

Умей заявить о себе

Самопрезентация, которая
открывает возможности



Илья Лейн

Илья Лейн

**Умей заявить о себе.
Самопрезентация, которая
открывает возможности**

«Автор»

2026

Лейн И.

Умей заявить о себе. Самопрезентация, которая открывает возможности / И. Лейн — «Автор», 2026

Повышение снова получил тот, кто умеет себя подать? Пора сделать заметными ваши результаты. На вопрос «Почему именно вы?» нужен ответ, который запомнят. Эта книга поможет разобраться в своих сильных сторонах, произвести первое впечатление и говорить о себе уверенно, ясно, с пониманием интересов собеседника. Собеседование, знакомство с полезным человеком, разговор с клиентом: в каждой такой ситуации вы представляете собственную ценность. Здесь разобраны речь, имидж, установление контакта и поведение в профессиональной конкуренции. Перестаньте ждать, что кто-нибудь сам разглядит ваш потенциал. Откройте книгу и подготовьтесь заявить о нём.

© Лейн И., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Познай себя, продвигай себя	7
Глава 2. Повышение качества личности и самопрезентация	25
Глава 3. Осваивайте знания, продвигайте себя	46
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Умей заявить о себе. Самопрезентация, которая открывает возможности

Предисловие

Развитие общества приносит в жизнь каждого из нас как новые возможности, так и новые вызовы. Чтобы найти своё место в общественной жизни, нам необходимо не только обладать определёнными знаниями и талантами, но и уметь продвигать себя. Не умея продвигать себя, даже обладая обширными знаниями, можно только сожалеть о том, что у героя нет места для проявления своих способностей. В прошлом существовала поговорка: «Хорошее вино не боится глухой улочки». Сегодня эта точка зрения уже устарела: даже хорошее вино должно выйти из глухой улочки, выйти на рынок, выйти на международную арену; если его не продвигать, о нём забудут. Умение продвигать продукцию позволяет спасти предприятие и развивать производство, поэтому люди, умеющие продвигать себя, становятся сегодня наиболее востребованными кадрами в нашем обществе.

Самореклама и продвижение продукции — это две взаимосвязанные стороны, от которых зависят развитие общества и личный успех. Только успешно продвигая себя, можно успешно продвигать продукцию. Таким образом, продвижение становится важной частью нашей жизни, а также одним из основных навыков и средств выживания. Живя в современном обществе, каждый должен освоить эти навыки и средства.

Продавать себя — значит идти к успеху. В древнем Китае издавна ходила поговорка: «Только когда в мире появляется Бо Ло, появляется и лошадь на тысячу ли». Это означает, что талант может проявиться только тогда, когда его обнаруживает кто-то другой; если его никто не заметит, он так и останется незамеченным. Отсюда и возникла клятва: «Учёный готов умереть за того, кто его ценит». Не найдя своего покровителя, человек останется с пустым сердцем, полным желания служить родине, и будет сожалеть об этом до конца своих дней. Такая жизнь, по сути, является провалом. Зачем связывать свою судьбу с тем, что тебя заметят и оценят другие? Почему бы не выйти в мир самостоятельно и не продемонстрировать свой талант всем? На самом деле «лошадь на тысячу ли» существует объективно: независимо от того, есть ли Бо Ло или нет, таких лошадей не станет меньше. Главное — чтобы «тысячеликий конь» сам выбежал на арену: из неизвестной никому степи — на ипподром современного общества. Не нужно ждать, пока тебя обнаружит кто-то другой, — нужно самому доказать свою ценность. Это означает, что наши традиционные представления должны измениться; без таких изменений мы не сможем адаптироваться к этому быстро развивающемуся обществу.

Продвигать себя — значит продемонстрировать миру свои таланты и искренний характер, доказать, что ты способен заниматься той или иной работой, и тогда ты сможешь найти себе работу, реализовать ценность и смысл своей жизни.

Поэтому продвижение себя на самом деле означает адаптацию к обществу, овладение определёнными знаниями и навыками, чтобы стать полезным для общества специалистом. В то же время продвижение себя — это постоянное совершенствование своей личности, ведь искренний характер и глубокая доброта являются залогом успеха в жизни. Обладая этими качествами, в этом высококонкурентном обществе вы завоюете доверие клиентов и сможете продать любой товар. Вы не только сможете заработать себе богатство, но и станете полезным для общества человеком, которого все будут любить.

Умение продвигать себя — это умение продвигать продукцию. Существует множество приёмов и методов, в которых нет сложных и непонятных теорий, нет никаких тайн и загадок. Каждый может их освоить: стоит только осознать их важность и немного изучить опыт успеха

предшественников, как у вас появится убеждение: «Если это удалось другим, то удастся и мне». Если вы будете так думать и так действовать, вы обязательно добьётесь успеха.

Чтобы продвигать себя, необходимо выйти за рамки традиционных представлений, войти в современную социальную жизнь и, обретя новый образ, создать свое будущее. Овладев искусством самопрезентации, вы овладеете богатством, своей судьбой и будущим.

Научиться продвигать себя — это не просто освоить навык или метод, но и научиться развивать мудрость, вести мудрую и стратегически продуманную жизнь.

Когда ты сможешь предвидеть свою жизнь, свое будущее и свой путь к успеху, ты перейдешь из царства природы в царство свободы, и твоя судьба будет зависеть только от тебя самого.

Продавать себя — значит выйти из дома, пойти к людям и показать себя миру;

продавать себя — значит выйти за пределы школы и войти в общество, чтобы пройти через испытания жизни;

продвигать себя — значит выйти за пределы своей страны и выйти в мир, постоянно расширяя сферу своей деятельности и горизонты.

Только так вы сможете по-настоящему созреть, по-настоящему реализовать свою самоценность и, таким образом, достичь настоящего успеха.

Надеюсь, эта книга поможет читателям продвигать себя и встать на путь успеха.

Глава 1. Познай себя, продвигай себя

1. Правильно познать себя

Чтобы продвигать себя, необходимо осознать, каким человеком вы являетесь. Понять, какой человек способен счастливо жить в современном обществе, быстро развиваться и в конечном итоге достичь успеха. В реальной жизни каждый из нас всегда дает себе определение: «Какой я человек? На что я способен?» Такое самоопределение бывает двух видов: позитивное и негативное. Положительное определение ведёт человека к успеху, например: «Я — человек с амбициями, я — человек с добрым сердцем, я — человек, который знает, как отплатить за добро, я — умный человек, я — счастливый человек, я — человек, который не сдаётся легко, я — человек, умеющий наслаждаться жизнью» и так далее. Имея такое положительное самоопределение, человек будет действовать активно и в конечном итоге достигнет успеха в жизни. Негативное самоопределение, напротив, может стать причиной неудач. Например, мы часто слышим, как люди говорят: «Я не способен». Если вы считаете, что не способны ни на что, то вы действительно ничего не сможете достичь.

Самоопределение само по себе не является чем-то предосудительным, но неправильное самоопределение может принести вред. Такое наклеивание ярлыков на себя особенно неблагоприятно сказывается на личностном развитии. Люди склонны использовать эти ярлыки в качестве оправдания для бездействия. Датский философ и теолог Кьеркегор писал: «Как только ты навешиваешь на меня ярлык, ты отрицаешь меня». Как только человек вынужден соответствовать ярлыку, наклеенному им другими, его «я» перестает существовать. То же самое касается и самоопределения. Из-за этого ты можешь отождествлять себя с ярлыком, который сам себе приклеил, а не со своим потенциалом развития, и, как следствие, постоянно отрицать свое «я».

Любое самоопределение проистекает из личной истории, то есть из пережитых в процессе взросления успехов или неудач. Но прошлый опыт, как сказал американский поэт Карл Сэндберг, находясь на прериях Северной Америки, — «это лопата пепла».

Жили-были одна пожилая бабушка, которая каждое воскресенье собирала всю семью за обеденным столом. Она раздавала миски с едой в соответствии с заранее составленным в уме планом, точно рассчитывая, сколько блюд съест каждый. Каждому она давала по два кусочка мяса, по одной ложке гороха, по одной миске картофеля и так далее. Когда её спрашивали: «Почему ты такая строгая?», она отвечала: «О, я всегда так делала». «Почему?» — «Потому что я всегда так поступала». Эта пожилая женщина объясняла причину своего поведения тем, что навешивала на себя ярлык, который был сформирован на основе её поведения в прошлом.

Мы часто определяем себя исходя из своих жизненных привычек и привыкли говорить: «Я именно такой человек». Это определение зачастую ограничивает вашу способность раскрыть весь свой потенциал, заставляет вас жить в соответствии с ним, и в результате вы действительно становитесь тем, кем себя определили.

Продвигать себя — значит предлагать миру образ успешной жизни, а то, как вы себя определяете, является предпосылкой для того, сможете ли вы себя продвигать. Правильно познать себя — значит полностью утвердить себя, а не отрицать. Утверждение себя — это путь к успеху; отрицание себя — путь к провалу. Когда вы хотите познать себя, обязательно прибегайте к позитивным определениям. Ведь позитивное самопознание придаст вам силы и мужества, и вы сможете встать перед людьми и сказать: «Я смогу!»

Из-за привычек прошлого каждый из нас, возможно, привык к определенному образу жизни и выполнению одной и той же работы. Сейчас общество изменилось, «железной работы» больше нет, и многие в такой ситуации не знают, что делать. На самом деле вы можете заниматься многими вещами — стоит лишь изменить свои привычки и взгляды, и вы сможете стать

человеком, которого никто не ожидал. Ключ заключается в том, как вы правильно определите себя.

Кейстон — кинопродюсер из нью-йоркской компании «20th Century Fox». Он занимался производством фильмов в течение 20 лет и считал, что это единственная работа, на которую он способен. Но однажды он внезапно лишился этой работы и был крайне подавлен, не зная, что делать дальше. Дело в том, что он не представлял, чем ещё мог бы заняться, — он уже давно закрепил за собой определённый образ. Однажды, бродя по улице в полном унынии, он случайно встретил своего бывшего коллегу.

Кейстон позже вспоминал их тогдашний разговор:

Он сказал мне: «Чего ты беспокоишься — у тебя масса талантов». Я помню, как в полном отчаянии ответил: «Правда? А какие у меня таланты?» Он ответил: «Ты великолепный продавец. Разве ты не знаешь, что на протяжении многих лет ты продавал руководству компании множество идей для фильмов? Бог знает, если ты смог продать их этим старым хитрецам, то сможешь продать что угодно кому угодно». Затем он добавил: «Кроме того, ты мастер в написании рекламных концепций — ты всегда составлял лучшие рекламные концепции для своих фильмов, так что в этой сфере у тебя точно не будет проблем». Затем он как бы между делом добавил: «Само собой, ты лучше всего умеешь собирать целую кучу людей и заставлять их работать вместе — это и есть основная обязанность продюсера. Так что, возможно, ты мог бы открыть собственное агентство по работе с актёрами и неплохо на этом заработать. На мой взгляд, у тебя есть масса вариантов для развития карьеры».

Услышав слова друга, Кейстон сразу же скорректировал направление своей жизни и начал новую жизнь. Сейчас у него есть собственная компания, он самостоятельно занимается рекламными проектами, конечно же, в основном в киноиндустрии. Кейстон добился успеха.

Если бы Кейстон сам считал, что ничего не способен сделать, ему бы не поздоровилось. Слова его друга помогли ему вовремя осознать свой внутренний потенциал, обнаружить в себе рабочие способности, сформировать позитивный настрой и, таким образом, найти свой жизненный путь.

В реальной жизни многие из нас не могут правильно оценить себя, всегда относятся к себе с негативным настроем, из-за чего отказываются от того, что изначально могли бы делать хорошо, — это равносильно самоотрицанию. Правильно оценивать себя — значит в полной мере осознавать свои способности, полностью утверждать себя, обнаруживать свой внутренний потенциал, активно относиться к жизни, демонстрировать людям свои лучшие стороны, продвигать себя — только так можно реализовать себя.

2. Ваша жизнь — это постоянная самореклама

Независимо от того, какой профессией вы занимаетесь, вы должны рассматривать себя как продавца. Будь вы менеджером на местах, инженером, директором завода, секретарем, плотником, химиком, дизайнером или заместителем генерального директора — какая должность, не имеет значения. Если вы занимаетесь каким-либо делом, вы — продавец. Каждый день, с утра до вечера, вы продаете другим свои взгляды и свою компанию. Ваша «продажа» может быть искусной, а может — неумелой; может быть тщательно обдуманной, а может — бессознательной; может быть успешной, а может — неудачной. Но на протяжении всего этого времени вы постоянно что-то «продаете». И что ещё важнее — вы «продаете» самого себя.

Продавать себя чаще всего приходится косвенно, без необходимости хвастаться собой с трибуны. Где бы вы ни были, чем бы ни занимались, если вас видят другие — стоите ли вы или сидите — вы демонстрируете себя. Эффективность вашей самопрезентации зависит от того, в какой степени вы демонстрируете свои достоинства или обнажаете свои недостатки.

Первое впечатление в межличностном общении часто бывает неизгладимым. Когда человек впервые вступает с вами в контакт, в тот самый момент, когда он видит вас впервые, даже не подвергая это сознательному анализу и обобщению, он глубоко запечатлевает эти впечатления.

Он обращает внимание на каждое ваше движение, он слышит, насколько уверенно вы говорите, он чувствует силу вашего рукопожатия. В то же время вы сами, благодаря своему внешнему виду, предоставляете окружающим дополнительную информацию. По вашему внешнему виду и манере одеваться окружающие будут судить, являетесь ли вы аккуратным или небрежным, расслабленным или напряженным, осторожным или невнимательным, консервативным или прогрессивным и т. д. Все это определяет, захотят ли люди общаться с вами, будут ли они вам доверять, а значит, определяет успех или неудачу в вашей жизни.

Удивительно, но рабочий стол, рабочее помещение или офис человека могут раскрыть о нём множество важных сведений. Достаточно зайти в офис человека, даже если его там нет, чтобы часто обнаружить многое о его хозяине. Внешний вид офиса также может подсказать вам: является ли его хозяин действительно занятым человеком, который в полной мере владеет своей работой, или же посредственностью, умеющей только создавать видимость? Он человек, который получает удовольствие от работы, или тот, кто её ненавидит? Он сторонник борьбы с укоренившимися дурными привычками или человек, слепо следующий установленным нормам? Он человек с собственным мнением или тот, кто слепо повторяет за другими? Всё это можно почувствовать, если лишь немного присмотреться.

Возможно, вы работаете всего лишь в небольшом складе; но даже в этом случае вы можете превратить его в косвенный инструмент для продвижения себя. По той же логике ваш дом, другое имущество и даже личные привычки — всё это является косвенными инструментами для продвижения себя. В любой сделке продавец играет ведущую роль. Продавец переходит в наступление и контролирует всю ситуацию. Если продавцу удастся добиться успеха, он заставляет покупателя смотреть на вещи с его точки зрения и подчиняться его воле. В конечном итоге сделка заключается. Поэтому вам следует уже сейчас усвоить следующую идею: в нашей жизни каждый из нас продвигает себя — продвигает себя в обществе, продвигает себя в семье, продвигает себя перед каждым человеком.

Продавать себя — значит проявлять себя, значит добиваться того, чтобы все приняли вас таким, какой вы есть, и этот процесс проходит красной нитью через всю вашу жизнь.

3. Определите свои цели

Один из самых популярных мифов сегодня гласит: мы можем получить всё, о чём только мечтаем. Если ваше желание достаточно сильное, вы можете стать миллионером, открыть собственную компанию или даже занять пост премьер-министра. Следует признать, что этот миф имеет определённое положительное значение, поскольку помогает укрепить уверенность в себе, однако, если он оторван от реальности, то чем больше надежды, тем сильнее будет разочарование.

На самом деле, не менее привлекательна и такая точка зрения: мы уверены, что можем управлять своей судьбой, и каждый из нас представляет собой уникальное сочетание сильных и слабых сторон, возможностей и ограничений. Даже если мы воспользуемся каким-то конкретным продуктом или изменим свою жизненную философию, это ничего не изменит. Отказ признать этот факт и вера в собственную всемогущность столь же опасны, как хождение по тонкому льду. Возможно, у вас есть шанс кардинально изменить свою жизнь, но вы не можете ни знать, ни решить, станет ли это реальностью.

Если вы относитесь к себе с добротой, вы не будете считать себя всемогущим. В силу вашего уникального сочетания физических данных, интеллекта и эмоциональных особенностей одни пути могут оказаться для вас открытыми, а другие — обречены на неудачу. Чем точнее вы понимаете себя, тем выше вероятность того, что вы выберете правильный путь. Чем правильнее ваш выбор, тем выше вероятность того, что вы добьётесь большего успеха.

Это не значит, что, родившись в семье наемных фермеров, вы должны навсегда смириться с бедностью, и не значит, что, будучи женщиной, вы обречены заниматься домашними делами. Условия окружающей среды и культуры — лишь часть общей картины. Гораздо более

сильными факторами являются те внутренние силы, которые вдохновляют вас и определяют ваши личные ценности и убеждения. Если у вас есть инициативность, творческий потенциал, навыки и убеждения, вы сможете преодолеть невероятно огромные препятствия, в том числе избавиться от тени, брошенной пережитым в детстве издевательством. Однако, если вы предпочитаете работать в одиночестве и не приспосабливаетесь к жизни в больших коллективах, то нет смысла стремиться возглавить крупную компанию. Если вы склонны к активным действиям и вас вдохновляют сложные профессиональные задачи, вам вряд ли понравится долгое пребывание в загородном поместье, располагающем к размышлениям и раздумьям. Если вы увлечены должностями или идеями, не соответствующими вашей истинной личности, то даже если на первый взгляд вы добились успеха, вы наверняка будете ощущать внутренний конфликт.

Однако если вы не сможете правильно понять себя, ваши шансы на внешний успех уменьшатся. Когда вы чувствуете себя не в своей тарелке или не можете сосредоточиться, ваша способность принимать решения ослабевает. Вы можете не различать позитивный риск и негативный риск, вам может не хватать решительности в решении проблем. Даже если вы технически способны выполнять ту или иную роль, но чувствуете себя некомпетентным и не ответственным, вы не сможете проявить себя в полной мере.

Поэтому каждый должен, исходя из своих реальных обстоятельств, поставить перед собой подходящую жизненную цель. Иными словами, вы должны четко понимать, на что вы способны, что вам подходит, есть ли у вас талант и предпосылки для этого — все это определяет, сможете ли вы добиться успеха.

