

# Сила уверенности в себе

Секретное оружие  
для достижения успеха



① **Брайан Трейси**



**Брайан Трейси**

# **Сила уверенности в себе**

Секретное оружие  
для достижения успеха

УДК 159.923.2  
ББК 88.52  
Т66

Brian Tracy  
THE POWER OF SELF-CONFIDENCE:  
BECOME UNSTOPPABLE, IRRESISTIBLE,  
AND UNAFRAID IN EVERY AREA OF YOUR LIFE

Copyright © 2012 by Brian Tracy.  
All rights reserved. This translation published under license  
with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

В оформлении обложки использована иллюстрация:  
Creative Stall / Shutterstock.com  
Используется по лицензии от Shutterstock.com

**Трейси, Брайан.**

**Т66**      Сила уверенности в себе. Секретное оружие для  
достижения успеха / Брайан Трейси ; [перевод с  
английского О. А. Нужиной]. — Москва : Эксмо,  
2022. — 240 с.

ISBN 978-5-04-159615-6

Чаще всего люди добиваются успеха не благодаря таланту, незаурядному уму или удаче. Залог достижения цели — уверенность в себе. Именно она дает силы начать и поддерживает в сложных ситуациях. Уверенный человек знает себе цену и умеет добиваться желаемого. Этому и учит Брайан Трейси в своей книге.

**УДК 159.923.2  
ББК 88.52**

**ISBN 978-5-04-159615-6**

© Нужина О.А., перевод на русский  
язык, 2022  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2022

*Я с любовью посвящаю эту книгу  
своему сыну Дэвиду Трейси,  
одному из самых позитивных, общительных,  
оптимистичных и уверенных в себе  
людей в моей жизни.*

---

# Оглавление

---

<i>Вступление. Вступая в зону без страха</i>	9
<b>ГЛАВА 1</b> Основа уверенности в себе	19
<b>ГЛАВА 2</b> Целеустремленность и личная сила	37
<b>ГЛАВА 3</b> Компетентность и личное мастерство	65
<b>ГЛАВА 4</b> Внутренняя игра уверенности в себе	99
<b>ГЛАВА 5</b> Используйте свои сильные стороны	129
<b>ГЛАВА 6</b> Побеждая невзгоды	161
<b>ГЛАВА 7</b> Уверенность в себе в действии	187
<i>Об авторе</i>	219
<i>Брайан Трейси: Оратор, автор, консультант</i>	221
<i>Алфавитный указатель</i>	223

---

## ВСТУПЛЕНИЕ

---

### Вступая в зону без страха

*Ни один человек не достиг ничего выдающегося, если не верил, что он сильнее сложившихся обстоятельств.*

— Брюс Бартон,  
американский писатель,  
предприниматель и бизнесмен  
(1886–1967)

**Д**обро пожаловать в зону без страха. Далее вы узнаете, как развить в себе уверенность, смелость и непоколебимую решимость в любых сферах жизни. Убедившись в своей способности достигать в жизни всего, чего пожелаете, вы научитесь совершенно бесстрашно принимать любые вызовы и использовать любые шансы.

У меня для вас хорошая новость. Вы обладаете исключительным потенциалом, чтобы побеждать, достигать успеха и процветания, а также величайшим талантом и природными способностями, которые невозможно из-

расходовать и за *сотню* жизней. Единственное, что стоит между вами и возможностью прожить фантастическую жизнь, — это *страх* (всех видов). Но, когда вы закончите читать эту книгу, он исчезнет навсегда.

Более двадцати пяти лет я изучал опыт успешных мужчин и женщин, ища общие черты и качества, которые позволили им достичь гораздо большего, чем среднестатистический человек. Я прочитал тысячи книг, статей и исследований на данную тему и пришел к выводу: ничто так не способствует успеху в любой сфере жизни, как уверенность в себе.

Каждый, кто когда-либо добивался незаурядного результата, оказывался более уверенными в себе, чем среднестатистический человек. И когда вы сами твердо убедитесь, что способны достичь почти всего, чего действительно хотите, ваши возможности тоже станут безграничными.

## **Важный вопрос**

Недавно женщина, прослушавшая одну из моих программ, написала мне и призналась, что одна моя фраза изменила ее взгляд на жизнь. Это был простой вопрос: «О какой великой вещи вы осмелились бы мечтать, если бы знали, что не можете потерпеть неудачу?»

Она задавала его себе снова и снова, и ее представление о собственных возможностях существенно расширилось. Она ясно увидела, кем на самом деле хотела быть, что хотела иметь и делать, и одновременно поняла — ее сдерживали только страх и сомнение в собственных силах.

Что вы сделали бы по-другому, если были бы абсолютно уверены в успехе любого своего начинания? А если какая-то великая сила наделила бы вас способностью



достигать любой поставленной цели? Другими словами, что, если бы вы совершенно не боялись никого и ничего и ощущали бы полную свободу действовать в своих интересах в любой сфере? Я убежден, если вы бы развили непоколебимую уверенность в себе, ваш мир стал бы совершенно другим.

### ***Безграничная уверенность в себе***

Обладая большей уверенностью в себе и собственных возможностях, вы в состоянии ставить перед собой незаурядные цели, строить более масштабные планы и достигать результатов, о которых сегодня только мечтаете. Заработать больше денег и наслаждаться более высоким уровнем жизни. Купить просторный дом, хорошую машину, красивую одежду и отправиться на отдых в любую точку земного шара. Тогда бы ваша семья и близкие имели все, что только пожелают, а вы сами делали бы то, что вам хотелось бы, не подчиняясь чужим приказам и мнениям. Каждый день вы жили бы по собственным правилам и в соответствии со своими предпочтениями, а не с запросами других людей.

Обладая большей уверенностью в себе, вы станете другим человеком в каждом аспекте своей трудовой жизни и карьеры. Вы наверняка решитесь попросить о более высокой должности, или о повышении зарплаты, или даже о переходе на другую работу, или в другую компанию, или даже в другую отрасль. Вы сделаете все возможное, чтобы продвинуться по карьерной лестнице.

Если вы занимаетесь продажами, то обратитесь к большому количеству людей, проведете более убедительные презентации, получите больше заказов и заключите боль-

ше сделок. А если вы — менеджер, то сформируете и организуете свои человеческие и материальные ресурсы так, чтобы создать рабочую среду, которая идеально подходит вам, и больше не пойдете на бесконечные компромиссы в попытке угодить множеству разных людей.

Обладая большей уверенностью в себе, вы станете смелее и изобретательнее. А также более креативными и готовыми экспериментировать с разнообразными новыми идеями и способами ведения дел. У вас хватит смелости рассмотреть необычные и рискованные альтернативы и полностью посвятить себя проектам, которые пока что отодвинуты в дальние закоулки вашего сознания.

## **Влиятельнее, популярнее и убедительнее**

Имея безграничную уверенность в себе, вы будете влиятельнее, популярнее и убедительнее при общении с другими людьми и, кроме того, более жизнерадостными, симпатичными и желанными, куда бы ни пошли. Вы станете открыто и четко высказываться, вызывая восхищение и уважение окружающих, которые начнут искать встреч с вами. Признание и ответственность придут к вам, так как люди поверят в вашу способность сделать все возможное, чтобы выполнить работу. Для вас откроются престижные и статусные должности, вам предоставят возможности и шансы, которые сейчас вы даже не можете себе представить.

## **Преодоление трудностей**

Обладая большей уверенностью в себе, вы эффективнее справитесь с неизбежными проблемами и трудностями, возникающими в повседневной жизни. Вы станете посто-

янно продумывать решения и найдете способы повернуть любую ситуацию в свою пользу. Вы сможете посмеяться над невзгодами, которые приводят в уныние большинство людей, и вырвать успех из пасти неудачи. Вы сделаете лимонад из всех подсунутых вам лимонов, почувствуете себя неуязвимыми и непобедимыми.

Обладая большей уверенностью в себе, вы справитесь с трудными людьми и ситуациями. Вам гораздо легче дадутся переговоры, и вы сможете запрашивать и ставить лучшие цены, правила и условия, что бы вы ни покупали и ни продавали.

## Почувствуйте себя потрясающе

Обладая большей уверенностью в себе и непоколебимой верой в себя, вы поймете, что нет ничего невозможного. Более того, вы почувствуете себя потрясающе и будете по-настоящему счастливы в каждой сфере, зная в глубине души, что имеете возможность предпринять любые шаги и внести любые изменения, необходимые для того, чтобы сделать жизнь именно такой, какой вы хотите.

Вы испытаете колоссальное *чувство контроля*, которое является базовым требованием для счастья, благополучия и максимальной производительности. Вы ощутите себя «хозяином своей судьбы».

Обладая безграничной уверенностью в себе, вы почувствуете себя полностью независимыми и ответственными за свою жизнь. Вы осознаете силу, могущество, свое предназначение, с большей доброжелательностью и любовью станете относиться к себе, к окружающим и ко всему, что делаете. Обладая непоколебимой уверенностью в себе, вы, несомненно, будете исключительным человеком.

## **Вы можете развить уверенность в себе**

Но, к сожалению, все не так просто. У большинства людей уверенность в себе невелика, а у некоторых полностью отсутствует. Люди, как правило, сомневаются в своих способностях и испытывают страх перед всевозможными вещами, особенно перед неизвестностью. Американский психолог Абрахам Маслоу, создавший «пирамиду Маслоу», сказал, что история человеческой расы — это история мужчин и женщин, которые «недооценивают себя».

Подавляющее большинство людей несправедливо считают себя хуже других. Они застревают на собственных слабостях и ограничениях и, в конце концов, соглашаются на гораздо меньшее, по сравнению с тем, на что действительно способны. Вместо того чтобы пользоваться преимуществами высокой самооценки, самоуважения и личной гордости, среднестатистический человек просто проживает день за днем.

Если люди так хотят быть уверенными в себе и иметь соответствующую самооценку, то почему лишь немногие из них добиваются подобного? На это есть тысяча причин, но на наше счастье уверенность является качеством, которое можно постепенно развить и укрепить с помощью систематической практики. Этим мы с вами и займемся, следуя инструкциям данной книги.

И еще одна хорошая новость. Каждый человек в определенной степени уверен в себе — больше в одних областях и меньше в других. И, опираясь на это знание, вы можете максимально развить свою уверенность в любой важной для вас области.

## Великий закон

В 350 г. до н. э. Аристотель сформулировал, возможно, самый важный из всех законов, управляющих нашей жизнью: мы живем во вселенной, управляемой порядком, и у всего происходящего есть причина. Он назвал его «Теорией причинности», а мы называем его законом причины и следствия, или «железным законом» человеческой судьбы. В зависимости от того, как мы его используем, он либо загоняет нас в созданную нами же клетку, либо предоставляет нам полную свободу. Но сам по себе, как и закон гравитации, он нейтрален.

Данный закон работает как на физическом, так и на ментальном уровне. Согласно ему для каждого следствия в нашей жизни существуют определенная причина или причины. Если в нашей жизни мы хотим добиться какого-то следствия (например, больше денег или большего успеха), то можем отследить его до причины, и, воссоздав ее, получить желанные последствия в любом количестве. Если мы успешно занимаемся коммерцией или бизнесом, то отслеживаем, как добились существующих успехов, до конкретных вещей, и, повторив те же действия, наслаждаемся такими же последствиями.

Из закона также следует, что, когда в нашей жизни есть нежелательное для нас следствие, будь то избыточный вес, нехватка средств, проблемы с людьми или неудачи в бизнесе, мы можем определить его причины, а затем устранить или изменить их, чтобы достичь иных последствий или результатов.

Закон причины и следствия настолько прост и очевиден, что никто всерьез в нем не сомневается. Мы живем в мире и во вселенной, управляемой данным законом,

а не случайностью. Все имеет причину. Ни успех, ни неудача не являются случайными. У них есть конкретные причины, и когда мы воссоздаем их, то получаем одни и те же последствия, независимо от того, кто мы. Так устроен мир.

## **Корни уверенности в себе**

Мир полон людей, которые недовольны своими результатами, но продолжают каждый день вести себя по-прежнему: думать об одном и том же, говорить одно и то же, совершать одни и те же действия, а после получать одни и те же негативные последствия и удивляться этому. «Безумие — это проделывать то же самое снова и снова, но каждый раз ожидать иного результата», — говорил Эйнштейн. Ведь подобное просто невозможно.

Точно так же закон причины и следствия можно применить и к нашему уровню уверенности в себе. И в настоящее время, и на протяжении всей человеческой истории есть и были мужчины и женщины, которые обладали исключительно высоким уровнем уверенности в себе и достигали невероятных высот.

Изучив истории таких людей, я обнаружил, что некоторые из них высокий уровень уверенности в себе переняли у своих родителей в раннем детстве. Однако большинство начинали так же, как все мы: с глубокого чувства неполноценности и ущербности. Из-за унижающей критики, недостатка любви и других ошибок, которые совершают родители, их дети растут с заниженной самооценкой, низкой уверенностью в себе и считают, что «я недостаточно хорош» по сравнению с другими.

Обладая низкой уверенностью в себе, такие люди очень много работают и часто внешне выглядят успешно. Однако в глубине души они чувствуют себя «самозванцами». Этот так называемый «страх успеха» на самом деле является чувством недостойности, от которого мы не можем избавиться, независимо от того, каких высот достигаем. Многие успешные мужчины и женщины повторяют строчку из песни Пегги Ли<sup>1</sup> «Is That All There Is?» («Неужели это все?»), глядя на свои дома и машины.

## Вы хотите быть счастливы

Больше всего на свете люди хотят чувствовать себя хорошо. Мы желаем быть счастливыми, позитивными и благополучными. Больше всего мы стремимся к *душевному спокойствию*. Но наслаждаться душевным спокойствием мы можем только тогда, когда уверены в своей способности эффективно справляться с требованиями жизни, семьей, друзьями, работой, клиентами, социальной активностью и со всем остальным.

Закон причины и следствия утверждает, если мы хотим наслаждаться последствиями абсолютной уверенности в себе, нам нужно заниматься только ее причинами. Выяснив, что думают, говорят и делают другие очень уверенные в себе мужчины и женщины, а затем совершив то же самое, мы в итоге получим такие же результаты. Кроме того, мы почувствуем то же самое, и, в конце концов, нас будет невозможно остановить.

---

<sup>1</sup> Американская джазовая певица 1950-х годов. (Здесь и далее прим. пер.)

## Тренировка умственного марафона

Любям зачастую трудно поверить, что развить ум можно так же, как и мышцы. Если бы речь шла о марафонском беге и я предложил бы вам тренироваться день за днем в течение следующих шести месяцев, вы наверняка согласились бы, что за полгода дисциплинированной подготовки даже человек, раньше никогда не бегавший и физически непригодный, смог бы преодолеть дистанцию в 26,4 мили. С такой тренировкой в наше время даже мужчины и женщины в возрасте пятидесяти — шестидесяти лет способны на подобное. Данная книга поможет вам пробежать «умственный марафон». Он не окажется столь же трудным, не причинит физической боли, как спортивный, но все равно потребует огромного объема работы. Именно от вложенных усилий зависят результаты, которые вы получите.

Следуя этим проверенным и действенным методам, почерпнутым из жизни и поведения самых успешных мужчин и женщин и научно подтвержденным обширными исследованиями и опытом, вы сможете развить желанный уровень уверенности в себе, чтобы достичь всего, чего действительно хотите. Итак, приступим.



---

ГЛАВА

1

---

# Основа уверенности в себе

*Нет ничего ни хорошего, ни плохого, только своими  
мыслями мы делаем это таковым.*

— Уильям Шекспир

**В**се, что мы думаем и чувствуем по отношению к себе и к нашей способности сделать что-то или не сделать, — суммарный результат жизненного опыта и окружающих условий, который обычно имеет мало общего с тем, на что мы действительно способны.

В личностном развитии существует принцип или закон становления. Согласно ему каждый человек находится в процессе постоянного *становления* или развития и роста в направлении своих доминирующих мыслей. То же касается и вашего тела.

При нормальной скорости гибели и воспроизведения клеток мы получаем совершенно новое тело каждые семь лет. Ваше физическое развитие зависит от пищи, которую вы поглощаете, а умственное и эмоциональное (ментальное) становление в значительной степени определяется мыслями, которые вы вкладываете в свою голову.

## **Вы становитесь тем, о чем думаете**

Закон концентрации гласит: «Все, на чем вы концентрируетесь, действительно увеличивается в размерах». То, о чем вы думаете достаточно долго и сосредоточенно, в конечном итоге становится частью ваших ментальных процессов, оказывая влияние на ваше отношение и поведение.

Если вы постоянно думаете о смелости, мужестве и самоутверждении, вы постепенно становитесь смелее, мужественнее и увереннее в себе. Чем больше вы сосредотачиваетесь на человеке, которым хотели бы стать, и качествах, которыми хотели бы обладать, тем глубже они проникают в ваше подсознание и определяют направление вашего развития. В итоге постоянные мысли становятся частью вашего характера и личности.

Теперь вы — человек, *сделавший себя сам*. Вы находитесь там, где хотите, и являетесь тем, кем хотите, за счет мыслей, которым вы позволили занять ваш ум. О чем бы вы ни размышляли в течение последних месяцев или лет, сейчас вы — результат всех этих размышлений.

Вы не только превратились в того, кем являетесь сегодня, но и с помощью каждой мысли продолжаете двигаться вперед. Поэтому самое умное, что вы еще можете сделать, — непрерывно и упорно думайте о человеке, которым хотели бы стать.

## Личностный рост дается непросто

Однако для большинства людей это слишком сложный шаг. Они продолжают думать и говорить именно о том, чего *не хотят* допустить, а потом удивляются, что подобное вновь и вновь происходит.

«Мысль материальна» — одно из самых важных открытий в истории человечества. *Чем сильнее мы заикляемся на определенных мыслях, тем больше их возникает.* Подобное порождает подобное. Ваши мысли определяют вашу реальность, и вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени. Нельзя думать об одном, а жить

по-другому. Закон причины и следствия работает бесперебойно — везде, всегда и для всех.

Таким образом, чтобы развить непоколебимую уверенность в себе, необходимо взять под полный, систематический и целенаправленный контроль содержимое своего сознания, дисциплинированно думать только о желаниях и не думать о страхах.

Все в жизни идет изнутри наружу, от внутреннего к внешнему. Закон соответствия, вероятно, один из самых важных среди ментальных законов. Он гласит: «Ваш внешний мир будет отражением вашего внутреннего мира». То, что вы видите снаружи, в значительной степени отражает то, что происходит внутри. Это верно не только для вас самих, но и для всех окружающих.

## **Внутренняя жизнь определяет внешнюю**

Много раз мы встречали людей, которые кажутся очень милыми и приятными снаружи, но у которых постоянно возникают проблемы в личной и деловой жизни. И мы задаемся вопросом: «Почему настолько ужасные вещи случаются с такими хорошими людьми?»

Дело в том, что, за редким исключением, большая часть происходящих во внешней жизни событий в точности соответствует внутреннему состоянию (о котором вы мало знаете), и иначе быть не может.

Истинное счастье и успех приходят только тогда, когда мы живем в гармонии с законами, которые управляют нашим существом. Хотя они нематериальны, но, как и закон гравитации, который тоже нематериален, нарушать их можно только на свой страх и риск. Счастливые люди следуют законам природы и живут в соответствии с ними.

## Начните с внутренней жизни

Если хотите пользоваться уверенностью в себе *снаружи*, вы должны практиковать полную целостность *внутри*. Живите в соответствии со своими самыми сокровенными ценностями и принципами, при этом думая и действуя в гармонии со своими наивысшими устремлениями.

Мужчины и женщины с самой твердой уверенностью в себе — это те, кто абсолютно четко понимает, что для них является правильным, хорошим и стоящим. Все их слова и действия отражают их самые сокровенные убеждения. Даже если мир вокруг начнет рушиться, пока вы знаете, что поступаете правильно, вы будете ощущать глубокое внутреннее спокойствие, которое в любой ситуации поможет вам оставаться уверенным в себе.

Несмотря на ожидающие вас взлеты и падения, будьте верны себе. И тогда, как сказал Шекспир: «Последует за этим верность другим людям».

## Определите свои ценности

Чтобы достичь высокого уровня уверенности в себе и стать превосходным человеком, для начала продумайте и обозначьте собственные приоритеты. Успешные мужчины и женщины — это те, кто четко определили, что для них важно и насколько, а затем организовали свою жизнь так, чтобы их поступки отражали обозначенные ценности.

Недавно я выступал перед примерно ста пятьюдесятью сотрудниками национального отдела продаж одной очень успешной компании. Она началась с идеи, очень быстро

разрослась и оказалась очень прибыльной на чрезвычайно конкурентном рынке.

Все люди, присутствовавшие на встрече, были настроены на удивление позитивно, оптимистично, а также очень доброжелательно. Когда я сказал об этом, президент компании познакомил меня с заявлением о ценностях, которое ее руководители разработали еще до того, как начать свою деятельность.

Оно выдавалось всем сотрудникам, когда они устраивались на работу, и представляло из себя двухстраничный список ценностей и принципов. Впоследствии его сильно сократили, чтобы он уместился на пластиковых карточках, которые каждый человек мог носить в бумажнике или сумке.

Президент рассказал мне интересный факт. Если два (или более) сотрудника компании обсуждали какое-то решение, даже по телефону, они вытаскивали свои пластиковые карточки со списком корпоративных ценностей. Затем вместе читали их, одну за другой, и проверяли, насколько доступные варианты им соответствуют. И какое бы решение они в итоге ни принимали, оно, без сомнения, всегда выдерживало проверку ценностями.

## Ценности в бизнесе

В недавнем исследовании, охватывающем двадцатипяти-летнюю историю бизнеса, было выявлено, что компании, которые прописывали свои ценности на *бумаге* и чьи сотрудники следовали им, за двадцать пять лет получили в среднем на 700% больше прибыли, чем конкурентные компании, не прописавшие на бумаге подобные ценности. «Что внутри, то и снаружи».

Всякий раз, когда я провожу корпоративные тренинги по стратегическому планированию, руководители организаций в качестве ее основной ценности и самого важного организационного принципа выбирают целостность. И это характерно почти для любой корпорации.

Согласно словарю, слово «целостность» означает: «Совершенное, неразделенное, полное, единое, единое целое, без изъянов и недостатков». По-моему, отличный выбор. И на самом деле целостность — больше, чем просто ценность. Это единственное качество личности, которое определяет и *гарантирует все остальные ценности*, которые вы выбираете.

Экономические и личные результаты отдельных лиц и корпораций с четкими ценностями, как правило, намного превосходят результаты компаний и отдельных лиц, чьи ценности расплывчаты или неясны.

## Уточните свои ценности

Итак, чтобы начать путь к более высокой уверенности в себе и собственному величию, уточните собственные ценности. Решите сами, в какие из них вы верите. Что вы поддерживаете и, самое главное, что вы ни за что не станете поддерживать? Ради каких ценностей вы готовы пожертвовать всем? За какие готовы заплатить, добиваясь их потом и кровью, или даже... умереть?

Что для вас является самым важным? Семья? Вера? Здоровье? Работа и карьера? Цените ли вы свободу, независимость, сострадание к менее удачливым и благоговение перед жизнью? Верите ли в честность, порядочность, искренность, трудолюбие и успех? Каковы бы ни оказались ваши ценности, обдумайте их и запишите.

***Кем вы больше всего восхищаетесь?***

У меня для вас есть полезное упражнение: подумайте о мужчинах и женщинах, не важно, живых или мертвых, которыми вы сильнее всего восхищаетесь. Какие их качества и характеристики вы считаете наиболее важными? И какие хотели бы скопировать?

Какие качества вы ищете в своих друзьях и партнерах, решая, стоит ли активно с ними сотрудничать? Каковы, по вашему мнению, базовые характеристики и ценности, лежащие в основе деловых и личных отношений? Каковы ваши собственные ценности?

**Ценности — не временное явление**

Когда вы выбираете ценность, она становится для вас неизменной. Либо она устойчива, и каждая сфера вашей жизни выстроена в соответствии с нею, либо она — не ваша ценность. Нельзя иметь ценность, когда вам это удобно, и откладывать ее в сторону, когда неудобно. Нельзя быть отчасти целостным: или полностью, или никак.

Выбирая ценность, вы четко указываете себе, а иногда и другим, как именно с этого момента планируете жить. Как только вы выбрали ценность и объявили ее одним из своих координирующих принципов, вы, по сути, признали: это то, в чем вы никогда не пойдете на компромисс. И ваш уровень приверженности, который вы сами выбрали, является реальной мерой вашего характера, вашей истинной сущности как человека.

Непоколебимая уверенность в себе проистекает из непоколебимой приверженности своим ценностям. Когда в глубине души вы убеждены, что никогда не нару-



шите свои высшие принципы, вы чувствуете себя по-настоящему сильной личностью, а значит, действуете открыто, честно и уверенно почти в любой ситуации.

## **Опишите ценности**

Если у вас возникли трудности с определением своих ценностей, попробуйте выполнить одно полезное упражнение: напишите собственный некролог или надгробную речь. Представьте, что все, кого вы знаете и о ком заботитесь, собрались на ваших похоронах, чтобы отдать вам последние почести. Священник произносит надгробную речь, в которой рассказывает о вас как о человеке. Он не только описывает то, чего вы достигли и что привнесли в жизнь других людей, но и перечисляет добродетели и качества, за которые окружающие вас ценили.

Этот некролог поможет вам увидеть, каким человеком вы хотите быть и какие ценности для вас важны. Никто не совершенен, и всем нам предстоит пройти долгий путь, чтобы жить в соответствии с наивысшими ценностями, но упражнение по написанию некролога окажет огромное влияние на все, что вы станете делать после. Как сознательно, так и бессознательно вы все сильнее и сильнее будете стремиться жить и действовать как человек, которого вы описали в своем последнем завещании.

## **Упорядочите свои ценности**

Вы только что определили свои ценности, но на этом работа не окончена. Теперь вы должны упорядочить их по приоритетности. Решите, какая наиболее важна, а какая наименее. Если бы вы написали каждую отдельную цен-

ность на маленьких листочках бумаги, а затем вам пришлось бы выбросить все листы, кроме одного, какой из них вы оставили бы? Это и есть ваша главная ценность, которая имеет приоритет над всеми остальными.

Что является вашей второй по важности ценностью? Третьей? Четвертой? И так далее. Порядок приоритетности чрезвычайно важен для определения того, какой вы человек и какой жизнью живете.

Многие люди выстраивают свои ценности так: номер один — вера, номер два — семья, номер три — здоровье, номер четыре — карьера и, возможно, номер пять — успех. И в критический момент человек всегда будет отдавать предпочтение ценности более высокого порядка, а не более низкого.

## **Порядок ценностей заставляет вас выбирать**

Если для вас семья важнее здоровья и работы, вы всегда будете жертвовать здоровьем и работой ради благополучия семьи. Если бы ваш порядок ценностей изменился, а рабочий и финансовый успех был бы для вас важнее здоровья, вы бы пожертвовали им для продвижения по карьерной лестнице.

