой причине нам нужны конкретные карьерные цели.

У каждого человека есть свой внутренний образ карьеры, и он испытывает удовлетворение, когда удастся воплотить этот идеальный образ в жизнь. Сначала вы должны определить свою цель, позволить мыслям нарисовать для вас лучший образ карьеры и сделать его живым и реалистичным. Затем, используя воображение, сделайте так, чтобы этот образ не отрывался от вас ни на шаг, чтобы вы были с ним вместе, сидя и вставая, и действовали сообща, пока цель не будет достигнута.

Зачем нужно иметь конкретный образ карьерной цели?

Потому что, имея конкретный образ идеала, вы больше не будете чувствовать себя одиноким и покинутым. Вы будете на одной волне, сможете заботиться друг о друге, поддерживать друг друга, обсуждать и обмениваться мнениями, создавать дело и развивать свой характер.

На самом деле, в процессе развития личной карьеры кон-

кретная цель и вы сами становитесь единым целым, неразделимыми. Поэтому, прежде всего, вы должны пополнить свои знания, обогатить жизненный опыт, сформировать высокие идеалы и правильное мировоззрение, чтобы таким образом наметить свою идеальную жизнь. Однако одних только идеалов и так называемых конкретных карьерных целей недостаточно — вы должны предпринимать реальные действия. Тем не менее, подсознание уже преобразовало конкретную карьерную цель в образ, который мелькает перед вашими глазами, напоминая вам и подталкивая к продолжению незавершенной работы. Оба аспекта тесно взаимодействуют, пока цель не станет реальностью.

Если у вас есть общая цель в карьере и вы хотите составить план, определив конкретные задачи, вам следует поступить следующим образом: вверху листа запишите эту общую цель, а затем спросите себя: «Как я могу достичь этой цели?» Запишите все ответы. Теперь, стали ли они достаточно конкретными, чтобы направлять вас к следующему шагу? Если нет, задайте по каждому пункту вопрос: «Как я могу достичь этой цели?» В конце концов вы обнаружите, что перед вами предстала пирамидальная схема целей, вершиной которой является общая цель, а основанием — бесчисленное множество конкретных целей, которые непосредственно указывают на четкий план действий.

Вот один из примеров: цели бывают двух видов — «цели результата» и «цели развития способностей». Цели результа-

та — это те, достижение которых можно измерить; цели развития способностей сложнее понять, но они не менее важны. Такие цели помогают ответить на вопрос: «Что я должна уметь, чтобы достичь своих целей результата?» Цели результата и цели развития способностей идут рука об руку и взаимно поддерживают друг друга. Например, актриса Роуз поставила перед собой «цель результата» — сыграть в двух крупных телесериалах в следующем году. Достижение этой цели зависит от того, насколько убедительно и надежно она играет, поэтому стать привлекательной и надежной актрисой — вот её цель развития способностей.

Умение осуществлять самоконтроль

Если у вас есть чёткое и полное представление о том, чего вы хотите достичь в краткосрочной перспективе, то вы уже практически завершили процесс постановки цели. Однако здесь стоит познакомить вас с одним полезным термином: для достижения цели в план следует включить «мерку успеха». Хотя обычные люди, как правило, не любят, когда их действия определяются какими-то измерительными критериями, успешные профессионалы подчеркивают, что оценка результатов необходима.

На самом деле такая оценка представляет собой самооценку. Несомненно, развитие личной карьеры происходит поэтапно, и на каждом этапе способы и методы личных усилий будут различаться, а достигнутые результаты и прогресс будут отличаться по масштабу и темпам. В таких условиях

профессионал должен оценивать ход своего развития. Например: «Правильно ли в целом направление развития моей карьеры на данном этапе? Подходит ли эта модель ведения бизнеса для моей карьеры? Есть ли что-то лучше? Как обстоят дела на данном этапе: по сравнению с предыдущим этапом развитие замедлилось, осталось на прежнем уровне или ускорилось? В чём причины? И т. д. — подобные вопросы для самоанализа и саморефлексии.