Для обеспечения непрерывности своего развития было бы неплохо примерно раз в год проводить всестороннюю самооценку. Она должна включать в себя оценку вашего физического состояния, знаний и эмоциональных особенностей — как достоинств, так и недостатков. Затем составьте список качеств, необходимых для достижения ваших личных целей, а также качеств, требуемых для реализации ваших профессиональных целей. Если ваше реальное «я» соответствует тому, кем вы хотите быть, это означает, что ваши цели обоснованы.

Продвигать себя — это, по сути, продвигать свои жизненные цели, то есть реализовывать их. Без целей невозможно продвигать себя. Точно так же избыток целей также не позволит вам добиться успеха: вы должны выбирать цели, подходящие именно вам, исходя из вашей реальной ситуации. Только так вы сможете сосредоточить весь свой интеллект на том, чтобы успешно продвигать себя. Наполеон Хилл на протяжении всей своей жизни занимался многими делами, но ни в одном из них не добился успеха. Только позже, открыв для себя теорию успеха, он четко определил свою цель и успешно продвинул эту теорию в нашем обществе. Если бы не эта цель, возможно, никто бы и не знал его имени.

Цели у всех разные, и вам необходимо найти свою собственную цель, а затем стремиться к ней и воплощать её в жизнь.

4. Внутренние потребности — это движущая сила саморекламы

В современном обществе люди часто испытывают беспокойство из-за своих внутренних желаний: они жаждут богатства, жаждут занимать высокие должности, жаждут превосходить других, жаждут хорошей жизни, жаждут счастливой и благополучной семьи, жаждут успеха и так далее. Эти стремления являются основными потребностями человека и заслуживают признания. Однако некоторые из них выходят за рамки основных потребностей и превращаются в личные амбиции и желания. Продвигать себя — это не значит продвигать свои амбиции и страсти, а воплощать свои потребности, подлинные и разумные потребности, способные получить признание и одобрение со стороны общества и людей. Поэтому, продвигая себя, необходимо проводить различие между своими потребностями и своими страстями.

Мы обычно смешиваем желания и потребности, в результате чего не видим того, что действительно существенно. Поскольку такая путаница легко искажает наше понимание успеха,

очень важно время от времени проводить различие между тем, что нам действительно нужно, и тем, что нам не нужно, а является лишь объектом наших желаний.

Платон писал: «Жизнь наиболее счастлива тогда, когда предметы роскоши не нужны, а предметы первой необходимости становятся излишними». Чтобы ощутить истинный успех, мы все должны удовлетворить потребности первого уровня этой пирамиды. Затем мы продолжаем стремиться к реализации этих конечных желаний или к обретению предметов роскоши, но они не являются истинной основой счастья. Если мы не удовлетворим сначала физические потребности, а сразу начнём преследовать человеческие желания, мы рискуем оказаться в плачевном положении.

Цели, которые ставят многие люди, зачастую отражают их желания, но противоречат их потребностям. Я встречал одного такого пациента, который постоянно ставил перед собой цели, заставлявшие его выходить за пределы собственной выносливости. Он утверждал: «Я должен ставить перед собой цели, иначе у меня не будет чувства достижения». В первый день он заставил себя пробежать две мили. На второй день он пробежал три мили. На четвёртый день он растянул связки и три месяца не мог бегать. Эта схема постоянно повторялась и в его хобби, и в работе. Как и следовало ожидать, его цели часто оставались недостижимыми. Это вызывало у него сильное разочарование, и он часто вымещал своё раздражение на семье и друзьях. Эти цели, поставленные по привычке, изматывали его, поскольку были основаны на его желаниях, а не на потребностях.

Как только спортсмен перестанет оценивать свои результаты по дистанции и скорости, он обнаружит, что спорт ему стал интереснее, а к выполнению тренировочной программы — с большим энтузиазмом. Если он применит тот же принцип к работе, то поймёт, что умеренные цели дают ему больше шансов на успех, что, в свою очередь, поможет ему сохранить позитивный настрой в семье и принесёт более высокий доход в конце года. В результате он воплощает в жизнь большую часть своих желаний, но не стремясь к ним целенаправленно, а сначала обеспечивая удовлетворение основных потребностей, а затем постепенно развиваясь.

Не рассматривайте саморекламу как средство для обогащения: вам нужно не богатство, а стремление к определённому образу жизни и воплощение своих мечтаний. Конечно, реализуя себя в жизни, вы также получаете признание общества и, следовательно, неизбежно получаете вознаграждение; однако богатство — это ваша базовая потребность, а не роскошь. Самореклама — это ваш путь служения обществу, и только через него вы сможете обрести смысл жизни.

Богатство может заставить людей уважать вас, но прекрасные нравственные качества способны вызвать у них гораздо большее уважение — и притом искреннее.

Истинная внутренняя потребность человека — это всеобщее признание в обществе; продвигать себя — значит завоевать общественную честь, уважение и любовь людей.

5. Правильное осознание своих слабостей

В жизни каждого человека присутствуют шесть видов страхов: страх бедности, страх критики, страх болезни, страх потерять чью-то любовь, страх старости и страх смерти. Именно этот инстинкт выживания накладывает определённые ограничения на человеческий разум, формируя собственные слабости человека. Только осознав эти слабости и преодолев их, можно идти к успеху.

Эти страхи парализуют способность человека к логическому мышлению и воображению, лишают его самостоятельности и самодостаточности, подрывают жизненную энергию, убивают мотивацию и приводят к бесцельности; они побуждают человека к постоянным отсрочкам и лишают его самоконтроля; они делают характер человека скучным и даже разрушают способность к точному мышлению, рассеивая его умственные усилия; он побеждает настойчивость и упорство, сводя силу воли на нет; он душит любовь и ранит тончайшие чувства души...

Самоанализ может раскрыть слабости, которые человек не хочет признавать. Такой способ самопроверки необходим всем, кто стремится не прожить жизнь в посредственности и нищете. Помните: когда вы тщательно анализируете себя, вы выступаете и в роли обвинителя, и в роли подсудимого. Вы должны беспристрастно смотреть в глаза фактам: задавайте себе точные вопросы и требуйте от себя прямых ответов. По завершении самопроверки вы узнаете о себе немного больше. Если вы не уверены, что сможете беспристрастно выступить в роли судьи и провести самоанализ самостоятельно, обратитесь за помощью к кому-нибудь, кто знает вас достаточно хорошо, чтобы сыграть роль судьи, пока вы будете задавать себе вопросы. Вы ищете истину, и даже если она на мгновение поставит вас в неловкое положение, вы должны добиться её любой ценой.

Если спросить, чего больше всего боятся, большинство людей ответит: «Я ничего не боюсь». Этот ответ неверный, потому что лишь немногие осознают, что они связаны и скованы той или иной формой страха. Чувство страха настолько тонко и глубоко, что каждый человек всю жизнь несёт его на себе, не замечая его существования. Только смелость в анализе позволяет разоблачить этого общемирового врага и не дать ему скрыться. Начиная анализ, необходимо тщательно исследовать свой характер.

Ничто так не мучает человека и не причиняет ему столько страданий, как бедность. Только тот, кто испытал бедность на себе, может полностью понять всю горечь этого состояния.

Чтобы проверить, боитесь ли вы бедности, можно руководствоваться следующими признаками:

Безразличие. Обычно оно проявляется в отсутствии амбиций, готовности мириться с бедностью, физической и умственной лени, отсутствии мотивации, воображения и самоконтроля.

Нерешительность. Привычка позволять другим принимать решения за себя. Неустойчивость, колебания между двумя сторонами.

Сомнения. Обычно внешне проявляются в виде преднамеренных оправданий и отговорок, призванных приукрасить реальность; иногда это выражается в зависти к успешным людям или в осуждении и критике тех, кто добился успеха.

Беспокойство. Часто проявляется в придирчивости к недостаткам других, склонности тратить больше, чем зарабатывать, постоянном пренебрежении собственным внешним видом, хмурым выражении лица; в неумеренном употреблении алкоголя, а иногда и в чрезмерном курении; в нервозности, отсутствии самосознания и неспособности сохранять душевное равновесие.

Чрезмерная осторожность. Независимо от важности дела, привычка видеть только тёмную сторону, рассматривать исключительно возможные сценарии провала и обсуждать их, не сосредотачиваясь на путях к успеху. Знает все пути, ведущие к беде, но никогда не пытается разработать план, позволяющий избежать неудачи. Ожидание «благоприятного дня и часа» для начала дела, прежде чем воплотить планы и идеи в жизнь, в результате чего ожидание становится привычкой, не имеющей конца. Запоминают только неудачи, но не помнят успехов. Видят только пустоту в центре пончика, но игнорируют сам пончик. Пессимизм и пассивность приводят к расстройствам пищеварения, нарушению выделения, нарушению дыхания, ухудшению характера и нанесению вреда самому себе.

Прокрастинация. Привычка откладывать на завтра то, что следовало завершить ещё в прошлом году. Слишком много времени уходит на придумывание оправданий и отговорок, а этого времени хватило бы на выполнение самой работы. Такое ожидание тесно связано с чрезмерной осторожностью и перекликается с беспокойством и сомнениями. Когда можно избежать ответственности, человек отказывается её брать на себя. Когда можно пойти на компромисс, он не доводит дело до конца. Столкнувшись с трудностями, он отступает, не желая преодолевать их и использовать в качестве ступеньки для прогресса. Скупое рассчитывать на жизнь, не стремясь к богатству и изобилию, не понимая, что довольство — источник счастья;

планировать путь отступления на случай неудачи, не имея решимости «сжечь мосты» и идти до конца, не оглядываясь назад. Уверенность в себе слаба, а зачастую и вовсе отсутствует; цели неясны, а зачастую их и вовсе нет; самоконтроль недостаточен, а зачастую его нет вовсе; амбиции и стремления слабы, а зачастую их и вовсе нет; не хватает мотивации, а зачастую её и вовсе нет; отсутствует способность к разумной бережливости, а обычно её и вовсе нет; ожидаешь бедности, а не стремишься к богатству; общаешься с теми, кто смирился с бедностью, а не с теми, кто стремится к богатству. Эти слабости явно мешают тебе продвигать себя в обществе и ведут к неудачной жизни.

Если у вас хватит мужества проанализировать себя, вы сможете выяснить, в чём заключается ваша проблема, и приступить к её исправлению. Тогда у вас появится возможность извлечь пользу из своих ошибок или извлечь уроки из опыта других; ведь, зная, в чём вы ошибались, и потратив чуть больше времени на анализ своих слабостей, а не на поиск оправданий и прикрытий, вы уже давно добились бы успеха.

Оправдывать свои неудачи оправданиями и отговорками — это всеобщее развлечение. Эта привычка существует с незапамятных времён, как и само человечество, но она является смертельным ударом для успеха! Почему люди цепляются за оправдания, как за любимого питомца, не желая отпускать его? Ответ очевиден: поскольку они сами придумали эти оправдания, они и защищают их! Все человеческие оправдания — плод собственного воображения. Защищать плоды собственного разума — это естественная черта человеческой натуры.

Поиск оправданий — это глубоко укоренившаяся привычка. От привычек трудно избавиться, особенно когда они позволяют найти разумное объяснение тому, что мы делаем, — тогда избавиться от них становится практически невозможно. Платон говорил: «Величайший и первостепенный успех — это победа над самим собой; нет ничего более постыдного и греховного, чем поражение от самого себя». Уже тогда он осознавал эту истину. Другой философ разделял эту точку зрения: «Я был потрясён, когда обнаружил, что всё то зло, которое я видел в других, было лишь отражением моей собственной природы». ««Для меня это всегда оставалось загадкой, — сказал Харберд, — почему люди тратят столько времени на то, чтобы придумывать оправдания, скрывать свои слабости и обманывать самих себя? Если бы это время было потрачено по-другому, его хватило бы на то, чтобы исправить свои слабости, и тогда оправдания стали бы ненужными».

Поэтому хочу напомнить вам: «Жизнь — это партия в шахматы, и ваш соперник — время. Если перед ходом вы колеблетесь или не принимаете решительных мер немедленно, время отнимет у вас вашу фигуру. Вы столкнулись с соперником, не терпящим колебаний!» Раньше у тебя, возможно, были вполне обоснованные оправдания, чтобы не заставлять жизнь давать тебе всё, чего ты стремишься; но теперь эти оправдания уже не действуют, потому что у тебя уже есть большой ключ, открывающий дверь к богатым сокровищам жизни. Этот большой ключ к успеху невидим, но обладает безграничной силой; этот ключ — твоё внутреннее стремление, привилегия жаждать богатства в конкретной форме. Использование этого ключа не повлечёт за собой наказания, но если вы им не воспользуетесь, вам придётся заплатить цену. Эта цена — неудача. Если же вы воспользуетесь ключом, награды будут бесчисленны. Все, кто победил себя и заставил жизнь дать им всё, чего они хотели, обрели такое удовлетворение.

Чтобы продвигать себя, нужно победить свои слабости, преодолеть страхи и смело смотреть в лицо реальности — тогда ты сможешь проявить свою мудрость и добиться успеха в жизни.

6. Правильное отношение к неудачам в жизни

Продвигая себя, вы всегда будете сталкиваться со множеством трудностей и терпеть неудачи. Успех зависит от того, есть ли у вас мужество и упорство, чтобы преодолеть трудности, и от того, сможете ли вы правильно отнестись к неудачам. Ключ к правильному отноше-

нию к неудачам заключается в том, как вы их воспринимаете. Во-первых, вы должны осознать, что неудача — это не поражение, и тогда вы не будете впадать в пессимизм и разочарование; во-вторых, вы должны понять, что неудачи обогащают вас мудростью.

Наполеон Хилл говорил так: «Здесь давайте сначала разьясним разницу между «поражением» и «временным неудачей». Давайте посмотрим, не является ли то, что часто считается «поражением», на самом деле всего лишь «временной неудачей». Более того, такая временная неудача на самом деле является счастьем, потому что она поднимает нас на ноги, корректирует направление наших усилий и заставляет двигаться в другом, но более благоприятном направлении».

Будь то временная неудача или невзгода, ни то, ни другое не станет провалом в сознании человека, если он воспринимает невзгodu как урок — тогда у него есть шанс на успех. Осознав это, столкнувшись с неудачей, вы, возможно, с удивлением обнаружите, что такого явления, как нервный срыв, вовсе не существует. Даже если бы вы вскрыли человека в поисках этих «разрушенных нервов», вы ни за что не увидели бы их. У «мудрых» людей нет «сломанных» нервов, потому что они умеют держать себя в руках. Они знают, как стремиться к счастью, а не впадать в уныние, потому что знают, как справляться с различными проблемами в своей жизни. Обратите внимание: они не говорят «решать проблемы». Их критерий интеллекта основан не на способности решать проблемы, а на способности сохранять счастье и стремиться к ценным вещам, независимо от того, решена ли проблема или нет.

Вы можете считать себя по-настоящему мудрым человеком, судя по своей эмоциональной реакции в сложных ситуациях. Ведь у каждого из нас в жизни бывает немало трудностей и испытаний. Любой, кто общается с людьми из разных слоёв общества, сталкивается с подобными трудностями. Споры, конфликты и компромиссы — это реакция человека на неудачи. Точно так же почти все люди сталкиваются с проблемами, связанными с деньгами, старением, болезнями, смертью, а также стихийными бедствиями и человеческими трагедиями. Однако, несмотря на возникновение подобных проблем, одни люди способны спокойно к ним относиться, не впадая в глубокое уныние и не пребывая в бесконечном горе, в то время как другие полностью ломаются, теряют волю к жизни или впадают в нервный срыв. Те, кто не считает, что счастье — это отсутствие трудностей и испытаний, — являются самыми мудрыми из всех, кого мы знаем, но их число крайне мало.

Чтобы научиться полностью контролировать себя, требуется совершенно новый, целостный процесс мышления, а овладеть таким процессом чрезвычайно сложно. Но вы должны верить, что в любой момент жизни вы способны привести свои эмоции в порядок. Это фундаментальная точка зрения. Возможно, с самого детства вы считали, что не можете контролировать свои эмоции: у вас бывают не только любовь, радость и веселье, но и гнев, страх и ненависть. Человек не может контролировать возникновение этих эмоций, но может их принимать. Стоит человеку столкнуться с чем-то печальным, он естественно испытывает печаль и естественно надеется на появление чего-то счастливого и радостного, чтобы как можно скорее обрести счастье и радость.

Наполеон Хилл также семь раз сталкивался с тем, что обычно называют «неудачами». В каждый из этих семи переломных моментов он считал, что потерпел удручающую «неудачу». Но позже он понял, что то, что казалось неудачей, на самом деле было невидимой рукой, которая преградила ему путь по ошибочному жизненному курсу, заставила изменить направление, начать жизнь заново и встать на путь успеха.

После окончания коммерческой школы Наполеон Хилл устроился на работу стенографистом и бухгалтером и проработал в этой должности пять лет подряд. Благодаря тому, что он всегда придерживался принципа «трудиться без жалоб и не считаться с вознаграждением», Наполеон Хилл быстро получил повышение, и его зарплата, а также круг обязанностей пре-

вышли стандарты для его возраста в то время. Банковский счёт Наполеона Хилла достиг нескольких тысяч юаней, и многие компании начали соревноваться за право его нанять.

Чтобы противостоять натиску этих конкурентов, начальник Наполеона Хилла повысил его до генерального директора этой горнодобывающей компании. Он очень быстро достиг «вершин мира».

Но в этом и заключалась печальная сторона его судьбы — и Наполеон Хилл знал об этом.

Затем бог судьбы протянул ему свои доброжелательные руки и слегка толкнул его. Начальник Наполеона Хилла объявил о банкротстве, и Наполеон Хилл лишился работы. Это было первое настоящее поражение в жизни Наполеона Хилла.

Второй работой Наполеона Хилла была должность менеджера по продажам на крупном лесозаводе на юге страны. Наполеон Хилл ничего не знал о древесине и мало что понимал в управлении продажами. Но Наполеон Хилл уже усвоил принцип «трудиться без жалоб и не рассчитывать на вознаграждение», а также понимал, что нужно самому искать работу, а не ждать, пока кто-то будет давать ему указания. Солидные сбережения в банке в сочетании с отличным послужным списком, включавшим постоянные повышения на предыдущих местах работы, придали Наполеону Хиллу всю необходимую уверенность в себе.