Я знал бизнесменов, которые в списке приоритетов ставили карьерный успех выше семьи. Когда им пришлось выбирать, они обычно предпочитали работу общению с супругом и детьми. В результате и с браком, и с карьерой возникали серьезные проблемы.

Выбор ценностей, а затем их расстановка по степени важности на самом деле создают ментальную и эмоцио-

нальную структуру, которая позволяет вам делать лучший выбор и принимать лучшие решения в любой сфере жизни.

## Пересматриваем целостность

Принцип целостности или приверженности ценностям можно считать законом вселенной. Когда вы нарушаете или ставите под угрозу собственную целостность ради чего-то, рождается великая сила, или сила возмездия, которая не позволит вам уйти безнаказанным.

Целостность является абсолютным требованием успешной жизни. Когда она нарушается и подрываются ценности, это не только влечет за собой наказание, соответствующее преступлению (будь то в бизнесе, политике или личной жизни), но и создает высокий уровень стресса, тревоги и внутреннего беспорядка в жизни человека.

Потребность в абсолютной целостности требует, чтобы вы «жили в правде» со всеми людьми и при любых обстоятельствах. Жить в правде означает, что вы никогда не живете во лжи, никогда не ставите под угрозу свою честность ради работы, денег и отношений. Вы всегда делаете и говорите то, что считаете правильным и истинным, независимо от краткосрочных затрат и выгод.

Жить в правде означает, что вы не притворяетесь и не обманываете себя. Вы лицом к лицу встречаетесь с реальностью, отношениями и обстоятельствами именно такими, какие они есть, а не такими, какими хотели бы их видеть. Жить в правде означает, что вы никогда не остаетесь в ситуации, которая делает вас несчастным или которая по какой-либо причине кажется вам неправильной.

## **Сделайте душевное спокойствие своим наивысшим принципом**

Жить в правде означает, что вы определяете душевное спокойствие наивысшей целью и основным организующим принципом. Все остальные ценности будут ему соответствовать. Вы никогда не поставите под угрозу свое душевное спокойствие ради кого-либо или чего-либо еще.

Вы делаете и говорите только то, что кажется вам совершенно правильным. Вы полностью принимаете свои мысли и чувства, какими бы они ни оказались, и систематически меняете каждый аспект своей жизни, если он мешает вашему душевному покою. Только таким образом вы сможете наслаждаться высоким уровнем уверенности в себе, характерным для выдающегося человека. Только когда ваши поступки позволяют вам жить в мире с самим собой, вы чувствуете себя потрясаяще и прекрасно ладите с людьми во всех отношениях.

## **Ваши ценности проявляются только в ваших поступках**

Жизнь в соответствии со своими ценностями — ключ к счастью, гармонии, благополучию и высокому уровню уверенности в себе. Это подводит нас к заключительному пункту данной главы и, возможно, самому важному из всех: ваши истинные ценности проявляются только в ваших *поступках*, в том, что вы делаете.

Вы можете понять, во что действительно верите, наблюдая за своими поступками в любой ситуации, в которой оказываетесь перед выбором. Особенно когда вы

находитесь в состоянии стресса и вас тянет сразу в двух направлениях с противоположными требованиями или обязанностями, — именно тогда и раскрываются ваши истинные ценности.

Действие, которое вы предпринимаете в любой конкретной ситуации, подскажет вам, какую из ценностей вы считаете наиважнейшей или имеете ли вообще какие-нибудь ценности. Важны не слова, надежды, желания и намерения, важны ваши поступки. Действия, которые вы выбираете, безошибочно определяют, кем вы являетесь.

На самом деле вы можете сказать, какими были ваши ценности в прошлом, оглянувшись назад и увидев, как поступали, когда вам требовалось сделать важный выбор в состоянии стресса. Прислушивались ли к «лучшим ангелам своего естества» или шли на компромисс ради краткосрочной выгоды?

Человек, который заявляет, что семья для него на первом месте, и затем, оказавшись перед выбором работать допоздна или посетить школьную пьесу либо спортивные соревнования ребенка, отдает предпочтение ребенку, а не требованиям босса, живет в соответствии со своими наивысшими ценностями.

Многие из нас уходили с работы или из отношений, даже несмотря на значительные жертвы, потому что это являлось правильным, хотя и болезненным поступком. И вы наверняка помните, как здорово себя чувствовали в результате!

Всякий раз, делая выбор в пользу более важной ценности, вы чувствуете себя потрясающе, и ваша уверенность в себе возрастает. Но всякий раз, когда вы по какой-либо

причине идете на компромисс со своими принципами, вы чувствуете себя некомфортно, неполноценно, виновато, и ваша уверенность в себе снижается.

## Закон обратимости

Тот факт, что ваши истинные ценности проявляются только в ваших поступках, подводит нас к малоизвестному ментальному принципу — закону обратимости. Он гласит, что точно так же, как мысли и чувства приводят к действиям, согласующимся с ними, действия, согласующиеся с определенными ценностями или убеждениями, приводят к мыслям и чувствам, которые вызвали бы подобные действия. А значит, даже если вы не имеете определенного качества, но сознательно действуете так, будто оно у вас уже есть, в итоге вы создадите в себе ментальное качество, соответствующее действию.

Доктор Уильям Джеймс, знаменитый философ и психолог, окончивший Гарвард, выразил данный принцип следующим образом: «Казалось бы, поступок должен следовать за чувством, но в действительности поступок и чувство идут рядом, и, управляя поступками, находящимися под прямым контролем воли, в отличии от чувств, мы получаем возможность косвенным образом управлять чувствами».

## Принцип «Ведите себя, как будто»

Вы можете развить в себе превосходный набор качеств — целостность, смелость, сострадание и уверенность, — действуя так, будто вы ими *уже* обладаете.

Чем больше вы «отыгрываете роль», особенно если демонстрируете данные качества в состоянии стресса или когда вам хочется сделать или сказать что-то еще, тем быстрее они становятся постоянной частью вашей личности. Чем больше вы практикуете необходимые ценности, тем быстрее становитесь по-настоящему выдающимся человеком.

Ключом к развитию непоколебимой уверенности в себе, которая сделает достижимым для вас все остальное, являются *самоконтроль*, *самообладание* и *самодисциплина*. Уверенность в себе приходит к вам напрямую, когда вы ведете себя уверенно, но чаще она приходит косвенно, когда вы поступаете и говорите как уверенный человек. Самое важное для саморазвития — постоянно жить в соответствии со своими наивысшими ценностями.

## **Принцип сопротивления**

В тяжелой атлетике мускулы развивают, постоянно поднимая тяжести. Чем тяжелее вес и чем сильнее сопротивление, тем больше крови устремляется в капилляры и тем крепче становятся мышцы.

В психическом развитии также присутствует принцип «сопротивления». В случае с «психическими мышцами» — особенно с психической мышцей или качеством уверенности в себе — вы тоже можете использовать данный принцип, чтобы ускорить собственное развитие. Всякий раз, когда вы проявляете самообладание и заставляете себя делать и говорить правильные вещи, особенно в условиях стресса, вы создаете сопротивление своим естественным склонностям и стремлениям. Оно порождает

дает *трение*. Именно такой вид трения или жара, воздействуя на тигель с химическими веществами, заставляет их кристаллизоваться и принимать новую форму.

Всякий раз, когда вы создаете ментальное трение, сопротивляясь естественным склонностям, противоречащим тому, что, как вы знаете, правильно, верно и соответствует вашим высшим ценностям, особенно в трудной ситуации, «ментальный жар» заставляет ваши ценности кристаллизоваться на более высоком уровне, и в итоге они становятся неотъемлемой частью вашего характера.

## Развивайте внутреннюю силу

Данное правило работает для любого человеческого качества. Если вы пережили большие невзгоды, то всегда способны выдержать и меньшие трудности. Как только вы проявили мужество в крупном противостоянии, вы всегда сможете проявить его перед лицом меньших проблем. Если вы ведете себя честно, когда на кону стоят большие суммы, вы и впоследствии всегда поступите точно так же, имея дело с меньшими суммами.

Фундаментом уверенности в себе, смелости и самоуверждения является глубокое внутреннее доверие, основанное на целостности и самодисциплине, которые в любой ситуации позволят вам жить в соответствии с наивысшими ценностями. Поступая каждый раз подобным образом, вы будете чувствовать себя позитивным и счастливым. Ваше поведение еще больше отразится на вашей личности и станет постоянной частью исключительного успешного человека, в которого вы превращаетесь.



*Практические упражнения*

1. Запишите три самые главные ценности, которые управляют вашей жизнью.
2. Запишите три самые главные ценности, которые вы практикуете в работе и бизнесе.
3. Запишите трех человек, живых или мертвых, с которыми вы хотели бы провести день.
4. Почему вы хотели бы провести день именно с ними? О чем вы их спросили бы и что обсудили бы с ними?
5. Почему эти три человека захотели бы провести день с вами? Каковы ваши самые лучшие качества?
6. Вспомните и запишите три случая, когда вы вели себя в соответствии со своими главными принципами, хотя могли пойти на компромисс?
7. Какие из своих действий вы должны изменить, чтобы с данного момента ваши поступки и ценности находились в гармонии?

---

ГЛАВА

2

---

# Целеустремленность и личная сила

*Не может быть смелости там, где нет уверенности или гарантии. Если мы уверены в своей победе, половина битвы уже выиграна.*

— Орисон Суэт Марден,  
американский писатель и основатель  
журнала «Success» (1848–1924)

**К**огда вы разовьете непоколебимую уверенность в себе, перед вами откроются такие возможности, которые сейчас вы себе даже не представляете. Вы сможете мечтать о большем, ставить перед собой большие цели, брать на себя больше обязательств и с большей искренностью погружаться в жизнь, чем когда-либо прежде.

Уверенность в себе — это петля, на которой поворачиваются ворота индивидуальных достижений. Когда ваша уверенность в себе станет безграничной, вы сможете реализовать больше потенциала, чем при любых других обстоятельствах.

Более двух тысяч лет назад Аристотель написал: «Счастье — это условие. Оно возникает, когда вы достигаете результата за счет целенаправленной деятельности».

## **Закон косвенного усилия**

Высказывание Аристотеля в некотором смысле повторяет закон косвенного усилия. Он гласит: почти все, что мы получаем в жизни, связанное с людьми и эмоциональными переживаниями, приходит к нам скорее *косвенно*, а не *напрямую*, в результате поступков, направленных на что-то иное.

Если мы стремимся к счастью *напрямую*, оно обычно ускользает от нас. Однако, если мы займемся чем-то

действительно важным и начнем продвигаться в направлении наших мечтаний и устремлений, мы почувствуем себя очень счастливыми.

Уверенность в себе также подчиняется закону косвенного усилия. Мы становимся более уверенными в себе, не просто пожелав этого, а ставя все более высокие цели и задачи и достигая их. Продвигаясь шаг за шагом вперед, мы осознаем, что продвигаемся в жизни, чувствуем себя лучше, сильнее и способны противостоять более серьезным трудностям.

## **Стать более уверенными и компетентными**

Мы разовьем уверенность достаточную, чтобы решить более масштабные задачи, направляя свою энергию на достижение меньших целей. Мы укрепим нашу уверенность по мере продвижения вперед, пока не достигнем момента, когда не останется ничего, за что бы мы ни решились взяться.

На самом деле привычка ставить все более масштабные цели и достигать их абсолютно необходима для развития всех максимальных уровней уверенности в себе и личной силы. Вы сможете по-настоящему верить в себя только тогда, когда будете абсолютно уверены, что способны сделать все, за что взялись.

Истинная уверенность в себе не проистекает из позитивного желания, позитивной надежды или позитивного мышления. Она происходит из позитивного *знания*, которое возникает, когда вы вновь и вновь доказываете себе, что у вас есть все необходимое, дабы добраться от вашего нынешнего положения до желанного.

Уверенность в себе — это состояние души. Это ощущение, и оно важнее фактов. Однако она должна основываться на фактах, чтобы на нее можно было положиться в трудную минуту. Ваша работа — сделать все возможное, чтобы убедить себя глубоко в душе: вас абсолютно *невозможно остановить* и вы способны достичь всего, к чему стремитесь.

## Мысль материальна

Если уверенность в себе — это особенность ума и настроя, то она основана на ментальных принципах и ментальных законах, главный из которых: «Мысль материальна». Вы являетесь не тем, кем *думаете*. Вы *являетесь* тем, о чем *думаете*. Пока вы систематически и сознательно меняете свое мышление о себе, ваша внешняя реальность тоже меняется, чтобы соответствовать ему. Ваши мысли определяют вашу жизнь, в том числе и в отношении вашего чувства уверенности в себе.

Ментальные законы — причина, по которой так важны цели, ведь последствия данных законов неотвратимы и неизбежны. Вы счастливы и успешны в той степени, в какой подчиняете свою жизнь и свое мышление этим законам и живете в гармонии с ними.

Первый из тех, который мы уже обсуждали, — закон причины и следствия. Он настолько прост и силен, что нужно постоянно напоминать себе о нем. Все происходящее в жизни, будь то успех или неудача, богатство или бедность, здоровье или болезнь, счастье или несчастье, уверенность в себе или неуверенность, — все подчиняется данному закону.

Библия определяет этот основной закон как принцип «посева и жатвы». В ней говорится: «Что посеял, то и пожнешь». В большой степени это относится и к мыслям, которые появляются у вас в голове.

Если вы посеете в своем сознании позитивные, оптимистичные и поднимающие настроение мысли, вы пожнете позитивные, оптимистичные и поднимающие настроение события и переживания. Иначе и быть не может. Если вы посеете ясные цели и задачи в своем уме, вы пожнете ясные результаты и награды во внешней жизни.

## Закон привлечения

Из закона причины и следствия вытекает закон привлечения — один из самых важных ментальных законов, объясняющих, что с вами происходит. Он гласит, что подобное притягивает подобное.

Вы неизбежно привлекаете в свою жизнь людей, идеи, обстоятельства и возможности, которые находятся в гармонии с вашими доминирующими мыслями. Точно так же, как магнит притягивает железные опилки, вы притягиваете все, что согласуется с тем, о чем вы думаете большую часть времени.

Согласно данному закону вы не можете думать об одном и привлекать что-то другое. О чем бы вы ни думали большую часть времени, вы притягиваете это в свою жизнь со всех сторон. Вот почему «нечеткие» цели приносят «нечеткие» результаты, а четкие цели приносят четкие результаты. Так как ваш уровень уверенности в себе напрямую связан с тем, насколько вы эффективны в достижении своих целей, очень важно, чтобы вы точно знали, чего хотите, и не думали ни о чем другом.

## Закон соответствия

Другой ментальный закон, также проистекающий из закона причины и следствия, — закон соответствия. Он гласит, что ваш внешний мир имеет тенденцию соответствовать вашему внутреннему миру. Ваш внешний мир здоровья, богатства и отношений является отражением ваших мыслей на каждую из данных тем.

Существует поговорка «Удерживаемые в голове мысли производят себе подобные». Ваши мысли и цели будто семена, а ваш ум — плодородная почва. Какие семена, положительные или отрицательные, ясные или неясные, вы бы ни посеяли в своем сознании, они вырастут в вашей реальности.

Все, что вы пожинаете или переживаете сегодня, — результат того, что вы посеяли в прошлом. Поскольку ваше сознание не является вакуумом, оно не остается пустым. Как сад, в котором вырастут либо цветы, либо сорняки.

Ваши мысли — самая могущественная сила в вашей вселенной. Они создают и служат причиной. Каждую минуту каждого дня они формируют мир вокруг вас. Как сказал Шекспир: «Нет ничего ни хорошего, ни плохого, но своими мыслями мы делаем это таковым». Ваша жизнь — результат ваших мыслей.

## Закон концентрации

Еще один принцип, влияющий на вашу жизнь, — закон концентрации. Он определяет, как будет развиваться и поддерживаться ваша уверенность в себе. Как упоминалось ранее, закон концентрации гласит: все, на чем вы концентрируетесь, увеличивается в размерах в реальности.

Размышление и постоянная концентрация чем-то похожи на полив и удобрение семян. Концентрация заставляет их расти быстрее. Чем сильнее вы сосредоточены на какой-либо цели или предмете, тем больше ваших умственных усилий направляется на то, чтобы сделать данную цель или предмет реальностью.

Закон концентрации объясняет, почему непоколебимая преданность одной цели идет рука об руку с великими достижениями. Способность полностью концентрироваться на одной задаче и не отвлекаться на все остальные объясняет, почему обычные люди достигают невероятных вещей. Американский ученый и экономист Питер Друкер однажды сказал, что, когда вы видите человека, сосредоточенного на каком-то действии, вы также видите и «монomanьяка<sup>1</sup> с миссией».

Благодаря данному ментальному закону, когда обычный человек со средними способностями использует все свои внутренние силы для достижения одной цели, часто он достигает намного больше, чем кажущийся более успешным человек, чья энергия направлена сразу на несколько целей. Потому что последний, как это нередко случается, не добивается ни одной.

## **Закон замещения**

Закон замещения гласит: ваше сознание может одновременно удерживать только одну мысль, положительную или отрицательную. Любая мысль, которая постоянно удерживается в вашем сознании, в итоге будет принята

---

<sup>1</sup> Мономания — в психиатрии XIX века: навязчивая или чрезмерная увлеченность одной идеей или субъектом; одностороннее, однопредметное помешательство.



подсознанием как инструкция или команда. И оно согласно с другими ментальными законами будет работать двадцать четыре часа в сутки, чтобы воплотить доминирующую мысль или идею в реальность. Ваше подсознание обладает необычайной мощью, оно — хранилище эмоций, убеждений, ценностей, взглядов и чувств. Все, что вы испытывали на протяжении всей своей жизни, остается в вашем подсознании.

Если вы стремитесь развить непоколебимую уверенность в себе, то должны подойти к своему «ментальному компьютеру» и сделать все необходимое, чтобы запрограммировать уверенность в себе глубоко в подсознании.

## Закон эмоций

Последний ментальный закон, о котором вам нужно знать, чтобы развить целеустремленность, личную силу и уверенность в себе, — закон эмоций. Этот закон гласит, что каждое принятое решение, каждая мысль и каждое предпринятое действие основаны на какой-то эмоции. Двумя основными эмоциями являются *страх*, находящийся на одном конце спектра эмоций, и *желание*, находящееся на его противоположном конце.

Когда вы удерживаете заряженную эмоциями мысль в своем сознании, она быстро принимается вашим подсознанием. Уже оно активирует все ваши умственные способности и начинает превращать внутреннюю мысль в результат или переживание во внешнем мире.

Чем ярче эмоция и чем сильнее она влияет на мышление и действия, тем быстрее происходят изменения в жизни. Если эмоция достаточно сильна, изменение может произойти мгновенно.

## Сила решения

Мой друг курил в течение тридцати лет. Он утверждал, что не мог бросить курить, потому что это была глубоко укоренившаяся привычка, возникшая еще в ранней юности. Однажды у него начались боли в груди, поэтому он отправился к врачу, который назначил серию анализов. Получив результаты, врач сообщил моему другу, что у него серьезное заболевание сердца и что если он продолжит курить, то умрет в течение последующих шести месяцев.

Английский писатель Сэмюэл Джонсон однажды сказал: «Когда человек понимает, что его вскоре повесят, его разум удивительным образом очищается». Мысль о смерти эмоционально зарядила моего друга настолько сильно, что он собрал сигареты, выбросил их в мусорную корзину и больше никогда к ним не прикасался.

В позитивном ключе, если вы абсолютно убеждены, что вам суждено добиться большого успеха в жизни и ничто в мире не помешает вам достичь великих целей, пока вы всем сердцем отдаетесь каждому действию и проявляете упорство, вы превратитесь в неудержимую природную стихию. Глубина вашей веры и крепость вашей убежденности значительно увеличат силу вашей личности. Если вы действительно верите в свою способность добиться большого успеха, вас будет невозможно остановить.

*Четыре «С» для развития внутренней уверенности в себе*

Вы можете развить в себе такого рода силу, как внутренняя уверенность, развивая то, что я называю «четырьмя С».

1. **Четкость (clarity):** Определите, чего именно вы хотите достичь и каким именно человеком вы хотите стать.
2. **Убежденность (conviction):** Развивайте в себе непоколебимую веру — вы способны сделать все, на что нацелились.
3. **Решительность (commitment):** Делайте все необходимое, будьте заранее готовы заплатить любую цену за успех, которого желаете добиться.
4. **Последовательность (consistency):** Двигайтесь к своим целям каждый день, утром, днем и ночью, пока их не достигнете.

Когда вы стремитесь к своим целям и действуете четко, убежденно, решительно и последовательно, вы находитесь на пути к уверенности, которая сделает для вас возможным все.

## Важность целей

Четко знать, чего вы хотите добиться, важно для развития уверенности в себе по той причине, что определяя главную цель вашей жизни, вы активизируете все ментальные законы в свою пользу. Как если бы в вашем двигателе достижений были включены все тумблеры, а форсажная камера настроена на ваш потенциал.

Четкие цели освобождают вас от закона случайности — тенденции к тому, что все происходит случайным и непредсказуемым образом. Цели помогают вам ясно представить направление и осознать, какой именно вы представляете свою жизнь. Цели дают вам ощущение силы, приверженности и сосредоточенности. Они за-

ставляют вас чувствовать — все, что с вами происходит, является частью организованного плана, который шаг за шагом ведет вас к достижению высших идеалов.

Ваша способность ставить цели и планировать их достижение — «главный навык» успеха, без которого мало чего можно добиться. Привычка регулярно ставить цели и достигать их, пожалуй, важнее любого другого навыка, которому когда-либо можно научиться.

## Главный навык успеха

За годы жизни я лично столкнулся с тысячей примеров важности постановки целей среди моих студентов. Недавно я выступал приблизительно перед шестьюстами членами национальной ассоциации на их ежегодном съезде в Финиксе, штат Аризона, и подчеркнул важность четкой формулировки желаний, а затем письменных планов по их достижению.

Это происходило в субботу. Примерно через пять дней, в следующий четверг, один из присутствующих позвонил мне в офис, чтобы узнать номер факса. Он сказал, что хочет немедленно что-то отправить, а почта — это слишком долго.

В пришедшем письме содержалась следующая удивительная история: джентльмен, его написавший, сказал, что много раз слышал о постановке целей и предполагал, что отнесется равнодушно к моему выступлению на съезде. Однако произошло с точностью до наоборот. Он решил, что со всей серьезностью подойдет к данному вопросу и запишет цели на следующий год.

Далее в письме говорилось, что в воскресенье он составил список из десяти целей, как личных, так и финансовых, которые хотел бы достичь в течение следую-

щих двенадцати месяцев. К своему удивлению он достиг пять из десяти целей уже к понедельнику, на следующий день, в пять часов. Он с трудом мог в подобное поверить! Он быстро записал еще пять целей, чтобы довести список на год до десяти, и к четвергу, когда он прислал мне это письмо, еще пять целей были достигнуты. За неделю с четкими записанными на бумаге целями и планами он добился большего прогресса, чем за весь предыдущий год.

## Поразительные истории успеха

Другой джентльмен, недавно иммигрировавший из Пакистана, разорился до такой степени, что спал на земле, когда кто-то дал ему прослушать мою аудиопрограмму о постановке целей. Она изменила его жизнь. Четыре года спустя он основал два успешных бизнеса, а его состояние составило более миллиона долларов.

Женщина, переживавшая трудный период с личными, медицинскими и финансовыми проблемами, решила поставить перед собой новые цели и составила планы по борьбе с трудностями. В результате в течение одного года она разорвала плохие отношения, присоединилась к «Анонимным алкоголикам» и бросила пить, похудела на сорок фунтов (восемнадцать килограмм) и утроила доход, который составил более чем сто тысяч долларов в год. Она приписывала свои успехи силе выписанных на бумагу целей.

Существует бесчисленное множество других свидетельств силы выписанных на бумагу целей. Я получаю их лично и по электронной почте каждую неделю от людей со всего мира. Прежде чем данная глава закончится, я расскажу вам о простой технике постановки целей, которая поможет перезагрузить вашу жизнь.

## Вас сдерживает страх

Помните, я писал, что все ваши поступки — результат либо страха, либо желания? Страх есть и всегда был величайшим врагом человечества, а также величайшим врагом уверенности в себе. Именно он сдерживает нас больше, чем любой другой фактор. Страх всех видов действует на нас подсознательно, подрывая и саботируя наши лучшие намерения и наши самые большие надежды.

Читая эти слова, вы, скорее всего, думаете о страхе, который каким-то образом сдерживает вас. Что бы вы ни делали, страх поднимет свою уродливую голову и попытается подставить подножку. Иногда страх проявляется сознательно в форме логических обоснований и оправданий, которые вы используете, чтобы саботировать и сдерживать собственные действия.

Иногда вы отказываетесь ставить перед собой цели, говоря: «Я уже знаю свои цели; мне не нужно их записывать». Ваше подсознание заявляет: «Если ты не будешь ставить четкие цели, то ты не потерпишь неудачу». Но это просто еще один способ сказать, что вы на самом деле не верите в свою способность стать лучше, чем сейчас.

Зачастую страх проявляется в виде прокрастинации. Вы обещаете записать свои цели и планы в выходные, или во время отпуска, или в свободное время, или когда вы сможете посвятить этому несколько часов, или когда-нибудь в неопределенном будущем. Но, как и более 97% взрослых, вы так никогда этого и не сделаете.

Вы начнете рассуждать логически и скажете: «Учитывая мое положение, подобное, вероятно, все равно не имело бы никакого значения».

## Зона комфорта

Если величайшим врагом уверенности в себе является страх, то величайшим врагом человеческих достижений является *зона комфорта*. Психологи определили, что у каждого человека есть естественная склонность соскальзывать в зону деятельности и поведения, в которых он чувствует себя удобно, легко и непринужденно, да так и оставаться там.

Мы перестаем стремиться. Мы расслабляемся. И день за днем вырабатываем привычки, которые приводят к неуспешности и неудачам. Мы делаем меньше, чем на самом деле способны. Мы общаемся в социальных сетях, смотрим телевизор, слушаем музыку, общаемся и вообще тратим впустую время, а потом, в конце концов, убеждаем себя, будто это все, на что мы способны.

Большинство людей находятся в зонах комфорта, которые они создали сами. Ваша внешность и индивидуальность, привычные способы реакции на людей и на жизнь — это ваша зона комфорта. Сумма, которую вы зарабатываете, ваш уровень жизни и карьеры — это ваша зона комфорта. Ваш уровень умственной и физической подготовки — это ваша зона комфорта.

## Сопротивление изменениям

Как только человек попадает в зону комфорта, естественной реакцией становится сопротивление любым изменениям, даже полезным. Вынужденно ее покинув, например, разорвав отношения или потеряв работу, вы непременно попытаетесь ее воссоздать с тем же типом людей или работы.