Аристотель однажды сказал: «Конечная ценность жизни заключается в способности к пробуждению и размышлению, а не только в самом выживании». Прошло более тысячи лет, но эти слова по-прежнему актуальны, ведь благодаря размышлениям и обсуждению этой серии вопросов мы можем получить всестороннее и целостное представление о развитии своей личной карьеры. Анализ этих достижений или проблем позволяет нам извлечь полезный опыт и найти способы совершенствования, что помогает нам идти по пути развития личной карьеры более уверенно и полноценно.

Огромная роль самооценки заключается также в самоконтроле в процессе развития карьеры. Например, если на данном этапе развития вы приобрели успешный опыт и добились значительного прогресса, то в ходе самоанализа вы придёте к выводам, получите вдохновение, а также напомним себе о необходимости избегать самонадеянности и поспешности, чтобы использовать свои сильные стороны для достижения ещё больших успехов. А если на этом этапе развитие

складывается не очень удачно, вы извлечете уроки из опыта, проанализируете причины неудач и обдумаете способы их устранения, чтобы подстегнуть себя к успешному продвижению дальше.

Достаточно лишь немного подумать, чтобы понять: как можно оценить успех без метода измерения? Один предприниматель по имени Джек вместе с четырьмя помощниками управлял магазином и оценивал общие результаты его деятельности, анализируя еженедельную выручку. Однако он также решил улучшить отношения с клиентами, но сначала не знал, как оценить достижение этой цели.

Он сказал: «Тогда я оказался в затруднительном положении: как измерить, улучшилось ли вежливое отношение персонала?» Поразмыслив, Джек решил ежемесячно проводить выборочный опрос двадцати покупателей, прося их поставить оценку качеству обслуживания в магазине. Он обнаружил: «Отображение результатов ежемесячных опросов в виде диаграмм оказалось очень полезным. Все сотрудники магазина придавали этому большое значение, и в результате наша выручка в этом месяце выросла на 21%».

Если бы Джек не задал себе вопрос: «Как я могу измерить результаты, чтобы объективно оценить эффективность бизнеса?», он не смог бы добиться такого результата. Цели предпринимателя также должны поддаваться измерению. Людям необходимо самостоятельно устанавливать критерии успеха и искать способы отслеживать свой прогресс, иначе у них не

будет общего, всеобъемлющего взгляда на ситуацию.

Очень полезно ограничивать достижение целей определённым временным периодом: наличие даты начала и даты окончания, словно предстоящая казнь, зачастую достаточно, чтобы заставить человека сосредоточить свои силы и внимание и серьёзно подойти к выполнению задачи.

Лучше всего рассматривать краткосрочные цели как мишень, а не как незыблемые ограничения, ведь непредвиденные обстоятельства — дело обычное. Например, Луи раньше работал бухгалтером в пищевой компании. Однажды, проезжая через район Скалистых гор недалеко от Лос-Анджелеса, он остановился на обед в небольшом ресторанчике и случайно завязал разговор с одним из туристов-пеших путешественников.

Из разговора Луи узнал, что этот путешественник оказался предпринимателем, который совсем недавно основал компанию, производящую новый продукт. После двух часов беседы и нескольких бокалов вина предприниматель сказал: «Почему бы тебе не заглянуть в мою новую компанию и не посмотреть, сможем ли мы найти общий язык, когда будем трезвыми? Если мы найдём общий язык, я хотел бы, чтобы ты присоединился к нам в качестве коммерческого директора этой новой компании — возможно, нам удастся разбогатеть». Через месяц Луи с тревогой в сердце подал заявление об увольнении из компании, в которой работал до этого. Он отказался от стабильной работы в компании с устойчи-

выми продажами и погрузился в мир новой отрасли, полный неопределённости, волнения, азарта и удовольствия от преодоления вызовов.