Наполеон Хилл быстро продвигался по служебной лестнице в новой компании: уже в течение первого года его зарплата дважды увеличивалась. Он так хорошо справлялся с управлением продажами, что босс предложил Наполеону Хиллу стать его партнером. Они сразу же начали зарабатывать деньги, и Наполеон Хилл вновь почувствовал, что находится на «вершине мира».

Находиться на «вершине мира» дарит человеку прекрасное ощущение. Однако это очень опасное место, если только вы не стоите там очень устойчиво. Ведь малейшая оплошность может привести к ужасному падению.

В то время Наполеон Хилл так и не догадался, что успех следует измерять чем-то другим, а не только деньгами и властью.

Позже ему представилась отличная возможность войти в автомобильную промышленность. Он заметил, что автомобильным заводам очень нужны профессионально обученные технические специалисты, поэтому Наполеон Хилл открыл на заводе учебный центр и начал обучать рядовых рабочих навыкам сборки и ремонта автомобилей. Этот учебный центр приносил отличные результаты, ежемесячно принося Наполеону Хиллу более тысячи юаней чистой прибыли.

И тогда Наполеон Хилл вновь почувствовал, что «достиг успеха и славы»; в то время он по-прежнему считал, что так называемый успех — это лишь деньги и власть.

Менеджер банка, в котором он хранил сбережения, зная о его благополучном положении, одолжил ему деньги на расширение бизнеса.

Этот банковский менеджер постоянно давал ему в долг, в результате чего у него накопились огромные долги, которые в конце концов он уже не смог погасить. Затем он совершенно спокойно перенял бизнес Наполеона Хилла, как будто тот изначально принадлежал ему, что, по сути, и было так.

Наполеон Хилл из человека, зарабатывавшего более тысячи юаней в месяц, внезапно снова превратился в нищего, не имеющего ничего. Все прекрасные перспективы внезапно исчезли, а деньги и власть растаяли, как дым. Лишь много лет спустя Наполеон Хилл понял, что эта временная неудача, возможно, стала самой большой удачей в его жизни, поскольку она заставила его уйти из той сферы деятельности, которая не только не обогащала его собственные знания, но и не способствовала расширению знаний других, и перенаправить свои усилия в другую сферу, что позволило ему приобрести тот богатый опыт, в котором он так нуждался.

Впервые в жизни Наполеон Хилл задался вопросом: может ли человек, достигший успеха и славы, найти что-то ценное помимо денег и власти? Но эта мысль лишь изредка мелькала в его голове, и он не стал до конца ее развивать, чтобы найти ответ.

Впоследствии Наполеон Хилл пережил ещё множество неудач, и только после самой тяжёлой борьбы он наконец усвоил урок и нашёл в этом мире работу, которая принадлежала именно ему. Наконец он осознал, что успех в жизни — это не деньги и не власть, а служение этому миру.

Наполеон Хилл понял суть успеха через неудачи и поражения, поэтому он «продал» себя миру, благодаря чему во всем мире сформировалось осознание того, что каждый может добиться успеха, и каждый может «продавать» свои убеждения.

7. Пробудите в себе силу воли и стойкость

Если вы хотите оставить в этом мире достойные памяти дела, вам просто необходима стойкость. Стойкость определяет наше отношение к трудностям, неудачам и искушениям — она решает, упадем ли мы или останемся непоколебимыми. Если вы хотите похудеть, если хотите возродить свою карьеру, если хотите довести любое дело до конца, одного «мимолетного энтузиазма» будет недостаточно — вам обязательно понадобится крепкая стойкость, чтобы добиться успеха. Она является источником энергии, побуждающим вас к действию, и способна подтолкнуть вас к любой цели, к которой вы стремитесь. Человек, обладающий стойкостью, действует последовательно и не остановится, пока не достигнет своей цели.

Энтони Роббинс считает, что, если у вас есть упорство, вы сможете совершить любое великое дело; напротив, без упорства вы обречены на неудачу и разочарование. Человек осмеливается рискнуть и сделать что-либо благодаря своему мужеству, а мужество проистекает из упорства. Будет ли человек действовать, не отступая перед трудностями, или бросит дело на полпути, зависит от того, насколько он регулярно тренирует свою настойчивость. Упорно трудиться не означает обладать настойчивостью: необходимо уметь замечать изменения в реальной ситуации и своевременно корректировать свои действия. Иногда одной настойчивости недостаточно для достижения успеха — нужна ещё и мудрость.

Никто не сможет помочь вам развить настойчивость и упорство — только вы сами и ваша собственная мудрость. Некоторые люди, накопившие огромное состояние, развивают настойчивость и упорство из необходимости. Они превращают их в привычку, поскольку вынуждены доводить дело до конца под давлением обстоятельств, в которых они находятся.

Те, кто уже развил в себе упорство и настойчивость, словно застрахованы от неудач и рады тому, что больше не терпят поражений. Сколько бы раз они ни терпели неудачи, они всё равно будут продвигаться к вершине лестницы, пока не достигнут её. Иногда кажется, что есть какой-то невидимый проводник, который через всевозможные испытания и невзгоды ведёт альпиниста к вершине. Те, кто после неудач собираются с силами, возвращается в строй и продолжает упорно пытаться, в конце концов достигнут вершины; весь мир скажет им: «Молодцы! Я давно знал, что у вас получится!» Невидимый проводник не позволит тем, кто не прошел испытание на выносливость, наслаждаться огромными достижениями. Те, кто не выдерживает испытаний, просто не проходят экзамен.

Те, кто выдерживает испытания, получают щедрую награду за свою настойчивость и выносливость. Какой бы цели они ни стремились достичь, они смогут осуществить свои мечты, и это ещё не всё, что они получают. Они обретают опыт, который гораздо важнее материального вознаграждения: «Каждое поражение несет в себе семя успеха, равноценное по своей ценности».

Время от времени кто-то выделяется из толпы на Бродвее, а затем становится сенсацией. Но завоевать Бродвей невозможно за один день. Только «после» того, как человек отказывается сдаваться, Бродвей вознаграждает его деньгами и признает его талант. Ведь этот человек уже

открыл секрет покорения Бродвея. И этот секрет всегда неразрывно связан с «настойчивостью и упорством».

В истории борьбы Фенни Херст есть одна такая история. В 1915 году она приехала в Нью-Йорк, чтобы заработать состояние благодаря писательству. Но богатство не пришло в одночасье: в течение четырёх лет она работала день и ночь, не теряя надежды. Когда надежда начала угасать, она не сказала: «Ладно, Бродвей, ты победил!» Она сказала: «Отлично, Бродвей, ты, может, и победил многих, но я — не из их числа! Я заставлю тебя сдаться».

До того как ей удалось опубликовать свой первый рассказ, газета отклоняла её рукописи 36 раз. Обычные писатели, как и все остальные люди, столкнувшись с первым отказом, сдались бы. Но не она, потому что она была полна решимости победить.

Впоследствии награда не заставила себя ждать. Проклятие в одно мгновение было снято: невидимый проводник испытал Фенни, и она прошла это испытание. С тех пор издатели не переставали стекаться к дверям её дома. Писательская деятельность в конце концов принесла ей богатство.

Из этого видно, чего можно добиться с помощью настойчивости и упорства. Фенни Херст — не исключение. Если кто-то накопил огромное состояние, можно с уверенностью сказать, что этот человек обладает непоколебимой стойкостью. Бродвей может предложить любому нищему чашку кофе и сэндвич, но Бродвей требует от тех, кто хочет стать большим победителем, непоколебимой стойкости. Вы тоже можете научить себя быть стойким.

Настойчивость и упорство — это состояние ума, а значит, их можно развивать и тренировать. Как и любое другое состояние ума, настойчивость и упорство основаны на четких целях, среди которых:

Во-первых, твёрдая цель. Понимание того, чего вы хотите, — это первый шаг и, возможно, самый важный шаг в развитии упорства и настойчивости. Сильная мотивация способна помочь преодолеть множество препятствий.

Во-вторых, ясное стремление. Стремясь к цели, которую вы горячо желаете, гораздо легче проявить настойчивость и довести дело до конца.

В-третьих, уверенность в себе и самодостаточность. Вера в собственную способность выполнить план может вдохновить человека придерживаться его и не сдаваться. (Уверенность в себе и самодостаточность можно развить, опираясь на принцип самовнушения.)

В-четвертых, конкретный план. Даже не слишком тщательно продуманный или недостаточно реалистичный план может побудить человека проявить стойкость и упорство.

В-пятых, правильное понимание. Осознание того, что ваш разумный план основан на опыте или наблюдениях, может поддержать вас и помочь оставаться непоколебимым; если же вы действуете вслепую, полагаясь лишь на догадки, это легко подорвет вашу настойчивость и выдержку.

В-шестых, сотрудничество с другими. Гармоничное взаимодействие, взаимопомощь, взаимопонимание и тесная связь с окружающими способствуют укреплению настойчивости и стойкости.

В-седьмых, твердость воли. Сосредоточение внимания на реализации плана для достижения конкретной цели может придать человеку настойчивость и упорство.

Во-восьмых, выработка привычек. Настойчивость и упорство являются прямым результатом привычек. Люди впитывают повседневный опыт, обогащающий их ум, и становятся его неотъемлемой частью.

Если вы уже осознали силу своей воли и стойкость, вы сможете жить в соответствии со своими представлениями и проявить себя в этом мире.

8. Понимание смысла жизни

Человечество реализует своё историческое развитие в процессе культурного наследия и эволюции. Каждый из нас также реализует смысл своей жизни в рамках этого процесса куль-

турного развития. С другой стороны, жизнь человека обретает смысл только тогда, когда он вливается в этот процесс культурного развития. Чтобы этого добиться, вам необходимо продвигать себя.

Смысл вашего существования заключается в том, чтобы «продвигать» результаты вашей жизни в этом мире; независимо от того, насколько велик или мал, хорош или плох этот смысл, вы всё равно «продвигаете» себя в этом мире. Предпосылкой вашего существования является уже сформировавшееся общество, а результатом — признание со стороны общества; этот процесс признания и есть процесс «продвижения» себя, и именно в нём реализуется смысл вашей жизни.

Ваш жизненный мир — это мир, созданный слиянием вашей природной, духовной и социальной жизни. Созданный вами жизненный мир — это культурный мир, представляющий собой слияние материальной, духовной и институциональной цивилизаций. Ваш культурный мир — это мир, в котором раскрывается ваш потенциал, удовлетворяются ваши потребности и реализуется ваше развитие, а значит, это мир, имеющий «смысл».

«Все сущее растёт благодаря солнцу». Без солнечного света мир погрузился бы во тьму, и ничто не могло бы существовать. Иными словами, будущее твоей жизни зависит от чего-то, подобного солнцу. По сути, это и есть твоя вера. Твоя вера — это солнце, ведущее тебя к успеху; оно освещает твой жизненный мир, наполняя его яркими красками и великолепиями. Без веры твоя жизнь теряет смысл. Ваши убеждения освещают вашу личную жизнь, делая её разнообразной и многогранной. Ваш жизненный мир — это мир смысла; ваша личная жизнь — это жизнь, направленная на поиск и обретение смысла.

Продвигать себя — это, в некотором смысле, продвигать смысл своей жизни, продвигать свои убеждения. Смысл определяет качество жизни; когда мы сегодня часто говорим о повышении качества, на самом деле мы имеем в виду повышение смысла существования.

Дерево низкого качества — ты мог бы срубить его на дрова, но вместо этого ты заботаешься о том, чтобы оно росло пышно, потому что понимаешь значение слова «лес»; антикварный предмет — ты мог бы найти ему какое-то практическое применение, но вместо этого бережно хранишь его, потому что понимаешь значение слова «культурная ценность»; сумму денег, которую ты мог бы потратить на еду, напитки и развлечения, но вместо этого ты отправляешь детей учиться, потому что понимаешь значение «образования»... Значение — это то, что превращает простое существование в полноценную жизнь.

Смысл делает твой мир богатым и разнообразным.

Твои глаза не просто видят существование различных вещей, но и «видят» «смысл» их существования, и именно поэтому вещи становятся материальными носителями твоего многогранного мира. Например, ты «видишь» здание. В этом здании ты «видишь» его материалы и конструкцию, которые составляют твой мир «знаний»; ты «видишь» его «назначение», которое составляет твой мир «ценностей»; вы «видите» его линии и цвета, которые формируют ваш «эстетический» мир; вы «видите» его стиль и особенности, которые побуждают вас к путешествию по миру «воображения»; вы «видите» его простоту или роскошь, которые вводят вас в торжественный и величественный или волнующий «эмоциональный» мир...

Что же касается того, что именно вы сможете «увидеть» и какой «смысл» сможете в этом найти, то это зависит от того, сможете ли вы проникнуться этим «смыслом». Именно в этом заключается суть: чтобы глаза могли ценить живопись, они должны быть глазами, понимающими живопись; чтобы уши могли ценить музыку, они должны быть ушами, понимающими музыку; чтобы душа могла переживать те или иные эмоции, она должна быть душой, умеющей вникать в эмоции; чтобы ум мог воображать ту или иную реальность, он должен быть умом, умеющим реально воображать... Мир смысла — это мир, который вы создаете сами.

Мир смысла, который вы создаёте, опосредован множеством способов, которыми человечество осмысливает мир, и реализуется через разнообразные формы культуры. Кассир говорит,

что разнообразные формы культуры составляют «окружность человечности», образуя «многочисленные вариации одной и той же основной темы» смысла. Мир смысла — это пестрый и разнообразный мир, созданный разнообразием человеческой культуры.

Продвигать себя — значит продвигать свой мир смыслов, продвигать мир смыслов, который ты открыл, продвигать мир смыслов, в котором ты существуешь. Продвигая себя, ты реализуешь смысл своей жизни, и богатство, которое ты получаешь благодаря этому, является лишь побочным продуктом смысла жизни. Поэтому мы все должны осознавать: продвижение — это смысл твоей жизни, и смысл твоей жизни реализуется именно в процессе продвижения себя.

Смысл жизни заключается в том, чтобы продвигать себя.

9. Продавать — значит воплощать свои мечты

У каждого человека есть мечты; мечты придают жизни энергию и дарят счастье. Однако лишь немногие способны воплотить свои мечты в жизнь, а мечты большинства людей разбиваются о суровую реальность существования. Хотя здесь и играет роль влияние реальности, это в значительной степени зависит от того, сможет ли человек проявить настойчивость.

Американский писатель-афроамериканец Алекс Хэлли воплотил свою мечту в жизнь. В своих мемуарах он писал:

Давным-давно, когда мне не везло, я научился терпению и ожиданию, а также понял, какую цену приходится платить за настойчивость.

Многие молодые люди говорят мне, что хотят стать писателями. Я всегда поддерживаю их в этом стремлении, но при этом честно говорю им, что быть писателем и просто писать — это две разные вещи. В большинстве случаев эти молодые люди мечтают о богатстве и славе, а не о том, чтобы часами сидеть за пишущей машинкой, борясь с собой в одиночестве и уединении. Я говорю им: «Вы думаете о том, чтобы публиковать свои произведения, а не о том, чтобы стать писателями».

На самом деле писательская работа — это одинокое, малоизвестное и очень малооплачиваемое занятие. Среди тысяч и тысяч писателей лишь немногим улыбается удача, а большинство так и не сможет воплотить свои мечты в жизнь. Даже те, кто добился успеха, признают, что долгое время их игнорировали и они страдали от бедности. Со мной было точно так же.

Когда я ушел из береговой охраны, где проработал 20 лет, чтобы стать писателем-фрилансером, у меня не было ни малейшей уверенности в будущем. В Нью-Йорке я знал только Джорджа Сима — мы вместе выросли в Хейнинге, штат Теннесси. Джордж увидел меня в чистой кладовой многоквартирного дома в Гринвич-Виллидж; он как раз был управляющим этого дома, а та кладовая была моим домом.

Эта маленькая комната была сырой и холодной, да и ванной в ней не было, но мне было всё равно. Я поспешил купить старую ручную печатную машинку и почувствовал себя настоящим писателем.

Прошел примерно год, а в писательстве у меня по-прежнему не было никаких прорывов, и я начал немного сомневаться в своих способностях.

Продавать свои произведения было так сложно, а заработанных денег едва хватало на пропитание. Но я глубоко понимал, что моё призвание — писать; это была моя давняя мечта, и я буду продолжать бороться за неё, даже если впереди меня ждёт путь, полный страха неудач и препятствий. В те дни надежда казалась призрачной и туманной; пожалуй, каждый, кто жаждет успеха, испытывал это смешение надежды и тревоги.

Но однажды мне позвонили, и этот звонок изменил мою жизнь. Однако это был не звонок от агента или редактора, желающего обсудить издание книги. Напротив, это был соблазнительный звонок, в котором мне предлагали бросить мою карьеру. Звонил мой старый знакомый из береговой охраны в Сан-. Я когда-то одалживал у него немного денег, и теперь он хотел их вернуть.

«Алекс, когда ты вернёшь мне мои 15 долларов?» По голосу было слышно, что он иронизирует.

«Когда я продам свою следующую статью!» — ответил я.

«У меня есть отличная идея, — сказал он, — сейчас нам нужен специалист по управлению общедоступными данными с годовым окладом 6000 долларов. Если хочешь, присоединяйся!» Годовой оклад в 6000 долларов — в те времена это была огромная сумма! На эти деньги я мог бы купить неплохой дом, подержанную машину, погасить долги, а может, даже останется немного сдачи, и при этом я мог бы работать и продолжать писать. И вот, пока эти доллары кружились в моей голове, из глубины души всплыла укоренившаяся мысль: я всегда мечтал стать писателем, профессиональным писателем, а о чём я сейчас думаю!

«Нет, спасибо, я смогу продержаться, я должен писать», — ответил я твердо и уверенно.

Положив трубку, я стал ходить по комнате в одиночестве, чувствуя себя полным дураком. Открыв оранжевый буфет у стены, я достал из него единственное, что там было — две банки сардин, — а затем вытащил из кармана последние 18 центов. Я сразу же засунул обе банки и все 18 центов в потрепанную корзину для мусора и сказал себе: «Алекс, посмотри, вот и всё богатство, которое ты заработал для себя до сих пор!» Мое настроение упало до самого дна.

Я надеялся, что ситуация сразу же улучшится, но мои надежды не оправдались. Слава Богу, Джордж помог мне преодолеть трудности.