Каждый из нас терял работу, которая ему не нравилась, но тут же отправлялся на поиски аналогичной работы. Мы вступаем в отношения, которые не складываются, и нашей естественной реакцией является попытка сформировать новые отношения с человеком похожего типа. Зарабатывая определенную сумму денег, мы, вместо того чтобы повысить способность зарабатывать, корректируем образ жизни и приспосабливаемся к нашему финансовому положению.

Трагедия зоны комфорта заключается в том, что, начиная с удобства, она быстро приводит к расслабленности. А та, в свою очередь, приводит к скуке, к вопросу: «Неужели это все?» И наша жизнь из захватывающего приключения превращается в бесконечное повторение того, что произошло вчера.

В итоге зона комфорта ведет через расслабленность и скуку к разочарованию и неудовлетворенности. В глубине души каждый человек знает, что рожден с удивительными способностями и что жизнь может быть гораздо лучше. Как однажды сказал американский психолог Карл Роджерс: «В каждом организме заложено врожденное стремление к полному раскрытию данных ему способностей». Внутри каждого человека живет неумолкающее «что-то», которое говорит ему — он может быть кем-то еще, иметь и делать гораздо больше. Это чувство есть и у вас.

## **Достигаем собственного величия**

Великие мужчины и женщины обладают абсолютной верой — они живут на земле для того, чтобы сделать нечто замечательное со своей жизнью. Они способны видеть что-то большее и лучшее, чем нынешние обстоятельства.



Собственное величие означает присутствие чувства предназначения и убежденность в том, что ваши мысли и воображение — единственные реальные пределы ваших возможностей.

Психолог Уильям Джеймс сказал: «По сравнению с тем, что должно быть, мы только наполовину пробудились. Мы используем лишь малую часть наших физических и умственных ресурсов. В широком смысле человеческая индивидуальность располагает способностями различного свойства, которые нам по привычке не удастся использовать».

Основатель журнала «Success» («Успех») Орисон Суэтт Марден однажды сказал: «Внутри вас есть силы, с помощью которых, если бы вы могли их раскрыть и использовать, вы сделали бы все, о чем когда-либо мечтали и что представляли».

В ходе пятилетнего изучения лидеров, о котором сообщается в его книге «Leaders» («Лидеры»), американский писатель и пионер в данной области исследований Уоррен Беннис обнаружил, что каждый из них сознательно избегал «зоны комфорта», постоянно ставя перед собой более масштабные цели. Они никогда не позволяли себе расслабиться и прожили свою жизнь в полную силу, всегда стремясь быть и делать больше.

Чтобы развить непоколебимую уверенность в себе, вам нужно видеть себя и думать о себе как о лидере и делать то же, что и лидеры. Вам нужно стремиться к самым дальним границам своего потенциала и ставить перед собой цели, которые раскрывают в вас все самое лучшее, которые вызывают чувство мастерства и максимальной производительности. И все это начинается с блокнота, ручки и вас самого.

## Представьте, что нет ограничений

Отправная точка для вас — отбросить все ментальные ограничения и позволить своему разуму свободно блуждать по вселенной возможностей. Сейчас ваша основная задача — позволить себе «идти навстречу мечте» и точно определить, чего вы хотите от жизни, в каждой области и в каждом измерении. Решите, что правильно, прежде чем решать, что возможно. Представьте, что можете быть, кем хотите, иметь или делать практически все, что действительно желаете, если точно знаете, что это такое.

Во-первых, составьте *список мечтаний*. Представьте, что у вас нет ограничений по времени, деньгам, знаниям, контактам, опыту или образованию, а все, что вы собираетесь записать, — осуществимо. Помните, все, что вы можете четко определить и изложить на бумаге, в целом возможно, если вы достаточно сильно этого хотите и готовы приложить для достижения цели все необходимые усилия и пойти на жертвы.

Не существует нереалистичных целей, есть только нереалистичные *временные рамки*. Запись целей заставляет вселенную работать на вас и активирует все ментальные законы, способные помочь вам. На самом деле многие люди составляют список целей перед Новым годом, откладывают его и в конце года вновь возвращаются к нему. И тут они выясняют, что 80% целей достигнуты, иногда самыми удивительными способами.

Запись больших, сложных целей приводит к трем вещам. Во-первых, ваша «Я-концепция» оптимизируется, и ваша уверенность в себе немедленно повышается. Постановка целей требует уверенности в себе и одновременно ее укрепляет. Смелость записать то, чего вы

действительно хотите, улучшает представление о себе и повышает самооценку. Само действие порождает ощущение большой личной силы и возможностей.

Во-вторых, задействуются ваши умственные и эмоциональные силы. Постановка целей дает прилив физической и умственной энергии. Ваше сердцебиение и дыхание учащаются. Само действие по своей сути захватывающе. Это звучит немного банально, но кто-то однажды сказал: «Чувствуешь себя вялым? Составь список!» И он прав. Это все равно что нажать на акселератор собственного умственного и физического потенциала. И если вы будете делать так каждый день, вас ожидают потрясающие результаты.

В-третьих, сам факт, что вы поставили перед собой цель и зафиксировали ее на бумаге, резко увеличивает вероятность ее достижения. Человеческий мозг устроен таким образом, что вы не сможете четко записать цель на бумаге (не в компьютере!), если не имеете возможностей каким-то образом ее достичь. Самый важный вопрос — насколько сильно вы этого хотите?

Есть несколько умственных упражнений, которые можно использовать при постановке своих целей:

1. Представьте, что вы выиграли миллион долларов наличными и можете сделать и купить что угодно на эти деньги. Что бы вы сделали в первую очередь? Куда бы отправились? Какие изменения вы внесли бы в свою жизнь? Если бы у вас была полная финансовая свобода, насколько ваши действия отличались бы от нынешних?
2. Представьте и опишите свой идеальный образ жизни. В какой стране вы предпочли бы жить? В какой

компании вы предпочли бы работать или какую компанию вы открыли бы? Какой дом и машину вы хотели бы? Как вы хотели бы проводить свое время и прожить свою жизнь? Каких отношений вы хотели бы?

3. Спросите себя, что бы вы сделали, если бы узнали, что вам осталось жить всего шесть месяцев. Если бы у вас не было ограничений, как вы провели бы свои последние шесть месяцев на земле? Это еще один способ разобраться, что для вас действительно важно. С кем вы хотели бы провести время? Чего бы вы хотели достичь? Что бы вы хотели оставить после себя? Другими словами, что вы действительно цените? Какие вещи действительно придают смысл вашей жизни?
4. Перечислите все свои заботы и проблемы и напишите цель, которая является идеальным решением каждой из них. Если вас беспокоят деньги, выберите цель, которая четко определяет, сколько вы хотите заработать, сколько накопить и к чему стремитесь в финансовом плане в течение следующих трех-пяти лет.
5. Подумайте о семье и отношениях. Опишите идеальную ситуацию между вами и важными для вас людьми, а затем сформулируйте ряд целей для ее достижения.
6. Обратите внимание на свое здоровье. Опишите, что для вас значит идеальное здоровье и физическая подготовка, а затем составьте план достижения данного уровня.
7. Определите, каким человеком вы больше всего хотели бы стать как в личном, так и в профессиональном

аспекте. Затем разработайте план личного и профессионального развития, который позволит вам учиться, расти и становиться тем человеком, которым вы сильнее всего восхищаетесь и которым хотели бы быть. Как сказал Гёте: «Вы должны кем-то стать прежде, чем сможете что-то получить».

## Разбейте свои цели на категории

Как только вы сформулируете цели, распределите их по важным сферам вашей жизни. В основном существует шесть подразделений, характерных для большинства людей, но у вас может быть больше или меньше.

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

Чтобы вы могли проявить себя с лучшей стороны, жизнь должна быть сбалансирована. Это означает, что вам нужно иметь цели в каждой сфере, чтобы вы постоянно продвигались вперед в том, что для вас важно.

## Упорядочите свои цели

Как только вы изложите все свои цели в письменном виде, следующий шаг — упорядочить их в порядке *приоритетности*. Выберите цели, которые более важны, чем

другие, и поместите их в начало каждого списка. Затем выберите цели, которые являются вторыми, третьими и четвертыми, и так далее.

Последнее и, возможно, самое важное в постановке целей, — вы должны выбрать одну цель, которая является наиболее важной, чем любая другая. Это ключ к вашему успеху. Умственная дисциплина, необходимая для постановки целей и их сортировки, а также для выбора *главной конкретной цели*, является отправной точкой индивидуального величия.

Именно достигнув главной конкретной цели, вы достигнете и многих других. Она станет центральной для всех остальных целей и действий и позволит вам сфокусировать все свои умственные ресурсы, как лазерный луч, на чем-то одном. Ваш дальнейший прогресс в достижении данной единственной цели — это то, что в итоге породит непоколебимую уверенность в себе, к которой вы стремитесь.

## Сфокусируйтесь и сконцентрируйтесь

Нелегко полностью сфокусироваться на одной цели, но это важно. Орисон Суэйт Марден писал: «Победителями забега стали *сосредоточенные* мужчины и женщины, которые наносили удары кувалдой по одному месту, пока не достигли своей цели. Успешные мужчины и женщины сегодняшнего дня — это люди одной всепоглощающей идеи, одной непоколебимой цели, люди с единственной твердой целью».

Марден также сказал: «Каждый великий человек стал

великим, каждый успешный человек преуспел в той мере, в какой он ограничился одной конкретной целью».

Целенаправленная концентрация на мечте усилит ваши желания и увеличит эмоциональное стремление к цели. Такая интенсивная концентрация активизирует закон притяжения и начнет привлекать в вашу жизнь людей и возможности, которые помогут вам достичь заявленной цели. Чем больше вы о ней думаете, тем сильнее она будет доминировать и направлять вашу жизнь. Чем больше вы о ней думаете, тем быстрее будете двигаться к ней, а она будет двигаться к вам.

## **Оцените цель и установите сроки ее достижения**

Вашу главную цель нужно оценить. Это основное правило: «Что поддается оценке, того можно достичь». Сделайте ее четкой, количественной и объективной, а при необходимости разбейте на более мелкие части, над которыми сможете работать — над одной за раз.

Ваша главная цель также должна быть четко привязана ко времени. Установите для нее срок достижения. Выберите реалистичную, но требующую усилий дату и запишите ее. Если цель долгосрочная, например, на два или три года, разбейте ее на более мелкие части с незначительными целями или контрольными показателями за каждые 30–60 дней.

Создайте структуру вознаграждений, которые будете давать себе за достижение каждой части цели и за достижение ее в целом. Для максимальной мотивации при-

вяжите каждую цель к вознаграждению, а каждую часть цели к меньшему вознаграждению.

Наградой может стать ужин в ресторане, отпуск или отдых, новая машина или новый дом. Это может быть что-то, что имеет значение для всех членов вашей семьи. Многие люди заручаются поддержкой и работают вместе с супругом и детьми, выбирая вознаграждение, которое при достижении цели получит каждый. Награды делают процесс более увлекательным и интересным. Они действуют как внутренний стимул, который мотивирует идти вперед, когда становится сложно.

## Создавайте планы

Как только вы определили свои основные и второстепенные цели, приступайте к созданию планов. Составьте подробные списки всего, что вам потребуется сделать для достижения каждой цели, а затем упорядочите их по времени и приоритетам.

Что вы сделаете в первую очередь, что во вторую? Что важнее? Что менее важно? Оцените каждое действие и установите для него крайний срок выполнения. Выберите первое, что придет в голову, и приступайте к работе. Ставя цели, составляя планы и работая над их воплощением, вы присоединитесь к 3% великих взрослых людей, и теперь ваш успех практически гарантирован.

И последнее: держите цели *в секрете*. Вы укрепляете уверенность в себе и личную силу, сохраняя цели внутри себя и сознательно направляя усилия, ежедневно и ежедневно, на их достижение.



Многие люди совершают ошибку, слишком много болтая о своих целях. Слишком много разговоров приводит к тому, что энергия рассеивается, а мотивация снижается. Это ослабляет решимость. Люди теряют силу и власть, которыми обладали бы, если бы держали свои стремления при себе, а концентрировались на целенаправленной деятельности.

## Простая техника

Хочу поделиться с вами простой техникой, которая изменила мою жизнь и жизнь почти каждого человека, который ее использовал. Она очень проста: заведите блокнот на спирали, который используют для заметок. Начинайте каждый день, записывая основные цели в *настоящем времени*, как будто они уже стали реальностью.

Используйте четкие, конкретные слова, такие как: «Я зарабатываю», «Я достигаю» или «Я есть». Вы можете писать в блокноте и другие вещи, если хотите, но самое важное — вы тратите пять минут каждый день, чтобы написать и переписать свои основные цели, не возвращаясь к тому, что вы упомянули вчера.

Записывая цели от руки вы используете принцип «психоневромоторной активности», с помощью которого каждый раз загоняете их все глубже в свое подсознание. Вы увеличиваете интенсивность желания и силу веры, включаете ментальные законы концентрации, притяжения и соответствия. Вы концентрируете умственную энергию и повышаете уверенность в том, что цель достижима.

Когда вы переписываете цели каждый день, они становятся яснее и обретают собственную силу. Данное упраж-

нение настолько глубоко внедряет цели в ваше подсознание, что в итоге они «фиксируются», и вы начинаете непреодолимо и неудержимо двигаться к их достижению. Когда это произойдет, ваше будущее окажется гарантированным.

По мере усиления способности ставить и достигать всего, чего вы хотите в жизни, вы разовьете в себе уверенность, которая проистекает из позитивного «знания», а не из позитивного мышления. Вас будет невозможно остановить.

### *Практические упражнения*

1. Решите сегодня, чего вы действительно хотите от жизни. Ставьте цели так, как если бы у вас не было ограничений и, что бы вы ни написали, всего могли бы достичь.
2. Составьте список из десяти целей, которых желаете достичь в ближайшие двенадцать месяцев.
3. Запишите цели с помощью глаголов первого лица настоящего времени. Например: «К этой дате я зарабатываю XXX,XXX долларов».
4. Установите крайние сроки для каждой из целей и при необходимости дополнительные сроки.
5. Составьте список всего, что вам понадобится сделать для достижения своей цели, и упорядочьте список по последовательности и приоритету. Это будет вашим планом.
6. Просмотрите свой список и спросите: «Если бы я мог гарантированно достичь какой-либо одной цели в течение 24 часов, какая максимально положительно повлияла бы на мою жизнь?»

7. Напишите эту цель номер один, главную конкретную цель, вверху новой страницы. Составьте список всего, что вы могли бы сделать для ее достижения. Затем составьте план и немедленно приступайте к его выполнению.
8. Делайте что-то каждый день для достижения главной цели. Не отступайте до тех пор, пока не добьетесь успеха, независимо от того, насколько будет трудно и сколько времени займет.

Данный процесс постановки и достижения одной большой цели укрепит вашу уверенность в себе до такой степени, что вы станете непоколебимым на всю оставшуюся жизнь.

---

ГЛАВА

3

---

# Компетентность и личное мастерство

*Качество жизни человека прямо пропорционально его стремлению к совершенству, независимо от выбранной им области деятельности.*

— Винс Ломбарди,  
американский футболист и тренер,  
(1913–1970)

**В**ы почувствуете себя счастливым, удовлетворенным и будете наслаждаться высоким уровнем уверенности в себе только тогда, когда осознаете, что превосходно делаете что-то важное для себя и других.

К счастью, вы, как и любой другой человек, обладаете врожденной возможностью прекрасно справляться с тем, что делаете, и достигать наивысших результатов в жизни и в выбранной вами области. Вы способны функционировать в выдающемся диапазоне и достигать мастерства в любой сфере, которая важна для вас. Развитие прочной уверенности в себе не принимает меньшего.

## **Рабочий диапазон**

В книге «Битва за космос» американского писателя Тома Вулфа<sup>1</sup> и в одноименном фильме<sup>2</sup> в мире летчиков-испытателей и опытных образцов самолетов постоянно ссылаются на так называемый «конверт полета» или «рабочий диапазон».

Этот «рабочий диапазон» состоит из максимального и минимального уровней сигналов. Максимальный уро-

---

<sup>1</sup> Вулф Томас. Битва за космос (The Right Stuff). Спб.: Амфора, 2006.

<sup>2</sup> В российском прокате фильм вышел под названием «Парни что надо», 1983.

вень указывает высоту и скорость, на которых летал любой предыдущий самолет, вплоть до времени последнего тестового запуска. Он определяет максимальную высоту и скорость, после превышения которых новый самолет развалится в воздухе, выйдет из строя или самоликвидируется.

Цель летчика-испытателя — расширить диапазон. Его работа — летать все быстрее и выше, чтобы узнать внешние пределы скорости, высоты и выносливости, которых способен достичь конкретный самолет. Летчик постоянно заставляет самолет лететь все выше и быстрее, пока не почувствует, что тот достиг своих абсолютных внешних пределов. Именно тогда он снижает показатели, чтобы избежать разрушения самолета и собственной смерти.

Это «максимальный уровень рабочего диапазона», который становится «минимальным уровнем рабочего диапазона» для следующего самолета и следующего раунда испытаний.

Каждый самолет, независимо от того, насколько хорошо он сделан, имеет внешний предел своих возможностей. Он может летать только с определенной скоростью и на определенную высоту, не больше. Нельзя беспрдельно расширить механические возможности предмета, сделанного из металла руками.

## Расширьте свой диапазон

Основное различие между вами и самолетом заключается в том, что у вашего диапазона нет «максимального уровня». Как сказал Эмерсон: «Заклученная в человеке сила нова по своей природе. Никто, кроме него, не знает, ка-

кова она и что он способен сделать, и не узнает, пока не попробует».

По словам Томаса Эдисона: «Если бы мы делали все, на что способны, то буквально поразили бы самих себя». Максвелл Мольц, автор книги «Психокибернетика»<sup>1</sup>, писал: «Прямо сейчас у вас имеется сила делать то, о чем вы и не мечтали. И она станет доступна вам, как только вы поменяете свои убеждения».

Другими словами, в отличие от самолета, максимальный уровень вашего рабочего диапазона не заперт в определенных границах времени и пространстве. Ваш максимум определяется исключительно вашими собственными убеждениями и вашей собственной уверенностью в том, на что, по вашему мнению, вы способны.

## Уверенность в себе и самоуважение

Ваша уверенность в себе тесно связана с самоуважением и с тем, «насколько вы себе нравитесь». Американский психолог доктор Натаниэль Бранден называет самоуважение «вашей репутацией в отношении самого себя». Отношение к себе и своим способностям в различных ситуациях определяет, насколько вы себе нравитесь и насколько считаете себя ценным и достойным человеком. Чем больше вы себе нравитесь, тем лучше у вас все получается.

Обратной стороной самооценки является то, что психологи называют самоэффективностью. Самоэффективность определяет, насколько эффективным и компе-

---

<sup>1</sup> Мольц Максвелл. Психокибернетика (PSYCHO-CYBERNETICS). М.: Бомбора, 2019.

тентным вы себя считаете для выполнения конкретной задачи или достижения поставленных целей. Это самоуважение, основанное на результатах. То есть если уверенность в себе и вера в себя определяются вашим самоуважением или тем, насколько вы себе нравитесь, то самоуважение определяется тем, насколько компетентными вы себя чувствуете в любой ситуации.

Например, если проблема возникает на работе или дома и вы настолько хорошо знакомы с ней, что в состоянии решить ее быстро и правильно, самооэффективность и самоуважение повышаются. Вы чувствуете себя более способными, уверенными в себе и готовыми к решению других задач и трудностей. Вы чувствуете себя позитивнее и оптимистичнее. Вы чувствуете себя великолепно.

С другой стороны, если возникнет проблема или трудность, которую вы не можете решить, вы почувствуете разочарование или собственную неэффективность, отчего самоуважение пострадает, а уверенность снизится. Вы негативно оцените себя и свои способности. Вы можете даже разозлиться или впасть в депрессию. Вы ощутите себя скорее беспомощным, чем могущественным.

Вот почему, играя в покер, говорят: «Победители смеются и рассказывают анекдоты, в то время как проигравшие заявляют: “Заткнись и сдавай”».

## Обретите уверенность в себе

Закон причины и следствия можно применить к вам настоящему и к вам будущему. Если эффект, которого вы желаете достичь, — высокий и непоколебимый уровень уверенности в себе, ведите себя, как другие люди, обла-



дающие высоким и непоколебимым уровнем уверенности в себе. И вскоре вы сами его приобретете.

Исследования, проведенные с участием тысяч мужчин и женщин, которые перешли от обычной деятельности к экстраординарной и от чувства ущербности к чувству собственного превосходства, показывают, что существует прямая причинно-следственная связь между компетентностью и мастерством с одной стороны, и уверенностью в себе с другой.

Психолог Михай Чиксентмихайи из Чикагского университета написал отличную книгу «Поток: Психология оптимального переживания»<sup>1</sup>. Пиковые ощущения — это форма «естественного кайфа», которая заставляет вас чувствовать себя потрясающе, что, в свою очередь, порождает общее ощущение благополучия и счастья. В настоящее время причины такого эффекта хорошо известны.

## Достигая пика эффективности

Чтобы достичь превосходного, здорового ощущения оптимальной эффективности, вам нужны четкие цели, сложные стандарты, регулярная обратная связь, полная концентрация, поэтапный успех и ощущение, что вы вводите свои возможности на новый, более высокий уровень.

Создав ситуацию, в которой вы испытаете все эти чувства, вы почувствуете, что работаете на максимальном уровне собственного диапазона. Вы почувствуете, что станете все лучше и лучше в том, для чего вы идеально

---

<sup>1</sup> Чиксентмихайи Михай. Поток: Психология оптимального переживания (Flow. The psychology of optimal experience). М.: Альпина нон-фикшн, 2015.

подходите, и что, хотя вы все еще работаете в пределах своих возможностей, вы постоянно их раздвигаете.

Когда вы погружаетесь в такого рода переживания, вы часто теряете счет времени. Вы перестаете осознавать голод, жажду или усталость, чувствуете спокойствие, ясность мыслей и эйфорию. Тесты показывают, что, когда вы находитесь в состоянии *потока*, ваш мозг выделяет эндорфин, природный гормон удовольствия, который заставляет вас чувствовать себя счастливым и заряженным энергией.

Часто, пока вы переживаете подобное состояние, вам кажется, что остальной мир замедляется. Вы действуете с необычайной ясностью и верите, что способны выполнить огромное количество работы за более короткий промежуток времени, с большой точностью и небольшим количеством ошибок. Вы понимаете, что если бы регулярно попадали в такой поток, то могли бы делать невероятные вещи в работе и в жизни.

## Попасть в поток

У каждого из нас имеется опыт преодоления трудностей, когда мы испытывали огромный стресс из-за того, что нам требовалось выполнить много работы за короткий период времени. Однако в тот момент у нас были четкие цели и твердая вера в то, что мы способны справиться с поставленной задачей. Мы входили в «поток» и чувствовали, будто взлетаем и отрываемся от земли.

Вы тоже наверняка испытывали подобное. Зачастую это оказывался настолько невероятный опыт, что вы вспоминали о нем в течение многих месяцев или даже лет. И вот в чем тут дело. Достижение в жизни необычных

вещей мужчины и женщины — это просто обычные люди, которые научились погружаться в «поток» и функционировать на пике производительности чаще, чем среднестатистический человек. Вы тоже так можете.

У каждого исследования успеха и уверенности в себе, у каждой ситуации, в которой человек высоко себя оценивает, обладает высоким уровнем самоуважения и гордости самым собой, есть одна общая черта. Каждый достигший высоких результатов человек находился в нужном месте в нужное время и выполнял именно ту работу, на которую способен только он. И лично *вы* никогда не будете по-настоящему счастливы и по-настоящему удовлетворены, пока не займете свое законное место среди этих самых счастливых и высокоэффективных мужчин и женщин.

## **Найдите свое настоящее предназначение**

Одна из величайших радостей человеческого существования — найти свое «истинное предназначение», работу или занятие, которые идеально вам подходят, а затем вложить в него всю свою душу и хорошо работать. Самые счастливые люди в нашем обществе — те, кто настолько поглощен своей деятельностью, что не знает, где заканчивается работа и начинается развлечение. Если бы подобное было возможным, многие из них выполняли бы свою любимую работу бесплатно. Хотя некоторые так и делают. Если бы они выиграли десять миллионов долларов в лотерею, они бы сознательно продолжили заниматься любимым делом бесплатно всю оставшуюся жизнь или до тех пор, пока не кончатся деньги.

Эммет Фокс, ирландский духовный лидер Новой мысли в начале XX века, назвал это «желанием вашего сердца». Он сказал, что вы находитесь на Земле, чтобы совершить нечто особенное, что, скорее всего, можете сделать только вы, и что вы никогда не будете по-настоящему удовлетворены, пока полностью не посвятите себя этому.

Фокс сказал еще одну важную вещь: почти всегда вы имеете представление о том, что это. Вам нужно только прислушаться к себе, а затем довериться полученным ощущениям.

## Бабушка Мозес

Когда бабушка Мозес, как ее позднее стали называть, была молодой девушкой и жила на ферме, она хотела рисовать, но ее семья и друзья говорили, что это чепуха. Они заявляли, что, раз она девочка с фермы, ее главная цель в жизни — выйти замуж за мальчика с фермы, родить и вырастить детей (которые тоже станут фермерами). Поэтому она отложила в сторону желание своего сердца и сделала то, что, по ее мнению, должна была.

К моменту, когда она вышла из подросткового возраста, у нее уже имелись дети, а в следующее десятилетие она родила еще несколько детей. В сорок лет она стала бабушкой, а в шестьдесят — прабабушкой. Когда ей исполнилось семьдесят пять, ее муж умер, дети уже выросли, а врач сказал, что она слишком стара и больше не может работать на ферме. Она чувствовала, что у нее осталось не так много времени, поэтому решила исполнить свое «заветное желание» и немного порисовать, пока еще жива.

Она поехала в соседний город в художественный магазин. Продавец продал ей краски, несколько холстов и кистей и показал, как ими пользоваться. Она вернулась на ферму, села и начала рисовать то, что мы теперь называем «примитивными американскими пейзажами».

Бабушка Мозес закончила свою первую картину, когда ей было семьдесят восемь лет. Когда ей исполнился сто один год, в крупной галерее Нью-Йорка состоялась выставка ее работ. В последние десять лет ее жизни некоторые бабушкины картины были проданы более чем за сто тысяч долларов каждая.

Но вот в чем дело. В детстве ее убеждали, что она не должна рисовать, потому что это слишком затратно и ее родители не могут себе подобное позволить. Тем не менее, когда она начала рисовать, она стала зарабатывать за год на своих картинах больше, чем они с мужем заработали на ферме за всю свою жизнь. Ее талант оказался не только врожденным, но еще и абсолютно оригинальным.

Было подсчитано, что, если бы она начала рисовать в подростковом возрасте, как действительно хотела, и ее картины оказались бы такими же коммерчески успешными, как сегодня, она стала бы одной из самых богатых женщин в Америке.

## Следуйте за своим сердцем

История человечества записана в историях мужчин и женщин, которые следовали желаниям своего сердца и делали то, на что были способны только они, и от всего сердца. Независимо от вашей ситуации, прямо сейчас данная возможность открыта и для вас.