Общая склонность к переменам

Большинство деловых людей сталкиваются с ситуацией, когда перед ними встает задача сменить работу — либо перейти на другую должность в текущей организации, либо уйти в другую компанию. Несмотря на неблагоприятную ситуацию на рынке труда, в США ежегодно миллионы людей меняют работу, и в других странах ситуация аналогична. Согласно последним исследованиям, каждую минуту в США 40 миллионов человек хотят сменить работодателя. Однако, несмотря на то что миллионы людей хотят сменить работу, рынок труда по-прежнему в значительной степени остается нерегулируемым, несправедливым и нерациональным. Может быть, его еще нельзя назвать джунглями, но он определенно представляет собой заросший лес. Джунгли — это место, где сильный пожирает слабого.

Большинство работодателей движимы личной выгодой: им нужны люди, чтобы поддерживать работу их предприятий и решать проблемы. На самом деле многие работодатели вообще не любят нанимать сотрудников, потому что некоторые из них ненадежны, а другие могут создавать проблемы. Многие предприниматели даже считают, что гораздо лучше использовать машины, поскольку они верны, надежны, а их поведение можно предсказать и контролировать. Конеч-

но, есть и такие предприниматели, которые руководствуются принципами и рассматривают предоставление рабочих мест как вклад в развитие человеческого общества.

Однако не только работодатели руководствуются личными интересами — сотрудники тоже думают о себе. В этом нет ничего предосудительного: как говорится, «все в этом мире суетятся ради выгоды, все в этом мире торопятся ради выгоды». К тому же, если человек не думает о себе, как же он сможет добиться карьерного роста и процветания? Даже самое элементарное выживание станет проблемой, не говоря уже о чём-то другом. Франк, работающий в одной из электронных компаний, говорит: «Я считаю себя человеком, работающим ради денег: если оплата хорошая, я работаю на полную. Моя лояльность в первую очередь направлена на меня самого и мою семью, во-вторых — на профессию, и только в последнюю очередь — на босса, который платит мне за работу».

Не каждый готов сменить карьерный путь ради краткосрочных целей. Брюс, работающая учителем, однажды тщательно переосмыслила свою карьеру. Она рассмотрела множество других вариантов, но в итоге пришла к выводу, что её нынешняя работа идеально ей подходит. Несмотря на стресс, связанный с преподаванием, и скромную зарплату, она по-прежнему посвящает себя учительскому делу и полна решимости удвоить усилия, чтобы оставаться верной своей профессии.

Стремление к переменам — явление довольно распро-

страненное, и эти перемены могут быть как косметическими, так и радикальными. Техника проведения реформ с максимальной эффективностью и минимальным риском называется «планированием мастерства». Начиная с этого этапа, мы приступаем к применению части техник и научных подходов, связанных с развитием карьеры, и используем метод постановки краткосрочных карьерных целей.

Сосредоточьте усилия на достижении цели

После постановки цели необходимо сосредоточить все свои силы на её достижении. В реальной жизни некоторые люди способны постоянно генерировать новые цели, планы и идеи, но при этом никогда не сосредотачиваются на одном деле, в результате чего ни одно из них не выполняется должным образом.

Колридж был очень талантлив, но ему не хватало твердой воли, и он не мог выдержать непрерывной работы; он просто погружался в различные фантазии и никогда не предпринимал никаких практических действий для достижения своих целей, в результате чего тратил огромное количество времени и энергии. В итоге за свою короткую жизнь он остался лишь талантливым человеком, не достигшим ничего существенного. При жизни он целыми днями пребывал в нереальных духовных фантазиях; даже перед лицом смерти он по-прежнему погряз в своих грезах и не мог из них вырваться. Всю свою жизнь он то и дело принимал решения и строил планы, но даже в тот день, когда он понял, что скоро покинет

этот мир, он так и не предпринял ни одного шага для достижения своих целей — единственное, что у него осталось, — это планы на бумаге.

Британский прозаик Чарльз Лэм в одном из писем к другу упомянул: «Колридж покинул этот мир. Говорят, он оставил после себя около сорока тысяч очерков по метафизике и теологии, но ни один из них не был дописан до конца».