Через Джорджа я познакомился с несколькими художниками, которые тоже упорно боролись за успех и воплощение своих мечтаний. Например, Джо Делони — он великолепно рисует, но всегда испытывает нужду в еде и одежде; в такие моменты он отправляется к мяснику на улице и просит у него большую кость — пусть на ней и висит всего чуть-чуть мяса, — а затем заходит в бакалейную лавку за немного маринованной капусты; из этих двух ингредиентов у него получается приготовить вкусный суп по-домашнему.

Еще один житель нашей деревни — молодой и красивый певец — с трудом вел ресторан. Говорят, что если какой-нибудь посетитель заказывал стейк, он тут же бежал в супермаркет на другом конце улицы, чтобы купить его. Его звали Гарри Беллефорт.

Такие люди, как Делони и Белфорт, стали для меня примером. Я понял, что для того, чтобы упорно работать над воплощением своей мечты, нужно идти на некоторые жертвы и изо всех сил стараться зарабатывать на жизнь. В этом и заключается вся суть жизни под призраком успеха.

Извлекая уроки из опыта, я постепенно начал продавать свои статьи. Я писал о проблемах, которые в то время волновал всех: о гражданских правах, об афроамериканцах и африканцах. Словно птицы, улетающие на юг, мои мысли вернулись в детство, в ту тихую хижину, где мне казалось, что я снова слышу голоса бабушки, двоюродной сестры Джорджии, а также теток Плас и Лиз, которые рассказывали истории о нашей семье и рабстве.

Эти истории раньше были табу для афроамериканцев, и я всегда хранила их глубоко в сердце, сохраняя в памяти. Но однажды, во время обеда с редакторами «Reader's Digest», я рассказала им истории, которые передавали мне бабушка и другие родственники, и поделилась своим желанием написать историю нашей семьи, начиная с первого поколения, привезенного в Америку в качестве рабов. После обеда я получил контракт, в котором мне гарантировали девять лет проживания, чтобы я мог полностью посвятить себя исследованиям и писательской работе.

Путь к осуществлению мечты был долгим и трудным. Именно в 1976 году, через 17 лет после того, как я ушел из береговой охраны, вышла моя книга «Корни». В одно мгновение я обрёл почти беспрецедентную славу и успех, а призраки прошлого превратились в ослепительный ореол.

Впервые у меня появились деньги, и меня повсюду принимали с радушием. Телефон звонил без перерыва, а новые друзья и новые контракты следовали один за другим. Позже,

чтобы адаптировать «Корни» для телевидения, я собрал вещи и переехал в Лос-Анджелес. Это были головокружительные и воодушевляющие дни, и в некотором смысле я был ослеплён собственным успехом.

Однажды, перебирая вещи в ящиках, я случайно наткнулся на незапечатанную коробку, в которой лежали некоторые вещи, которыми я пользовался в Гринвич-Виллидж, а также коричневая кожаная сумка. Открыв её, я увидел две банки с сардинами, поверхность которых от долгого хранения покрылась ржавчиной и утратила блеск, а также одну монету в 10 центов, одну в 5 центов и три монеты по 1 центу. Внезапно воспоминания, словно прилив, хлынули на меня, и мне показалось, будто я вижу себя, сжавшегося перед пишущей машинкой в мрачной, сырой и убогой комнате.

Я напомнил себе, что вещи в этом портфеле — тоже часть меня, и я никогда не должен о них забывать.

Я попросил, чтобы консервную банку и монеты поместили в плексигласовую коробку, и поставил эту прозрачную коробку на видном месте; теперь я вижу её каждый день в своём офисе в Коксвилле. Рядом с ней стоят кубок Пулитцеровской премии за лучший роман, медаль Спингена — высшая награда Национальной ассоциации содействия прогрессу цветного населения, а также статуэтка, вручённая мне в связи с выходом телесериала по роману «Корни». Трудно сказать, что из этого для меня важнее и что имеет большее значение. Но одно я знаю точно: только эти вещи из прошлого могут сказать мне, что мужество и настойчивость — это движущая сила, позволяющая идти вперёд, даже когда всё кажется «призраком». Возможно, это и есть тот опыт, который должен усвоить каждый человек, имеющий мечту, и тот дух, которым он должен обладать.

Аликс Хэлли — пример для каждого из нас: если мы не откажемся от своих мечтаний и будем упорно идти к цели, то сможем заявить о себе миру и добиться успеха.

10. Откройте сокровища, скрытые в вас

В каждом человеке таится нераскрытый потенциал, и не стоит легкомысленно отрицать себя, пока не попробуешь на практике. Многие, потеряв работу, чувствуют себя растерянными и задают себе вопрос: «Чем я могу заняться?» На самом деле, ты можешь делать многое — нужно только поискать. В большинстве из нас дремлют огромные таланты, но этот потенциал находится в состоянии глубокого сна; как только его пробудят, он непременно приведет к потрясающим достижениям.

В 1985 году основатели Lenovo Group сами не знали, на что они способны, а на что нет. Они тоже платили «учебную плату», но сумма была гораздо меньше, чем та, которую заплатил «гигантский» босс Ши Ючжу. «Учебная плата», уплаченная основателями Lenovo, действительно научила их правильному пути к успеху.

Те, кто пришёл в «Леансо» в первые годы, рассказывают, что они продавали цветные телевизоры, овощи, а также коньки и электронные часы, но ни в одном из этих направлений не смогли добиться большого успеха. В то время в районе Чжунгуаньцзунь уже насчитывалось более сотни компаний, некоторые из которых уже приобрели определённые масштабы, а «Леансо» не привлекала к себе особого внимания.

После неудач основатели «Леансо» начали обсуждать, чем они могут заниматься и чем им следует заниматься. Они, естественно, подумали о компьютерах и о программном обеспечении. Они занимались исследованиями в области вычислительной техники, а разработка программного обеспечения была их коронной специализацией. По сравнению с чисто частными предприятиями у них было ещё одно уникальное преимущество: за их спиной стоял Институт компьютерных технологий Китайской академии наук, представлявший высочайший уровень в Китае. Конечно же, им следовало заниматься компьютерами и разработкой программного обеспечения.

Итак, они начали с полной самоотдачей разрабатывать и проектировать программное обеспечение для «Lenovo HanCard». Это был их первый собственный продукт, ставший настоящим прорывом. Без «Lenovo HanCard» проблема локализации латинского алфавита на китайский язык — одна из сложнейших задач в области компьютерных технологий — осталась бы нерешенной, и развитие компьютерных технологий в Китае, по крайней мере, не продвигалось бы так быстро.

«Lenovo HanCard» имела оглушительный успех и внесла неоценимый вклад в накопление капитала компании, а также в её успешный выход на рынок компьютерной техники. Именно с момента разработки и проектирования «Lenovo HanCard» основатели «Lenovo» по-настоящему осознали, в чём заключаются их преимущества. Они определили для себя принцип ведения бизнеса: «делать то, что умеешь, и не заниматься тем, чего не умеешь».

Человеку несложно понять, что он умеет делать, но гораздо сложнее понять, чего он не умеет — это то же самое, что легко видеть свои достоинства, но трудно замечать свои недостатки. В этом отношении китайцам стоит поучиться у японцев. Сейчас все страны мира анализируют и изучают Японию. Люди обнаружили, что японцы — народ, привыкший говорить «да» другим, а «нет» — себе. «Да» другим — это проявление большого уважения к этикету, но не обязательно искренности. А «нет» самому себе — это искренность. Японцы привыкли нападать на других, но ещё больше привыкли бороться с самими собой; американцы привыкли нападать на других и потакать себе. А китайцы? Они не нападают ни на других, ни на себя. Конечно, не все китайцы не привыкли «нападать» на себя. Основатели компании Lenovo — группа выдающихся предпринимателей в сфере программного обеспечения — именно те, кто осмеливается признать, что они «не такие». Они часто смотрят на себя в зеркало, обнаруживая свои сильные стороны и честно признавая свои слабости.

Из-за присущей человеку склонности к спекуляции мы часто склонны считать наиболее прибыльное из всех видимых возможностей заработка своим лучшим выбором. Именно с этого часто начинается провал. На самом деле лучший выбор — это только та возможность, которая подходит именно вам.

В суде одного из городов на Западе США работал судья, который в зрелом возрасте был еще неграмотным кузнецом. Однако к 60 годам он стал владельцем крупнейшей библиотеки в городе, заслужил признание многих читателей и считался человеком, обладающим обширными знаниями и заботящимся о благе народа. Единственной надеждой этого судьи было помочь своим соотечественникам получить образование и знания. Но ведь он сам не получил систематического образования — откуда же у него возникли такие грандиозные устремления? Оказалось, что он просто случайно услышал речь о «ценности образования». В результате эта речь пробудила его скрытые таланты, вдохновила на великие стремления и побудила его к тому, чтобы совершить это дело, принесшее благо жителям всего региона.

В нашей реальной жизни многие люди проявляют свои таланты только в пожилом возрасте. Почему их таланты пробуждаются именно в пожилом возрасте? У одних это происходит под влиянием чтения вдохновляющих книг; у других — под впечатлением от убедительных выступлений; у третьих — благодаря искренней поддержке друзей. И зачастую именно доверие, поддержка и похвала друзей играют самую важную роль в раскрытии потенциала человека.

На протяжении всей жизни, при любых обстоятельствах, вам следует любой ценой погружаться в атмосферу, способную раскрыть ваш потенциал, и в окружение, которое может вдохновить вас на путь самосовершенствования. Старайтесь общаться с теми, кто вас понимает, доверяет вам и поддерживает вас — это окажет огромное влияние на ваш будущий успех. Еще больше вам следует общаться с теми, кто стремится проявить себя в этом мире; у них, как правило, благородные устремления и высокие цели. Общайтесь с теми, кто решительно борется за свои цели: вы, сами того не замечая, проникнетесь их духом и приобретете стремление к

активной деятельности. Если ваши действия пока не идеальны, окружающие будут подбадривать вас, побуждая прилагать еще больше усилий и вести еще более упорную борьбу.

Более ста лет назад шесть старшеклассников из Филадельфии, США, обратились с просьбой к одному многознающему и талантливому священнику, которым они давно восхищались: «Сэр, не могли бы вы научить нас учиться? Мы хотим поступить в университет, но у нас нет денег. Мы скоро закончим среднюю школу и уже обладаем определенными знаниями. Не могли бы вы нас научить?»

Этот священник звали Р. Конвелл. Он согласился обучать этих шестерых ребят из бедных семей, но при этом про себя подумал: «Наверняка есть ещё много молодых людей, у которых нет денег на поступление в университет, которые хотят учиться, но не могут себе позволить оплатить обучение. Я должен открыть университет для таких молодых людей». Итак, он начал сбор средств на строительство университета. В то время на строительство одного университета требовалось примерно 1,5 миллиона долларов.

Конвелл путешествовал по стране, в течение пяти лет выступая с речами и умоляя людей пожертвовать деньги для молодых людей из бедных семей, стремящихся к образованию. К его удивлению, за пять лет упорного сбора средств удалось собрать менее 1000 долларов.

Конвелл был глубоко опечален и подавлен. Когда он направлялся в церковь, чтобы подготовить проповедь на следующее воскресенье, он, опустив голову в раздумьях, заметил, что трава вокруг здания церкви пожелтела и повалилась в разные стороны. Тогда он спросил садовника: «Почему трава здесь растет хуже, чем вокруг других церквей?»

Садовник поднял голову, посмотрел на пастора и ответил: «О, я полагаю, вам кажется, что трава здесь растет плохо, главным образом потому, что вы сравниваете её с травой в других местах. Похоже, мы часто видим красивые газоны у других и хотим, чтобы они были нашими, но редко занимаемся уходом за собственным газоном».

Слова садовника прозрели Конвелла. Он побежал в церковь и приступил к написанию речи. В ней он отметил: «Мы все часто позволяем времени бесполезно утекать в ожидании и наблюдении, вместо того чтобы усердно работать над тем, чтобы дела развивались в желаемом нами направлении».

В своей речи он рассказал историю об одном фермере: у одного фермера был участок земли, и он жил вполне неплохо. Но когда он услышал, что если под землёй где-то зарыты алмазы, то даже один алмаз сделает его невообразимо богатым, он продал свою землю, уехал из дома и отправился на поиски места, где можно было бы найти алмазы. Фермер отправился в далекие чужие края, но так и не смог найти алмазов, и в конце концов остался ни с чем. Однажды ночью он покончил с собой на берегу моря.

Какое странное стечение обстоятельств! Человек, купивший землю у этого фермера, во время прогулки случайно обнаружил необычный камень. Он поднял его и увидел, что тот сверкает и отражает свет. Присмотревшись, он понял, что это алмаз. Так, на той самой земле, которую продал фермер, новый хозяин обнаружил огромное сокровище из алмазов, которое до этого никто не находил.

Эта история заставляет задуматься. Конвелл писал: «Богатство не просто так найдётся, если бегать по миру в его поисках; оно принадлежит тому, кто сам его добывает, только тому, кто полагается на свою землю, и только тому, кто верит в свои силы».

Конвелл в течение семи лет читал лекции на тему «Алмазное сокровище». Спустя семь лет он заработал 8 миллионов долларов — сумму, значительно превышавшую его потребности для строительства школы.

Сегодня эта школа стоит в Филадельфии, штат Пенсильвания, — это знаменитый Темплский университет, построенный только благодаря тому, что один человек черпал вдохновение из этой простой истории.

Эта история раскрывает нам величайший секрет жизни — в каждом из вас скрыто сокровище в виде алмаза. Это сокровище — ваш потенциал и способности. Этим алмазом в вас достаточно, чтобы воплотить ваши идеалы в реальность. Все, что вам нужно сделать, — это лучше раскрыть свой «алмаз» и приложить усилия для реализации своих идеалов.

Если вы будете неустанно раскрывать свои сокровища — неустанно использовать свой потенциал — вы сможете сделать всё, что захотите, и станете хозяином своей жизни. Осознав свои способности и поверив в них, вы не утратите уверенность из-за трудностей и неудач, будете активно искать выход из ситуации и в конце концов обязательно найдёте решение, преодолеете трудности и неудачи и достигнете своих целей.

Первый шаг к тому, чтобы уметь продвигать себя, — это способность правильно оценивать себя. Осознав свои способности и мудрость, вы сможете занять прочное место в обществе, проявить себя, показать свои сильные стороны и реализовать свой потенциал.

Глава 2. Повышение качества личности и самопрезентация

1. Для самопрезентации необходим позитивный настрой

Путь жизни раздваивается на перекрестке отношений, откуда ведёт либо к успеху, либо к неудаче. Определение собственного отношения и выбор направления могут принести нам успех и душевное спокойствие, но в равной степени могут привести к неудаче и бесконечным жалобам. Ваше отношение — позитивное или негативное — определит, будут ли другие с удовольствием сотрудничать с вами или будут держаться от вас на расстоянии. Только вы сами можете определить своё отношение. Отношение — это решающий фактор, возможно, то, о чём вам больше всего следует молиться. Чтобы рассчитывать на положительный результат, необходимо иметь непоколебимую веру в себя.

Независимо от того, что вы хотите продать — товар, услугу, идею или какую-либо концепцию, — необходимо правильно это «упаковать». Человек с негативным и скептическим отношением ничего не продаст. Возможно, кто-то купит у него товар, но это будет не из-за него самого. Точно так же, как во многих розничных магазинах, где у продавцов плохое отношение, но люди вынуждены покупать у них из-за необходимости. Успешные продавцы, прежде чем вести переговоры с клиентами и добиваться заключения сделки, сначала представляют себе сценарий заключения сделки и настраиваются на позитивный лад. Они глубоко понимают: сначала нужно утвердить себя, чтобы получить признание со стороны клиента.

Определив своё отношение к жизни, человек практически определяет уровень своих достижений, круг общения и даже вклад в жизнь будущих поколений. Поэт Генри, несомненно, осознал эту великую истину, поэтому написал: «Я — хозяин своей судьбы, рулевой своей души». Действительно, если владеть своей волей, выработать правильное отношение к жизни и неустанно стремиться к чёткой цели, то вы станете рулевым своей судьбы.

Опираясь на одну или несколько основных мотиваций, поставьте перед собой цели и развивайте в себе сильное стремление к успеху.

Тесно сотрудничайте с позитивными и целеустремлёнными людьми — они будут вдохновлять вас мыслить и действовать с таким же позитивным настроем.

Используйте самовнушение, чтобы направлять своё сознание в чётком направлении. Вы должны постоянно повторять себе и медитировать в душе, убеждая своё подсознание.

Каждый день молитесь, выражайте благодарность за всё, что у вас есть, и не будьте алчными. Просите о большем мудрости и разумно распоряжайтесь тем богатством, которым обладаете. Эта привычка очень важна: она позволяет, опираясь на силу религиозной веры, укрепить вашу убежденность и достичь любой цели, которую вы выберете.

В душе каждого человека дремлет гигант, которому вы можете приказывать исполнить все ваши желания. Когда однажды утром вы проснетесь и обнаружите, что вас озаряет свет успеха, вы вдруг поймёте: оказывается, у вас уже давно были все условия, необходимые для успеха.

Не мешает ли вам на пути к успеху негативный настрой? Человек с негативным настроем оказывается беспомощным перед любой проблемой или препятствием. Человек с позитивным настроем не только находит способ преодолеть препятствия, но и превращает их в ступеньки на пути к успеху. В штате Луизиана выставлялся на продажу большой участок земли, и на аукционе участвовали только два человека. Первый — владелец соседнего участка. Он предложил очень низкую цену, поскольку большую часть участка занимал бамбуковый лес, что снижало его стоимость. Второй же предложил более высокую цену; купив землю, он срубил бамбук, изготовил из него удочки и продал их, а вырученные деньги с лихвой покрыли стоимость земли!

Таким образом, позитивный настрой привлекает возможности для успеха, а негативный настрой отгоняет их, и даже если возможность и появляется, то чаще всего её просто упускают!

Уотс изначально был всего лишь продавцом в магазине строительных товаров. Каждый год при проведении инвентаризации он обнаруживал, что в магазине скопилось много давно устаревших и даже непригодных для использования товаров, стоимость которых достигала нескольких тысяч долларов. «Давайте устроим большую распродажу, — предложил он владельцу магазина, — и распродадим весь запас».

Владелец магазина отверг его идею, но Уортс не сдался. Он упорно убеждал владельца, и в конце концов тот согласился позволить ему попробовать продать только самые старые запасы.

Они поставили в магазине длинный стол, и на каждый предмет, выложенный на него, была вывешена ценник в десять центов. Товар быстро разошелся, и владелец разрешил Уортсу провести вторую распродажу, которая также прошла с огромным успехом.