Полковнику Харланду Сандерсу исполнилось шестьдесят шесть лет, когда он продал свою первую курицу, приготовленную по рецепту «Жареный цыпленок из Кентукки» («KFC»). Он всю жизнь проработал поваром в маленьком кафе, жаря цыпленка собственным оригинальным способом. И только в возрасте шестидесяти шести лет он сделал то, что должен был сделать десятилетия назад: создал свою франшизу и стал одним из самых известных и богатых людей в мире.

Молодой человек шестнадцати лет, один из моих студентов, так воодушевился, узнав о своих возможностях, что открыл свой собственный бизнес в сфере общественного питания, добился успеха и прибыльно продал его, когда ему исполнилось восемнадцать. Как результат, его достижения и уверенность в себе оказались настолько впечатляющими, что, когда он пошел работать в крупную продуктовую сеть, то начал так быстро продвигаться по служебной лестнице, что к девятнадцати годам он стал самым молодым менеджером продуктового супермаркета в Америке. И он любит каждую рабочую минуту.

## Необходимы смелость и уверенность

Бесчисленное множество мужчин и женщин писали мне и приходили на мои семинары по всей стране. Эти люди говорили мне, что момент, когда они собрались с духом и сделали то, что действительно хотели сделать, стал поворотным в их жизни. Некоторые из них резко увеличили свои доходы в пять-десять раз (но, конечно, не все). Но в каждом отдельном случае они работали усерднее, чем прежде, и в результате были счастливее, чем когда-либо. Их головы гордо подняты, их глаза сияют, их голоса

ясны, а разговоры позитивны, и сразу понятно, что они действительно наслаждаются своей жизнью. Они обладают спокойной, тихой и непоколебимой уверенностью в себе, что и отличает их от окружающих.

Начните развивать компетентность и мастерство, а также сопутствующую им уверенность в себе с самоанализа и самосознания. Сократ сказал, что суть всякой мудрости и понимания содержится в словах: «Человек, познай самого себя». Вы можете использовать шесть подходов при самоанализе, чтобы определить, какая деятельность окажется идеальной для вас.

Во-первых, задайте себе следующие вопросы:

1. Какие ваши таланты, склонности и способности вы считаете врожденными?
2. Какая деятельность в прошлом давалась вам легко и просто, а другим людям трудно?
3. Какие предметы в школе и какая сфера вашей рабочей деятельности вам больше всего нравится?
4. Чем вам больше всего нравилось заниматься в возрасте от 7 до 14 лет? (Спросите свою маму!) Это часто является показателем того, чем вы должны заниматься, будучи взрослым.
5. Какие аспекты вашей рабочей деятельности вам удаются лучше всего?
6. От какой работы и каких занятий вы кайфуете? Они дают вам энергию, наполняют вас энтузиазмом, и вы теряете счет времени, когда занимаетесь ими.

Каждый человек рожден с уникальным сочетанием талантов и склонностей, которые отличают его от всех остальных, живших и живущих на Земле. И только тогда,

когда вы сталкиваетесь с особой ситуацией, которая помогает извлечь наибольшую пользу из ваших уникальных возможностей, вы способны внести наибольший вклад и насладиться большими наградами, как материальными, так и нематериальными. Найти подходящую для вас работу, а затем преуспеть в ней — одна из главных обязанностей взрослой жизни.

## Четыре сектора работы

Отличное упражнение для самопознания — разделить вашу рабочую деятельность на четыре сектора (данная идея впервые предложена австрийским психиатром и основателем логотерапии Виктором Франклом) по следующим параметрам: трудно научиться, легко научиться, трудно сделать, легко сделать.

---

**ПЕРВЫЙ СЕКТОР**

*Трудно освоить,  
трудно выполнить*

**ВТОРОЙ СЕКТОР**

*Легко освоить,  
трудно выполнить*

**ТРЕТИЙ СЕКТОР**

*Трудно освоить,  
легко выполнить*

**ЧЕТВЕРТЫЙ СЕКТОР**

*Легко освоить,  
легко выполнить*

---

**Первый сектор.** В нем находятся те виды работы и деятельности, которые трудно осваивать и трудно выполнять. Вероятно, это занятия, к которым у вас нет предрасположенности и от которых вы получаете мало удовольствия. Например, когда продавец должен составлять подробные отчеты по доходам и расходам или проводить финансовый анализ, когда компьютерный про-



граммист должен звонить предполагаемым покупателям или выступать на публике. Обязанности и профессия не соответствуют друг другу. Такой деятельности трудно обучиться и всегда трудно выполнить.

**Второй сектор.** К нему относится деятельность, которую легко освоить, но трудно выполнить. К данной категории можно отнести тяжелый физический труд, например, рытье канавы лопатой. Подобному легко обучиться, но всегда трудно выполнить.

**Третий сектор.** Он включает ту работу или виды деятельности, которые трудно освоить, но легко выполнить. К данной категории относятся, например, вождение автомобиля или набор текста на компьютере. Сначала их трудно освоить, но, как только вы научитесь, выполнять данные действия станет легко.

**Четвертый сектор.** С точки зрения того, чем вы, в идеале, должны заниматься, он является самым важным. Это работа, которую легко выполнять и которая была настолько проста в освоении, что вы часто забывали, как ее осваивали. Это неизменно та деятельность, в которой вы преуспеваете и которая почти не требует от вас усилий, хотя может оказаться трудной для других. Но именно ей вы и должны заниматься.

## Изучите свою трудовую карьеру

Оглянитесь на свою жизнь и спросите себя: «Какие действия, поведение или решения на сегодняшний день больше всего повлияли на мой успех?»

Скорее всего, вы обнаружите, что менее 5% сказанного и совершенного вами стало причиной большей части вашего успеха. Вы найдете у себя уникальную способность

решать проблемы определенного рода или использовать возможности определенного типа. Или поймете, что вашим особым талантом является навык межличностного общения, который позволяет вам убеждать других людей в определенное время и в определенном месте. Или, все проанализировав, вы убедитесь, что все дело в способности брать на себя инициативу и принимать ответственность за достижение определенной цели.

На чем бы ни основывались на сегодняшний день ваши жизненные успехи, это станет хорошим указанием на то, что вы должны делать в будущем.

## **Обрисуйте свою идеальную работу**

Подробно опишите сумму, которую хотели бы зарабатывать; вид деятельности, которую хотели бы выполнять; размер и характер компании, в которой хотели бы работать; тип людей, с которыми хотели бы сотрудничать; тип клиентов, с которыми хотели бы иметь дело; уровень ответственности или должность, которых вы хотели бы достичь. Когда вы поймете, какая работа сделает вас счастливым, вы вполне можете обнаружить, что она полностью отличается от той, которой вы занимаетесь сейчас.

Женщина, работавшая бухгалтером в компании по продаже компьютеров в Нью-Джерси, увидела, сколько зарабатывают продавцы, и решила, что тоже хочет заняться телефонными продажами. Когда она подала заявление на эту работу, ей сказали, что продажи и бухгалтерия — совершенно разные сферы и что у человека из бухгалтерии очень мало шансов добиться успеха в продажах. Тем не менее она продолжала настаивать, и, нако-

нец, ей предоставили шанс заменить продавца, который ушел в отпуск.

В настоящее время данная компания ежегодно продает программное обеспечение и компьютерную периферию (клавиатуры, компьютерные мыши и другие аксессуары) на семнадцать миллионов долларов, в основном по телефону. Эта женщина настолько хороша в продажах, что на ее долю приходится более 50% от общей выручки. Она продвинулась с двух с половиной тысяч долларов в месяц до почти полумиллиона долларов в год. Но самое главное, она никогда в жизни не была так счастлива, как сейчас.

## **Максимизируйте возврат энергетических затрат**

Проанализируйте свою работу на основе показателя, который я называю «возвратом энергетических затрат». Лидеры во всех сферах сознательно применяют собственные таланты и силы там, где могут получить наибольший возврат вложенной ими энергии (умственной, эмоциональной и физической). Они отказываются брать на себя обязанности и трудиться в областях, где не могут действовать на максимальном уровне. Они относятся к себе как к ценному ресурсу и очень бережно расходуют свою энергию.

Один из вопросов, который вы можете постоянно задавать себе, звучит так: «Действительно ли я использую свое время и энергию наилучшим способом?»

Учитывая ваше индивидуальное сочетание талантов и способностей, действительно ли ваша нынешняя дея-

тельность — самое ценное, чем вы можете сейчас заниматься? Ответ на данный вопрос зачастую помогает осознать: существует огромная разница между тем, что вы делаете в настоящее время, и тем, что вы должны делать, если хотите максимально реализовать свой потенциал.

## Занимайтесь любимым делом

Несколько лет назад психолог Марша Синетар написала популярную книгу, название которой говорит само за себя — «Любимое дело приносит достаток»<sup>1</sup>. Почти каждый действительно успешный, счастливый человек скажет, что причина успеха состоит в том, что они «занимаются любимым делом».

Всякий раз, когда человек несчастлив по какой-то причине, я всегда спрашиваю, насколько ему нравится его работа и выбрал бы он ее, если бы существовали другие варианты? В большинстве случаев, если кто-то в целом недоволен своей жизнью, особенно мужчина, он по какой-то причине недоволен своей работой.

К сожалению, в нашем обществе существует старый миф, согласно которому работа — это штраф, который мы выплачиваем в течение дня, чтобы получать удовольствие от других вещей по вечерам и в выходные. Многие люди рассматривают работу как неизбежное наказание. Они стараются выполнять ее достаточно хорошо, чтобы их не уволили, но никогда по-настоящему не задумываются о том, нравится ли им работа.

Однако такое отношение вам не подходит. Ваша жизнь слишком ценна, чтобы тратить ее на то, что вам не нра-

---

<sup>1</sup> Синетар Марша. Любимое дело приносит достаток (Do What You Love, the Money Will Follow). Издательство «ЭТП», 2001.

вится. Каждую минуту времени следует использовать на то, что вы любите, что считаете важным и что делает вас счастливыми.

Замечательно то, что самые высокооплачиваемые люди в Америке и во всем мире часто работают там, где им нравится настолько, что они не торопятся возвращаться домой по вечерам, а самые низкооплачиваемые люди обычно работают там, где им не нравится, и выполняют работу на автомате.

## **Два способа проверить, подходит ли вам работа**

Вот два простых способа, которые помогут вам определить, подходит ли вам нынешняя работа.

1. Продолжили бы вы здесь работать, если бы завтра выиграли миллион долларов в лотерею? Если, получив достаточно денег, вы в первую очередь уволились бы с работы, значит, вы не на своем месте.
2. Второй способ я называю «тестом часов». Люди, которые работают не на той работе, все время смотрят на часы. Они очень хорошо знают, в какое время они начинают и в какое время заканчивают. Люди, которым работа подходит, редко вспоминают о времени, если только не проверяют, сколько еще осталось, чтобы насладиться работой.

Вы, конечно, вправе сомневаться, но правильный выбор работы важен для того, чтобы вы могли наслаждаться высоким чувством самоуважения и уверенности в себе не только на работе, но и во всех других сферах жизни.

## Стремитесь к совершенству

Как только вы выбрали свою идеальную работу или профессию для данного этапа карьеры, самое важное теперь — стать очень хорошим, а затем и отличным специалистом.

В ходе длительного исследования успешных американцев институт общественного мнения Гэллапа обнаружил, что «компетентность» — признание со стороны коллег лучшими в данной области — являлась одним из важнейших компонентов их успеха.

Я уже писал, что уверенность в себе проистекает из позитивного знания, а не из позитивного мышления. Только когда вы убеждены, что являетесь выдающимся специалистом в выбранной вами области, вы чувствуете себя потрясающе и обладаете высоким уровнем уверенности в себе. Мужчины и женщины, которые являются хорошими специалистами и которые знают, что они хорошие специалисты, сильно отличаются от середнячков. Они ходят, разговаривают, одеваются и ведут себя по-другому. У них есть уверенность в себе, которая выделяет их из толпы. Они обладают глубоким чувством собственного достоинства, которое очевидно для всех окружающих.

## Совершенству можно научиться

Недавно на семинаре в Питтсбурге ко мне подошел мужчина лет двадцати пяти. Он сказал, что чуть более четырех лет назад занялся продажами. Когда он начинал, у него не имелось опыта и он ничего не знал ни о прода-

жах, ни о продукте, ни о том, каких результатов добьется в перспективе.

Он сказал, что первоначальные знания по продажам получил из моей аудиопрограммы «Психология продаж»<sup>1</sup>, которую ему предоставил менеджер. Она шаг за шагом учила его профессионально продавать, и он воодушевленно прослушивал аудиозаписи снова и снова, а затем купил дополнительные аудиопрограммы и жадно читал обо всем, что касалось продаж.

Он признался, что в первый год на конкурентном рынке заработал двадцать две тысячи долларов. Однако по мере того как читал и слушал аудиопрограммы, а также посещал семинары, он становился все успешнее и успешнее. За второй год он заработал сорок восемь тысяч долларов. Он продолжал непрерывно учиться и за третий год заработал девяносто четыре тысячи долларов, а за четвертый год — чуть более ста семидесяти пяти тысяч долларов, продавая одни и те же продукты на одном и том же конкурентном рынке одним и тем же клиентам по тем же ценам и в тех же экономических условиях. На семинар он приехал на своем новом «Мерседесе».

Не каждый добьется настолько невероятных финансовых результатов, но самым важным в этом молодом продавце оказалось то, что он всем своим видом излучал уверенность и гордость за себя. Он позитивно и с самоуважением думал о себе. Окружавшие его люди восхищались им и тоже уважали его. Его воспринимали как образец — кем могли бы стать другие люди, если бы усердно работали над собой и занимались своим делом.

---

<sup>1</sup> Трейси Брайан. Психология продаж (Psychology of Selling). Минск: Попурри, 2018.

## Закон накопления

Это подводит нас к очень важному ментальному принципу, который называется «Законом накопления». Он — основополагающая причина успеха во всех сферах без исключения. Данный закон гласит, что каждая великая жизнь или великая карьера складывается из сотен, а возможно, и тысяч усилий, которые редко кто видит и ценит. Большой успех — результат бесчисленных часов, месяцев и лет подготовки и упорной работы ради одной цели: хорошо выполнять свою работу.

Согласно закону накопления жизнь похожа на бухгалтерский баланс, с кредитами и с дебетами. Каждый раз, когда вы делаете что-то позитивное для развития своих способностей и улучшения своей жизни, вы получаете кредит в кредитной части своей бухгалтерской книги. Каждый раз, когда вы тратите свое время впустую или пренебрегаете возможностью учиться и расти, вы получаете дебет в дебетовой части своей бухгалтерской книги.

Все имеет значение — в этом и смысл. Все, что вы делаете или не делаете, записывается и суммируется в вашем бухгалтерском балансе. Нет ничего незначимого. Все либо ведет к лучшей жизни, либо отдаляет от нее.

Успешный, счастливый, уверенный в себе человек — это тот, кто сознательно и целенаправленно накопил множество кредитов в своем бухгалтерском балансе. Несчастный, негативный или неуверенный в себе человек — это тот, у кого в бухгалтерском балансе много дебетов. Поскольку единственное, что имеет значение, — ваши действия, каждый позитивный и конструктивный поступок, который вы совершаете, укрепляет и повышает ваш уровень уверенности в себе и самооценку.



## Закон постепенного совершенствования

Возможно, самое важное следствие закона накопления — так называемый закон постепенного совершенствования. Он определяет, как вы продвигаетесь от отправной точки к вершине своей деятельности, и объясняет все грандиозные успехи в Америке и в мире в целом. Данный закон гласит: человек становится лучшим в выбранной им области, только непрерывно совершенствуясь в течение длительного периода времени.

Мой друг диктор и автор Даррен Харди написал книгу под названием «Накопительный эффект»<sup>1</sup>, в которой рассказал, как все положительное, что вы делаете в жизни, накапливается и умножается, растет и усиливается с течением времени. Как сказал Эйнштейн: «Накопление — самая мощная сила во Вселенной».

## Теория распознавания образа

В исследовании на тему мастерства, опубликованном в журнале «Psychology Today» («Психология сегодня»), написано, что мастерство — это способность распознавать большое разнообразие образов в определенной ситуации за счет так называемого «высокого уровня интегративной сложности».

Интегративная сложность — способность распознавать закономерности и образы в определенной ситуации и точно предсказывать, что может произойти и какие действия лучше всего предпринять, основываясь на предыдущем опыте работы в аналогичных ситуациях.

---

<sup>1</sup> Харди Даррен. Накопительный эффект. От поступка — к привычке, от привычки — к выдающимся результатам (The Compound Effect). М.: Эксмо, 2020.

Например, специалист по продажам достигнет высокого уровня уверенности в себе и мастерства в продажах не только изучив свою профессию, но и побывав в бесчисленном количестве соответствующих ситуаций в прошлом. Его или ее способность интегрировать знания и опыт и распознавать определенную закономерность при продажах развивается на основе ранее пережитых подобных ситуаций. И когда они возникают снова, он опирается на предыдущий опыт и, следовательно, может эффективно реагировать, делая и говоря правильные вещи для успешного завершения бизнес-операции или принятия подходящего инвестиционного решения.

## Великие мастера

Исследователи обнаружили, что, например, шахматный гроссмейстер способен распознавать до ста тысяч различных комбинаций и схем на шахматной доске и разрабатывать стратегию для каждой из них. Национальный чемпион по шахматам в состоянии распознать около пятидесяти тысяч шаблонов, игрок в турнирные шахматы — около десяти тысяч комбинаций на шахматной доске и так далее.

Согласно их выводам требуется несколько тысяч часов обучения и практики, чтобы достичь исключительных уровней и работать на них в любой сложной области или любой сложной профессии. Хотя и существуют вундеркинды — люди, которые преуспевают за короткий промежуток времени, — они очень редки.

Канадский журналист Малкольм Гладуэлл в своем бестселлере «Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего?»<sup>1</sup> цитирует обширные исследования,

---

<sup>1</sup> Гладуэлл Малкольм. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего (Outliers: The Story of Success). М.: Юнайтед пресс, 2010.

которые демонстрируют, что в среднем человеку требуется несколько лет, чтобы стать отличным специалистом в выбранной области. По словам Гладуэлла, мастерство в любой области требует десяти тысяч часов или семи лет напряженной работы, а часто и того, и другого.

Большинство людей становятся богатыми только после сорока или пятидесяти (если подобное вообще происходит). Они тратят множество лет на напряженную работу, непрерывное обучение и практику, чтобы сформировать достаточно обширный диапазон шаблонов и распознавать и использовать преимущества открывающихся перед ними возможностей. До этого времени они совершают много ошибок, «два шага вперед — один шаг назад».

## Основа уверенности в себе

Закон постепенного совершенствования — ключ к неограниченному будущему успеху, процветанию и уверенности в себе. *Не имеет значения, с чего вы начинаете. Все, что имеет значение, — это то, куда вы идете.* Как сказал Теодор Рузвельт: «Делай, что можешь, с тем, что у тебя есть, и там, где ты есть».

Применяя закон постепенного совершенствования к самому себе и своей работе, вы начнете двигаться вверх, чтобы присоединиться к великим людям в выбранной сфере деятельности. Занимаясь любимой деятельностью, делая это с душой, постоянно лично и профессионально совершенствуясь, вы сможете продвинуться вперед с такой скоростью, что сами удивитесь.

Вы слышали о правиле 80/20, которое гласит, что 80% дохода достается 20% людей. Ваша цель, если вы еще ее не достигли, должна состоять в том, чтобы присоединить-

ся к 20% лучших в своем деле людей. Если вы входите в эти 20%, ваша задача — попасть в 10%, затем в 5%, затем в 4% и так далее.

Ваша цель — «быть лучшим». Ваша цель — быть признанным окружающими выдающимся специалистом в своей области. Ваша цель — заплатить любую цену, преодолеть любое препятствие и приложить все возможные усилия, чтобы стать отличным специалистом в выбранной вами деятельности. Через минуту я покажу вам, как ее достичь.

## Двигаемся к вершине

Есть одна небольшая проблема, с которой вам нужно разобраться, прежде чем вы станете одним из лучших в своей сфере. Ранее в этой книге я говорил, что большинство из нас растут с чувством неполноценности и ущербности. Из-за низкой самооценки и низкого самоуважения многие из нас даже не задумываются о том, чтобы отлично выполнять свою работу. Нам в голову не приходит, что у нас есть возможность научиться всему необходимому, чтобы отлично выполнять всю работу.

Но у вас на самом деле есть возможность преуспеть во всем, что вы считаете действительно важным для себя. Если другой человек достиг высокого уровня компетентности в вашей области, то и вы сможете сделать подобное. Вы должны выполнять то же, что и он, вновь и вновь, пока рано или поздно не получите те же результаты. Это закон причины и следствия в действии. Практикуя его в сочетании с законом постепенного совершенствования, вы переместитесь из того места, где находитесь, туда, где хотите быть.

## **Определите свои основные навыки**

Точно так же, как выбор правильной работы и карьеры требует самоанализа и самосознания, для продвижения на вершину вашей деятельности требуется, чтобы вы свои нынешние профессиональные обязанности разделили на то, что называется ключевыми областями результатов (KRAs) или основными компетенциями.

На каждой работе и в каждой компании, если уж на то пошло, есть несколько ключевых навыков (редко больше пяти-семи), которые определяют успех или неудачу человека на его должности.

Проблемы в карьере обычно возникают из-за того, что человек слаб в одной или нескольких из этих ключевых областей (или основных навыков). Добивается успеха только тот, кто силен во всех ключевых навыках, необходимых для максимально результативной работы.

Вот ключевое открытие: самый слабый важный навык определяет ваш успех в работе.

Вы можете быть превосходны в шести из семи ключевых областей, но слабость в седьмой будет сдерживать вас в течение многих лет.

## **Проанализируйте уровень собственных навыков**

Ваша первая задача — разбить свою работу на составные части (на базовые навыки), а затем честно проанализировать свой уровень компетентности в каждой из них, поставив себе оценку по шкале от 1 до 10.

Например, если вы занимаетесь продажами, ключевыми областями или «основными навыками» являются

поиск, установление контакта, выявление проблем, представление решений, ответ на возражения, закрытие продажи и получение рекомендаций от довольных клиентов. Слабость в любой из данных областей может оказаться фатальной для вашего успеха и вашего дохода.

Если вы занимаетесь бизнесом, вашими ключевыми областями являются лидерство и управление, стратегическое планирование, маркетинг и продажи, подбор персонала и делегирование полномочий, финансовый контроль и администрирование, а также контроль производства и качества. Каждая ситуация может немного отличаться от других, но применяется одна и та же концепция. Успех начинается с анализа отдельных аспектов вашей деятельности, а затем составляется план, как стать очень хорошим специалистом в каждой области.

## Целенаправленная практика

В самой продаваемой книге американского писателя Джеффа Колвина «Талант ни при чем!»<sup>1</sup> описывается один из наиболее важных прорывов в личной производительности и успехе в карьере. Колвин показывает, что большинство людей начинают свою карьеру с ограниченными рыночными навыками, а потом развивают их.

Оказывается, у тех руководителей, которые достигли вершины в начале карьеры, выработана привычка определять наиболее важный навык, который требуется развить на данном этапе карьеры. И они овладевают этим навыком.

---

<sup>1</sup> Колвин Джефф. Талант ни при чем! (Talent Is Overrated). М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012.

Развив основной навык, они определяют следующий, который поможет им продвинуться дальше. Они овладевают одним навыком за другим, по одному за раз, пока не включается «накопительный эффект», и тогда они стремительно взлетают вверх по карьерной лестнице.

## **Определите свой слабый навык**

Спросите себя: «Какой навык меня ограничивает? Что, сделанное мною или несделанное, определяет скорость, с которой я добиваюсь успеха и продвигаюсь вперед в работе?» Это хорошее упражнение.

В чем заключается ваша профессиональная слабость и что ограничивает производительность вашей работы? Что сдерживает вас и мешает вам добраться туда, куда вы хотите попасть? Потратив время на развитие навыка, который вас ограничивает, вы ускорите продвижение по карьерной лестнице.

На одном из моих семинаров некий менеджер инженерной фирмы спросил меня в частном порядке, почему его никогда не повышали, хотя босс признавал, что он отлично справился с работой? Я спросил его о качествах и обязанностях самых высокооплачиваемых инженеров в компании.

Оказалось, что они (наряду с бухгалтерами, архитекторами и многими другими профессионалами) были «чудотворцами», то есть людьми с большими связями в высоких кругах. Они могли проводить презентации для клиентов и продавать услуги их фирмам.

Затем он признался, что боится публичных выступлений и любых продаж. Я ответил ему, что, если он хочет продвинуться по работе, ему следует пройти курс пуб-

личных выступлений, преодолеть свои страхи и начать вести бизнес в своей компании.

Год спустя я проводил еще один семинар, на котором тот менеджер присутствовал. Он последовал моему совету, присоединился к компании «Toastmasters», которая помогает развивать навыки общения, публичных выступлений и лидерства, прошел курс Дейла Карнеги (оратора и педагога) и стал умелым и популярным представителем своей компании. Его дважды повышали в должности, его доход вырос на 40%, и он превратился в одного из самых уважаемых людей в своей фирме. Вся его жизнь и карьера изменились благодаря развитию основного навыка.

## **Всеми навыками можно овладеть**

Как только вы определили свою идеальную работу, разбили ее на составные части или основные навыки и составили план, как стать очень хорошим в каждом из данных аспектов, тогда ваш последний ключ к самомотивации и росту — непрерывное, бесконечное самосовершенствование. Посвятите себя прямо сейчас пожизненному процессу личностного и профессионального развития.

Вот три простых правила, которые изменят вашу жизнь:

1. Вкладывайте 3% своего дохода в себя. Тратьте 3% заработанного на обучение и саморазвитие, на совершенствование навыков и способностей, а также на то, чтобы лучше выполнять наиболее важные задачи, которые потребуются. Если вы вложите 3% дохода в себя, вам больше никогда не придется беспокоиться о деньгах.



2. Читайте в течение одного часа или более каждый день о выбранной области, делая тщательные заметки, которые сможете регулярно просматривать.

Подсказка: читайте, подчеркивайте красной ручкой, а затем переносите ключевые моменты в блокнот на спирали. Вы можете надиктовать ключевые моменты или напечатать, можете использовать специальные программы, которое переводят устную речь в текст, а затем распечатать.

У вас будет краткое изложение наиболее важных идей любой книги. Просмотрев их пять или шесть раз, — что займет около десяти минут, — вы запоминаете почти все ключевые моменты.

Данный метод используют некоторые из самых успешных мужчин и женщин Америки.

3. Слушайте аудиопрограммы в автомобиле. Превратите свою машину в *передвижной класс*, университет на колесах. Никогда не садитесь за руль без воспроизведения обучающих аудиопрограмм.

По данным «Американской автомобильной ассоциации», в среднем водитель проводит в своей машине от пятисот до тысячи часов в год. Если вы превратите их во «время обучения», сможете стать одним из самых образованных людей своего поколения.