Человек, способный с полной самоотдачей стремиться к поставленной цели, почти всегда достигает успеха. Его достижения прямо пропорциональны степени сосредоточенности и силе воли. Великие люди становятся великими и превосходят обычных людей главным образом потому, что они неуклонно следуют к поставленной цели, усердно и сосредоточенно занимаются своим делом и не отвлекаются на посторонние дела.

Советы по достижению успеха

Настало время сесть и обдумать свои краткосрочные карьерные цели. Прежде чем приступить к разработке плана, необходимо на сто процентов понять, как должна выглядеть полезная краткосрочная цель. Ниже приведены десять золотых правил:

1. Цель должна быть сформулирована чётко и ясно.
2. Общие цели должны разумно делиться на конкретные краткосрочные цели. Каковы мои краткосрочные цели?
3. Вы должны иметь возможность оценить степень успешности достижения цели.

4. Цель должна быть реалистичной, а не представлять собой несбыточную фантазию.

5. Цель должна быть значимой для вас и согласовываться с вашими ценностями и долгосрочными целями.

6. Установите срок выполнения для каждой цели, которая, хотя и требует напряжённых усилий, вполне достижима.

7. Определите, какие цели, связанные с развитием способностей, заложены в ваших результативных целях — так вы поймёте, над чем вам следует работать.

8. Учитывайте окружающие условия, чтобы ваши цели были реалистичными.

9. Оцените важность различных целей и, взвесив их, определите порядок приоритетов.

10. Не усложняйте: три глубоких цели лучше, чем тридцать мелких.

Глава 3. Закон притяжения

Бесконечный энтузиазм

Афоризмы об успехе

1. Чтобы получить величайшую награду в этом мире, вы должны обладать той страстью, которая была у величайших первопроходцев прошлого, — страстью, превращающей мечты в полное и ценное самоотдание, — чтобы развивать и продвигать свои таланты. [Германия] Гете: «Сборник афоризмов и размышлений»

2. Энтузиазм — это состояние сознания, способное вдохновлять и мотивировать человека к действию в своей работе. [Великобритания] Шекспир: «Генрих V»

3. В мире всегда существовали красота и волнение; он сам по себе настолько трогателен и очарователен, что мы должны быть к нему чувствительны, никогда не позволять себе становиться тупыми и бесчувственными, никогда не терять того энтузиазма, который нам положен. [Великобритания] Бэкон: «О прогрессе науки»

Энтузиазм — показатель успеха

Энтузиазм — это огонь, способный разжечь надежду на успех. Чтобы получить самую большую награду в этом мире, вы должны обладать тем энтузиазмом, которым обладали величайшие первопроходцы прошлого, — энтузиазмом, поз-

воляющим превратить мечты в полноценное самоотдание, — чтобы развивать и продвигать свои таланты.

На рабочем столе Сэмюэля Смайлса висела табличка, а на зеркале в его доме — такая же, и на обеих был написан один и тот же девиз:

«Вера делает тебя молодым,
если сомневаешься — стареешь;
если веришь в себя — ты молод,
то стареешь;
если есть надежда — ты молод,
— отчаяние старит;
Годы набрасывают морщины на кожу,
но потеря энтузиазма
ты ранишь свою душу.

Это лучшая похвала энтузиазму. Развивая и проявляя энтузиазм, мы можем придать искру и интерес всему, что делаем.

Человек, полный энтузиазма, будь то копание земли или управление крупной компанией, будет считать свою работу священным призванием и выполнять её с огромным интересом. Человек, увлечённый своей работой, независимо от того, насколько она трудна или требует большой подготовки, всегда будет подходить к ней без спешки и суеты. При таком отношении любой человек обязательно добьётся успеха и достигнет своих целей. Эмерсон сказал: «За всю историю человечества ни одно великое дело не было успешным без

энтузиазма». На самом деле это не просто красивые слова, а путеводная звезда на пути к успеху.