Затем он предложил владельцу магазина открыть вдвоём магазин хозяйственных товаров, где всё будет продаваться по цене всего пять или десять центов. Владелец вложил бы капитал, а Уортс отвечал бы за управление и ведение дел. «Ни за что!» — воскликнул владелец. «Этот план абсолютно не сработает, потому что ты не найдёшь столько товаров, которые можно было бы продавать по пять или десять центов».

Позже Уотс открыл собственный магазин, используя этот метод, и заработал немало денег. Он начал управлять крупной сетью магазинов под своим именем. Спустя несколько лет, вспоминая об этом, бывший работодатель Уотса с сожалением сказал: «Я подсчитал: каждое слово из того, что я тогда сказал Уотсу, стоило мне примерно 1 миллион юаней».

У людей с негативным настроем есть много общих черт: страх, нерешительность, скептицизм, медлительность, вспыльчивость — все это отталкивает окружающих и лишает их многих выгодных возможностей. А позитивные люди полны уверенности, энтузиазма, способны пробуждать в себе внутреннюю мотивацию, обладают самодисциплиной и богатым воображением, а также настойчиво стремятся к цели, что делает их привлекательными для общения и сотрудничества и открывает перед ними множество выгодных возможностей.

Успешные люди отличаются позитивным настроем, что чувствуют окружающие, и поэтому все с удовольствием помогают им воплотить мечты в жизнь.

Его звали Джо Бап; его мать была швеей, а отец — бедным ремесленником. Он закончил среднюю школу в одном из трущобных районов Нью-Йорка, совмещая учебу с работой. Он обожал театр и очень мечтал побывать на бродвейском спектакле, но не мог себе позволить билет.

Впоследствии, благодаря безграничной энергии и силе воли, он стал постановщиком на телевидении. Однако он мечтал создавать спектакли для тех, кто, как и он сам, никогда не мог себе позволить билет на бродвейский спектакль.

Он организовал театральную труппу, которая сначала давала представления в подвале церкви, а позже арендовала открытый амфитеатр для выступлений. Вначале труппа ставила пьесы Шекспира, которые пользовались большой популярностью у зрителей, но театральные критики на них не приходили. Он подумал: раз без рекламы никто не придет, как тогда найти спонсоров для финансирования спектаклей?

Поэтому однажды он обратился в «Нью-Йорк Таймс», потребовав встречи с театральным критиком Бруксом Экинсоном. Помощник Экинсона, Артур Гилб, сказал, что критик, с которым он хочет встретиться, в данный момент находится в Лондоне.

«Тогда я буду ждать здесь, пока мистер Экинсон вернется», — решительно заявил он. Гилб попросил его объяснить цель визита. Сын ремесленника взволнованно рассказывал о том, насколько талантливы актеры его труппы и как бурно аплодирует публика; он также упомянул, что большинство его зрителей — иммигранты, которые никогда не видели настоящего театрального спектакля, и что, если «Нью-Йорк Таймс» не напишет рецензию на его спектакль, у

него не останется средств, чтобы продолжать постановки. Гилб, увидев такую решимость, был глубоко тронут и согласился пойти посмотреть спектакль тем же вечером.

Когда Гилб прибыл в открытый театр, небо было затянуто тучами, а во время антракта проливной дождь залил сцену. Увидев, что Гилб побежал укрываться от дождя, он поспешил за ним и сказал: «Я знаю, что критики обычно не рецензируют спектакли, показанные только до середины, но я умоляю вас, пожалуйста, сделайте исключение».

В тот вечер Гилб написал краткую рецензию, в которой довольно высоко оценил то, что было показано до антракта, и упомянул о том, что труппе срочно нужна финансовая помощь. На следующий день в труппу прислали чек на 750 долларов. В 1956 году этой суммы хватило, чтобы труппа могла продолжать ставить этот спектакль до конца лета. Вернувшись из Лондона, Экинсон посмотрел спектакль и в своей воскресной колонке высоко оценил его.

Вскоре Джо Бап начал регулярно давать бесплатные представления знаменитых пьес Шекспира по всему Нью-Йорку. Он как-то сказал, что его упорство объясняется глубокой убежденностью в том, что театр играет важную роль в жизни людей. «Если ты в это не веришь, то лучше сразу бросить это дело».

Позитивный настрой даёт человеку силу, позволяющую не сдаваться. Если же настрой негативный, то перед лицом трудностей не хватит сил выстоять. Именно благодаря своему позитивному настрою Джо Бапп нашёл в себе мужество не сдаваться, обрёл силу, чтобы убедить театральных критиков, продвинуть свою труппу и добиться успеха.

2. Не сдавайтесь, и вы сможете продвинуть себя

Один психолог однажды сказал, что большинство людей, страдающих подавленным настроением и неспособных адаптироваться к окружающей среде, страдают от отсутствия самопознания. Они ненавидят себя за свою неудачу, везде сравнивают себя с другими и постоянно мечтают о том, что было бы, если бы у них были такие же возможности, как у других. Конечно, каждый может найти достаточно причин для недовольства своей судьбой.

Молодой чернокожий парень по имени Жоффри вырос в очень неблагоприятных условиях — в бедном районе Детройта. В детстве ему не хватало ласки и наставничества, и он, как и другие плохие ребята, научился прогуливать школу, уничтожать имущество и употреблять наркотики. Едва ему исполнилось 12 лет, как его арестовали за ограбление магазина; в 15 лет он снова попал под арест за попытку взломать сейф в офисе; позже, за участие в вооружённом ограблении соседнего бара, его в третий раз отправили в тюрьму как совершеннолетнего преступника.

Однажды пожилой заключённый, отбывающий пожизненное заключение, увидев, как он играет в бейсбол, сказал ему: «У тебя есть способности, у тебя есть шанс заняться чем-то своим, не сдавайся!»

Молодой человек долго размышлял над словами старого заключённого и принял решение. Хотя он всё ещё находился в тюрьме, он внезапно осознал, что обладает самой большой свободой, которой может обладать заключённый: он может выбрать, чем заниматься после освобождения; он может выбрать, чтобы больше не быть преступником; он может выбрать начать жизнь заново и стать бейсболистом.

Спустя 5 лет этот молодой человек стал игроком команды «Детройт Тайгерс» в Матче всех звезд. Мартин, тогдашний менеджер бейсбольной команды «Детройт», посетил тюрьму во время товарищеского матча, и благодаря его усилиям Джеффер был освобожден условно-досрочно. Менее чем через год Джеффер стал одним из ключевых игроков бейсбольной команды.

Несмотря на то что этот молодой человек когда-то оказался на самом дне жизни и был заключённым в тюрьме, он осознал, что такое настоящая свобода — та свобода, которая есть у каждого из нас и которая заключается в абсолютном праве на свободный выбор. У всех нас есть это право.

Жеффри мог бы оправдаться, сказав: «Сейчас я в тюрьме, у меня нет выбора, что я могу выбрать?» Но он сказал: «Я могу принимать решения».

Право на свободный выбор — это самый мощный инструмент, которым вы обладаете как хозяин своей жизни. Это право отличает человека от животных и других существ.

Многие люди в мире утверждают, что, поскольку у них нет возможности выбирать, то и свободы личности не существует. Они считают, что поступки человека определяются лишь случаем, и такое утверждение является довольно крайним. Всемирно известный психиатр Франкл во время Второй мировой войны был заключен в немецкий нацистский концентрационный лагерь. Он анализировал свои мысли и беседовал с другими людьми. Впоследствии он пришел к выводу: «Есть только одна вещь, которую нельзя отнять: это свобода человека — свобода выбирать свое отношение к жизни в любых обстоятельствах — свобода выбирать свой собственный, уникальный способ поведения».

Таким образом, мы видим, что у нас есть право выбора, и мы способны выбирать. Проблема большинства людей заключается в том, что они не хотят выбирать, потому что, как только мы делаем выбор, нам приходится нести за него ответственность. Именно поэтому некоторые, как только сталкиваются с тем, что принятое ими решение оказалось ошибочным, начинают обвинять других или уклоняются от ответственности, тянут время и больше не хотят принимать никаких решений. Однако для достижения успеха в жизни мы должны делать свой собственный, независимый выбор. Мы должны использовать своё право на свободный выбор. Как хозяин своей жизни, вы можете делать свободный выбор каждый день, каждый час.

Вы должны сделать выбор:

вы можете презирать себя или относиться к себе честно;

вы можете считать себя ничтожеством, а можете оставаться честным и верным своим словам;

вы можете тянуть с делами или выполнять их сразу;

вы можете весь день мучить себя беспокойством и недовольством, а можете спокойно и уравновешенно справляться со всем;

вы можете жить по пословицам или руководствоваться другими жизненными принципами;

ты можешь относиться к жизни с пессимизмом и разочарованием, вплоть до бегства от неё, а можешь с полной уверенностью приступать к действиям;

ты можешь выбрать добро, а можешь выбрать зло;

ты можешь разрушить всё или же взяться за построение новой жизни;

ты можешь стать тем, кем мечтаешь быть, а можешь довольствоваться тем, что есть, и стоять на месте;

вы можете быть преданным своему долгу или уклоняться от ответственности.

Право выбора во всём этом принадлежит вам, потому что вы — хозяин своей жизни. Выбрав пассивный настрой по отношению к миру, вы впадете в отчаяние и ничего не добьётесь; выбрав активный настрой, вы сможете завладеть миром и получить всё, чего желаете. Если вы не сдадитесь, люди будут вас признавать, понимать, доверять вам и приветствовать вас — и тогда у вас будет шанс на успех.

3. В любой ситуации нужно держать дух

В школьных альбомах индейцев когда-то публиковалось немало фотографий индейской молодёжи. Их выражение лица при окончании школы значительно отличалось от того, каким оно было, когда они только что покинули родные места. На фотографиях выпускников они выглядели величественно: все были аккуратно одеты, на лицах читалась мудрость, в глазах горел огонь, а талант просто изливался из них. Глядя на такие фотографии, можно с уверенностью предсказать, что в будущем они совершат великие дела. Однако большинство из них, вернувшись в свои племена, не продержались долго и не смогли сохранить свои новые стандарты,

постепенно возвращаясь к прежнему облику. Конечно, нельзя обобщать: есть и те немногие, кто благодаря сильной воле обладает способностью противостоять упадку.

Если вы поговорите с обычными неудачниками, то обнаружите: причина их неудач заключается в том, что им не удалось обрести благоприятную среду, в том, что они никогда не попадали в окружение, способное вдохновлять и воодушевлять, в том, что их потенциал так и не был раскрыт, и в том, что у них не хватило сил подняться и вырваться из неблагоприятных условий.

Самые вдохновляющие истории успеха в истории в большинстве своём написаны людьми, имевшими физические недостатки и находившимися в сложных обстоятельствах, но рассматривавшими это как насмешку судьбы и смело шли вперёд, не позволяя себе быть им поработёнными. Известный норвежский скрипач Бур однажды давал концерт в Париже; ещё не закончив одну пьесу, у него внезапно оборвалась струна. Он ничуть не растерялся и доиграл всю пьесу на трёх струнах. Такова жизнь — если одна струна оборвалась, нужно доиграть всю пьесу на оставшихся трёх.

По преданию, когда шотландская армия в те времена сражалась с мусульманами в Испании, сердце покойного короля Брюса было брошено на поле битвы, после чего вся армия с новым рвением бросилась за ним и разгромила врага. Вот в чём заключается путь вперёд. Возьмите свою жизнь в свои руки, поставьте перед собой какой-то идеал или надежду, приложите все силы, чтобы ваша жизнь соответствовала этой цели.

Многие люди проводят свою жизнь в бездеятельности и безмолвии, потому что считают, что жизнь предначертана судьбой, и даже не думают о том, что можно создавать свою жизнь. На самом деле, само существование человека на земле предначертано судьбой, но то, как он будет жить, зависит от него самого. Хорошо используйте свою жизнь, направляйте её в соответствии со своими планами и целями — так вы создадите прекрасную жизнь.

У таких целеустремленных и трудолюбивых людей есть как минимум три фактора успеха.

Во-первых, это воображение. Великая жизнь начинается с мечты — мечты о том, чем человек хочет заниматься или кем хочет стать. Мечтой Нантингера было стать медсестрой, а идеалом Эдисона — изобретателем. Все эти люди нарисовали для себя чёткое будущее, поставили его в качестве цели и смело шли к ней.

Возьмём, к примеру, английского поэта XIX века Китса. Он остался сиротой в раннем детстве, всю жизнь жил в бедности, подвергался жестокой критике со стороны литературных критиков, пережил неудачу в любви, заболел туберкулёзом и умер в возрасте 26 лет. Хотя жизнь Китса была полна невзгод, он не поддавался влиянию окружающих обстоятельств. Ещё в юности, прочитав «Королеву фей» Спенсера, он твердо решил, что тоже станет поэтом. Китс всю жизнь посвятил этой главной цели, что позволило ему стать поэтом, имя которого вошло в историю. Однажды он сказал: «Я думаю, что после смерти смогу занять место среди великих английских поэтов».

Если вы будете держать в уме такую перспективу, то будете смело идти вперёд. Если же вы заранее убедите себя, что потерпите неудачу, то никогда не добьётесь успеха. Если вы уверены в своём успехе, вероятность его достижения значительно возрастает. Без уверенности в себе и без цели вы будете зависимы от других и ничего не добьётесь.

Во-вторых, здравый смысл. Круглый долото и квадратный паз — это абсолютно несовместимо. На самом деле многие люди пробуют то одно, то другое, прежде чем наконец находят своё истинное призвание. Американский художник Уислер сначала хотел стать военным. Позже он был отчислен из офицерской школы из-за неудовлетворительных оценок по химии. Он говорил: «Если бы я знал, что кремний — это газ, я бы стал генерал-майором». Скотт сначала хотел стать поэтом, но его стихи не могли сравниться с произведениями Байрона, и тогда он переключился на написание романов. Нужно анализировать себя, вкладывать больше усилий в обдумывание целей и не питать несбыточных надежд.

В-третьих, мужество. У человека с настоящим характером есть уверенность, а значит, и мужество. Великий композитор Вагнер подвергался критике и нападкам со стороны современников, но он верил в свои произведения и в конце концов одержал победу над общественным мнением. Желтая лихорадка распространялась на протяжении многих веков, и число погибших невозможно сосчитать. Но небольшая группа медиков верила, что сможет победить эту болезнь, и, усердно занимаясь исследованиями на Кубе, в конце концов одержала победу. Дарвин работал в небольшом саду в Англии в течение 20 лет, то добиваясь успеха, то терпя неудачи, но он не сдавался, потому что был уверен, что уже нашел ключ к разгадке, и в конце концов добился успеха.

Цель, здравый смысл, мужество — даже их незначительное применение приводит к весьма впечатляющим результатам. Если человек стремится только к богатству, он может потерпеть безжалостное поражение; если он стремится только к удовольствиям, он может навлечь на себя страдания. Но если он стремится к тому, чтобы оставить после себя значительное наследие, он сможет использовать все возможности, которые даёт ему жизнь.

Был один молодой человек, выпускник известного университета, очень крепкого телосложения. Он говорил, что у него нет денег даже на соломенную шляпу. Он говорил, что если бы его отец не посылал ему каждую неделю по двадцать долларов, он бы голодал.

Этот молодой человек страдал от недостатка уверенности в себе. Он пробовал многое, но все заканчивалось неудачей. Он говорил, что не верит в свои силы и даже считает, что полученное им образование — провал. Он говорил, что, устраиваясь на какую-либо работу, никогда не верил в свой успех. Поэтому он то пробовал одно, то другое, но ни в чём не добился успеха. И всё потому, что у него было неправильное душевное настроение, потому что он не мог встать на правильный путь мышления.

Сама по себе бедность не страшна; страшно бедное мышление, убеждение в том, что тебе суждено быть бедным и что ты должен умереть в бедности! Ведь такое представление порождает мысли о самоотречении и заставляет тебя отказаться от собственных усилий. Если вы чувствуете, что у вас нет будущего, что всё, с чем вы сталкиваетесь, мрачно и безнадежно, то вам следует немедленно развернуться и направиться в другую сторону — к солнечному свету надежды и ожиданий, оставив тёмные тени позади. Преодолейте все мысли о бедности, все мысли, продиктованные сомнениями и страхами. Вырвите из глубины своего сердца все неприятные и мрачные образы и замените их светлыми и радостными. С твердой решимостью боритесь с бедностью. Ведь все блага этого мира принадлежат каждому из нас, поэтому и вы должны обрести своё счастье, не мешая и не лишая других их счастья.

Если ты выйдешь в мир и будешь продвигать свои идеи с позитивным настроем, ты сможешь обрести богатство, избавиться от бедности и войти в число успешных людей. Непрестанно стремясь к чему-то в душе и неустанно борясь за это, мы в конце концов всегда достигаем желаемого. Миллионы людей избавились от бедности именно потому, что поняли эту истину! Если мы поддадимся обстоятельствам, бедности и судьбе, то ничего не сможем достичь и будем вынуждены прожить свою жизнь в посредственности.

4. Размышления рожают мудрость, которая помогает продвигать себя

Представьте себе, что ваши мысли — это участок земли: благодаря усердному и планомерному труду вы можете превратить его в плодородное поле, а можете оставить его заброшенным, заросшим сорняками.

Чтобы собрать богатый урожай из своих мыслей, вы должны приложить усилия и провести всю необходимую подготовительную работу; планирование и выполнение этой работы являются результатом правильного мышления, а все планы, цели и достижения — плоды размышлений. Ваша способность мыслить — это единственное, что вы можете полностью контролировать: вы можете использовать свой ум мудро или глупо, но как бы вы его ни использовали, он всегда проявит определенную силу.

Правильное мышление основано на двух методах логического умозаключения: индукции и дедукции.

Индукция — это процесс рассуждения, при котором от частного переходят к общему, от конкретных примеров — к общим, а от индивидуального — к вселенскому; она основана на опыте и фактах и позволяет делать выводы на их основе. Дедукция — это процесс рассуждения, при котором на основе общих логических предположений делаются конкретные выводы. Эти два метода значительно отличаются друг от друга, но их можно использовать вместе.