## **Ваш самый ценный финансовый актив**

Способность зарабатывать деньги, применяя свои знания и навыки, так называемая «трудовая деятельность», является самым важным и единственным источником денег в вашей жизни.

«Способность зарабатывать» — это способность получать *результаты*, за которые вам заплатят. От нее зависят 80–90% вашего общего чистого капитала.

Ваша способность зарабатывать — это либо ценный актив, который становится все более ценным с каждым месяцем и годом, либо обесценивающийся актив, теряющий ценность каждый месяц и год из-за неспособности постоянно повышать свои навыки.

Одна из самых разумных возможных трат — инвестиции в свою «способность зарабатывать», которые помогут вам стать лучше в том, что приносит наибольшую прибыль. Постоянное инвестирование в себя позволит вам сесть за руль собственной жизни. Оно каждый день будет способствовать большему успеху и росту самооценки, и, по закону косвенных усилий, преданность себе поможет развить необходимые самоуважение и личную гордость.

В итоге вы достигнете компетентности и мастерства в выбранной области, которые породят чувство уверенности в себе, делающее вас неотразимым.

Нет предела тому, чего вы можете достичь, если вы знаете направление, в котором нужно двигаться, и готовы приложить усилия, чтобы стать превосходным в собственном деле.

### *Практические упражнения*

1. Не откладывая, примите решение стать отличным специалистом в том, что вы делаете. Поставьте перед собой цель, составьте план и работайте над ним каждый день.
2. Определите работу или части вашей работы, которые вам больше всего нравятся, а затем найдите спо-

соб получать все больше и больше заданий такого типа.

3. Определите виды работ в вашей трудовой деятельности, которые вы легко освоили и легко выполняли, и найдите способы выполнять их чаще и чаще.
4. Определите основные аспекты вашей работы и поставьте себе оценку от 1 до 10 по каждому из них. Помните, ваш самый слабый ключевой навык определяет уровень вашего успеха.
5. Определите тот единственный навык, который оказал бы максимальное положительное влияние на вашу карьеру, если бы он всегда давался вам лучше всего.
6. Разработайте для себя план непрерывного обучения и посвятите себя тому, чтобы становиться все лучше и лучше в том, что вы делаете.
7. Определите наиболее важный результат или результаты, за которые вам платят, и примите решение выдавать все больше и больше данных результатов каждый день.

---

ГЛАВА

4

---

# Внутренняя игра уверенности в себе

*Уверенность не возникает из ниоткуда. Это всегда результат... часов, дней, недель и лет постоянной работы и преданности делу.*

— Роджер Штаубах,  
американский футболист  
(р. 1942)

**А**ристотель писал в своей знаменитой Никомаховой этике, что общая цель человечества — быть счастливым, как бы каждый отдельный человек ни определял счастье. Одно мы знаем точно: чем больше мы уверены в себе и чем лучше себя чувствуем, тем счастливее становимся и тем более эффективными кажемся во всем, что делаем.

Однако уверенность в себе — это состояние духа, основанное на системе убеждений. Вера позволяет вам смело действовать перед лицом неопределенности. Уверенность позволяет спокойно и открыто встречать перемены, трудности и неожиданные неудачи, а также более эффективно реагировать на любые обстоятельства.

## **Закон веры**

Закон веры — важное следствие закона причины и следствия. Он гласит: «Ваши убеждения становятся вашей реальностью». Вы не верите в то, что видите, но вы видите то, во что верите. Уильям Джеймс из Гарварда сказал: «Вера создает факт».

В Библии говорится: «По вере вашей да будет вам». Если вы верите достаточно искренне и сильно, ваш внешний мир будет стремиться соответствовать вашим убеждениям.

На самом деле ваш сегодняшний мир в значительной степени отражает ваши самые сокровенные убеждения и воззрения. Ваше внешнее поведение основывается на ваших внутренних убеждениях. Ваш взгляд на мир основывается на ваших представлениях о реальности, независимо от того, верны ли они.

Как определить свои истинные убеждения? Легко. Вы сможете сказать, во что вы действительно верите, наблюдая за тем, что делаете и чего не делаете, прислушиваясь к своим мнениям и разговорам и отмечая свои решения. Когда вы действительно поверите, что являетесь исключительным человеком, обладающим невероятными способностями, то начнете ходить, говорить и действовать соответствующим образом, и ваши внутренние убеждения станут вашей внешней реальностью. Как сказано в Библии: «Все возможно для верующего».

## **Сила веры**

Расскажу вам историю о человеке, чей бизнес много лет назад оказался в серьезной беде. Он потерял несколько крупных сделок, был по уши в долгах, а поставщики и кредиторы коршунами кружили вокруг него.

Он не знал, следует ли продолжать бороться или просто объявить себя банкротом и закрыть бизнес. В тот вечер он пошел прогуляться в парк, дабы все обдумать и решить, что делать.

Он стоял на маленьком мосту и смотрел вниз на воду, когда из темноты появился пожилой мужчина. Увидев его потухший взгляд, прохожий остановился и потребовал объяснить, в чем дело.

Сам не понимая почему, бизнесмен рассказал ему обо всех финансовых проблемах и о том, как близок его бизнес к краху, хотя и был хорошим бизнесом и имел потенциал на успешное развитие в будущем. Пожилой мужчина внимательно выслушал, а затем заявил: «Думаю, я могу вам помочь». Он вытащил чековую книжку из кармана, спросил мужчину, как его зовут, выписал чек на его имя, сунул ему в руку и сказал: «Возьмите деньги. Встретимся здесь ровно через год, и вы сможете мне их вернуть». Затем пожилой мужчина развернулся и исчез в темноте.

## **Чек на пятьсот тысяч долларов**

Когда бизнесмен вернулся в офис, он развернул чек и обнаружил, что тот выписан на пятьсот тысяч долларов. Он думал, что это просто шутка, пока не прочитал подпись — «Джон Д. Рокфеллер». Он получил чек на полмиллиона долларов от самого богатого на тот момент человека в мире, который основал компанию «Standard Oil» и который был хорошо известен тем, что давал деньги другим.

Сначала бизнесмен думал, что обналичит чек и решит все свои финансовые проблемы. Но потом решил, что вместо этого уберет его в свой сейф. Мысль, что у него есть такая сумма денег, которой он может воспользоваться в любое время, помогла ему более уверенно вести дела с поставщиками и кредиторами и изменить бизнес.

С возобновленным энтузиазмом он вернулся к своему делу: заключил контракты, договорился о расчетах, продлил условия оплаты и закрыл несколько крупных сделок. Через несколько месяцев его бизнес снова был на высоте, он избавился от долгов и начал зарабатывать.

## **Мужчина на мосту**

Год спустя он вернулся на мост в парке с неиспользованным чеком в руке. Ему не терпелось рассказать пожилому мужчине, что произошло. В точно оговоренное время мужчина снова появился из темноты. Как раз в тот момент, когда бизнесмен собирался вернуть ему чек и повесть свою захватывающую историю успеха и достижений за предыдущие двенадцать месяцев, к старику подбежала медсестра и схватила его за руку.

Она извинилась перед бизнесменом и сказала: «Я так рада, что поймала его. Надеюсь, он не доставил вам неудобств. Он всегда сбегает из дома престарелых, ходит повсюду и рассказывает людям, что он Джон Д. Рокфеллер». Она взяла старика за руку и повела его прочь.

Бизнесмен остался на месте, ошеломленный. Весь год он ездил и торговал, покупал и продавал, строил свой бизнес со спокойным, уверенным знанием, что у него в сейфе лежит чек на пятьсот тысяч долларов, который он мог обналичить в любой момент.

Внезапно его осенило, что он сделал свой бизнес успешным, основываясь на своих убеждениях, хотя информация, на которой основывались данные убеждения, являлась ложной. Именно его уверенность в себе была ответственна за поворот в его делах.

## **Сначала убедите себя**

Ваша задача — достичь того же уровня убежденности и веры, которым обладает упомянутый бизнесмен. Окружающие в значительной степени принимают вашу соб-



ственную самооценку. Вы должны убедить себя, чтобы убедить остальных. Как только вы будете абсолютно уверены, что обладаете всем необходимым и поэтому справитесь с любой ситуацией, вы начнете делать все, чтобы ваши убеждения стали вашей реальностью.

Сейчас мы говорим о том, что называем умственной подготовленностью или выносливой, жизнерадостной личностью. Умственная подготовленность подчиняется закону причины и следствия. Вы можете развить непоколебимую уверенность в себе, которой желаете добиться, просто вновь и вновь повторяя определенные мысли и действия, пока они не проникнут глубоко в ваше подсознание и не обретут собственную силу. Вы способны повысить уровень умственной подготовленности точно так же, как уровень физической подготовки, определенным образом работая над своими «умственными мышцами», пока они не станут такими сильными и эффективными, как вы хотите.

## Сила внушения

*Сила внушения* оказывает самое мощное влияние на ваше психическое и эмоциональное состояние. Она начинает воздействовать на вас еще до вашего рождения и действует с младенчества и на протяжении всей вашей жизни, делая вас таким человеком, каким вы являетесь сегодня.

Эксперты утверждают, что 95% действий, слов и мыслей человека определяются окружающей средой и психологическим влиянием со стороны других людей. Например, среднестатистический человек настолько подвержен

внушению, что чье-то грубое слово способно его расстроить или разозлить на несколько часов. С другой стороны, из-за чужого доброго слова, похвалы или признания он будет чувствовать себя позитивным и счастливым до конца дня. Мы все очень восприимчивы к внушающим воздействиям окружающих.

## **Контролируйте внушающее воздействие окружающих**

Чтобы наслаждаться высоким уровнем уверенности в себе, вы должны научиться принимать собственные решения и освободиться от любых воздействий, которые заставляют вас чувствовать себя неудовлетворенным или несчастным по любой причине. Вы должны полностью контролировать мышление и воздействующее на вас окружение, следя, чтобы все, что вы допускаете в свое сознание, соответствовало вашим желаниям и видению, кем вы хотите быть. Старайтесь избегать всех других воздействий.

Есть три вида внушения, которые влияют на ваше отношение к себе и ваши мысли. Первый — внешнее внушение. Это все, что происходит вокруг вас, с момента, как вы встаете утром, и до последнего общения или информации перед сном.

В зависимости от того, насколько вы открыты и восприимчивы, на вас могут оказывать влияние телевидение, радио, газеты, Интернет, разговоры, работа, отзывы начальства, взаимодействие с членами семьи, даже пробки или перепады температуры на улице.

Основная часть жизни подавляющего большинства людей с их позволения определяется тем, что происходит

вокруг них. Они убеждают самих себя, что мыслят независимо, но вместо этого просто реагируют на происходящее вокруг.

## **Контролируйте свои эмоции**

Вот почему негативные эмоции, которые расстраивают и беспокоят нас, обычно являются бессознательными, бездумными реакциями, вызванными внешними событиями. Мы знаем, что это правда, потому что никто сознательно и намеренно не захотел бы испытывать негативные чувства, злиться или расстраиваться. Когда люди контролируют свои эмоции, они предпочитают чувствовать себя счастливыми.

Например, одно из наиболее распространенных проявлений негативных эмоций связано с так называемыми условными реакциями. Они возникают автоматически, когда кто-то нажимает на одну из наших болевых точек.

Болевая точка — это привычный негативный способ реагировать на переживание или на чьи-то слова. У каждого человека есть ряд таких точек, и, когда мы хорошо знакомы с человеком, особенно когда находимся с ним в близких отношениях, то точно знаем, на какие кнопки нажимать, чтобы получить желаемую реакцию.

Когда кто-то нажимает на одну из ваших болевых точек, например, упоминая кого-то или что-то, что вызывает у вас очень сильные негативные чувства, вы сердитесь или обижаетесь. Если вам не нравится, когда вас подрезают на дороге, включается болевая точка, и вы выплескиваете злость, разговаривая с самим собой или с кем-то еще, кто будет слушать вас в ближайшем будущем.

## **Думайте прежде, чем реагировать**

Один из способов взять под контроль свой разум — заранее определить различные внешние факторы, которые заставляют вас сердиться или расстраиваться. Составьте список всего, что может вызвать у вас склонность реагировать негативно. Затем сознательно примите решение, что в будущем, если возникнет одна из таких ситуаций, вы станете реагировать спокойно и позитивно и не позволите себе расстраиваться и злиться.

Каждый раз, когда происходит что-то, что обычно вызывает у вас негативные чувства, сознательно не отвечайте и никак не реагируйте. Улыбнитесь, сделайте глубокий вдох и сохраняйте спокойствие. Чем чаще практиковаться, тем легче будет справляться.

Вы станете более позитивным и оптимистичным. Ваша уверенность в себе повысится, и вы почувствуете себя более ответственным за собственную жизнь. Вы начнете освобождаться от рабства внешних внушений, которые контролируют ваше психическое состояние.

## **Сила самовнушения**

Второй вид внушения — самовнушение. Это когда вы кладете обе руки на панель управления собственным сознанием или подходите к клавиатуре своего ментального компьютера и намеренно программируете свое подсознание мыслями и чувствами, которые хотите иметь. Самовнушение — ключ к построению системы убеждений глубоко внутри вас, которая ведет к непоколебимой уверенности в себе. Причина, по которой самовнушение работает так хорошо, — закон замещения.

Данный закон гласит: ваше сознание может удерживать только одну мысль за раз — положительную или отрицательную. Если вы сознательно удерживаете в уме позитивное слово или картинку, вы одновременно блокируете различные сигналы из внешних источников, которые способны сделать ваши мысли и чувства негативными или несовпадающими с вашими истинными желаниями.

Например, почувствовав напряжение, беспокойство или злость, переключайтесь и начинайте думать о своих целях. Тогда ваше сознание переключится с негативно-го на позитивное и вы снова почувствуете себя хорошо. Мысль о цели, которая является позитивной и ориентированной на будущее, по своей сути поднимает настроение. Невозможно думать о своей цели и одновременно расстраиваться или злиться. Используя закон замещения, вы получаете полный контроль над своим внушаемым окружением и над информацией, которая доходит до вашего подсознания.

## **Превратите самоконтроль в игру**

Когда с вами происходит что-то негативное или неожиданное, немедленно используйте данный момент как возможность продемонстрировать спокойствие и самообладание. Превратите его в игру. Не позволяйте себе испытывать негативные чувства, вместо этого сознательно заменяйте их чем-то позитивным.

Вот утверждение, которое мне очень пригодилось. Я повторял его снова и снова, пока оно не стало автоматическим, почти в каждой ситуации. Когда что-то идет не так, я сразу же ловлю себя на том, что произношу: «Любая ситуация является положительной, если рассма-

тривать ее как возможность для роста и развития самообладания».

В какой бы ситуации я ни оказался, я делаю глубокий вдох, расслабляюсь, улыбаюсь и говорю те самые слова. Затем я изучаю ситуацию на предмет того, чему могу научиться, что поможет мне расти и развивать самообладание.

Это простая «игра разума», которая позволяет мне оставаться расслабленным и контролировать свои эмоции. Она сработает и для вас. Просто попробуйте.

## **Сила самовнушения**

Самовнушение срабатывает, когда вы настолько часто повторяете сообщения своему подсознанию, что они приобретают собственную силу. Они функционируют автоматически. Мы постоянно убеждаемся: счастливые, оптимистичные люди запрограммировали себя, чтобы реагировать счастливым и оптимистичным образом почти на любую ситуацию. Вы тоже так можете.

Вся жизнь связана с нашими реакциями и определяется ими. Важно не то, что с вами происходит, а то, как вы на это реагируете. Не карты, которые вам сдают, а то, как вы играете, определяет, насколько хороший вы игрок по жизни. Ваша задача — сознательно использовать силу воли, чтобы сохранить ясность ума и позитивный настрой и функционировать наилучшим образом.

## **Беглый обзор**

В главе 1 мы говорили, как важно для вашей уверенности в себе иметь четкие ценности и организовывать свою жизнь так, чтобы она им соответствовала.

В главе 2 мы говорили, как важно иметь цели для каждой части жизни и обеспечивать согласованность ваших целей и ценностей.

В главе 3 мы говорили, как важно достигнуть мастерства в выбранной области в соответствии с вашими целями и ценностями.

В этой главе я расскажу вам о некоторых методах умственной подготовки, которые вы можете использовать для программирования своего подсознания. Вы узнаете, как развить абсолютную убежденность и уверенность в том, что можете достичь всего, к чему стремитесь, и как сделать эту уверенность в себе автоматической реакцией на все, что происходит.

## **Берите на себя ответственность за свою жизнь**

Чтобы добиться полного контроля над своим сознанием и подсознанием, в первую очередь необходимо взять на себя полную ответственность за свои мысли, слова и действия. Вы несете ответственность за все, что с вами происходит, и более всего вы несете ответственность за свои реакции на неизбежные в повседневной жизни взлеты и падения. Как сказала Элеонора Рузвельт: «Никто не может заставить вас чувствовать неполноценность без вашего согласия».

Раньше я думал, что отправная точка для достижения успеха — постановка целей и составление планов. Через некоторое время я поменял свое мнение, потому что понял: на самом деле на первом месте стоит кое-что другое. Полностью примите ответственности за себя и за все, что с вами происходит.

Настоящая зрелость начинается, когда вы понимаете, что никто не придет на помощь. Только беря на себя полную ответственность, не оправдываясь и не обвиняя других, вы переходите в умственную позицию, когда можете ударить по мячу собственной жизни. Лишь тогда вы будете готовы сделать следующий шаг и точно решить, чего вы хотите и что именно собираетесь делать.

Принять на себя ответственность — это не вариант для избранных. Это обязательно. Это абсолютное условие человеческого существования. Обвинять других или оправдываться в тех частях своей жизни, которые вас не устраивают, — непозволительная роскошь.

Как сказал Генри Форд II: «Никогда не жалуйся, никогда не объясняй». Никто не заставляет вас что-либо делать или чувствовать. Вы находитесь там, где вы есть, и являетесь тем, кто вы есть, потому что вы так решили. Все, что вы представляете из себя или когда-либо будете представлять, целиком зависит от вас. Если в вашей жизни есть результат, который вас не устраивает, только вы можете изменить причины. Вы несете полную ответственность за все.

## **Действия имеют последствия**

Зрелые люди признают, что их действия имеют последствия. Они знают, что могут выбрать действие, но, как только оно будет совершено, последуют как предсказуемые, так и непредсказуемые последствия. Зрелые люди признают, что у каждой причины имеется следствие. На каждое действие будет реакция.



Прежде чем что-то сделать, вы можете выбрать действие, но не в состоянии выбрать или контролировать его последствия или реакцию. Разумные взрослые очень осторожны в мыслях и действиях, которые совершают. Они не занимаются самообманом, не притворяются, что все может сложиться по-другому, и не полагаются исключительно на удачу.

Бездействие также имеет последствия. То, что называют «преступным бездействием», часто оказывает более серьезное влияние на ваши долгосрочные перспективы, чем совершенные ошибки. Если вы не определите собственные ценности, не поставите четкие цели, не выстроите планы, не будете стремиться к совершенству и так далее, это может привести к катастрофическим последствиям для ваших возможностей добиться большого успеха.

## **Проблемы против фактов**

Отправной точкой для достижения успеха является принятие реальности. Придется мириться с тем, чего нельзя исправить. Часто люди приходят ко мне с проблемами, с которыми сталкиваются, и я задаю им простой вопрос: «Это проблема или это факт?»

Если это проблема, то ее можно решить. Вы в силах все изменить. Если вас не устраивает сложившаяся ситуация, вы должны сделать все возможное, чтобы ее исправить.

Однако факт отличается от проблемы. Это нечто от вас не зависящее, как дождь или снег. Вы ничего не можете с подобным поделать. Вы в состоянии решать проблемы, но принцип реальности гласит — вы должны научиться жить с фактами.

То, что произошло нечто прискорбное, — это факт. Несостоявшаяся продажа, рухнувшая сделка, несложившиеся отношения — все это факты. Многие люди тратят огромное количество эмоциональной энергии, борясь с фактами, когда гораздо лучше сосредоточиться на том, чтобы добиться большего в будущем.

## **Принятие ответственности — это начало**

Ваша цель — быть счастливыми, уверенными в себе и оптимистичными. Вы достигнете подобного, доведя положительные реакции до такого автоматизма, что останетесь преимущественно счастливыми, уверенными в себе и оптимистичными, что бы ни случилось.

Вы в состоянии достичь данного результата, предприняв конкретные проверенные практические шаги, которые использовали миллионы людей и которые работают почти всегда. Но сначала полностью возьмите на себя ответственность за каждый аспект вашей жизни.

## **Контролируйте свои мысли**

Вы демонстрируете ответственное отношение, самостоятельно выбирая мысли, которые хотите сохранить в своем сознании. Думайте о позитивных, конструктивных вещах, а не о негативных и разрушительных.

Психологи называют это методом когнитивного контроля. При когнитивном контроле вы формируете свои мысли, сохраняете их позитивными и повторяете снова и снова, пока они не станут автоматическими реакциями на повседневную жизнь.

## Позитивное общение с собой

Первая техника умственной подготовки — позитивный разговор с самим собой или использование *позитивных утверждений*. Ваше общение с самим собой оказывает необычайное влияние на ваши мысли и чувства. Многие исследователи, в том числе и психолог доктор Мартин Селигман из Пенсильванского университета, обнаружили, что успешные мужчины и женщины разговаривают сами с собой иначе, чем не добившиеся высоких результатов.

По сути, ваш разговор с самим собой, или ваш внутренний диалог, задает тон вашей эмоциональной жизни. Вы счастливы или печальны, оптимистичны или пессимистичны в зависимости от того, что вы говорите себе и как интерпретируете события.

Например, вас подрезали на дороге, вы сразу же разозлились и начали думать о том, как глуп и безответственен виновный и насколько он плохой водитель. Вы вызвали бы совсем иную реакцию, если бы, застряв в пробке, простили другого человека, думая про себя, что он, должно быть, опаздывал, отвлекся или, может быть, не видел вас. Внешнее событие абсолютно такое же, но то, как вы его интерпретируете, и ваш последующий разговор с самим собой определяют, испытаете ли вы положительные или отрицательные эмоции по поводу ситуации.

## Ваш стиль интерпретации

Отправной точкой для позитивного разговора с самим собой является благоприятная интерпретация всего, что с вами происходит. Станьте тем, кого бизнесмен и писа-

тель Уильям Клемент Стоун назвал «обратным параноиком». Представьте, что весь мир находится в гигантском заговоре, чтобы помочь вам стать успешным и счастливым. Представьте, что все происходящее осуществляется для того, чтобы научить вас чему-то ценному и приблизить вас к самым важным целям. Точно так же, как параноик убежден, что против него существует заговор, обратный параноик убежден, что существует заговор за него.

Практикуйте замечательное ментальное качество прозорливости. В персидской сказке три принца Серендипа путешествовали по миру и убеждались, что каждое явно негативное или катастрофическое событие, свидетелями которого они становились, в итоге оказывалось положительным и благотворным. Отнеситесь к поиску хорошего в жизни как к игре.

## **Практикуйте положительные ожидания**

Закон ожиданий гласит: *все, чего вы с уверенностью ожидаете, становится вашим собственным самореализующимся пророчеством*. Развив позитивное отношение к себе, вы становитесь более оптимистичным и жизнерадостным человеком. Что бы ни случилось, немедленно интерпретируйте это наилучшим из возможных способов.

В знаменитой книге «Думай и богатей»<sup>1</sup> создатель жанра «самопомощь» Наполеон Хилл называет одной из характеристик самых успешных американских мужчин и женщин умение отыскать возможность или выгоду в каждой неудаче или препятствии. Согласно закону

---

<sup>1</sup> Хилл Наполеон. Думай и богатей (Think and Grow Rich). М.: Эксмо, 2021.

замещения, если вы извлекаете из каждой трудной ситуации полезный урок или перспективную возможность, ваш разум остается позитивным и вы продолжите функционировать наилучшим образом.

## **Общайтесь с собой в позитивном ключе**

Размышляя о предстоящем событии, используйте положительный язык для общения с собой. Возможно, самый мощный способ укрепить уверенность в себе — по полста или по сто раз в день повторять: «Я могу это сделать! Я могу это сделать! Я могу это сделать!»

Эти простые фразы являются словесным противоядием от страха неудач, который, как вы знаете, считают великим разрушителем уверенности в себе и, вероятно, основной причиной неудач во взрослой жизни. Однако вы можете уменьшить страх неудач в любой ситуации, повторяя: «Я могу это сделать! Я могу это сделать! Я могу это сделать!»

Когда вы думаете о событии, которое заставляет вас нервничать, чувствовать себя неуверенно и трепетать, используйте общение с собой и самовнушение, говоря «Я могу это сделать!», чтобы отменить и подавить любые негативные эмоции, связанные с данным событием.

## **Контролируйте свои мысли и чувства**

«Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь!» — самое мощное утверждение, способное повысить самооценку.

Если вы будете часто повторять эти простые слова с воодушевлением и энтузиазмом, в итоге ваше подсозна-

ние примет их. Как следствие, ваша самооценка повысится, как и ваша работоспособность и уровень эффективности во всех сферах жизни.

Если вы хотите лучше выполнять свою работу, просто скажите: «Я люблю свою работу! Я люблю свою работу! Я люблю свою работу!»

В своей книге-бестселлере «Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми»<sup>1</sup> Уильям Клемент Стоун и Наполеон Хилл рекомендуют повторять несколько раз в день слова: «Я чувствую себя счастливым! Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя потрясающе!»

А мне, когда я о чем-то беспокоюсь, помогает одно из моих любимых утверждений. Я снижаю у себя тревожность, произнося: «Я верю в идеальный исход каждой ситуации в моей жизни. Я верю в идеальный исход любой ситуации в моей жизни».

Вы обнаружите, что почти невозможно беспокоиться о чем-то и бояться этого, транслируя себе такое позитивное послание.

## **Безграничный потенциал**

Благодаря таким утверждениям ваш потенциал становится безграничным. Помните, подобные послания — способ запрограммировать ваше подсознание. Повторяя их, вы внедряете в него мощные позитивные команды, которые в итоге будут определять ваши автоматические мысли, чувства и реакции.

---

<sup>1</sup> Хилл Наполеон, Стоун Уильям Клемент. Как сила позитивного мышления сделает вас богатым (Success Through a Positive Mental Attitude). М.: АСТ, 2019.

Чтобы утверждения работали, они должны быть сформулированы с использованием трех «Р». Они должны быть в настоящем времени (**p**resent tense), позитивными (**p**ositive) и личными (**p**ersonal). Например: «Я могу это сделать! Я себе нравлюсь! Я чувствую себя потрясающе!» Подсознание по своей природе очень *буквально* и способно воспринимать команды, сформулированные только в настоящем времени. По какой-то причине оно игнорирует отрицания и фокусируется только на утверждениях.