Энтузиазм — это важная сила

Энтузиазм — это состояние сознания, способное вдохновлять и мотивировать человека к действию в своей работе. Более того, он обладает заразной силой: он оказывает значительное влияние не только на других энтузиастов, но и на всех, кто с ним соприкасается.

Отношение энтузиазма к человеку можно сравнить с отношением пара к паровозу: он является главной движущей силой действия. Величайшие лидеры человечества — это те, кто умеет вдохновлять своих последователей на проявление энтузиазма. Энтузиазм также является важнейшим фактором в умении продавать. Совместите энтузиазм со своей работой, и тогда она перестанет казаться вам тяжёлой и однообразной. Энтузиазм наполнит всё ваше тело энергией, позволит вам выполнять в два-три раза больше работы, чем обычно, даже если вы будете спать вдвое меньше, и при этом не чувствовать усталости.

Британский писатель Фрэнсис Бэкон писал в основном по ночам. Однажды ночью, когда он сосредоточенно печатал на машинке, он случайно взглянул из окна кабинета и увидел, казалось бы, самое странное отражение луны. Это был серебристо-серый отблеск, которого он никогда раньше не видел. Приглядевшись повнимательнее, Бэкон обнаружил, что это было отражение утреннего солнца, а не луны. Оказалось, что

уже рассвело: он проработал всю ночь, но был настолько поглощён своей работой, что ночь показалась ему всего лишь часом, пролетевшим в мгновение ока. Затем он продолжил работать ещё сутки, не отдыхая, за исключением коротких перерывов на лёгкую еду.

Если бы не страстная увлеченность своей работой, которая наполняла его тело энергией, Бэкон не смог бы работать без перерыва целый день и две ночи, не чувствуя ни капли усталости. Увлеченность — это не пустой термин; это важная сила, которую можно использовать, чтобы извлечь для себя пользу. Без неё вы подобны батарейке, в которой закончился заряд.

Энтузиазм — это великая сила, которую вы можете использовать для восполнения физической энергии и развития сильного характера — некоторым повезло обладать энтузиазмом от природы, а другим приходится прилагать усилия, чтобы его обрести. Процесс развития энтузиазма очень прост. Во-первых, занимайтесь любимой работой или оказывайте услуги, которые вам нравятся. Если в силу особых обстоятельств вы в настоящее время не можете заниматься любимым делом, то вы можете выбрать другой весьма эффективный способ: поставить перед собой чёткую цель — в будущем заниматься именно этим любимым делом.

Нехватка средств и многие другие внешние факторы, которые вы не можете преодолеть сразу, могут вынудить вас заниматься работой, которая вам не нравится, но никто не

может помешать вам определить в своем сознании чёткую цель на всю жизнь, никто не может помешать вам воплотить эту цель в реальность, и тем более никто не может помешать вам вложить энтузиазм в свои планы.

Энтузиазм ведёт к успеху

Оценивая человека, необходимо учитывать его таланты и способности, однако не менее важно учитывать и скрытую в нем страсть.

Ведь если у вас есть энтузиазм, вы практически непобедимы. Даже если у вас нет способностей, но есть энтузиазм, вы всё равно сможете собрать вокруг себя талантливых людей. Если у вас нет средств или оборудования, но у вас есть энтузиазм, чтобы убедить других, то обязательно найдутся те, кто откликнется на вашу мечту.

Энтузиазм — это источник успеха и достижений. Чем сильнее ваша сила воли, стремление к успеху и энтузиазм, тем выше вероятность успеха.

Энтузиазм — это состояние, при котором вы 24 часа в сутки непрерывно думаете об одном и том же, не забывая об этом даже во сне. На самом деле невозможно 24 часа в сутки мыслить в состоянии ясного сознания, однако такая сосредоточенность очень важна. Если вы действительно так поступите, ваше желание проникнет в подсознание, позволяя вам сосредоточиться как в бодрствовании, так и во сне.