Чтобы стать человеком, мыслящим правильно, вы должны научиться отделять факты от ощущений, предположений, неподтвержденных гипотез и слухов; одновременно разделяя факты на важные и неважные. Человек, мыслящий правильно, должен тщательно проверять каждую полученную информацию, понимать, как она может быть искажена, изменена или преувеличена, и выявлять в ней реальные факты. Независимо от того, кто пытается повлиять на вас, вы должны в полной мере использовать свою способность к суждению и проявлять осторожность; если высказывания кажутся неразумными или не соответствуют вашему опыту, следует провести дополнительное расследование.

В человеческой натуре широко распространены две противоположные черты: легковерие и категорическое недоверие к тому, чего человек не понимает, — и то, и другое является препятствием для правильного мышления.

Вы должны с осторожностью относиться к мнениям других людей, поскольку они могут быть опасными и разрушительными. Вы должны убедиться, что ваши взгляды не подвержены влиянию чужих предубеждений. Люди, способные мыслить правильно, учатся использовать собственное суждение и сохраняют осторожность по отношению к любому внешнему влиянию.

Независимо от того, закрываете ли вы свой внутренний мир, намеренно игнорируете ли что-то или отказываетесь верить, факты остаются фактами. Сила мысли — это единственное, что вы можете полностью контролировать. Чтобы эффективно использовать эту силу, вы должны мыслить рационально. Рационально мыслящие люди не позволяют никому думать за них. Успешные люди имеют свой собственный подход к достижению целей: они собирают информацию, прислушиваются к мнениям других и, в конечном итоге, принимают решение самостоятельно. Рациональное мышление основано на двух основных принципах: во-первых, способность делать выводы и суждения на основе неизвестных фактов или гипотез; во-вторых, способность проводить индуктивный анализ известных фактов. Рационально мыслящий человек обычно действует в два этапа: во-первых, он отделяет факты от неподтвержденных слухов; во-вторых, делит факты на две категории — важные и неважные. Важные факты можно использовать для достижения ваших целей, а остальные не имеют значения.

Многие люди бесконечно застревают на слухах и несущественных фактах, что приводит к неудачам и трагедиям. Рационально мыслящий человек способен оценить, имеет ли смысл то, что выражают другие. Безоговорочно принимать на веру самонадеянные предвзятости и предубеждения или домыслы — очень опасно.

Услышав вступление типа «говорят, что...», рационально мыслящий человек не обращает на это внимания, поскольку знает, что дальше последуют бессмысленные слова. Рационально мыслящий человек знает, что человек, ответственный перед самим собой, высказывает мнение или задает вопросы только на основе достоверных фактов, а не повторяет то, что говорят другие.

Разумный мыслитель также знает, что мнение друга не всегда стоит принимать во внимание. Если ему нужен совет, он предпочтёт заплатить за консультацию у надёжного специалиста. Он знает, что всё должно пройти через тщательное обдумывание, чтобы обрести ценность. Разумный мыслитель не действует под влиянием эмоций. Он решает проблемы логически и в соответствии с правилами, не поддаваясь влиянию эмоций.

Джон Дюк не получил формального школьного образования и не умел писать, но обладал острым и рациональным умом, что сделало его одним из самых богатых людей в мире. Он не тратил время на споры о мелочах или неважных вещах. Опираясь на факты, он быстро принимал решения. Однажды он встретил старого друга, который, услышав, что Дюк собирается открыть две тысячи магазинов сигарет, был очень удивлён. «Мы с моим партнёром, — сказал тот друг, — и с двумя магазинами не справляемся, а ты хочешь открыть две тысячи! Это ошибка, Дюк».

«Ошибка?» — ответил Дюк. «Я всю жизнь совершаю ошибки. Но если бы я не совершал ошибок, я бы ни за что не остановился, чтобы это обсуждать. Я бы просто продолжил и совершил ещё больше ошибок».

Дюк продолжил реализацию своего плана, открыв сеть розничных магазинов по продаже сигарет, оборот которой впоследствии достиг нескольких миллионов долларов в неделю. Он пожертвовал несколько миллионов долларов на создание Университета Дюка, и эти деньги были для него сущим пустяком. Секрет его богатства заключался в том, что он действовал решительно и быстро принимал решения: некоторые из них оказывались правильными, потому что были результатом тщательного обдумывания; другие приводили к провалу, потому что не были тщательно обдуманы.

Как правило, способности человека проистекают из его врождённых задатков, а врождённые задатки не так легко изменить. Однако на самом деле у большинства людей амбиции и способности находятся в скрытом состоянии и нуждаются во внешнем стимуле для пробуждения. Как только стремления пробуждаются, при условии постоянного внимания и образования они могут расцвести и процветать; в противном случае они со временем угаснут и исчезнут. Поэтому, если врождённые способности и таланты человека не пробуждаются, не поддерживаются и не развиваются, то его природные способности притупятся и утратят свою силу.

Эмерсон говорил: «Больше всего мне нужно, чтобы кто-то подтолкнул меня к тому, что я способен сделать». Делать то, что «я» способен сделать, — лучший способ проявить «свои» способности. То, что, возможно, не под силу Наполеону или Линкольну, «я» могу сделать, если приложу все «свои» усилия и в полной мере раскрою «свои» способности.

Относитесь к своему творческому потенциалу как к интеллектуальной мускулатуре. Чтобы мускулы работали на полную мощность, вам необходимо тренировать их, укрепляя и развивая. Принято считать, что рождение новой идеи проходит через пять этапов.

1. Первоначальная идея: у вас есть проблема, которую нужно решить, или дело, которое нужно сделать; вы хотите найти лучшую работу; ваш дом нуждается в ремонте; вы хотите превратить отходы вашей компании в полезный побочный продукт и т. д. Все это относится к первоначальной идее.

2. Этап подготовки: теперь вам нужно изучить все возможные способы развития этой зарождающейся идеи. Соберите как можно больше информации по данной теме, читайте соответствующие книги, делайте заметки, общайтесь с другими людьми, задавайте вопросы. Будьте открыты для нового. Все это служит трамплином для запуска нашего воображения.

3. Этап «вынашивания»: на этом этапе следует активизировать работу подсознания. Прогуляйтесь, вздремните, примите душ, займитесь другой работой или развлечениями, отложите решение проблемы на потом. Как сказала писательница Эдна Фербер: «Рассказ должен медленно тушиться в собственном соку несколько месяцев или даже лет, чтобы созреть».

4. Этап озарения: это высшая стадия творческого процесса. Ум вдруг проясняется, и всё становится на свои места. Чарльз Дарвин долгое время собирал материал для своей теории эволюции, и вот однажды, когда он ехал в карете, все эти фрагменты внезапно слились воедино. Дарвин писал: «Я до сих пор ясно помню тот участок дороги, по которому ехала моя карета, когда мысль, решающая проблему, с радостью всплыла в моей голове».

Озарение — самый захватывающий и радостный этап творческого процесса.

5. Этап проверки: какими бы глубокими ни были ваши познания, озарение, полученное в момент прозрения, может оказаться совершенно ненадежным, и именно тогда необходимо задействовать разум и суждение. Ваши предчувствия или озарения должны пройти через логическое рассуждение, чтобы быть подтвержденными или опровергнутыми. Вам нужно оглянуться назад и посмотреть на свои предположения как можно объективнее. Вы должны обратиться за мнением к другим людям, скорректировать эту блестящую идею и довести её до совершенства. Более того, в процессе проверки вы часто приходите к новым и более глубоким выводам.

Творческие люди, как правило, обладают способностью расслаблять свой разум — не быть слишком напряжёнными и не проявлять излишней осторожности. Творческие мыслители разработали множество практических методов, которые стимулируют появление новых идей и помогают их уловить. Вот несколько из них:

Составьте таблицу с глаголами, такими как «расширять», «сужать», «заменять», «перегруппировывать», «переворачивать», «объединять» и т. д., и попробуйте поочередно применить каждый из них к решению вашей задачи, чтобы проверить, сработает ли это. Другой способ — составить таблицу с определениями. Возьмем, к примеру, отвертку: у нее могут быть следующие определения: круглая, со стальным стержнем, с деревянной ручкой, с клиновидным наконечником и вращающаяся вручную. Чтобы разработать более совершенную отвертку, сосредоточьтесь на каждом из этих определений по отдельности и спросите себя: можно ли сделать стальной стержень круглой отвертки шестигранным, чтобы его можно было вращать гаечным ключом и увеличить крутящий момент? А если убрать деревянную рукоятку и сделать стальной стержень таким, чтобы он подходил к электрической дрели? Можно ли создать несколько взаимозаменяемых стальных стержней для отверток разных размеров? Самая основная предпосылка составления таблицы определений — задавать вопрос по каждой детали: «Почему эта деталь должна быть именно такой?» Такой подход помогает избавиться от бессознательных стереотипов.

Можно также носить с собой блокнот, ручку или карандаш, а если есть возможность, лучше всего — миниатюрный кассетный диктофон. Как только появляется новая мысль, записывайте её на бумаге или на кассету. Астроном и писатель из Корнельского университета Карл Сеген записывал всё, что приходило ему в голову, каждый раз, когда слышал «стук» в голове. Куда бы он ни отправлялся, он всегда брал с собой кассетный диктофон. «Иногда стук звучит вежливо, а иногда — нетерпеливо и настойчиво», — говорит Сеген. «В целом я обнаруживаю, что меня захватывает восторг, я погружаюсь в состояние возбуждения; бывало, я сидел в самолете и слушал целую главу этого «стука»».

Подготовьте место, специально предназначенное для сбора и хранения записей идей, связанных с каждой отдельной темой. Хранилищем идей может служить папка, пустая коробка из-под обуви или ящик письменного стола. Когда у вас появляется хорошая мысль, запишите её и отложите в безопасное место. Тогда, когда вы будете готовы начать серьёзно обдумывать вопрос, у вас будет много прежних идей, на которых можно будет основываться.

Озарения часто незаметно проникают в ваш мозг посреди ночи. Если вы пытаетесь решить какую-то проблему, запишите препятствия на пути к решению, а затем отложите их в сторону и ложитесь спать, не думая о них больше — пусть работает ваше подсознание. Когда вы проснетесь, у вас, как правило, уже будут новые идеи или решения. Самое главное — когда появляются новые мысли, ни в коем случае не прибегайте к критическому суждению. Иначе вы будете одновременно и нажимать на педаль газа, и тормозить. Применяйте критическое суждение только тогда, когда у вас уже накопится как можно больше новых идей. Пока ваши мысли не окажутся полностью ошибочными, убеждайте себя в их ценности.

Часто говорят, что знание — это богатство, но на самом деле богатство — это мышление, а мудрость порождает богатство. Чтобы продвигать себя, нужно научиться мыслить.

5. Честность — единственное оружие в продвижении себя

Честность — это продвижение нравственных ценностей, а также принцип поведения. Многие, занимаясь бизнесом, всегда думают о том, как обмануть клиентов и извлечь сверхприбыль. Такое отношение в конечном итоге приводит только к потере клиентов. В краткосрочной перспективе это может казаться умным ходом, но на самом деле ум обращается против самого умного, и в итоге человек получает репутацию мошенника. Правильное отношение заключается в том, чтобы продавать клиентам свой характер, а на самом деле — свою честность.

Бог, видя, что уровень жизни людей на земле очень низок и что они часто не имеют что поесть и чем одеться, решил найти среди людей одного человека и одарить его огромным богатством, поручив ему помогать бедным. После многоступенчатого отбора в итоге были выбраны два способных и уважаемых молодых человека — Браун и Родан. Однако богатство можно было дать только одному из них. Поэтому Бог подверг этих двоих последнему испытанию. Он дал каждому по чаше и велел им пойти к богатому дому за едой, а затем раздать полученную еду бедным. Приняв задание, оба отправились к богатому дому. Разница заключалась в том, что Браун ножницами разрезал свою одежду, обмазал себя грязью и растрепал волосы, чтобы выглядеть как настоящий нищий. Таким образом, он выпросил деньги и пошёл помогать бедным. Родан же пошёл просить милостыню в своей обычной одежде. Придя в дом богача, он объяснил цель своего визита. Богач дал ему немного денег. Таким образом, он тоже выполнил задание. Через день оба вернулись домой довольные. Однако Бог сказал им: «Самое главное качество человека — это его способность искренне относиться к трудностям, с которыми ему приходится сталкиваться. Хотя вы оба выполнили задание, Браун обманул ту семью, а Родан своей искренностью завоевал сочувствие богача и блестяще справился с заданием. Поэтому это богатство может достаться только Родану».

Один чиновник, разгневавший императора, был отправлен в отставку и целыми днями грустил и плакал. Однажды он пришёл к берегу реки. Внезапно он заметил, что в камышах по обеим сторонам реки играет стая прекрасных журавлей. Тогда он медленно подошёл к стае, чтобы посмотреть на птиц. Сначала журавли очень испугались и не смели приближаться к нему, но со временем, убедившись, что этот старик не причиняет им вреда, они постепенно стали с радостью общаться с этим добродушным стариком. Впоследствии журавли так сблизились с этим чиновником, что, как только старик появлялся у реки, десятки, а то и сотни журавлей сами бежали ему навстречу. А настроение старика с каждым днём становилось всё лучше.

Искренность — один из основных принципов поведения в жизни. Родан благодаря своей искренности заслужил признание Бога и в конце концов получил достойную награду за свою искренность; сосланный вельможа же благодаря своей искренности завоевал доверие десятков, а то и сотен журавлей и в итоге смог избавиться от своей тоски.

Похоже, что сила искренности настолько велика, что не только люди в реальном мире получают благодаря ей неожиданные сюрпризы, но даже животные, лишённые рационального мышления, тронуты искренностью. Однако, думая об искренности, мы в первую очередь должны научиться отдавать другим своё искреннее сердце. Как сказал Маркс: «Как ты хочешь, чтобы к тебе относились, так и относись к другим». Пожалуйста, проявите искренность! Именно благодаря искренности мы можем завоевать доверие и уважение окружающих; именно благодаря искренности мы можем получить неожиданный сюрприз; именно благодаря искренности мы можем преодолеть жизненные неудачи; именно благодаря искренности мы можем стать настоящими мудрецами.

Жирар сказал: «Честность — основа продаж». Согласно статистике Нью-Йоркской ассоциации продавцов: 70 % людей покупают у вас продукцию потому, что вы им нравитесь, они вам доверяют и уважают вас. Поэтому для успешной сделки честность — не только лучшая стратегия, но и единственная.

Цена нечестности очень высока. Американский эксперт по продажам Зигл подробно проанализировал эту ситуацию: красноречивый человек с нечистыми намерениями может убедить многих приобрести по завышенной цене некачественный или даже бесполезный товар, но это приводит к убыткам в трёх аспектах: клиент теряет деньги и в той или иной степени утрачивает доверие к продавцу; продавец не только теряет чувство собственного достоинства, но и может из-за этой сиюминутной выгоды лишиться всей успешной карьеры в сфере продаж; с точки зрения всей отрасли продаж теряются репутация и доверие общественности к ней. Поэтому Зигла подчеркивает: «Доверие — это ключ». Он говорит: «Я твердо верю, что если вы будете честны с клиентами в своей работе, то ваш успех будет гораздо легче, быстрее и будет длиться долго».

Однажды «король продаж» Хара Иппей вел переговоры по телефону по поводу делового вопроса с клиентом, с которым общался впервые:

«Алло, вы, наверное, господин Хонда! Это Хара Иппей из страховой компании «Мэйдзи». Вчера вечером я встречался с вашим другом Ямамото, и он долго рассказывал мне о вас. Мы оба сошлись во мнении, что вы очень надежный человек, и я надеюсь, что у нас будет возможность встретиться и познакомиться поближе».

«Вы слишком любезны! Думаю, Ямамото вряд ли говорил обо мне хорошее, разве что этот парень был пьян. Полагаю, вы собираетесь продать мне страховку!» «Страховку? Господин Хонда, вам не обязательно нужна страховка! Я просто хочу с вами познакомиться. Честно говоря, если вы считаете, что Ямамото говорил так из-за пьянства, то, возможно, он пьян круглосуточно! Вы же не знаете, как он вчера вечером с большим уважением отзывался о вас! Как насчёт того, чтобы пообедать вместе?»

«Не утруждайте себя, я не буду покупать страховку!»

«Тогда давайте так: я обещаю не говорить о страховке, хорошо? Ямамото считает, что нам стоит познакомиться поближе, он говорит, что мы обязательно найдем общий язык!»

«Хватит нести чушь!»

«Хонда-кун, вы, возможно, не знаете, но я очень люблю заводить друзей, и не все друзья страхового агента — это клиенты, покупающие страховку. Наша встреча вам ничем не повредит! Если вы сочтёте меня честным человеком, с которым стоит подружиться, то тогда можете порекомендовать меня своему хорошему другу. Пригласить вас на обед не означает, что я обязательно буду говорить с вами о страховке. Если только вы сами не захотите об этом поговорить, я просто хочу с вами познакомиться и подружиться».

«Не могу, на следующей неделе я очень занят».

«Ничего страшного, давайте встретимся в конце месяца? Что вам больше подходит: четверг или пятница?»

«О, пятница обычно подходит лучше, но...»

«Хорошо, тогда давайте пока договоримся на пятницу, 30-го числа. Так и решено. Если что-то помешает, просто позвоните мне. Правда, было бы очень приятно познакомиться с вами!»

«Хорошо, пока что так и оставим!»

Знаете, как Хара Иппей смог договориться об этой встрече? Потому что в его словах чувствовалась искренность, а он так старался пригласить собеседника именно потому, что по натуре любит заводить друзей. Продажа страховок, хотя и важна, но, в конце концов, для него это лишь вторая цель.

Сам Хара Иппей объяснял: «Мне нравится заводить друзей, и я никогда не лгу. Даже если бы я не продавал страховку, мне всё равно хотелось бы, чтобы меня принимали! Возможно, собеседнику и не нужно покупать никакую страховку, но если он станет моим другом, то однажды эти отношения пригодятся. Рано или поздно он скажет своим друзьям: «Если хотите купить страховку, обращайтесь к Хара Иппею». В жизни ни в коем случае нельзя быть

лицемерным: стоит тебе сказать одну ложь, как окружающие обязательно об этом узнают и с тех пор будут смотреть на тебя свысока».

В приведенном выше примере Хара Иппей действительно не нарушил обещания: во время встречи он ни словом не обмолвился о страховке, а с увлечением рассказывал собеседнику о своей жизни, о том, как он оказался в Токио, а также о своем образовании, семье и карьере. Всю встречу Хара Иппей организовал так, чтобы она прошла очень интересно.