Если человек говорит: «Я не буду курить», подсознание отбрасывает «не» и «буду» и принимает только: «Я курю. Я курю». Лучше сказать: «Я — некурящий». Тогда подсознание формирует четкую картинку некурящего и в итоге корректирует привычки и вкусы человека до такой степени, что он вообще бросает курить.

Вы можете подбирать утверждения для каждой из своих целей и, постоянно повторяя их, внедрять все глубже и глубже в свое подсознание, пока они не обретут собственную силу. И тогда у вас появится автоматическая мотивация делать то, что необходимо для их достижения.

## Письменные утверждения

Второй прием, который вы можете использовать, чтобы сохранять позитивный настрой и быстрее достигать целей, — записать их в виде утверждений на карточках небольшого размера. Напишите их крупными черными буквами, а затем читайте и перечитывайте несколько раз в день, повторяя про себя написанное утверждение.

Данный и любой другой метод или техника, которые вы используете, дабы убедить себя, что ваша цель достижима, также помогут повысить вашу самооценку и уве-

ренность в себе. Такое отношение или убеждение заставит вас предпринять конкретные действия, которые в итоге сделают ваши стремления реальностью.

## **Практикуйте метод визуализации**

Третья техника — позитивная визуализация. Это процесс создания четких мысленных образов человека, которым хотите быть, действий, которые собираетесь выполнять, и целей, которых стремитесь достичь. Поскольку ваше подсознание не способно отличать реальные переживания от ярко представляемых, в нем возникнут идеи и чувства, которые будут сопровождать реализацию ваших мысленных образов. От чего зависит влияние визуализации, так это от количества эмоций, которые объединяются с изображением, пока вы удерживаете его в уме для восприятия подсознанием. Чем больше эмоций вы визуализируете, тем быстрее визуализация материализуется в реальности.

## **Мысленная репетиция**

Эффективный способ визуализации — техника пика производительности, или так называемая «мысленная репетиция». Во время мысленной репетиции вы прокручиваете в уме предстоящее событие, деталь за деталью, и представляете, представляете, что все проходит безупречно, и в итоге цель достигается.

Перед любым важным событием вспомните подобный случай, в котором хорошо проявили себя. Вам требуется всего несколько минут, чтобы воспроизвести в сознании картину, как в прошлый раз вы успешно выполнили данное конкретное действие.



Если вам предстоит сдать экзамен, выкроите несколько минут, закройте глаза, глубоко вдохните и представьте, как легко сдаете экзамен, зная все ответы. Если вам нужно сделать звонок потенциальному покупателю, также выделите несколько минут, закройте глаза и представьте себя совершенно расслабленным, позитивно настроенным, спокойным и полностью контролирующим ситуацию и представьте, как собеседник положительно реагирует на вас и подписывает контракт или чек в конце вашего разговора.

Если вам предстоит собеседование, потратьте несколько минут на то, чтобы отрепетировать его в уме. Пройдите через каждый этап, представьте, что действуете наилучшим образом, и визуализируйте, как другой человек реагирует на вас позитивно и продуктивно.

## **Улучшайте свои мысленные картинки**

Чтобы улучшить вашу жизнь, начните с улучшения мысленных образов. Если хотите носить красивую одежду, покупайте и читайте журналы с фотографиями моделей, одетых в ту одежду, которую желаете. Посетите магазины с одеждой самого лучшего качества и примерьте вещи, которые хотели бы иметь. Наполните свой разум картинками и ощущениями реальности, о которой мечтаете.

Если хотите иметь лучшую машину, поезжайте в автосалон и протестируйте именно ту, которая вам нужна. Возьмите брошюру о ней и развесьте фотографии машины по всему дому или квартире.

Мой друг использовал именно данную технику, чтобы получить машину своей мечты. Он вырезал фотографию нового BMW и положил ее на руль своего нынешнего

автомобиля. Каждый раз, когда он смотрел вниз, ему казалось, что он уже ведет нужную машину. И не прошло и года, как он ее купил.

Когда вы берете желаемый автомобиль на тест-драйв, наполните свои чувства каждой его деталью. Потрогайте его, понюхайте, погладьте обивку, приборную панель и рассмотрите дизайн интерьера. Ваша главная задача — получить четкую картину, над которой будет работать ваше подсознание.

## **Получите дом своей мечты**

Если вы хотите жить в лучшем доме, отправляйтесь посмотреть на ближайшие выставленные на продажу дома, подходящие под ваши мечты. Пройдитесь по ним, представьте, что здесь живете. Пока не беспокойтесь, насколько это возможно и как высоки цены. Ваша основная задача — просто «получить представление». Возьмите журналы с фотографиями красивых домов и прочитайте от корки до корки. Практикуйте закон концентрации, позволяя своему уму снова и снова фокусироваться на том, чего вы хотите.

Самое главное — прочувствуйте свои желания. Ключом к активизации ваших умственных способностей с помощью утверждений и визуализации является то, чтобы вы точно представляли, как бы себя чувствовали, если бы уже достигли своей цели. Представьте себе чувство гордости, счастья и самоуважения, которые испытали бы, всего добившись. Данный эмоциональный компонент послужит катализатором, который заставляет другие методы ментального программирования работать действеннее.

## Конец фильма

Один из лучших методов программирования разума и формирования убеждений — так называемое упражнение «Конец фильма». Это потрясающий инструмент для укрепления уверенности в себе в преддверии любой ситуации. Он работает очень просто.

Представьте, что вы пошли в кино, когда до конца фильма осталось всего десять минут. Вместо того чтобы ждать в вестибюле, вы идете в зал посмотреть финальные сцены. Вы видите, как разрешается драматичная ситуация и фильм заканчивается на позитивной ноте. Через несколько минут фильм начинается снова, вы смотрите его с самого начала.

Только вы уже знаете, что все заканчивается хорошо. Вместо того чтобы погружаться в драму, переживать из-за неопределенности и чувствовать напряжения, вы просто расслабляетесь.

Вы можете применить подобную технику почти ко всему, что делаете, — укрепить уверенность в себе, представив, что, независимо от ситуации, в конце концов все закончится хорошо. Создавайте в себе ощущение «конца фильма» всякий раз, когда думаете о предстоящем событии или проблеме, которые вызывают у вас тревогу или неуверенность. Перед встречей, звонком или собеседованием уделите несколько минут тому, чтобы почувствовать «конец фильма», и просто расслабьтесь. Что бы ни случилось за это время, вам не о чем беспокоиться. Вы уже знаете, что ситуация разрешится сама собой с пользой для всех заинтересованных сторон.

Если вы станете делать так постоянно, вы не только ощутите более высокую уверенность в себе, но и события

в вашей жизни приобретут тенденцию складываться хорошо или даже лучше, чем вы могли бы рассчитывать или ожидать.

## **Подпитывайте свой ум**

Четвертый способ умственной подготовки, укрепляющий уверенность в себе, — это постоянно подпитывать свой разум книгами, журналами и аудиопрограммами, содержащими позитивные и вдохновляющие послания.

Точно так же, как вы становитесь тем, что вы едите, вы становитесь и тем, о чем думаете. Все, что вы впускаете в сознание, положительное или отрицательное, либо повышает, либо понижает вашу самооценку и уверенность в себе. Чтобы практиковать «когнитивный контроль», вы должны осознанно воспринимать окружающие вас суггестивные влияния и прилагать все усилия для того, чтобы они оставались позитивными и соответствовали вашим целям и желаниям.

## **Общайтесь с позитивными людьми**

Одно из самых мощных внушающих воздействий в вашей жизни, которое, вероятно, определяет успех или неудачу больше, чем любой другой контролируемый фактор влияния, — люди, с которыми вы регулярно общаетесь.

Пятый способ, позволяющий сохранять уверенность и оптимизм, заключается в том, чтобы общаться с позитивными людьми и избегать негативных. Летайте с орлами, а не паситесь с индюками. Уберите негативных людей из своей жизни и начните уже сегодня.

Поскольку на вас сильно влияют другие люди (с которыми вы работаете, общаетесь и проводите время), вы должны делать все, чтобы быть уверенными: вас окружают только те, кто вам нравится, с кем вам интересно и хорошо.

Исследования показали, что постоянное общение с критически настроенными, вечно недовольными людьми способно свести на нет все ваши шансы на успех и счастье. Негативные люди тянут вас вниз. Они отнимают энергию и энтузиазм.

## **Привлекайте позитивных людей в свою жизнь**

К счастью, закон притяжения работает очень быстро в случае с людьми. Чтобы изменить свое человеческое окружение, прежде всего начните думать о людях, которыми вы восхищаетесь и на которых хотите быть похожими. Подумайте о мужчинах и женщинах, живых или мертвых, чьи качества вы уважаете и чьей жизни хотели бы подражать.

Читайте истории и биографии успешных мужчин и женщин, журнальные статьи и интервью с людьми, которые чего-то добились в жизни. Начните общаться с победителями, сначала *мысленно* отождествив себя с ними. Думая о людях, которыми восхищаетесь, вы испытаете неуволнимое изменение в образе мышления и в результате начнете привлекать в свою жизнь позитивных людей.

Одновременно активизируется закон отталкивания, и негативные люди начнут отдаляться от вас. Точно так же, как позитивные, целеустремленные люди заинтересуются

вами, по мере того как вы станете превращаться в более позитивного человека, негативные будут находить вас неприятным и неинтересным. И ваше человеческое окружение быстро начнет меняться к лучшему.

## **Все имеет значение**

Кстати, если данные упражнения по ментальному программированию покажутся вам слишком энергозатратными и сложными, помните, что и действие, и бездействие имеют *последствия*. Согласно закону посева и жатвы все, что вы посеете или не посеете, в итоге определит, что вы пожнете.

Закон накопления напоминает нам, что все имеет значение. Каждый позитивный шаг, который вы делаете, приближает вас к замечательной жизни. Каждое позитивное слово, каждая мысль и каждый образ укрепляют вашу веру и повышают уверенность в своей способности добиваться великолепных результатов.

Наконец, вспомните закон обратимости. Если вы действуете в соответствии с высокой производительностью и высокой уверенностью в себе, ваши действия вызовут соответствующие им чувства. Каждое позитивное, конструктивное действие, которое вы предпринимаете, желая добиться своих целей и мечтаний, укрепит веру в себя и в способность достичь идеалов.

## **Постоянно предпринимайте действия**

Четко держите свое видение перед собой и постоянно совершайте позитивные поступки — каждый час и каждый день. Развивайте в себе чувство срочности. Действуйте

сразу, как представится возможность. Не упускайте возможностей. Быстрый темп необходим для успеха. И чем быстрее вы будете двигаться, тем лучше станете себя чувствовать, тем больше у вас появится энергии. Чем быстрее вы будете двигаться, тем выше окажется ваша самооценка и уверенность в себе.

Мир можно разделить на две категории: говорящих и делающих. Мир полон болтунов, которые убеждены, что, если достаточно много говорить о чем-то, это все равно что делать.

Но вы — человек действия, и именно такие люди являлись движущей силой на протяжении всей человеческой истории. Именно подобные мужчины и женщины думают, планируют, а затем предпринимают последовательные, нацеленные действия, благодаря которым все происходит. Когда вы будете постоянно действовать, вы не только почувствуете себя потрясающе, но и ваша способность делать то, что вы хотите, начнет расти не по дням, а по часам. В конце концов вас будет невозможно остановить!

### *Практические упражнения*

1. Создайте четкую, детальную и захватывающую мысленную картину вашей наиболее важной цели, словно она уже существует.
2. Каждый день ведите себя так, как если бы вы уже были позитивным, уверенным в себе, успешным человеком, которым собираетесь стать.
3. Проводите «мысленную репетицию» перед каждым важным событием. Закройте глаза, сделайте глубокий вдох, создайте мысленную картину полного успеха и получите желаемое чувство спокойствия и уверенности.

4. Примите на себя полную ответственность за свою жизнь, за все, чем вы являетесь сегодня, и за все, чем вы станете в будущем.
5. Запишите свои основные цели на небольших карточках и перечитывайте их дважды в день, пока они не запишутся глубоко в ваше подсознание.
6. Общайтесь только с позитивными людьми, а негативных уберите из своей жизни.
7. Ежедневно наполняйте свой разум постоянным потоком позитивной информации из книг, аудиозаписей, бесед и других наводящих на размышления вещей, которые соответствуют вашей лучшей версии себя.



---

ГЛАВА

5

---

# Используйте свои сильные стороны

*Я понял, что успех должен измеряться не столько положением, которого человек достиг в своей жизни, сколько теми препятствиями, которые ему пришлось преодолеть на пути к успеху.*

— Букер Вашингтон,  
американский политик,  
писатель и борец  
за просвещение афроамериканцев  
(1856–1915)

**У**веренность в себе идет рука об руку с победой, с чувством собственного достоинства, с успешностью и счастьем во всем, что вы делаете. Чем больше ваша уверенность, тем больше вещей вы будете пробовать и, по закону средних чисел, тем большего достигнете.

Чем больше ваша уверенность, тем меньше на вас смогут влиять временные неудачи и разочарования, тем больше вероятность, что вас ждет долгая, захватывающая жизнь, полная богатства, наград и удовлетворения в себе. Если вы сможете достигнуть своих целей, значит, я написал эту книгу не зря.

Одна из отправных точек на пути к уверенности в себе — осознание того, что вы обладаете огромными способностями и характером, которые можете использовать, чтобы достичь практически всего, чего хотите. Вы великолепны! Шансы пятьдесят миллиардов к одному против того, что когда-нибудь появится еще кто-то с таким же уникальным сочетанием талантов, навыков и способностей, как у вас. Никто не знает (даже вы), какие невероятные вещи вы в состоянии сделать и кем можете стать. Однако мы знаем точно: практически все, чего вы когда-либо добьетесь, будет зависеть от вашей способности определять свои самые сильные стороны и извлекать из них выгоду в любой ситуации.

## **Ваша область совершенства**

У каждого человека есть одна или несколько «областей совершенства», которые, если их правильно использовать, позволят ему иметь и делать практически все, что он может пожелать. В результате многолетнего обучения и опыта каждый человек развил в себе способности, которые отличают его от остальных. Мужчины и женщины, достигшие наибольших результатов в каждой области, — это, несомненно, те люди, которые сумели определить свои наиболее сильные стороны, а затем постоянно извлекать из них выгоду.

Ранее мы уже говорили, что жизнь — это исследование областей, на которые направлено ваше внимание. Где внимание, там будет и ваше сердце. Люди, вещи и события, которые привлекают ваш взгляд, указывают на весь ваш ментальный склад. То, что вас интересует, является показателем того, чем вам следует заниматься.

## **Выберите правильную область деятельности**

Ученые провели одно многолетнее исследование. В нем приняли участие полторы тысячи мужчин и женщин, которые начинали свою карьеру энергичными и амбициозными. Но только восемьдесят три из них в течение двадцати лет стали миллионерами.

Когда исследователи изучили отношения и решения этих людей на протяжении двадцати лет, то обнаружили, что все миллионеры имеют одну общую черту. Все они выбрали области, которые им нравились, а затем полностью погрузились в то, что делали.

Они приступили к работе в сфере, которая была им очень интересна и которая занимала все их внимание. Они вложили свою душу в то, чтобы добиться мастерства в выбранном деле, развивая сильные стороны, необходимые для достижения успеха. Затем они извлекли выгоду из этих сильных сторон, постепенно становясь все лучше и лучше.

Человек добивался успеха, богатства и счастья, только когда полностью отдавал себя чему-то. Состоятельные люди, участвовавшие в исследовании, никогда не собирались зарабатывать много денег. Вместо этого они искали дело, которое им действительно нравилось, а затем посвящали себя ему. Деньги приходили позднее.

## Счастье и удовлетворение

Оборотная сторона заключается в том, что вы никогда по-настоящему не будете счастливы или удовлетворены, пока не найдете возможность применить свои уникальные способности в жизни и карьере. В книге «Работа»<sup>1</sup> Стадс Теркел сообщает, что более 80% американцев не чувствуют, что используют в трудовой деятельности свой полный потенциал. Они могут быть заняты и вполне удовлетворены, но в глубине души считают, что могли бы сделать гораздо больше в подходящей ситуации и при подходящих условиях. Вероятно, и вы время от времени чувствуете то же самое.

Такое состояние называется чувством божественной неудовлетворенности. Оно возникает всякий раз, когда ваша деятельность не бросает вам вызов. Чтобы наслаждаться высоким уровнем уверенности в себе и самоуваже-

---

<sup>1</sup> Теркел Стадс. Работа (Working). М.: Прогресс, 1978.

ния, вы должны повышать максимальный уровень вашего «рабочего диапазона» — постоянно расширять свои возможности. У вас появится ощущение, что вы растете день ото дня, справляясь с проблемами, которые ставит перед вами ваша работа.

Без ощущения вызова и роста вы будете испытывать ноющее недовольство, и это хороший знак. Недовольство и неудовлетворенность почти всегда предшествуют конструктивным изменениям, которые снова и снова заставляют вас совершенствоваться и расти.

## **Жить в гармонии**

В главе 1 мы выяснили, насколько ценности важны для уверенности в себе. Мужчины и женщины, имеющие четкие ценности и живущие в соответствии со своими высшими устремлениями, — это люди, которые обладают глубоким чувством уверенности в себе и благополучия. В ней также говорилось, что самая важная ценность, которую вы можете иметь, — целостность личности. Она гарантирует все остальные. Целостность личности означает, что в любой области деятельности вы никогда не пойдете на компромисс в том, что считаете правильным.

Быть целостной личностью необходимо, если вы хотите извлечь выгоду из своих сильных сторон. Вы должны честно взглянуть на себя и принимать свои решения, основываясь на факте, что вы необыкновенный человек. Ваши чувства являются ценным ключом к вашему выбору и поведению. Ваше душевное спокойствие и личное удовлетворение являются самым точным руководством, которое вам когда-либо понадобится, чтобы делать то, что правильно для вас.

## Смелость необходима

Наряду с целостностью мужество — самое важное качество, которым вы обязаны обладать, если хотите стать счастливым и уверенным в себе. Если целостность личности подразумевает быть честным с самим собой, то мужество подразумевает силу духа, которая поможет следовать зову вашего сердца. Быть мужественным означает отбросить все другие соображения, чтобы оставаться верным самому лучшему, что есть в вас.

Уинстон Черчилль однажды сказал: «Мужество справедливо считают главной из всех добродетелей, ибо все другие добродетели зависят от него».

Вы уже знаете, что самый главный враг уверенности в себе и самореализации — страх. Дело не в том, будто люди не знают, что им делать. Обычно они боятся делать то, что подсказывает им сердце. Но когда вы набираетесь смелости и действуете шаг за шагом, то постепенно преодолеваете свои страхи. Если у вас есть мужество, вы увидите, как перед вами открывается целый мир. Ваша уверенность в себе возрастает. Вы достигаете точки, в которой больше нет никаких ограничений на то, что вы станете делать и чему вы посвятите себя.

## Следуйте за своим сердцем

Поль Гоген — один из величайших художников-импрессионистов. Он жил в Париже, имел семью и много лет работал на почте. По вечерам он посещал кафе, в которых часто сидели художники-импрессионисты, знакомился с ними и задавал вопросы. Он был очарован живописью. Мысли о ней поглощали все его внимание. Он не мог

больше ни о чем думать. И все же, имея семью и постоянную работу, он никак не решался посвятить себя живописи, которой так сильно хотел заниматься.

И все-таки однажды он совершил шаг, который потряс всех, — бросил работу почтового инспектора, оставил семью и переехал на остров Таити в Тихом океане. Там он начал рисовать, поначалу картины низкого качества, но постепенно совершенствовался и развивал свое мастерство.

Его картины сейчас стоят сотни тысяч, даже миллионы долларов и висят в лучших музеях мира. Многие считают его одним из самых величайших художников за последние триста лет. В каком-то смысле он походил на бабушку Мозес — тем, что наконец нашел мужество следовать своему сердцу и сосредоточиться на том, что его интересовало все эти годы.

## **Будьте честны с собой**

Не обязательно вносить кардинальные изменения в свою жизнь или в свои отношения, чтобы следовать своему сердцу. Что действительно нужно сделать, так это честно взглянуть на себя, увидеть, какой вы есть на самом деле, и набраться смелости направить свою энергию и сосредоточить усилия на областях с наибольшим для вас потенциалом. Когда вы сделаете это, то скоро поймете, что приняли одно из лучших решений в своей жизни.

Каждый человек обладает сильными сторонами и способностями и рожден на земле, чтобы, задействовав их, приносить пользу себе и человечеству. Истории жизни великих мужчин и женщин, как правило, рассказывают о людях, которые обнаружили свои сильные стороны и использовали их в полной мере.

Черчилль был великим государственным деятелем и оратором. Сестра милосердия Флоренс Найтингейл — потрясающим организатором. Флоренс Чедвик — невероятно сильной пловчихой. Авраам Линкольн — дальновидным и сострадательным политиком и президентом. Мать Тереза — по-настоящему любящим человеком с бесконечной способностью заботиться и поддерживать больных и умирающих людей Калькутты. Игрок в американский футбол Джо Монтана был защитником с невероятным броском в «Вашингтонских краснокожих».

Повсюду вокруг вас вы видите мужчин и женщин, которые овладели своими главными талантами. Например, ловить пасы в футболе и бегать к воротам. Вы можете сделать то же самое, если у вас хватит смелости следовать зову сердца.

## Компенсирование слабостей

Обсуждение сильных сторон не было бы полным без обсуждения *слабых сторон*. У сильных людей тоже есть уязвимые места. На самом деле у большинства из нас гораздо больше слабых, чем сильных сторон. Вы можете быть сильны в нескольких областях, но слабы в сотнях других.

Слабости — естественная, неизбежная составляющая жизни. Как сказал американский ученый и экономист Питер Друкер: «Все инновации должны быть простыми, чтобы работать, потому что их используют только некомпетентные люди. Единственное, что вы всегда будете иметь в избытке, — это некомпетентность». Друкер вовсе не злой. Он — реалист и всего лишь хотел отметить, что *большинство* людей некомпетентны или в лучшем случае средне разбираются в различных областях.



Опасность человеческих слабостей в том, что несчастные и неуспешные люди склонны сосредотачиваться на них. Такие люди слишком часто думают о недостатке у себя таланта и способностей, слабости поглощают их. Но они упускают из виду факт, что у каждого человека есть сильные стороны, которые требуется развивать, и эти сильные стороны принесут им все, что они хотят. Вместо этого неуспешные люди постоянно сосредотачиваются на областях, в которых наименее компетентны, а не на областях потенциального совершенства.

## **Развивайте силу и устойчивость**

Многие из нас с детства сталкиваются с чувством неполноценности и несовершенства. Наше самоуважение и уверенность в себе хрупки и подобны воздушным шарикам — их легко лопнуть. Нам приходится долго работать над собой, чтобы развиться до уровня, когда мы станем жесткими и выносливыми, особенно в тех областях, где мы совершаем ошибки и неправильно себя ведем.

Каждый человек — это сочетание взлетов и падений. Мы обладаем огромным потенциалом в одних областях, а в других — слабы и имеем средние результаты. Друкер также писал: «Цель бизнеса — максимизировать сильные стороны, а о слабых — забыть».

Закон концентрации оказывает необычайное влияние на человека, которым вы становитесь. Все, на чем вы концентрируетесь, увеличивается в реальности. Сильные, компетентные люди — это те, кто сосредоточен на своих сильных сторонах и способностях. Слабые люди — те, кто закичивается на своих слабостях и отсутствии способностей.

У вас всегда есть выбор воспринимать стакан как наполовину полный или как наполовину пустой. Однако, чтобы развить и поддерживать высокий уровень уверенности в себе, а также сопутствующие этому успех и счастье, вы должны сознательно большую часть времени сосредотачиваться на сильных сторонах.

## **Вы — совокупность возможностей**

Одной из наиболее очевидных характеристик лидеров в общественной жизни является то, что они рассматривают себя как совокупность способностей, которые можно использовать по-разному. Например, как инструмент для достижения различных результатов. Лидеры предпочитают тратить свои силы только на те области, в которых могут хорошо работать и что-то существенно менять. Они фокусируются только на тех сферах деятельности, в которых способны добиться успеха благодаря своим особым талантам.

Одно из лучших утверждений, которые вы постоянно можете себе повторять, звучит так: «Я, и только я, могу при хорошем исполнении сильно изменить свое положение».

Закон концентрации гласит: большой успех в жизни приходит при целенаправленной, сосредоточенной фокусировке на том, чтобы делать одну или несколько вещей чрезвычайно хорошо. Потому что вы продолжаете заниматься определенной задачей, самой ценной и важной задачей, которую способны выполнять до тех пор, пока не добьетесь нужного результата.

Каждому великому человеческому достижению предшествует длительный период самоотверженных, сосредоточенных усилий. Но если вы начнете копать не в том месте, то, даже несмотря на решительное рытье, ничего не

добьетесь. Как сказал консультант по менеджменту бизнесмен Бенджамин Трего: «Самое худшее использование времени — делать хорошо то, что не надо делать вообще».

## **Доступ к вашим сильным и слабым сторонам**

Это подводит нас к важности самооценки с оглядкой на сильные стороны. Когда мы занимаемся стратегическим планированием в корпорациях, мы постоянно имеем дело с тем, что называется концентрацией власти. Где компания может сосредоточиться и сконцентрировать свои ресурсы, чтобы достичь выдающихся результатов на конкурентном рынке?

Мы исходим из того, что компания обладает некоторой степенью гибкости в отношении предлагаемых услуг и товаров, дабы оправдать свое существование на рынке. Мы считаем целью бизнеса приобрести и удержать клиента. Клиент или лицо, для обслуживания которого компания и организована, играет центральную роль в каждом расчете и в каждом решении. Мы помещаем воображаемого клиента в центр и строим стратегические планы исходя из этого.

## **Увеличьте возврат энергетических затрат**

Важнейшей задачей в стратегическом планировании является повышение рентабельности капитала, инвестированного в корпорацию. Нам необходимо распределять и разворачивать активы таким образом, чтобы вознаграждение, которое получает компания, стало больше, чем было бы при отсутствии планирования. Сначала мы устанавливаем четкие ценности, четко представляем, какой

компания хочет стать в будущем, составляем письменное заявление о миссии, в которой описываются стратегические цели и позиции компании.

Каждый человек должен сделать то же самое для себя. Цель вашего *личного стратегического планирования* — дать вам возможность увеличить возврат энергии. Поскольку ваше время — это ваша жизнь, а ваша умственная, эмоциональная и физическая энергия — ваши самые ценные ресурсы, ваша задача — организовать свои усилия таким образом, чтобы получать максимальное вознаграждение и удовлетворение.

## Выделяйтесь

Каждая компания на каждый продукт или услугу либо имеет, либо должна разработать *уникальное торговое предложение* — то, что будет отличать компанию, ее продукцию и услуги от продукции и услуг конкурентов. Часто это называют конкурентным преимуществом. Иногда — областью превосходства.

В каждом случае важно определить, как, где, почему и в какой степени конкретная компания и ее продукт отличаются от любой другой компании, которая конкурирует с ней за право создавать и удерживать клиентов в той же нише рынка. То, что подходит конкурентному бизнесу, подходит и вам.