Энтузиазм позволяет вам раскрыть огромную силу подсознания. На уровне сознания обычный человек не может

соперничать с гением. Однако большинство психологов сходятся во мнении, что сила подсознания гораздо больше, чем сила сознания. Небольшой компании вряд ли удастся быстро нанять целую группу гениев, но мы верим, что, задействовав силу подсознания, даже обычный человек способен творить чудеса.

Истинная страсть часто приводит к успеху. Но если эта страсть продиктована жадностью или эгоизмом, успех будет мимолетным, как цветок лотоса. Если у вас нет чувства справедливости и вы во всём исходите из собственных интересов, такая же страсть, возможно, сначала позволит вам вкушать сладость успеха, но в конце концов вы всё равно потерпите крах.

Успех в конечном итоге зависит от того, насколько чисты наши желания в подсознании.

Идеальным вариантом было бы избавиться от собственного эгоизма, во всём руководствоваться интересами других и просто стремиться к укреплению счастья человечества и общества. Но для нас, простых смертных, полностью искоренить эгоизм и жадность невозможно. И нам не нужно стыдиться этого. Эгоцентричные желания — это механизм, позволяющий нам выживать. Однако мы должны пытаться контролировать эти желания и, по крайней мере, переориентировать цели своей работы: мы работаем не только для себя, но и для общества. Перенеся цель работы с себя на других, мы сделаем свои желания чище, и в конечном итоге эти чи-

стые намерения обязательно возьмут верх.

Энтузиазм способен превратить опасность в без- опасность

Энтузиазм — это основная составляющая человеческого сознания, способная побудить человека воплощать знания в жизнь. Для продавца энтузиазм так же необходим, как вода для рыбы. Все успешные менеджеры по продажам понимают психологию энтузиазма и используют её различными способами, чтобы помочь своим подчинённым заключать больше сделок. Практически все торговые организации регулярно проводят аналитические совещания, цель которых — поднять боевой дух всех продавцов и, опираясь на принципы психологии толпы, вселить в них энтузиазм к работе.

Такие совещания по продажам, пожалуй, следует называть «совещаниями возрождения», поскольку их цель — восстановить интерес продавцов, разжечь их энтузиазм и заставить их с новыми амбициями и энергией вновь выйти на поле боя, чтобы принять участие в новой битве за продажи. Хьюз Чамс, занимая должность менеджера по продажам в «Национальной компании кассовых аппаратов», столкнулся с крайне неловкой ситуацией, которая, скорее всего, могла привести к тому, что его и тысячи его подчиненных продавцов «уволит бы».

У компании возникли финансовые трудности, о которых стало известно сотрудникам отдела продаж, работающим на местах, и в результате они утратили энтузиазм к работе. Объ-

емы продаж начали падать, и впоследствии ситуация стала настолько серьезной, что отдел продаж был вынужден созвать общее собрание всех продавцов; на это собрание были приглашены продавцы со всех уголков США.

Мистер Чамс вел это собрание.

Сначала он попросил нескольких лучших продавцов из своей команды встать и объяснить, почему упали объемы продаж. Когда этих продавцов назвали по имени, — они встали, и каждый из них рассказал всем свою шокирующую и печальную историю: экономический спад, нехватка средств, желание людей подождать с покупками до окончания президентских выборов и т. д. Когда пятый продавец начал перечислять всевозможные трудности, мешающие ему выполнить обычный план продаж, мистер Чамс внезапно вскочил на стол, поднял руки и попросил всех замолчать. Затем он сказал: «Стоп! Я объявляю десятиминутный перерыв, чтобы я мог начистить свои туфли». После этого он приказал сидевшему поблизости чернокожему рабочему принести его ящик с принадлежностями для чистки обуви и попросил того начистить ему туфли, а сам остался стоять на столе, не сходя с него. Присутствующие продавцы были ошеломлены; некоторые даже подумали, что мистер Чамс вдруг сошел с ума. Они начали шептаться между собой, а тем временем молодой чернокожий рабочий сначала начистил ему один ботинок, а затем другой, делая это неторопливо и демонстрируя первоклассное мастерство.