Собеседник также задал Хара Итиро несколько личных вопросов, на которые тот честно ответил, и разговор очень естественно перешел на собеседника. Всего за 20 минут собеседник уже стал относиться к Хара Итиро как к старому другу, его настороженность постепенно исчезла, и разговор естественным образом перешел на тему страхования.

«Хара Иппей, я и не думал, что ты такой честный человек. У меня сейчас есть несколько страховых полисов, и я хотел бы услышать твое мнение: может быть, мне стоит отказаться от них и приобрести у тебя новые, более выгодные?» Однако в этот момент Хара Иппей ни за что не стал бы подталкивать собеседника к тому, чтобы тот отказался от старых полисов.

Хара Иппей ответил ему: «Лучше не отказываться от уже приобретенных полисов. Подумайте: вы уже потратили немало денег на эти полисы, при этом страховые взносы со временем уменьшаются, а выгоды — растут. Спустя столько лет эти полисы становятся всё более выгодными!» «Просто я могу разработать для вас индивидуальный пакет, учитывая ваши потребности и существующие договоры страхования, и тогда вы сможете сами сравнить варианты. Если вам не нужно покупать дополнительное страхование, я бы посоветовал вам не тратить зря эти деньги».

Итак, они так непринуждённо обсуждали страхование, а Хара Иппей в полной мере продемонстрировал свои профессиональные знания в этой области. Его глубокое понимание своей профессии было его главным козырем, который зачастую заставлял собеседников смотреть на него с новым уважением.

Затем Хара Иппей объяснял собеседнику взаимосвязь между доходами, имуществом, долгами, иждивенцами, образованием детей и частной недвижимостью, с одной стороны, и суммой страхового покрытия — с другой.

Затем он взял у собеседника страховой полис и тщательно его изучил, и в девяти случаях из десяти общая страховая сумма, на которую были застрахованы эти клиенты, оказывалась недостаточной.

Хара Иппей с самого начала и до конца думал только о том, как вести бизнес честно. Если он считал, что собеседнику действительно нужно дополнительное страхование, он откровенно говорил об этом и разрабатывал для него наиболее подходящий вариант, который, как правило, значительно превышал первоначально запланированную клиентом страховую сумму.

Зачастую страховые агенты предлагают страховую сумму, которая ниже той, что на самом деле нужна клиенту, — они поступают так лишь из-за боязни, что клиент откажет им. Но Хара Иппей так не думал: он всегда давал те рекомендации, которые считал нужными, и в большинстве случаев ему удавалось убедить клиентов согласиться на предложенную им страховую сумму.

В некоторых редких случаях Хара Иппей также говорил собеседнику, что ему не нужно страховаться ни на один йен больше. В общем, он руководствовался принципом честности и отсутствия обмана.

«Вам не нужно покупать дополнительную страховку! Я не вижу никаких причин, по которым вам нужно было бы покупать столько страховки!»

В глазах Хары Иппея честность — это как дорога с двусторонним движением, и это путь, единственный путь, который поможет вам достичь конечной цели.

6. Смотрите на более далеко идущие цели

Продвижение себя — сложная задача. Иногда возникают непредвиденные трудности, и вы сталкиваетесь с затруднительными ситуациями: сомнения, страхи, отвращение, колебания? Подходите ли вы к этому с недоверием, думая «попробуем», или с бесстрашным духом и твердой решимостью?

Сильная воля и высокие цели — это мощная защита и гарантия жизни молодого человека; они позволяют ему противостоять «непреодолимым» искушениям и не упасть в бездну греха. Обладая волей, готовой прокладывать путь сквозь тернии, сжигать мосты и достигать цели любой ценой, не жалея ни о чем и никого, ты сможешь обрести в себе силу бесстрашия. Человек с сильной волей обязательно займёт важное место в обществе и будет пользоваться уважением окружающих. Его слова и поступки демонстрируют стойкость, деятельность, самостоятельность, наличие жизненной цели и непреклонное стремление к её достижению. Он уверенно движется к цели, словно стрела, летящая к яблочку. Под действием такой воли все препятствия растают и исчезнут.

Если вы видите молодого человека, который с непоколебимой решимостью претворяет в жизнь свой план, не допуская ни малейших колебаний в виде «если», «или», «однако» и «и», то можете смело утверждать: он не сойдет с пути и обязательно добьётся успеха.

Чёткое осознание цели и твёрдая воля — именно из этого рождается сила, ведущая человека к успеху.

Если в какой-то день человек в глубине души определил для себя новую главную цель, новую жизненную задачу, то с этого дня он становится новым человеком. Всё, что окружает его и что он воспринимает своими чувствами, приобретает совершенно новый облик. Все те страхи, сомнения, неприятные мысли и искушения греха, которые еще вчера окружали и сдерживали его, теперь рассеялись, как дым. Ведь новая центральная воля раз и навсегда покончила со всем этим. Его жизнь теперь стала целостной, а не хаотичной, позитивной, а не пассивной, прекрасной, а не уродливой. Все его дремлющие способности пробудились и готовы к действию.

В жизни человека есть одна вещь, которую необходимо делать, — это стремиться изо всех сил к воплощению всех своих идеалов. Ведь именно в этом усилии заключается возможность «самовыражения» и «проявления способностей». Такое усилие — прекрасная возможность раскрыть нашу жизнь в лучшем, высшем и самом совершенном виде.

Если у человека на протяжении всей жизни нет центральной воли, высшей цели, и он не стремится воплощать эту волю и достигать эту цель, то его жизнь в той или иной степени является провалом; даже если он готов прилагать усилия в своей деятельности по другим, внешним причинам. Всем известно, что для совершения великих дел необходимо сначала сосредоточиться. А такое сосредоточение возможно только тогда, когда у человека есть центральная воля и жизненная цель. Мы не сможем сосредоточиться на том, что нас не интересует и к чему мы не испытываем энтузиазма.

Некоторые молодые люди очень хотят добиться успеха в карьере, но из-за мелочей часто в одночасье бросают дело и подстраиваются под обстоятельства. Они постоянно сомневаются, подходит ли им их нынешнее дело. Стоит им столкнуться с неудачей, как они сразу же теряют дух; стоит услышать, что кто-то добился успеха в каком-то деле, как они начинают завидовать и думать о том, чтобы тоже попробовать свои силы в этой сфере.

Если молодой человек колеблется в отношении своего дела, можно с уверенностью сказать, что у него ещё нет центральной воли, и его дело пока не в полной мере соответствует его природе. В противном случае его дело должно соответствовать его центральной воле и гармонизировать с его природой, и тогда это дело станет неотъемлемой частью его жизни.

Определить в сердце свою главную цель, обрести высший жизненный идеал или цель и почувствовать, что нельзя не реализовать её, что нужно добиться её во что бы то ни стало;

какими бы ни были затраты сил и времени, не отказываться от стремления и не прекращать усилий — вот принцип, который придаёт нашей жизни ценность и приносит победу!

Салли Рафаэль за свою тридцатилетнюю карьеру радиоведущей 18 раз подвергалась увольнению, но каждый раз после этого она смотрела выше и ставила перед собой более амбициозные цели. Поскольку радиостанции на американском континенте считали, что женщины не способны привлечь слушателей, и ни одна из них не соглашалась нанять её, она переехала в Пуэрто-Рико и усердно изучала испанский язык. Однажды информационное агентство отказалось отправить её в Доминиканскую Республику для освещения беспорядков, и она сама собрала деньги на поездку, полетела туда и затем продала свой репортаж радиостанции.

В 1981 году её уволили с одной нью-йоркской радиостанции, заявив, что она не идёт в ногу со временем, в результате чего она пробыла без работы более года.

Однажды она предложила сотруднику радиостанции «Национальное радио» свою идею ток-шоу. «Я уверен, что компания проявит интерес», — сказал тот человек. Но вскоре он уволился из Национальной радиокompании. Позже она встретила другого сотрудника этой радиостанции и вновь предложила свою идею. Тот тоже похвалил её за хорошую затею, но вскоре и он исчез из поля зрения. Наконец, ей удалось убедить третьего сотрудника взять её на работу; тот согласился, но предложил ей вести программу на политическом канале. «Я не слишком разбираюсь в политике, боюсь, что у меня вряд ли что-то получится», — сказала она мужу. Муж горячо поддержал её и посоветовал попробовать. Летом 1982 года её программа наконец вышла в эфир. К тому времени она уже отлично освоила радиовещание. Используя свои сильные стороны и непринуждённый стиль, она рассказала о том, что для неё лично значит День Независимости США 4 июля, а затем предложила слушателям позвонить в эфир и поделиться своими впечатлениями.

Слушатели сразу же проявили интерес к этой передаче, и она практически сразу стала знаменитой. Сегодня Салли Рафаэль — ведущая собственной телепередачи, дважды удостоенная наград; её программу ежедневно смотрят 8 миллионов зрителей в США, Канаде и Великобритании.

«Меня увольняли 18 раз, и вполне могло случиться, что эти неудачи отпугнули бы меня и я не смогла бы сделать то, что хотела, — говорит она. — Но произошло обратное: я использовала их как стимул, чтобы идти вперёд».

Секрет успеха этой женщины заключается в том, что у неё были чёткие цели, и она всегда боролась за их достижение. Если бы у неё не было больших амбиций, при первых же трудностях она бы вернулась в семью и стала домохозяйкой, и тогда её жизнь не заслуживала бы такого восхищения.

7. Чтобы продвигать себя, нужна полная уверенность в себе

Непоколебимая уверенность — это то, к чему стремится каждый из нас. Если вы хотите обрести уверенность даже в тех сферах, с которыми никогда раньше не сталкивались, вам необходимо с самого сердца укрепить в себе убеждение, что «у вас есть уверенность». Вы должны с этого момента начать учиться представлять себе и ощущать эту уверенность, верить в то, что вы достойны достичь успеха, но нельзя просто строить воздушные замки, надеясь, что однажды в будущем она появится сама собой. Когда у вас есть уверенность, вы осмеливаетесь пробовать и идти на риск. Есть один способ укрепить уверенность — это постоянно практиковаться в её использовании. Если кто-то спросит вас, уверены ли вы, что сможете завязать шнурки, вы, несомненно, с полной уверенностью ответите: «Конечно». Почему вы можете говорить так уверенно? Просто потому, что вы делали это уже тысячи и тысячи раз. По той же логике, если вы будете постоянно тренировать свою уверенность во всех сферах жизни, рано или поздно вы постепенно обнаружите, что она уже появилась, даже не заметив этого.

Чтобы научиться делать самые разные вещи, вам обязательно нужно тренировать свою уверенность и ни в коем случае не бояться. К сожалению, многие люди из-за страха не реша-

ются действовать и отступают ещё до того, как вообще что-то начали. Здесь нужно сказать вам: у многих людей, совершивших великие дела и построивших великие дела, основная причина успеха заключается именно в их уверенности. Подумайте: до них, возможно, не было никаких примеров, на которые можно было бы равняться! Именно уверенность движет человечество вперёд. Как только вы развите в себе это чувство, вы непременно сможете испытать радость на пути к успеху.

В ходе наших интервью мы обнаружили, что все, кто уверен в своей ценности, сталкиваясь с трудностями, не считают себя беспомощными, а, напротив, скорее способны повлиять на ход событий и найти возможные пути решения.

Пол — очень успешный журналист. В шесть лет он прибыл в США в статусе беженца и в школе испытывал сильные страдания из-за того, что не знал английского. Когда одноклассники насмехались над ним, он либо вступал в драку, либо убегал, что в итоге привело к формированию, как он сам говорит, «психологии беженца». Этот менталитет проявлялся в таких мыслях, как: «Не нарушай существующее положение вещей», «Оказавшись здесь, нужно быть довольным тем, что есть» и «Это не для тебя» и т. д.

Позже, во время одного из летних лагерей, в его жизни наступил переломный момент. «Мне предложили занять самую престижную должность в лагере — инструктора на берегу, поскольку у меня были необходимые навыки, — рассказывает Пол. — В этот момент я, как обычно, услышал внутренний голос, напоминающий мне: «Это не для тебя. Ты не из перво-классных людей». Но, к моему удивлению, словно внезапно зажглась лампа, я вдруг всё понял. Теперь настала моя очередь. И я согласился занять эту должность».

Пол не мог точно сказать, как именно к нему пришло это озарение. Но тот момент действительно изменил всю его жизнь, освободив его от психологических оков и позволив ему стать «настоящим собой в моём мире».

Хорошие мысли не возникают в нашей жизни сами по себе. Мы развиваемся благодаря нашему решительному стремлению к развитию и благодаря тому, что активно реагируем на то, что с нами происходит.

Успешные люди знают, что непоколебимость связана с выбором, а выбор — с риском. Готовы ли вы рискнуть, зависит от вашей уверенности в себе, как обнаружил один 58-летний продавец сельскохозяйственной продукции.

Он проводил эксперименты с различными сортами кукурузы, пытаясь создать хрустящий попкорн. В конце концов ему удалось вывести идеальный сорт, но никто не хотел его покупать из-за высокой себестоимости.

«Я знаю, что как только люди попробуют этот попкорн, они обязательно его купят», — сказал он своему партнеру.

«Если ты так уверен, почему бы тебе самому не заняться продажами?» — ответил партнер.

Если бы он потерпел неудачу, то мог бы потерять много денег. Хотел ли он действительно рисковать в таком возрасте? Он нанял маркетинговую компанию, чтобы разработать название и имидж для его попкорна. Вскоре Овир Риденбак уже продавал свой «Попкорн для гурманов» по всей Америке. Сегодня это самый продаваемый попкорн в мире, и это полностью результат того, что он пошёл на риск, поставив на кон всё, что у него было, ради того, чего он хотел.

«Думаю, моя энергия во многом объясняется тем, что мне говорили, что я не смогу добиться успеха, — говорит 84-летний Риденбак. — Это только укрепило мою решимость доказать, что они ошибались».

Хартман, бывший ведущий телепрограммы ABC «Доброе утро, Америка», в университете изучал экономику. По окончании учебы ему предлагали множество превосходных должностей в деловом мире, но Хартман, который еще в студенческие годы подрабатывал радио- и телеведущим, принял весьма непростое решение. Он отказался от многолетней академической

подготовки и стабильного дохода, чтобы начать карьеру в крайне нестабильной сфере развлекательных СМИ.

Смелость рисковать часто приносит большие плоды. Артистка Мэри Мартин прославилась после блестящего выступления в одном из голливудских ночных клубов, где она исполнила вальс под названием «Поцелуй», и с тех пор её карьера пошла в гору. Дело в том, что в начале она пела, используя лучший оперный голос и традиционную манеру исполнения, но в середине песни ей вдруг вздумалось перейти на джазовую интонацию. Когда она закончила, весь зал встал и аплодировал, и так у неё началась новая карьера.

Президент американской автомобильной компании «Кришна» Айкока однажды с глубоким чувством сказал: «Способность принимать решения на лету и добиваться успеха, не теряя хладнокровия, — это признак отличного менеджера, а также любого человека, готового идти на риск и раскрывать свой истинный потенциал».

Работа продавца сама по себе сопряжена с определённым риском, а смелость идти на риск основана на полной уверенности в себе, а уверенность в себе ведёт к успеху. Уверенность в себе основана на полном понимании себя и окружающего мира, поэтому она является фундаментом, на котором строится путь человека к успеху.

8. Чтобы продвигать себя, нужна любовь

Фокс верно заметил: если у вас достаточно любви, вы можете стать самым влиятельным человеком в мире. Любая негативная эмоция, соприкоснувшись с любовью, тает так же легко, как лед под лучами солнца. Если сейчас кто-то злится на вас, вам достаточно постоянно проявлять к нему любовь и теплоту, и в конце концов он изменит своё прежнее настроение.

Из всех эмоций самая могущественная — это любовь, но она проявляется в разных обликах. Благодарность — это тоже форма любви, поэтому Энтони Роббинс любит активно выражать свою благодарность мыслями или поступками, а также ценит любовь, которую дарит ему Небеса и окружающие люди. Если мы всегда будем испытывать благодарность, наша жизнь станет максимально счастливой, поэтому, пожалуйста, бережно относитесь к своей жизни, которая достойна того, чтобы ею заниматься, и наполняйте её ароматом.

Один коммивояжер часто навещал пожилую даму, намереваясь убедить её, под предлогом обеспечения старости, купить акции или облигации; для этого он часто беседовал с ней и сопровождал её на прогулках. Со временем пожилая дама стала не обходиться без него: она часто приглашала его на чай или обсуждала с ним вопросы инвестиций. Однако, к несчастью, пожилая дама внезапно скончалась, и дела этого господина пошли наперекосяк, но он всё же отправился на её похороны. Прибыв на место, он обнаружил, что его конкуренты из другой брокерской компании также прислали два венка, и он удивился: «Что же это значит?»

Через месяц дочь той пожилой дамы пришла к этому господину в компанию, где он работал. По её словам, она была женой менеджера одного из филиалов (подразделений) другой брокерской компании. Она сказала этому господину: «Когда я разбирала вещи моей матери, я нашла несколько ваших визиток, на которых были написаны очень заботливые слова, и которые моя мать бережно хранила. Кроме того, я раньше слышала, как мама рассказывала о вас; казалось, что общение с вами доставляло ей огромное удовольствие. Поэтому сегодня я специально пришла, чтобы поблагодарить вас за то, что вы так поддерживали мою маму».

Дама глубоко поклонилась, с слезами на глазах, и добавила: «В знак благодарности за вашу доброту я, не говоря мужу, решила купить у вас облигации вашей компании...» Затем она достала 400 тысяч наличными и попросила подписать договор. Такой неожиданный поворот событий сильно удивил этого господина, и он на мгновение растерялся, не зная, что ответить.

Этот пример похож на сказку, но на самом деле это вполне реальный случай из мира продаж, просто он произошёл слишком неожиданно, без тех испытаний, о которых говорится в пословице: «Не пережив мороза до костей, как же почувствовать аромат цветущей сливы?».

Тем не менее нельзя отрицать, что отношение этого господина к пожилым людям заслуживает одобрения: он надеется, что пожилые люди смогут с удовольствием наслаждаться остатком жизни благодаря своим сбережениям, и готов обсуждать с ними вопросы, связанные с этим. Это равносильно тому, что он посещал их с настроением «участия в продажах». Дочь пожилой дамы поступила так именно потому, что была тронута его добротой, и именно поэтому купила облигации этой компании.

Проявляя доброту по отношению к другим, вы сеете семена счастья, и тогда удача придет к вам. Нашему обществу нужна доброта: дарите людям тепло, и вы получите ответную благодарность.