## Вы президент ООО «Я»

Вы — президент своей жизни. Вы управляете вашей корпорацией персональных услуг. Вы работаете на себя — независимо от того, кто начисляет вам зарплату, — со дня

вашего первого трудоустройства до дня выхода на пенсию.

Даже работая в чужом офисе или компании, вы всегда работаете на себя. Неспособность многих людей признать этот факт самостоятельной занятости и вести себя так, будто это правда, — основная причина неуверенности в себе, низкой успешности, несчастья и неудач в трудовой жизни.

Как президент вашей собственной компании, продающей свои услуги на рынке тому, кто предложит самую высокую цену, вы полностью ответственны за определение своего собственного уникального торгового предложения.

Что вы делаете *лучше*, чем *кто-либо* другой? Почему вы *особенны* или что вас отличает от других? В чем заключается ваше *конкурентное преимущество*? Если бы вам пришлось написать менее чем в двадцати пяти словах, почему кто-то должен нанимать, продвигать именно вас и платить именно вам за выполнение определенной работы, а не кому-то другому, что бы вы указали в качестве своего превосходства?

## **Станьте частью топ-3**

Многим людям ответ на данный вопрос дается тяжело. Однако на сегодняшний момент важно, что вы вообще его себе задаете. Сам факт, что вы так думаете, быстро продвигает вас в число трех процентов работающих американцев. Только они считают себя самодостаточными и ответственными за себя и являются наиболее уважаемыми и важными людьми в любой организации.

Первый вопрос: в чем я сейчас действительно хорош?

Какова область моего личного конкурентного преимущества или превосходства на нынешней работе?

Мы несем ответственность за то, чтобы задавать себе данные вопросы и отвечать на них сегодня и на протяжении всей карьеры. Никто другой не может и не сделает этого за нас.

Объем знаний в любой области удваивается каждые два-три года. Ваши навыки устаревают с большей скоростью, чем когда-либо прежде, а для выживания, не говоря уже об успехе на высококонкурентных рынках, необходимы новые.

Если ваши знания и навыки в выбранной области не удваиваются каждые два-три года, вы скоро уйдете из данного бизнеса, и вашу работу станет выполнять кто-то другой. Что бы ни привело вас туда, где вы находитесь сегодня, этого недостаточно, чтобы продвинуть вас дальше, как следует из названия бестселлера американского автора и тренера по лидерству Маршалла Голдсмита «Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха»<sup>1</sup>. Это неизбежный и неотвратимый факт трудовой жизни.

## Создавайте свое будущее

Следующий вопрос: в чем *может* заключаться мое конкурентное преимущество? В какой области я мог бы развить свое превосходство и добиться успехов, учитывая мои ценности и цели?

Последний вопрос, возможно, самый важный: какова моя область конкурентных преимуществ?

---

<sup>1</sup> Голдсмит Маршалл. Прыгни выше головы! (What Got You Here Won't Get You There). М.: Олимп-бизнес, 2018.

Если бы вы могли когда-нибудь в будущем по-настоящему преуспеть в каком-либо одном навыке, какой больше всего помог бы вам продвинуться на вершину выбранной сферы деятельности? Представьте, что у вас нет ограничений на то, что вы могли бы изучить и освоить. Чтобы ускорить свою карьеру, в чем вы действительно должны быть хороши?

## **Выясните свое предназначение**

Мой друг создал компанию и продал ее пару лет назад. У него имелись деньги в банке, и он решил сменить профессию. У него нашлось много времени, чтобы все продумать и сделать правильный выбор. Он отправился к производственному психологу и прошел целую серию тестов, а затем несколько собеседований, чтобы выяснить, какая работа ему больше всего подходит.

В результате психолог сказал, что самыми сильными сторонами моего друга являются консультирование и проведение семинаров по повышению квалификации для менеджеров и продавцов.

Друг разозлился и сказал: «Но ты же знаешь, что я боюсь выступать перед людьми без подготовки! Это заставляет меня нервничать, и я напрягаюсь, даже думая об этом».

Психолог ответил: «Да, я знаю, что это правда. Но ты не просил меня назвать то, что тебе было бы удобно и легко выполнить. Ты просил меня определить, какая деятельность подошла бы тебе. И область, в которой сейчас ты имеешь наибольший потенциал, — консультирование и обучение менеджеров и продавцов».

## Будьте готовы развивать новые навыки

Мой друг признал, что это было правдой, поэтому отправился на курсы, где научился преодолевать свой страх публичных выступлений. Он научился выступать с докладами перед профессиональной аудиторией. Это не заняло много времени, и через шесть месяцев он начал свой собственный бизнес по консультированию и обучению. Сейчас у него все очень хорошо, никогда в жизни он не был так счастлив.

Часто случается, что ваши сильные стороны подобны неразвитым мышцам, и требуется долго тренироваться, чтобы накачать их до такой степени, чтобы выигрывать соревнования. Майкл Джордан сказал: «У каждого есть талант, но для того чтобы перевести его в навык, необходимо тяжело работать».

Путешествие в тысячу лиг начинается с первого шага. В первую очередь вы ставите перед собой цели. Вы сами решаете, где находитесь сейчас и где хотите оказаться в определенный момент будущего. Какие дополнительные знания и навыки помогут вам максимально увеличить возврат вложенной энергии? В каких областях конкретный навык будет полезен и ценен для вас и позволит вам выделиться среди других людей?

## Познайте себя

Чтобы стать оптимально функционирующей полностью интегрированной личностью, а следовательно, уверенной в себе, необходимо четко понять, кто вы есть на самом деле и чего действительно хотите от жизни.



Иногда, глядя внутрь себя, вы обнаруживаете возможности для великих прорывов, которых никогда раньше не видели. Вы начинаете с процесса самораскрытия. Определяя свои сильные стороны на будущее, вы участвуете в процессе поиска, чтобы изучить все области, в которых у вас могут иметься скрытые таланты. Один из способов самораскрыться — заполнить серии анкет и тестов, которые выявят те особенности вашей личности и навыков, о которых вы, возможно, и не знаете.

## **Вкладываетесь в себя**

Несколько лет назад я обратился к производственному психологу и прошел серию тестов, чтобы выяснить свои сильные и слабые стороны. Их результаты повлияли на большую часть моей взрослой жизни. Тесты выявили области, в которых можно было использовать мои природные таланты и наклонности, а также мои слабости и сферы деятельности, которые меня мало интересовали или для которых у меня не хватало способностей.

Психологические тесты на определение типа личности — например, «DISC/Values Assessment» («Оценка ценностей»)<sup>1</sup>, — помогут сделать то же самое. Они многое расскажут о вас: что вам нравится, чем вы наслаждаетесь, какая работа будет приносить вам больше всего удовлетворения. Они расскажут вам о ваших истинных ценностях и основных мотиваторах, а также о том, какие сферы деятельности сделают вас самыми счастливыми. Их результаты помогут сэкономить вам годы, на-

---

<sup>1</sup> D = dominance («Господство»), I = Inducement («Влияние»), S = Submission («Устойчивость»), C = compliance («Соответствие»).

прасно потраченные на тяжелую для вас неправильную работу.

Если у вас есть время и деньги, используйте их для подробного психологического консультирования и консультирования по вопросам карьеры. Это очень ценное упражнение, которое окажет существенное влияние на вашу дальнейшую карьеру. Если у вас нет ни времени, ни денег, в книжных магазинах можно найти много книг, полных тестов для самооценки. Пройдите их самостоятельно, и они дадут вам очень точную обратную связь. Также существует несколько компаний, которые разработали целый набор инструментов для самооценки, каждый из которых даст вам представление о ваших сильных и слабых сторонах в определенных областях.

## **Самоанализ и Самораскрытие**

Существует также ряд упражнений по самоанализу и самораскрытию, которые вы можете выполнить самостоятельно, используя только ручку и бумагу. Данные упражнения откроют вам глаза и помогут увидеть возможности, которые вас удивят.

Первое упражнение: осознайте, что вы уже сделали много вещей и сыграли много ролей в жизни. Начиная с детства, вы научились правильно решать самые разнообразные задачи. Вы обладаете огромным количеством навыков и талантов, которые развили с течением времени и многие из которых просто принимаете как должное.

Однажды, несколько лет назад, я подал заявление на работу статистом в кино. Один из вопросов анкеты звучал так: «Какие ваши навыки могли бы сделать вас более ценным статистом в различных киносценах?»

Они дали мне список из двухсот умений, которые нас могли попросить применить во время съемок. Я должен был отметить галочкой все виды деятельности, которые когда-либо выполнял. Я до сих пор помню, как был поражен невероятным количеством вещей, которые я умел, даже не задумываясь об этом.

Список включал различные виды спорта, вождение различных транспортных средств, верховую езду, умение носить на руках младенца, мытье посуды, лазание по лестницам, раскачивание на веревке, плавание, ныряние, прыжки, кувыркание по земле и так далее. Возможно, одна из причин того, что у множества людей низкая уверенность в себе, заключается в том, что они никогда не составляли список своих талантов и навыков.

## **Запишите все свои нынешние умения и способности**

Запишите все, что вы делаете на регулярной основе: все свои действия с того момента, как встаете утром, до того, когда ложитесь ночью спать. Не упускайте ничего. Если вы занимаетесь спортом, используя различный инвентарь, выпишите его. Если вы родитель, повар, посудомойщик, водитель, покупатель, читатель, писатель, разнорабочий, продавец, участник переговоров, учитель, менеджер, типограф, секретарь и кто-либо еще, запишите это. Перечислите как можно больше деталей.

Проживите день, минута за минутой и час за часом, и запишите все, что вы делаете в течение дня, месяца и года. Заполнив данный список, вы будете поражены, сколько навыков вы развили и сколькими пользуетесь на регулярной основе.

## Сгруппируйте свои роли и активность

Вторая часть данного упражнения по самораскрытию и самоанализу состоит в том, чтобы составить еще один список, *сгруппировав* различные действия и умения по категориям. Например, одной из категорий может быть «Воспитание детей». В данном разделе запишите все, что вы делаете как родитель, и свои методы воспитания. Если вы жена или муж, запишите все, что вы делаете в качестве супруга и чего, возможно, не сделали бы, будучи не в браке.

Если вы менеджер или специалист по продажам или занимаете любую другую должность, записывайте все, что каждый день делаете на работе. Вы можете создать раздел «Друг», и в нем записать все, что делаете как друг — звоните, навещаете, пишете письма, общаетесь, ходите поужинать, встречаетесь после работы и так далее. Если вы занимаетесь спортом, выделите спорт в отдельную рубрику и перечислите все физические нагрузки. Если вам интересно читать, запишите все темы, о которых регулярно читаете.

## Распределите свои роли по приоритетности

Когда вы завершите группировать все свои роли и виды деятельности по разделам, установите *приоритетность* каждой группы. Какая группа наиболее важна? Какая является второй по важности? Если бы вас отправили на необитаемый остров на неопределенный срок и вы могли бы взять с собой только два или три из этих умений, что бы вы выбрали?

Установив приоритетность групп, вы создадите очень четкое представление, кто вы и что для вас ценно в жизни.

Таковыми могут быть ваши следующие вопросы:

1. Что нужно сделать в каждой из данных областей, чтобы получить наибольшее удовлетворение и удовольствие?
2. Что мне нужно больше всего и меньше всего?
3. Чему стоит уделять больше внимания, а что следует бросить?
4. Что более важно в каждой группе, а что менее?
5. Если бы мне пришлось выбирать, что бы я выбрал среди различных вещей, которыми занимаюсь?

Вы будете поражены собственными ответами. По моему опыту, сначала вас удивят группы, которые окажутся наверху вашего списка, а затем группы, некоторые из которых отнимают огромное количество вашего времени, но на самом деле не важны. Чтобы действительно узнать себя, вам необходимо потратить время, проанализировать свою личность и записать все на бумагу.

## **Попросите других внести свой вклад**

Второе упражнение, которое поможет вам узнать о себе больше и которое стало поворотным моментом в жизни многих людей, — обратитесь к кому-то из ваших близких и спросите, что, по их мнению, вы должны сделать со своей жизнью.

Спросите человека, которому доверяете, что он или она считает вашими сильными и слабыми сторонами,

вашим преимуществом и уязвимостью? Пусть тот, кто заботится о вас и хорошо вас знает, даст совет, какой работой вам лучше заниматься и какие таланты следует развивать?

Часто даже малознакомые люди, могут дать чрезвычайно точное представление о вас и ваших возможностях, даже в областях, о которых вы не задумывались.

Однажды я ехал с деловым партнером на встречу, которая проходила где-то за городом. Мы разговаривали по дороге, и я ломал голову над тем, что мне делать на следующем этапе карьеры. Я всерьез подумывал о том, чтобы заняться профессиональной речью, проводить семинары и в итоге выпускать аудиопрограммы. Ради шутки я повернулся к коллеге и спросил со всей откровенностью: «Если бы я собирался сменить карьеру, в чем, по-твоему, я бы преуспел?»

## Важный вывод

Коллега немного подумал, а затем повернулся ко мне и сказал: «Брайан, я думаю, ты бы преуспел в выступлениях, обучении и проведении семинаров. Ты много читаешь и изучаешь, и тебе, похоже, нравится делиться мыслями с другими людьми. Ты бы использовал свое время лучше всего, если бы рассказывал о своих идеях аудитории».

До этого я редко выступал публично и никогда раньше не проводил семинаров. Я не скажу, что данный инцидент стал для меня поворотным моментом, но это оказалось последним доказательством того, что мне требовалось

принять решение и стать профессиональным оратором и тренером. Мой деловой партнер, случайный знакомый, смог это ясно увидеть.

Сегодня я выступаю перед более чем двумястами пятьюдесятью тысячами человек каждый год в США, Канаде, Европе, Азии, Австралии и Новой Зеландии, на всех островах Карибского моря и в Мексике. Должно быть, я принял правильное решение.

## **Определите свои мотиваторы**

Третий метод самоанализа — применить работы психолога профессора Гарвардского университета доктора Дэвида Макклелланда, чтобы оценить области своего наибольшего потенциала<sup>1</sup>.

Макклелланд разработал метод собеседования, чтобы выяснить, какая работа лучше всего подходит определенному человеку. Согласно его выводам люди делятся на три основные категории. Обычно, выяснив, к какой из них он относится, можно определить, подходит ли человек для конкретной работы.

Собеседование, которое вы можете провести *самостоятельно*, состоит в том, чтобы задать кандидату подробные вопросы о предыдущих пиковых переживаниях и моментах личной гордости за свое прошлое.

Категории определялись путем анализа, что больше всего мотивирует человека. Какие виды деятельности ему больше нравятся и в чем он добился наибольшего успеха

---

<sup>1</sup> Тематический апперцептивный тест (ТАТ).

в жизни и на предыдущей работе? В основном существует три мотивационных профиля, и каждый человек попадает в один из них. Это относится и к вам.

### ***Мотивация достижения***

Первая категория — мотивация достижения. Достигающий — это человек, который ощущает себя успешным и реализовавшимся, лишь достигнув чего-то исключительно в *индивидуальной* деятельности. Человек, которому нравится взбираться на гору, обучаться, бегать наперегонки, преодолевать препятствия, чтобы победить (самостоятельно), классифицируется как «достигающий».

Есть определенные сильные стороны, которыми обладают достигающие, и конкретные типы работы, в которых они преуспеют больше всего. Например, в области продаж. Поскольку продажа — индивидуальная деятельность, люди, которые лучше всего умеют продавать, — именно те, кто больше всего наслаждается индивидуальной деятельностью и личными достижениями.

### ***Мотивация власти***

Вторая категория — мотивация власти. Человек с сильной ориентацией на власть — это тот, кому нравится выполнять работу с помощью других людей. Власть в данном контексте означает способность влиять на других людей и координировать их деятельность в течение определенного периода времени для выполнения сложной задачи. Тренер спортивной команды или начальник на работе, которому действительно нравится то, что он делает, является человеком, которого больше всего мотивирует власть или влияние.



### ***Мотивация причастности***

Третья категория — мотивация причастности. Человек с мотивацией причастности — это тот, кому больше всего нравится работать вместе с другими людьми в команде. Ему нравится как поддерживать других людей, так и получать поддержку от них. Ему нравится сотрудничать с другими людьми для достижения общей цели и видеть, что все получилось.

#### *Вопросы, которые стоит задать*

Чтобы пройти данный тест, ответьте на вопросы:

1. Чем мне нравится заниматься больше всего на свете?
2. Что, сделанное мной в прошлом, вызвало самое сильное чувство самоуважения и личной гордости?
3. Каковы мои личные пиковые переживания в жизни?

Все, чем вам больше всего нравится заниматься, — хороший индикатор ваших сильных сторон. Они могут быть полностью скрытаны, но, задавая себе вышеупомянутые вопросы и четко на них отвечая, вы начнете их выявлять. Когда вы раскрываете в себе потенциальную силу и начинаете развивать ее, чтобы использовать в жизни, вы почувствуете себя потрясающе.

### **Приносите настоящую пользу**

Ваша самая важная задача — работать в тех областях, где вы принесете наибольшую пользу. В них вы получите наибольший *возврат энергетических затрат*. Когда вы работаете и расширяете свои возможности с помощью

самых сильных сторон, вы чувствуете себя потрясающе. Вы чувствуете себя победителем и наслаждаетесь прекрасным ощущением уверенности в себе и самоуважения.

## **Примите свои недостатки**

Чтобы чувствовать себя счастливым, необходимо в каждой области правильно оценивать недостатки, которые неизбежно у вас найдутся. Вот некоторые идеи, которые будут вам полезны.

В первую очередь необходимо осознать, что почти каждую слабость можно рассматривать как силу, которую мы используем не по назначению или в неправильном месте. Если вы используете одну из своих сильных сторон там, где это не требуется или бесполезно, она на самом деле может превратиться в слабость, если мешает вашей способности получить желаемый результат.

## **Продажи против управления**

Одно время у меня работал прямолинейный и довольно агрессивный мужчина. Он начинал с продаж и был очень успешным, а затем его перевели на руководящую должность. Из-за агрессии с ним никто не хотел иметь дела как с руководителем.

Я не учел, что его основные навыки заключались в продажах, в области *индивидуальных* достижений. Его агрессивность являлась там сильной стороной, но она превратилась в слабость на позиции руководителя, так как не могла использоваться должным образом.

Многие из так называемых слабостей, которые у вас имеются, — это, скорее всего, сильные стороны, которые используются не по назначению в неправильном месте.

## **Ситуативные слабости**

Слабость бывает *ситуативной*. Старая поговорка гласит: «Когда идете в лес, ожидайте комаров». Иногда вас могут критиковать за то, что вы делаете, что не в состоянии прийти к выводу, что вы слабы в каких-то областях. Однако критика — это издержки любой профессии.

Я говорю о продажах, управлении и выступлениях перед большим количеством людей. Иногда люди подходят ко мне и говорят или пишут, что им не понравилась моя речь. Несмотря на то что в более 99% писем, которые я получаю, высоко оценивают мою работу, неизбежно находятся недовольные люди. Это те самые неизбежные комары, которые сопутствуют моей профессии. Постепенно вы поймете, что жалобы и критические замечания сопровождают все, что вы делаете, но они не обязательно свидетельствуют о вашей слабости, а просто являются мнением или отношением другого человека.

## **Возможно, вы гиперчувствительны**

Иногда личностная слабость вызвана предыдущим опытом. Возможно, кто-то воспользовался вами в прошлом, и вы беспокоитесь, что вами снова воспользуются в будущем. Возможно, вас воспитывали в атмосфере деструктивной критики и в результате у вас слишком «тонкая кожа» — малейшее предположение о том, что человек не

полностью одобряет ваше поведение, вызывает у вас негативную реакцию. Это можно рассматривать как недостаток или личностную слабость, хотя на самом деле это просто результат вашего прошлого опыта. Поэтому вам стоит попытаться пережить подобное.

## Поддающийся обучению

Ваша слабость тоже поддается воспитанию. Часто единственное, что отделяет вас от выдающихся достижений, — небольшое обучение. Иногда достаточно пройти правильные курсы, прослушать правильные аудиопрограммы и прочитать правильные книги, чтобы стать профессионалом в своей области.

Ваша предполагаемая слабость может быть *незначимой*. Просто кто-то ожидает, что у вас имеются определенные качества и способности, которых у вас нет и которые вы не хотите или неспособны развивать. Часто разочарование других провоцирует ощущение, что вы в чем-то испытываете недостаток, хотя на самом деле данный конкретный навык или способность абсолютно не важны для вас.

## Слабости — хороший показатель

Наконец, кажущаяся слабость может являться ключевым показателем типа работы, которой вам *не* следует заниматься. Возможно, вам вообще не нравится данная область деятельности. Если вы пытаетесь выполнить какую-то задачу, но она всегда дается вам плохо, возможно, вселенная сигнализирует, что эта работа вам не подходит.

## Сильные и слабые стороны

Самый важный момент, который касается ваших сильных и слабых сторон и который непременно следует учитывать, — каждый человек обладает и теми, и другими. Всегда существуют области, в которых вы сильны и способны стать профессионалом, и области, в которых вы слабы и на которые не следует тратить больше времени, чем необходимо, чтобы убедиться в своей некомпетентности.

Потратьте время на тщательный самоанализ. Практикуя самораскрытие (самостоятельно и с помощью других людей) как в письменной, так и в устной форме, вы разовьете более высокий уровень самосознания и честности с самим собой. Чем лучше вы будете разбираться в своих сильных сторонах, тем легче станете принимать себя таким, какой вы есть. Пока повышается ваш уровень самопринятия, а вы все больше уважаете себя за свои уникальные таланты и способности, повышается и ваш уровень самооценки и уверенности в себе.

Когда вы минимизируете или преуменьшаете свои слабые стороны и одновременно выявите и максимизируете свои сильные стороны, вы станете лучшим исполнителем во всем, чем занимаетесь.

### *Практические упражнения*

1. Решите сегодня, что будете хорошо выполнять свою работу, что войдете в топ-10 в своей сфере деятельности.
2. Определите самые важные навыки, которыми вы обладаете, и самые важные навыки, которые необходимы, чтобы прекрасно выполнять вашу работу.

3. Определите свои врожденные сильные стороны и способности, те виды работ и задач, которые вы выполняете хорошо и которые вам больше всего нравятся.
4. В чем ваше конкурентное преимущество? Что вы делаете лучше, чем остальные? На данный момент и в будущем.
5. Какая работа мотивирует вас больше всего? Какие виды деятельности дарят вам наибольшее чувство личного удовлетворения?
6. В каких областях вы достигаете наибольшего возврата энергии? Что вы делаете такого, что действительно имеет значение для вас и вашего бизнеса?
7. Потратьте некоторое время и с ручкой и бумагой выполните одно или несколько упражнений, описанных в данной главе, чтобы быть уверенным — вы выполняете именно ту работу, которая вам подходит.

---

ГЛАВА

6

---

# Побеждая невзгоды

*Чудо или сила, которая возносит избранных, кроется в их трудолюбии, прилежании и упорстве, которые поддерживаются смелым и решительным духом.*

— Марк Твен  
(1835–1910)

**И**стинная уверенность в себе вытекает из позитивного знания, а не из позитивного мышления. Ваша цель — развить непоколебимую уверенность в себе, которая превратит вас в неудержимую природную стихию. Ваша задача — сделать все возможное и стать настолько позитивным, что вы будете неотразимы и способны достичь любой цели, к которой стремитесь. Одно из самых важных качеств, которые вам необходимы, — абсолютная вера в собственную способность преодолеть любые невзгоды, которые может обрушить на вас мир.

## **Упорство — ключевая составляющая**

Наполеон Хилл писал: «Упорство важно для человеческого характера так же, как углерод для стали». А еще он сказал: «Прежде чем успех придет в жизнь любого человека, он обязательно встретится и с большим поражением, и с мелкими неудачами. Когда вы терпите поражение, самое простое и логичное, что можно сделать, — это уйти. Именно так поступает большинство людей».

На самом деле ваше упорство — это показатель вашей веры в себя и вашей способности добиться успеха. Если вы абсолютно, без сомнений, верите, что при достаточно долгом упорстве победите, тогда вас ничто не остановит. Когда вы воспитаете в себе эту абсолютную уверенность, тогда для вас станет возможным практически все. Ваша уверенность в себе начнет зашкаливать.



## Привычка жить настоящим

Писатель и предприниматель Роберт Рингер в своем бестселлере «Привычки на миллион»<sup>1</sup> пишет: самая важная из всех привычек, ведущих к великим достижениям, — это то, что он называет «привычка жить настоящим». Она объясняет отношение мужчин и женщин, которые достигли величия в любой области деятельности.

Счастливые, успешные люди — большие реалисты. Они не позволяют себе роскошь самообмана. Они воспринимают мир таким, какой он есть, а не таким, каким хотели бы его видеть. Они принимают неизменные факты жизни как данность, работают и планируют свою деятельность, отталкиваясь от них.

Чтобы научиться побеждать невзгоды, используйте принцип реальности, просто приняв факт, что «проблемы неизбежны». Проблемы, неудачи и разочарования — наша неизбежная реальность. Ваша способность справляться с трудностями в такой же степени зависит от вашей уверенности в себе, как и любой другой фактор.

## Проверка характера

Легко чувствовать себя хорошо и иметь высокий уровень уверенности в себе, когда все идет как по маслу. Но истинное испытание для мужчины или женщины — сохранять спокойствие и продолжать функционировать, когда кажется, что все вокруг рушится, а остальные люди обескуражены и винят в этом вас. Именно такие моменты действительно показывают, из какого теста вы сделаны.

---

<sup>1</sup> Рингер Роберт. Привычки на миллион (Million Dollar Habits). М.: Центрполиграф, 2018.

Бизнес-школа Стэнфордского университета провела обширное исследование качеств, которые способствуют продвижению конкретных людей по служебной лестнице, вплоть до должности президента или главного исполнительного директора. Чтобы предсказывать, какие люди с наибольшей вероятностью поднимутся на вершину крупной организации, они предлагали пройти различные анкеты, опросы и тесты претенденту на руководящую работу в крупной компании. Изучив десятки качеств, они, наконец, смогли выделить два, которые в наибольшей степени предопределяли успех руководителей с точки зрения гарантии, что организация, находящаяся под их контролем, продолжит выживать и процветать в динамичном и конкурентном мире.

## **Будьте хорошим командным игроком**

Первое качество — способность хорошо работать в команде и объединять команды для достижения общих целей. Все деловые и межличностные навыки, которые делают человека ценным для организации, демонстрируются в командной работе. За данным качеством относительно легко наблюдать и оценивать его в течение всей карьеры.

## **Антикризисное управление**

Второе качество труднее оценить, хотя оно абсолютно необходимо для долгосрочного успеха на высоком уровне. Это способность хорошо функционировать в условиях *кризиса*.