Закончив чистку, мистер Чамс дал юному работнику один цент, а затем приступил к своей речи. «Я хочу, чтобы каждый из вас, — сказал он, — внимательно посмотрел на этого маленького чернокожего рабочего. Он обладает привилегией чистить обувь на всей нашей фабрике и в офисах. Его предшественником был белый мальчик, гораздо старше его, и, несмотря на то что компания еженедельно доплачивала ему пять долларов к зарплате, а на фабрике работают тысячи сотрудников, он всё равно не мог заработать в этой компании достаточно, чтобы прокормить себя».

«Этот чернокожий мальчик не только получает вполне приличный доход, не нуждаясь в доплатах от компании, но и может откладывать немного денег каждую неделю, при том что условия его работы абсолютно такие же, как у его предшественника: он работает на том же заводе и обслуживает тех же самых клиентов. Теперь я задам вам вопрос: в чьей вине то, что тот белый мальчик не смог привлечь больше клиентов? В его вине или в вине его клиентов?»

Продавцы как по команде громко ответили:

«Конечно, это вина того мальчика».

«Именно так», — ответил Чамс. «Теперь я хочу сказать вам, что ваша текущая продажа кассовых аппаратов происходит в точно таких же условиях, как и год назад: тот же регион, те же клиенты и те же коммерческие условия. Однако ваши показатели продаж хуже, чем год назад. В чьей это вине? В вашей? Или в вине клиентов?»

И снова раздался громогласный ответ:

«Конечно, это наша вина».

«Я рад, что вы честно признали свою ошибку», — продолжил Чамс. «Теперь я хочу сказать вам, что ваша ошибка заключается в том, что вы слышали слухи о финансовых трудностях нашей компании, и это повлияло на ваш рабочий энтузиазм, в результате чего вы перестали работать так усердно, как раньше. Если вы вернётесь в свои торговые районы и гарантируете, что в течение следующих 30 дней каждый из вас продаст по 5 кассовых аппаратов, то у нашей компании больше не будет никакого финансового кризиса, а всё, что будет продано после этого, станет чистой прибылью. Вы готовы это сделать?»

Все ответили, что готовы, и впоследствии действительно справились с задачей.

Этот случай вошёл в историю «Национальной компании кассовых аппаратов» под названием «Миллион долларов Хьюза Чамса за чистку обуви» — ведь именно это событие помогло компании выйти из кризиса и принесло ей прибыль в размере 1 миллиона долларов.

Энтузиазм никогда не подводит. Менеджер по продажам, который умеет вдохновить своих сотрудников на работу, обязательно добьётся успеха, а главное — таким образом он повысит способность каждого из своих подчинённых зарабатывать деньги. Таким образом, его собственный энтузиазм приносит пользу не только ему самому, но и сотням других

людей.

Человек, не испытывающий энтузиазма к работе, везде будет наталкиваться на препятствия

Основатель сети магазинов «Ten Cent Store» Чарльз Уолвокс также говорил: «Только тот, кто не испытывает энтузиазма к работе, везде наталкивается на препятствия». А Гилс Скоубер отмечал: «Тот, кто с энтузиазмом относится ко всему, добьётся успеха в любом деле». Конечно, нельзя делать обобщений: например, человек, лишенный музыкального таланта, каким бы увлеченным и старательным он ни был, никогда не станет знаменитостью в мире музыки. Но любой, кто обладает необходимым талантом, ставит перед собой достижимые цели и проявляет огромный энтузиазм, добьётся успеха в любом деле — как в материальном, так и в духовном плане.

Даже в высокотехнической профессиональной деятельности необходима такая страсть. Эдвард Апплтон — великий физик, который участвовал в изобретении радара и радиотелеграфа, а также был лауреатом Нобелевской премии. Журнал «Тайм» процитировал его вдохновляющие слова: «Я считаю, что для достижения успеха в научных исследованиях страстное отношение гораздо важнее специальных знаний».