Продавец — человек, клиент — тоже человек, а доброта — это мост, соединяющий их чувства, поэтому для продвижения себя нужна достаточная доля доброты.

9. Всегда относитесь к жизни с энтузиазмом

Если вы делаете что-либо с воодушевлением и энтузиазмом, жизнь станет разнообразной, ведь они способны превратить трудности в возможности. Энтузиазм обладает огромной силой, способной подстегнуть нас к более быстрому продвижению к жизненным целям. Известный британский премьер-министр XIX века Дизрели однажды сказал: «Единственный путь для человека стать великим — это делать всё с энтузиазмом».

Как же нам обрести энтузиазм?

Это то же самое, что и с любовью, теплотой, благодарностью и любопытством: достаточно просто решить, что мы хотим быть полными энтузиазма!

Вы можете использовать энтузиазм: говорить убедительно, смотреть на вещи с широким кругозором, стремиться к желаемым целям с непреклонной решимостью. Ни в коем случае не думайте о том, чтобы прожить жизнь в оцепенении — так не только жизнь станет скучной, но и сама жизнь будет бедной и пустой.

Вскоре после начала своей профессиональной бейсбольной карьеры Фрэнк Бетаго получил тяжелый удар. Это было в 1907 году, когда он играл в Джонстоне, штат Пенсильвания, в лиге «Три штата». Он был тогда молод, полон сил и жаждал добиться успеха, но его без всякой видимой причины уволили из бейсбольной команды. Фрэнк считал, что если бы он тогда не пошел к владельцу команды и не выяснил, в чём дело, вся его жизнь могла бы сложиться совершенно иначе, и тогда он не смог бы добиться тех успехов, которых достиг позже.

Фрэнк спросил владельца, почему его уволили. Тот ответил, что Фрэнк ленив и во время игры выглядит понурым, словно старый игрок, которому уже надоело играть. Фрэнк возразил, что во время игры он так нервничает, что хочет спрятаться от зрителей. Фрэнк добавил, что обязательно постарается избавиться от этого напряжения, но владелец ответил: «Бесполезно, это только будет мешать тебе. Фрэнк, уйдя отсюда, где бы ты ни оказался, держись бодро, работай с энтузиазмом и энергией».

Покинув команду «Джонстон», где он зарабатывал 175 долларов в месяц, Фрэнк перешёл в команду «Честер» из Пенсильвании, чтобы играть в Атлантической лиге, где ему платили всего 25 долларов в месяц. Такое мизерное вознаграждение не могло вызвать энтузиазма, но ему приходилось бороться. Через три дня один из старых игроков команды, Дэниел, спросил Фрэнка: «Фрэнк, как ты вообще оказался в такой низкоуровневой лиге?» Фрэнк ответил: «Кто бы хотел! Если бы я знал о работе получше, я бы здесь не остался».

Через неделю команда из Нью-Хейвена, штат Коннектикут, согласилась дать ему шанс. В первый же день в команде он решил начать всё с нуля. В лиге никто его не знал, и никто не обвинял его в лени. Он сказал себе: в этой лиге он обязательно станет самым увлечённым игроком и не остановится, пока не достигнет своей цели.

С самого выхода на поле он был словно заряженный энергией. Его броски были поразительно быстрыми и мощными — настолько, что чуть не выбивали перчатку из рук партнера, принимавшего мяч в поле. В одном из матчей паляло жаркое солнце, температура достигала

40 °С. Чтобы заработать решающий балл, он воспользовался ошибкой соперника при приёме мяча и с полной отдачей помчался к домашней базе. Позже он сказал: «Если бы я не боролся изо всех сил из-за опасений получить тепловой удар, то, боюсь, не смог бы заработать этот балл».

«Ах, эта страсть! Она чудесным образом оказала на меня тройное воздействие: во-первых, полностью избавила меня от страха и нервозности во время игры, благодаря чему я сыграл даже лучше, чем мог себе представить; во-вторых, мой энтузиазм, словно огонь, зажег других игроков, и они тоже стали такими же воодушевленными, как и я; в-третьих, играть под палящим солнцем в такую жару было просто потрясающе — лучше, чем когда-либо прежде».

Невероятно, но на следующее утро в газете красовалось его имя. Газета восторженно отзывалась о нём: «Этот новичок полон энтузиазма и заразил им наших ребят. Они не только выиграли матч, но и выглядели лучше, чем когда-либо». Газета дала ему прозвище «Рики» и назвала его «душой» всей команды. Он вырезал эту статью из газеты и отправил её владельцу команды «Джонстон», который его уволил. Можно себе представить, какое выражение лица было у того, когда он увидел газету. Его месячная зарплата сразу подскочила с 25 до 185 долларов. На самом деле его игра не была выдающейся, способности — весьма средними, да и до того, как он всерьёз занялся бейсболом, он не так долго участвовал в профессиональных соревнованиях.

Что же привело к тому, что его месячная зарплата выросла на 700 % всего за 10 дней? Страсть — исключительно страсть. За два года его месячная зарплата выросла в 30 раз. Ничто, кроме «страсти», не могло принести ему столь огромный успех.

Два года спустя он получил травму во время матча в Чикаго: когда он с силой бросил мяч, в руке внезапно возникла пронзительная боль — рука сломалась. Ему пришлось отказаться от стремительно развивающейся бейсбольной карьеры. Тогда он думал, что для него всё кончено. Но сейчас, оглядываясь назад, именно это событие стало поворотным моментом в его жизни.

Помахав рукой на прощание профессиональной бейсбольной карьере, он в одиночку вернулся в родной Филадельфию и устроился инкассатором в компанию, продающую мебель в рассрочку. Каждый день он ездил на велосипеде по улицам, усердно трудясь, и зарабатывал всего 1 доллар. Так он прожил два года унылой жизни. Затем он решил устроиться в компанию по страхованию жизни и заняться продажами. Первые десять месяцев стали самыми длинными и самыми безнадёжными в его жизни. После десяти месяцев унылых мучений он пришёл к выводу, что продажи — не его.

Куда же ему теперь? Он начал просматривать объявления о вакансиях. Из-за постоянных неудач, чем бы он ни занимался, его охватывало какое-то необъяснимое, сложное и трудно-описуемое чувство страха.

Держась за последнюю ниточку надежды, он посетил лекцию, которую проводил мистер Дейл Карнеги. Однажды, когда настала его очередь выступить, мистер Карнеги прервал его и без обиняков сказал: «Подождите, подождите, мистер Фрэнк, почему в вашей речи нет никакой страсти? Как ваша безжизненная речь может заинтересовать слушателей?» Тогда мистер Карнеги начал подробно излагать свою теорию «энтузиазма», говоря неумолчно, живо и убедительно. В самый разгар речи он даже поднял стул и с силой швырнул его на пол, сломав при этом одну ножку.

В тот вечер, лежа в постели, он долго размышлял, переворачиваясь с боку на бок и не находя сна. Его мысли вернулись к временам, когда он играл в бейсбол в Джонстоне и Нью-Хейвене. Наконец он понял: та самая вредная привычка, которая разрушила его бейсбольную карьеру, теперь пожирает и его карьеру продавца. Он решил подходить к работе продавца с тем же энтузиазмом, с которым пришел в команду Нью-Хейвена. Именно это решение изменило всю его жизнь.

На следующий день взошло солнце. Он никогда в жизни не забудет первый телефонный звонок, который сделал в тот день. Тогда он твердо решил, что будет подходить к работе с полной страстью. Это был действительно быстрый и решительный разговор. Его энтузиазм быстро покориł собеседника, и тот согласился встретиться с Фрэнком.

Во время последующей встречи тот человек выпрямился, широко раскрыв глаза, и стал задавать ему вопросы о страховании жизни. Его увлеченная речь шла без перерыва. В конце концов тот человек приобрел полис. Им оказался Эл Анмонс, филаделфийский торговец зерном. После приобретения полиса страхования жизни мистер Анмонс вскоре стал его хорошим другом и самым верным сторонником. С тех пор он по-настоящему начал свою карьеру в сфере продаж.

Именно благодаря воодушевлению и энтузиазму Фрэнк добился успеха в жизни.

Чтобы конкурировать с другими в профессиональной сфере, необходимо сохранять энтузиазм в работе.

Поэтому здесь предлагается концепция «заправочной станции энтузиазма». Так называемая «заправочная станция энтузиазма» — это постоянное стимулирование нервных центров в психологической системе, преобразующее психологические факторы в рабочий энтузиазм. Разумеется, речь не идет о том, чтобы выжать из себя весь энтузиазм, а о том, чтобы прочистить эмоциональные каналы для пополнения энтузиазма, тем самым выполняя роль заправочной станции. Подобно тому, как автомобиль не сможет преодолеть большие расстояния без заправки, профессиональная деятельность не сможет длиться долго без подпитки энтузиазма. Только когда энтузиазм исходит из глубины души и проявляется в виде мощной духовной силы, можно покорить себя и окружающую среду, добиваться постоянно растущих результатов и оставаться непобедимым в условиях жесткой конкуренции.

Когда вы впервые сталкиваетесь с какой-либо работой, незнакомое вызывает у вас чувство новизны, и вы изо всех сил стараетесь освоить её и выполнять хорошо — это отражение в профессиональной карьере психологии активного изучения тайны вещей. Однако как только вы освоите суть и процедуры работы, а повседневная рутина заменит чувство новизны, у вас возникнут психологическая и эмоциональная апатия, и вы легко упадёте в самоуспокоенность, перестав стремиться к прогрессу. Проявлением таких субъективных психологических изменений являются именно эмоциональные перемены.

Только энтузиазм порождает активность, а его отсутствие ведет к лени; лень же заставит вас отстать. При низких результатах работы неизбежно грозит увольнение — это тоже один из законов профессиональной карьеры. Судя по всему, способность конкурировать с другими зависит в первую очередь от ваших психологических качеств и внутреннего энтузиазма.

Даже в одной и той же профессии результаты работы при наличии и отсутствии энтузиазма будут кардинально отличаться. Первый вариант делает вас энергичным, позволяет работать с блеском и добиваться выдающихся результатов; второй же — делает вас ленивым, безразличным к работе, и, конечно же, не приносит никаких изобретений и открытий, а ваш потенциал остается нереализованным; если вы не заботитесь о других, и другие не будут заботиться о вас; если вы сами опускаете голову, окружающие естественно теряют к вам доверие; вы становитесь никому не нужным человеком в профессиональном коллективе, что равносильно лишению вас права продолжать заниматься этой профессией. Таким образом, развитие профессиональной страсти имеет решающее значение для конкурентоспособности.

Итак, как создать «заправочную станцию энтузиазма», чтобы наполнить себя рабочим энтузиазмом?

Во-первых, нужно сказать себе, что то, чем вы занимаетесь, — это именно то, что вам нравится больше всего, а затем с радостью приступить к делу, чтобы почувствовать удовлетворение от своей нынешней профессии.

Во-вторых, нужно проявлять энтузиазм, рассказывать окружающим о своей работе и давать им понять, почему вас интересует именно эта профессия.

На самом деле у каждого есть повод для профессионального энтузиазма: будь то писатель, учитель, инженер, рабочий или официант — любая профессия, которую вы считаете идеальной, должна вызывать у вас любовь, а любовь к ней естественным образом приводит к тому, что вы будете ценить её. Однако некоторые люди, хотя и любят свою профессию, не знают, как взять её в свои руки. На самом деле, к любой, даже самой привычной профессии, к любой, даже самой простой работе нельзя относиться небрежно, и ни в коем случае нельзя обходиться без энтузиазма. Если в данный момент у вас нет энтузиазма, заставьте себя предпринять какие-то действия — и постепенно он появится. Если вы верите, что ваша профессия — идеальная, ни в коем случае не позволяйте ничему мешать вам работать.

Многие выдающиеся достижения в мире были осуществлены именно благодаря энтузиазму. Главное — иметь желание хорошо выполнять свою работу и доводить дело до конца.

10 Чтобы продвигать себя, нужно повышать уровень внутреннего развития

Чтобы продвигать себя, необходимо повышать свой внутренний уровень, ведь именно он определяет жизненную позицию и душевное состояние человека.

Однажды глубокой ночью Энтони Роббинс мчался на машине по шоссе и думал: «Что мне нужно сделать, чтобы изменить свою жизнь?» Внезапно в его голове мелькнула мысль, и Роббинс, словно пробудившись от глубокого сна, не смог сдержать своего восторга. Он сразу же остановил машину на обочине и записал в блокнот эту фразу: «Секрет жизни заключается в том, чтобы давать».

Нас часто трогают истории людей, стремящихся к высшим ценностям жизни, которые безвозмездно заботятся о других и приносят им огромное счастье. Как члены этого общества, мы испытываем ни с чем не сравнимое воодушевление, когда наши слова и поступки не только обогащают нашу собственную жизнь, но и помогают другим. Каждый из нас должен серьезно задуматься о том, что именно он может сделать для других, а не думать только о собственной выгоде.

Человек, способный постоянно совершенствоваться сам и при этом приносить пользу миру, непременно понимает смысл жизни; такой дух не сравнится ни с деньгами, ни со славой, ни с похвалой. Мировоззрение, основанное на духе служения, бесценно, и если бы каждый мог последовать этому примеру, мир обязательно стал бы лучше, чем сегодня.

Чтобы гарантировать успех в деле, абсолютно необходимо сохранять гибкость в подходе к делу. Выбрать гибкость — значит, по сути, выбрать счастье. В жизни каждого человека неизбежно возникают многочисленные обстоятельства, которые невозможно контролировать, однако если ваши мысли и действия остаются гибкими, то вы всегда будете добиваться успеха, и ваша жизнь будет счастливой. Камыш выживает под ударами сильного ветра именно потому, что может наклоняться, а вяз, стремясь всегда держать спину прямо, в итоге ломается под напором ветра. Если сумеешь уловить этот настрой, жизнь непременно покажется вам полной счастья.

Когда Энтони Роббинс включил «счастье» в список самых важных жизненных ценностей, все говорили: «Ты не такой, как мы, ты, кажется, очень счастлив». На самом деле Роббинс действительно счастлив, но никогда не показывает этого на лице. Знаете ли вы, что внутреннее счастье сильно отличается от счастья, отражающегося на лице? Первое наполняет вас уверенностью, вселяет надежду на жизнь и дарит такое же счастье окружающим. Радость на лице обладает способностью устранять страх, гнев, разочарование, печаль, разочарование, уныние, сожаление и чувство беспомощности. Когда, несмотря на то, что с тобой происходит, ты насильно вызываешь улыбку на лице, тебе начинает казаться, что больше ничего не может причинить тебе большего страдания.

Чтобы выглядеть счастливым, не нужно игнорировать стоящие перед вами трудности, а нужно научиться сохранять радостное настроение — тогда вы сможете изменить многие аспекты своей жизни. Если вы всегда будете улыбаться, то практически никакие трудности не смогут причинить вам страданий.

Чтобы легко обрести радость, нужно быть полным — энергии.

Это очень важная эмоция, и если вы не будете должным образом заботиться о своём теле, вам будет трудно насладиться радостью, которую она дарит. Следите за тем, насколько вы полны энергии, ведь все эмоции берут начало в теле. Если вы чувствуете, что какие-то эмоции выходят за рамки нормы, немедленно проверьте своё здоровье. Когда мы испытываем сильный стресс, дыхание становится неровным, что постепенно истощает нашу энергию. Если вы хотите иметь здоровое тело, вам нужно тщательно изучить правильные методы дыхания.

Ещё один способ сохранить энергию — поддерживать достаточный запас сил в организме. Как этого добиться? Все мы знаем, что ежедневная физическая активность расходует наши силы, поэтому нам необходимо умеренно отдыхать, чтобы восполнить их. Согласно исследованиям, большинству людей достаточно шести-семи часов сна в сутки. Есть ещё одно открытие, противоречащее распространённому мнению: сидение на месте не помогает сохранить силы, и именно поэтому мы чувствуем усталость, даже сидя. Чтобы быть энергичным, мы должны «двигаться». Исследования показывают, что чем больше мы занимаемся спортом, тем больше энергии мы вырабатываем, поскольку это позволяет поступлению большого количества кислорода в организм, что активизирует работу всех органов. Только здоровое тело может дарить жизненную энергию, а именно она позволяет нам справляться с самыми разными проблемами жизни. Из этого следует, что мы обязательно должны развивать в себе жизненную энергию, и только так мы сможем контролировать различные эмоции в нашей жизни.

Когда ваше сердце наполнено энергичными эмоциями, вы можете поделиться ими с окружающими, помогая людям.

Если вы искренне хотите, чтобы ваша жизнь постоянно развивалась, вам нужно обладать детским любопытством. Дети лучше всех умеют ценить «чудеса», ведь именно они заполняют их души. Если вы не хотите, чтобы ваша жизнь была скучной, добавьте в неё больше любопытства; если у вас есть любопытство, вы обнаружите, что в жизни повсюду таятся загадки, и сможете лучше раскрыть свой потенциал.

Это взаимосвязанный принцип: если вы будете в полной мере использовать своё любопытство, то жизнь станет бесконечным обучением, наполненным радостью открытия «чудес».

Внутреннее воспитание человека определяет его поведение и речь, а также то, будет ли он пользоваться признанием в обществе. Чтобы продвигать себя, нужно общаться с людьми: человек с хорошим воспитанием обладает определенной привлекательностью, а человек без воспитания будет вести себя грубо, вызывать неприязнь и не будет пользоваться популярностью.

Глава 3. Осваивайте знания, продвигайте себя

1. Необходимо адаптироваться к эпохе постоянного обновления знаний

Самое главное изменение в эпоху информации — это изменение скорости, поэтому обладатели знаний должны постоянно обновлять свои знания и модернизировать свой «процессор преобразования знаний». Только постоянно ускоряя обработку и преобразование знаний, можно создавать новые знания; только ускорив регенерацию и обновление знаний, можно реализовать их применение и ценность. Раньше, осваивая одну область знаний, от университета до аспирантуры и докторантуры, человек изучал курс в течение более десяти лет, а после окончания учебы мог использовать эти знания в течение тридцати-сорока лет. Но сейчас после окончания университета эти знания пригодны всего на полгода или год. С наступлением эры Интернета скорость распространения информации становится всё быстрее, продолжительность жизни человека значительно сокращается, срок использования полученных знаний становится всё короче, цикл создания ценности продуктов на основе знаний становится всё короче, а самый ценный период в трудовой жизни каждого человека также становится всё короче.

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.