Если бы эти слова прозвучали из уст обычного человека, их, возможно, сочли бы высказыванием дилетанта, но из уст такого авторитетного деятеля, как Апплтон, они приоб-

ретают совершенно иное значение. Если энтузиазм так важен в научных исследованиях, разве не занимает он ещё более важное место для рядового сотрудника? Чтобы пояснить этот момент, можно привести несколько высказываний известного агента по продаже полисов страхования жизни Фрэнка Пайта.

Ниже приведены некоторые выводы из опыта, изложенные Пэтом в его книге:

«Это был 1907 год. Я недавно перешёл в профессиональный бейсбол и получил самый сильный удар в своей жизни — меня уволили. Мои движения были без силы, поэтому менеджер команды решил, что мне пора уходить. Он сказал мне: «Ты такой медлительный — как будто не 20 лет провёл на поле. Фрэнк, когда уйдёшь отсюда, где бы ты ни оказался и чем бы ни занимался, если не возьмёшь себя в руки, у тебя никогда не будет будущего».»

Раньше моя месячная зарплата составляла 175 долларов, а после ухода я присоединился к команде из Атланска, где зарплата сократилась до 25 долларов. При такой мизерной зарплате у меня, конечно, не было энтузиазма, но я решил постараться. Пробыв там около 10 дней, один из старых игроков по имени Дини Михан представил меня в «Нью-Ингленд». В первый же день в «Нью-Ингленде» в моей жизни произошёл важный поворот.

Поскольку там никто не знал о моём прошлом, я решил стать самым увлечённым игроком в «Нью-Ингленде». Чтобы

этого добиться, нужно было, конечно, действовать.

Как только я выходил на поле, меня словно пронизывал электрический заряд. Я бросал мячи с полной силой и такой скоростью, что у принимающих игроков немели обе руки. Помню, как однажды я с огромным напором ворвался на третью базу: третий базовый игрок ошеломился, упустил мяч, и я успешно украл базу. В тот день температура достигала 100 градусов по Фаренгейту, и, бегая по полю, я вполне мог упасть от теплового удара.

Результаты, к которым привела эта страсть, были поистине поразительными и проявились в следующих трех аспектах:

1. Все мои страхи исчезли, и я продемонстрировал неожиданные навыки.
2. Моя страсть заразила остальных игроков, и они тоже наполнились энтузиазмом.
3. Я не получил теплового удара и как во время матча, так и после него чувствовал себя так здорово, как никогда раньше.

На следующее утро, читая газету, я был в неимоверном восторге. В газете писали: «Тот новоприбывший Пэт — настоящая «молния»; под его влиянием вся команда наполнилась энергией. Они не только выиграли, но и провели самый захватывающий матч сезона ».

Благодаря моему энтузиазму моя месячная зарплата выросла с 25 до 185 долларов — в 7 раз.

В последующие два года я продолжал играть на третьей базе, и моя зарплата выросла в 30 раз. Почему? Просто из-за энтузиазма, и ни по какой другой причине».

Позже Пэт получил травму руки и был вынужден бросить бейсбол. Затем он устроился страховым агентом в компанию «Фредерик Лайф», но целый год с лишним не добивался никаких результатов, из-за чего очень переживал. Однако впоследствии он вновь обрёл тот же энтузиазм, что и в те времена, когда играл в бейсбол.

Ещё позже он стал настоящей звездой в сфере страхования жизни: его не только приглашали писать статьи, но и выступать с лекциями о своём опыте. Он говорил: «Я занимаюсь продажами уже 30 лет. Я видел много людей, чьи доходы увеличивались в разы благодаря их увлечённости работой. Я также видел других, которые из-за отсутствия увлечённости оказались в безвыходном положении. Я глубоко убежден, что только энтузиазм является самым важным фактором успешных продаж».

Если энтузиазм дает столь поразительный эффект для любого человека, то он должен иметь такую же силу и для вас, и для меня.

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.