Наполеон назвал его «мужеством в четыре часа утра», то есть тем мужеством, которое мгновенно доступно про-

снувшемуся в это время человеку, у которого нет времени морально и эмоционально подготовиться к кризису. И считал его редчайшей формой мужества, которым, по его мнению, обладают очень немногие люди.

На военном языке это называется «действовать под огнем». Вопрос, который волнует всех солдат, моряков и летчиков: как они и те, кто рядом, будут действовать в такой обстановке. Именно в подобных условиях проверяются характер и подготовка человека.

Организации знают, что часто их выживание зависит от того, насколько хорошо человек справится с неожиданным, но неизбежным поворотом судьбы. Исследователи из Стэнфорда сделали следующий вывод: хотя данное качество трудно оценить, поскольку реальный кризис нельзя предвидеть или создать при тестировании, оно по-прежнему имеет решающее значение для прогнозирования успеха на более высоких уровнях бизнеса.

## **Повороты судьбы**

Упомянутое правило подходит и вам. Ваша самооценка и уверенность в себе тесно связаны с внутренним ощущением, насколько вы способны действовать эффективно, когда сталкиваетесь с проблемами и трудностями, внезапными и болезненными, как удар под дых. Именно ваша способность подняться и двигаться дальше — настоящий показатель того, из какого теста вы сделаны.

Одно из моих любимых стихотворений — «Держись!» канадского поэта Роберта В. Сервиса<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Вечный слушатель: Семь столетий поэзии в переводах Евгения Витковского. М.: Водолей, 2013.

Встань, хотя бы с трудом: не терзайся стыдом,  
 Иль проигранной в прошлом борьбой.  
 Вся задача твоя — обойтись без нытья,  
 И победа, считай, за тобой!  
 Если бьют — бей в ответ, пользы, может, и нет  
 Ни в в войне, ни в бесплодной вражде:  
 Только сдаться всегда можешь ты без труда,  
*Посему — не сдавайся нигде!*

Какая вы личность определяет то, как вы справляетесь с трудностями, насколько способны не вешать нос. Успешные и уверенные в себе люди — это не те, кто не имеет проблем. А те, кто решает свои проблемы максимально эффективным способом по сравнению со средне-статистическим человеком.

Берти Чарльз Форбс, основатель журнала *Forbes*, писал: «История показывает, что самые известные победители обычно сталкивались с невыносимыми трудностями, прежде чем достигли своего триумфа. Они победили, потому что отказались быть побежденными». Вы тоже так можете.

## Теория «Вызов-ответ»

В 1952 году английский историк Арнольд Тойнби был номинирован на Нобелевскую премию, в основном за работу по изучению жизненных циклов цивилизаций. Он подсчитал, что в истории человечества существовала двадцать одна великая цивилизация, двадцать из которых со временем разрушились. Он считал американскую цивилизацию двадцать первой.

В своих трудах он намеревался пролить свет и дать рекомендации современным историкам и политикам, как

лучше обеспечить выживание и успех нации, а в случае Соединенных Штатов — сохранения Американской Республики.

Тойнби создал то, что назвал «Теория “Вызов-ответ”» истории. Он утверждал, что каждая крупная цивилизация начиналась с небольшой группы людей, которая сталкивалась с вызовом извне. В большинстве случаев это были враги, нацеленные на уничтожение цивилизации. Но в некоторых случаях проблемы возникали из-за погодных или географических факторов.

## **Эффективно справляйтесь с трудностями**

Если небольшая группа людей, столкнувшись с проблемой, отреагирует на нее позитивно и конструктивно и преодолеет ее, то начнет расти. В процессе роста группа или племя спровоцирует еще одну, более серьезную проблему — обычно агрессию со стороны других племен.

И снова группе придется провести внутреннюю реорганизацию, чтобы справиться с еще более серьезной трудностью. Если она и в этот раз отреагирует позитивно и конструктивно и справится с проблемой, она продолжит расти. На каждой стадии роста племя, нация или государство будут провоцировать все более серьезные проблемы.

Но пока цивилизация будет эффективно реагировать на вызовы, она по-прежнему продолжит расти. Поворотный момент наступает, когда у цивилизации больше не остается воли или способности противостоять вызову времени. В результате она приходит в упадок и в конечном итоге исчезает с лица земли.

## Со временем все цивилизации приходят в упадок

Иногда, как в случае с римской цивилизацией, проходит несколько сотен лет, прежде чем цивилизация окончательно исчезает. Как только римский народ пристрастился к «хлебу и зрелищам» и различным формам государственного благоденствия и подачек, он утратил волю к сопротивлению внешним вызовам в лице варварских племен с севера.

Иногда цивилизация распадается довольно быстро. Меньше чем через пять лет после высадки в городе Веракрус (Мексика) конкистадор Эрнан Кортес смог разрушить фундамент цивилизации ацтеков, просуществовавшей сотни лет. Многовековая Австро-Венгерская империя, ослабленная изнутри, распалась за четыре коротких года Первой мировой войны и так и не восстановилась.

Каким бы длительным ни был период упадка, критическим событием всегда являлась потеря воли и неспособность противостоять внешней угрозе или трудностям. Тойнби пришел к выводу, что за очень редким исключением цивилизации приходят в упадок изнутри, прежде чем их завоевывают извне.

## История вашей жизни

Причина, по которой теория Тойнби так важна для нас, заключается в том, что она объясняет большую часть нашей жизни. Независимо от того, насколько хорошо родители защищают нас, пока мы растем, рано или поздно мы сталкиваемся с проблемами и трудностями в отношениях, на работе и в других сферах нашей жизни. Каждый раз, когда мы принимаем один из внешних вызовов, у нас

есть выбор: либо реагировать позитивно и конструктивно, либо позволить ему сокрушить нас.

Если мы сознательно решаем реагировать позитивно и конструктивно, сохранять спокойствие и хладнокровие и эффективно справляться с неизбежной проблемой, мы учимся, растем и становимся сильнее. Наша уверенность в себе тоже растет. Наша вера в собственную способность достигать целей возрастает. Наша самооценка повышается. Мы начинаем еще лучше думать о себе и становимся более уверенными и оптимистичными.

## **Взлет и падение бизнеса**

Каждая компания проходит через один и тот же цикл вызовов и ответов. Если маленькая компания способна преодолеть неизбежные неудачи и откаты, с которыми она сталкивается, она продолжит расти, вызывая при этом еще большие проблемы, неудачи и откаты. Питер Друкер писал: «Компания остается в бизнесе до тех пор, пока зарабатывает достаточно денег, чтобы расплачиваться за свои ошибки».

Один бизнес-консультант подсчитал, что каждые три месяца в малом бизнесе возникает кризис, который, если не отреагировать на него должным образом, приведет к краху предприятия.

Мы с вами во многом похожи на малый бизнес. К счастью, неспособность отреагировать не приведет к чему-то столь же непоправимому, как крах бизнеса. Однако, если мы по какой-либо причине не справляемся с трудностями, а вместо этого позволяем им взять над нами верх, наша самооценка и уверенность в себе снизятся, а наша способность справляться с последующими трудностями резко уменьшится.

## Ваш ответ определяет ваше будущее

Почти все, что с вами происходит, определяется вашей реакцией на взлеты и падения в повседневной жизни. Ваши ответы — результат всего, что вы узнали и испытали в прошлом. Английский биолог Томас Хаксли сказал: «Опыт — это не то, что происходит с человеком, а то, что делает человек с тем, что с ним произошло».

Ваша жизнь и все, что касается вас, проявляется в ваших реакциях. Дело не в том, что с вами происходит, а в том, как вы на это реагируете. Вот почему в исследовании Стэнфорда явно указывалось на данное качество, когда говорилось, что: «Доказанная способность функционировать в условиях кризиса является абсолютно необходимым условием для продвижения к руководящей должности».

В некотором смысле то, о чем мы здесь говорим, — это *характер*. Одна из ваших целей в жизни — развить такой характер, чтобы стать успешным, проницательным и сильным человеком. Развитие характера, необходимого для вашего долгосрочного счастья и благополучия, требует, чтобы вы прошли через горнило неудач и временных поражений и стали победителями.

## Проблемы и трудности приходят непрощенными

Наверняка вы стараетесь организовать свою жизнь таким образом, чтобы свести к минимуму неожиданные и чаще всего неприятные сюрпризы, которые она вам может подкинуть. Вы используете свой интеллект, образование и опыт, чтобы избежать неприятностей везде и всегда, когда это возможно.



Вы, скорее всего, тщательно планируете и готовитесь заранее, чтобы быть уверенным — все идет гладко, дома и на работе. Вы очень заботитесь о своем здоровье и благополучии членов семьи. Вы задумываетесь, как с наибольшей вероятностью добиться успеха в бизнесе и карьере. Вы запираете двери, оформляете страховку, осторожно водите машину и иными способами снижаете перспективы возникновения неприятных событий.

Почти все так делают, за исключением тех, кто беспечен и безответственен. И все же, несмотря на все усилия избежать неприятностей, они появляются. Невзгоды приходят «незваными» и, как правило, «ослепляют». Так случается, несмотря на все ваши усилия, направленные на обратное.

## **Трудности и развитие характера**

Однако без невзгод у вас не получится развить сильный характер. Вы не сможете стать лучше, превратиться в стойкую, целеустремленную и мужественную личность. Вы не обретете непоколебимую уверенность в себе, не ощутите, что способны встретиться и справиться со всем, с чем столкнулись. Нельзя стать сильнее без тех самых невзгод, которых вы столь добросовестно избегаете.

У вас есть только один способ решить эту головоломку. Вы можете заранее сделать выбор, чтобы соответствовать случаю. Известная американская журналистка Энн Ландерс прекрасно дополнила данное заявление следующими словами: «Если бы меня попросили дать, по моему мнению, самый полезный совет для всего человечества, я бы сказала: относитесь к неприятностям как к неизбежной

составляющей жизни, и, когда они придут, высоко поднимите голову, посмотрите им прямо в глаза и произнесите: “Я буду сильнее вас, вы не сможете победить меня”».

## **Ваша способность отвечать — ключевое качество**

Английский писатель Фредерик Робертсон сказал: «Не ситуация создает человека, а человек — ситуацию». Не то, что с вами происходит, а то, как вы реагируете на происходящее, определяет всю вашу жизнь. Выбранные ответные действия расскажут о вашем величии или порочности.

Великие мужчины и женщины — это те, кто оптимально отреагировал на экстремальную ситуацию, которая требовала немедленного решения. А что было дальше, вы знаете.

Доктор Абрахам Залезник, преподаватель Гарвардского университета и писатель, — один из немногих, кто когда-либо проводили обширные исследования на тему *разочарования*. Изучая реакцию на него разных людей, он обнаружил, что можно вполне четко определить, как высоко и как далеко человек продвинется в жизни, просто наблюдая за его реакциями при столкновении с разочарованием и неудачами, когда он пытается достичь своих целей.

Доктор Залезник обнаружил, что подавляющее большинство людей не готовятся мысленно к неизбежным разочарованиям, которые случаются в жизни, и, когда это происходит, они, как правило, бывают застигнуты врасплох и эмоционально подавлены. Затем они обобщают

разочарования и позволяют себе думать, что, поскольку они не преуспели, значит, на самом деле не очень хороши в данном деле.

Они склонны интерпретировать неудачи как свидетельство недостаточных способностей и компетентности. В результате они легко разочаровываются, теряют уверенность и смелость, без которых невозможно двигаться вперед. Часто они впадают в депрессию и в большинстве случаев со временем сдаются. Вместо того чтобы ставить новые цели и работать над собой, они начинают больше беспокоиться о безопасности и потенциальных потерях, чем о риске и потенциальной выгоде.

## **Хорошо реагировать на разочарования**

В исследовании Залезника люди с высокими достижениями реагировали на разочарование совсем иначе, чем люди с низкими. Во-первых, они заранее мысленно подготовились к разочарованию и подумали о том, как будут реагировать, и о возможных вариантах действий.

Они рассматривали отдельную неудачу как относящуюся к конкретной ситуации и не указывающую на общее отсутствие способностей или недостатки характера. И самое главное, лучшие мужчины и женщины разработали ряд ментальных инструментов, которые использовали почти автоматически, когда что-то шло не так.

## **Ожидание кризиса**

Историки считают Наполеона Бонапарта, возможно, самым блестящим полководцем в истории человечества. За свою военную карьеру, длившуюся двадцать пять лет

и включавшую сотни сражений, больших и малых, он проиграл только *три*. Говорили, что для французской армии само его присутствие на поле боя равноценно появлению дополнительных сорока тысяч солдат из-за поднятия боевого духа, которое он вызывал.

Наполеон славился тем, что находил время заранее изучить поле битвы и обдумывал все возможные варианты предстоящего сражения. Он готовился без иллюзий и учитывал самые худшие расклады и неудачи.

В самый разгар битвы, когда повсюду царил хаос, к нему постоянно приходили гонцы и офицеры с новостями и сообщениями и запрашивали инструкции, что делать дальше. Его ответы всегда оказывались четкими, краткими и быстрыми. Что бы ни случилось, у него на кончике языка вертелись приказ и ответ. Причина, почему ему удалось стать хозяином Европы, заключалась в том, что он все продумывал заранее.

## Продумывать и планировать заранее

Я хочу, чтобы моя книга «Сила уверенности в себе» оказалась практичной и полезной. Поэтому на следующих страницах поделюсь с вами некоторыми из лучших ментальных инструментов, которыми пользуются самые успешные в нашем обществе мужчины и женщины для преодоления невзгод.

Я предлагаю вам их изучить, прокрутить в уме и регулярно просматривать, пока они не станут естественной частью ваших мыслительных процессов. Когда это произойдет, я обещаю, вы сделаете гигантский шаг к тому, чтобы стать неудержимым и насладиться самым высоким уровнем уверенности в себе.

## **Концепция неудач**

Цель первой ментальной техники — заново оценить собственное отношение к концепции неудач. Вы знаете, что страх неудач — самое большое препятствие на пути к успеху и счастью во взрослой жизни. Вы также знаете, что это условный рефлекс, который возник в раннем детстве в результате деструктивной критики и других ошибок, допущенных родителями при вашем воспитании. К счастью, именно поэтому от него можно избавиться и освободиться от ограничений, которые сдерживают вас. Это придаст вам уверенности, которая продвинет вас вперед.

Чтобы устранить страх, вам нужно принять и осознать, что успех невозможен без неудач. Всякому успеху предшествует неудача, обычно большая затяжная неудача.

Авраам Линкольн считался одним из величайших неудачников американской политики. Он потерял бизнес, возлюбленную, снова и снова терпел поражение на выборах. Однако, извлекая уроки из каждого поражения, он выиграл последние выборы и стал одним из самых великих и уважаемых президентов в истории Америки.

Как писал Стэнли Джайлс: «Не бойтесь потерпеть неудачу. Не тратьте энергию впустую, пытаясь ее скрыть. Учитесь на своих неудачах и переходите к следующему испытанию. Это нормально — потерпеть неудачу. Без этого вы не растете».

## **Удвойте процент неудач**

Лишь терпя неудачу, вы учитесь успеху — успех невозможен без неудач. Однажды молодой журналист посетил Томаса Джона Уотсона (основателя IT-компании «IBM») и спросил его, мог ли он еще быстрее добиться успеха.

Уотсон ответил замечательными словами: «Если вы хотите преуспеть, то должны удвоить число неудач. Успех лежит по ту сторону неудачи».

Каждый человек, достигший больших успехов, в свое время потерпел грандиозную неудачу. Величайшие успехи настоящего времени и описанные в учебниках по истории — это рассказы о мужчинах и женщинах, которые так много раз терпели неудачи, что в конце концов научились добиваться успеха.

Несколько лет назад Дэвид Сасскинд<sup>1</sup> пригласил на свое ток-шоу четверых мужчин-предпринимателей, которые стали миллионерами, когда им не исполнилось еще и тридцати пяти. Во время перерыва их попросили сложить и подсчитать общее количество различных предприятий, которые они создавали или попробовали создавать, прежде чем построили бизнес, на котором сколотили свое состояние. Оказалось, что эти четверо открыли в среднем по семнадцать предприятий каждый, в среднем шестнадцать из которых оказались неудачными, и только семнадцатый бизнес сделал их богатыми.

Теперь давайте ответим на очевидный вопрос: эти молодые люди потерпели неудачу в каждом из своих предыдущих деловых предприятий? Все очевидно. Они не терпели неудачу, а учились добиваться успеха. Их предыдущие предприятия стали испытательными полигонами, из которых они извлекли уроки, необходимые для последующего достижения финансовой независимости и состоятельности.

---

<sup>1</sup> «The David Susskind Show» — ток-шоу, в котором ведущий Дэвид Сасскинд брал интервью у разных гостей. Сначала у шоу не было временных ограничений, и оно шло, пока гость и ведущий не устали. Позднее его ограничили двумя часами. Среди гостей были Гарри Трумэн, Ричард Никсон, Нельсон Рокфеллер и Никита Хрущев.

## Величайший изобретатель

Как известно, Томас Эдисон — самый успешный изобретатель двадцатого века (и любого другого века тоже). Он разработал не только электрическую лампочку, но и электроэнергетическую компанию, которая позволила продавать и доставлять электрический ток, а также продавать электрические лампочки в каждый город, населенный пункт и деревню Америки. Он запатентовал более одной тысячи устройств в Ведомстве по патентам и товарным знакам США, почти все из которых были запущены в коммерческое производство еще при его жизни. Его успехи в области изобретательства сильно повлияли на образ жизни почти всех людей в мире.

Однако как изобретатель Томас Эдисон также был и выдающимся неудачником. Он терпел неудачи чаще, чем любой другой изобретатель его возраста. Он терпел неудачу сотни и сотни раз, пытаясь найти подходящую нить накаливания для первой электрической лампочки и подходящее растение для получения натурального каучука. В своих лабораториях в компании, которая сейчас известна как «General Electric», он собрал лучшие научные умы того времени, чтобы они могли значительно увеличить количество и скорость своих неудач.

## Успех — это игра чисел

Эдисон знал, успех — это игра чисел. Она основана на интеллектуальных усилиях и законе вероятностей. Если вы пробуете делать достаточно разных вещей достаточно разными способами и учитесь на каждом опыте и провале, то неизбежно добьетесь успеха. С другой

стороны, страх неудачи заставляет людей пробовать все меньше и меньше новых вещей, тем самым снижая вероятность, что они когда-либо достигнут чего-либо существенного.

В том же году, когда один из величайших бейсболистов Бейб Рут имел в активе больше хоум-ранов<sup>1</sup>, чем любой другой отбивающий в Америке, он также выбил больше страйков (аутов), чем любой другой отбивающий. Когда бросали мяч, Рут размахивался изо всех сил, из-за чего часто кружился и падал на землю. Тем не менее он установил рекорд в американском бейсболе, который не могли побить десятилетиями, и стал легендой, которую мы все еще обсуждаем.

Генри Форд, который обанкротился в возрасте сорока лет, а затем стал одним из богатейших людей в мире, сказал: «Неудача — это возможность начать все сначала, только на этот раз более мудро». А американский психолог доктор Джойс Бразерс написала: «Человек, заинтересованный в успехе, должен научиться видеть неудачу как естественную, неизбежную часть подъема на вершину».

## Извлекайте уроки из каждой неудачи

Ваша цель не в том, чтобы бояться неудач и избегать их настолько, что вы избежите в том числе и успеха. Вместо этого ваша задача — двигаться вперед, принимать разум-

---

<sup>1</sup> От *англ.* Home run — разновидность игровой ситуации в бейсболе, во время которой отбивающий и бегущие, находящиеся на базах, успевают совершить полный круг по базам и попасть в дом. В современном бейсболе хоум-ран обычно достигается сильным и точным ударом отбивающего, в результате которого мяч покидает границы внешнего поля, не касаясь земли.



ные риски, продумывать их заранее и изучать все, что можно, по ходу дела. Американский писатель и диктор Зиг Зиглар сказал, что вы можете определить, какой высоты будет здание, посмотрев, насколько глубоко вырыта яма для фундамента. Высота, на которую вы поднимаетесь в жизни, всегда будет определяться глубиной вашего личного фундамента, который почти всегда является качеством и количеством ваших неудач и тем, кем вы стали в результате.

Наполеон Хилл писал: «Когда вы сталкиваетесь с поражением, примите его как сигнал, что ваши планы не действуют, перестройте их и снова установите паруса по направлению к вашей заветной цели».

Американский педагог и писатель Дейл Карнеги считал: «Успешный человек извлечет урок из своих ошибок и попробует снова, но по-другому».

Отправной точкой победы над невзгодами является преодоление страха неудач, чтобы он не мешал вам смело двигаться по направлению к своей мечте. Каковы бы ни были ваши эмоции, опасения или желания, они контролируют ваши решения и все ваши поступки.

Когда вы записываете четкие цели и составляете подробные планы их достижения, а затем все время думаете о целях, вы накапливаете в себе «раскаленное добела» желание, которое в итоге окажется настолько сильным, что преодолеет любой страх неудач, который может вас сдерживать.

Чем больше вы думаете, говорите и пишете о своих целях, тем более решительно вы станете воплощать их в реальность и тем выше вероятность, что вы продвинетесь вперед, преодолев страхи, которые вас сдерживают.

## План на будущее

Вторая ментальная техника, которую можно использовать для преодоления трудностей, называется ожиданием кризиса, и она связана с вашей способностью мыслить. Ваш разум — самый мощный инструмент, с помощью которого вы можете оценить реальность. Все, что вы чувствуете, все ваши реакции изначально определяются тем, как вы относитесь к какому-либо предмету. Изменив качество своего мышления, вы измените качество своей жизни. Оно начинается с вашей способности мыслить применимо к существующей ситуации.

Ожидание кризиса — упражнение, требующее заглянуть на шесть-двенадцать месяцев вперед и составить список всего, что может пойти не так в тех областях, которые важны для вас. Это похоже на то, что делал Наполеон в ожидании предстоящей битвы.

Если вы занимаетесь бизнесом, составьте список всех проблем, которые могут угрожать его выживанию. Если вы занимаетесь продажами, составьте список всего, что может резко снизить их объем. Что касается вашей семьи, пусть даже вопроса предстоящего семейного отдыха, составьте список всех неожиданных событий, которые могут сорвать ваши планы.

## Разделите риски

В одном бизнесе, с которым я работал, владелец обнаружил, что более 60% продаж приходилось на двух из одиннадцати продавцов. Если бы один из этих двух людей уволился (или, что еще хуже, перешел на работу к конку-

ренту), объем продаж компании резко сократился бы и ее способность выжить фактически оказалась бы под угрозой.

Как только владелец понял это, он немедленно начал интенсивно обучать продажам всех остальных сотрудников. Одновременно он искал лучших продавцов, а плохих уговаривал перейти на другую работу. Через шесть месяцев на одного продавца приходилось не более 15% продаж. И когда один из его предыдущих топ-менеджеров по продажам все-таки решил уйти, бизнес справился с временным падением производительности и продолжил расти.

## **Что может пойти не так?**

Каковы вероятные кризисы, которые могут возникнуть в вашей жизни? Что делать, если процентные ставки удвоятся или ваш бизнес упадет на 50%? Что делать, если ваши самые продаваемые продукты перестанут продаваться или лучшие клиенты перестанут покупать? Дальнейший успех каких областей сильно зависит от кого-то или чего-то другого? Какие шаги вы могли бы предпринять, начиная с сегодняшнего дня, чтобы защититься от кризиса, если он произойдет? Вы будете поражены тем, насколько больше уверенности в себе у вас появится, когда вы продумаете важнейшие вопросы своей жизни и составите планы на случай, если что-то пойдет не так.

Отто фон Бисмарк, «Железный канцлер» Германии, считался одним из лучших государственных деятелей своего века. Он знаменит тем, что всегда имел «План

Б» для любой ситуации. Что бы ни случилось и как бы усердно он ни работал, чтобы достигнуть определенного результата, если не добивался успеха, он всегда мог залезть в свой ящик и вытащить полностью разработанный запасной план. Привычка готовиться к непредвиденному исходу привела к тому, что он стал одним из самых могущественных государственных деятелей Европы.

## Станьте ориентированным на решение

Подумайте о решении, о том, что можно сделать, а не о том, что произошло и кто виноват. Ни минуты не расстраивайтесь и не злитесь из-за того, что произошло и что нельзя изменить. Сознательно выбирайте будущее, а не прошлое. Интенсивно фокусируйтесь на решении, а не на проблеме. Подумайте, что сделать прямо сейчас, чтобы ее разрешить. Извлеките ценный урок из сложившейся ситуации. Подумайте, как можно минимизировать ущерб и максимально использовать любые шансы, которые могут возникнуть в результате этой неудачи. Как однажды сказал философ Фридрих Ницше: «То, что меня не убивает, делает меня сильнее».

Единственное действенное противоядие от беспокойства и негатива — позитивные, решительные, конструктивные действия в направлении ваших целей. Как только вы начнете действовать, ваша самооценка и уверенность в себе снова возрастут. Вы почувствуете, что сильнее контролируете эмоции и свою жизнь, перестанете оправдываться, и успехи не заставят себя ждать. Думайте о том, как повернуть ситуацию в свою пользу.

## **Никогда не представляйте себе вероятность неудачи**

Вы одержите победу над невзгодами, имея четкие ценности, четкие цели и планы, а также полный контроль над своим разумом и своим мышлением. Вы непременно выиграете, постоянно думая о победе и отказываясь рассматривать возможность поражения. Вы выиграете, упорствуя, каковы бы ни были шансы, что бы ни случилось, до тех пор, пока не добьетесь успеха. Упорство — это тоже мужество. Мужество выстоять перед лицом невзгод и разочарований. И это единственное качество, которое гарантирует, что в итоге вы добьетесь успеха.

Кэлвин Кулидж, тридцатый президент Соединенных Штатов (1923–1929), когда-то написал: «Ничто не может заменить настойчивости: ни талант — нет ничего более обычного, чем талантливые неудачники, ни гениальность — гений-неудачник уже вошел в поговорку, ни образование — мир полон образованными изгоями. Всемогущи лишь упорство и настойчивость».

## **Смелость и упорство**

Упорство — это самодисциплина в действии. Каждый раз, когда вы проявляете самодисциплину, чтобы устоять перед лицом невзгод и разочарований, ваша самооценка повышается. Оставаясь упорным, вы укрепляете свое сопротивление тому, чтобы выбрать легкий выход. Вы создаете трения, которые возникают из-за того, что вы идете против своих естественных склонностей. Вы создаете жар, который закаляет ваш характер на новом, более высоком уровне. А при наличии более высокого уровня на-

стойчивости, самодисциплины и характера повышаются ваша самооценка, самоуважение и личная гордость.

Ваша вера в себя служит глубоким фундаментом уверенности, на котором вы строите великую жизнь. Вы становитесь более позитивным, более оптимистичным и более неудержимым во всем, что делаете. Так происходит потому, что, как сказал Черчилль, вы «никогда не сдаетесь — никогда, никогда не сдаетесь».

### *Практические упражнения*

1. Вспомните одну серьезную проблему, с которой столкнулись и с которой справились. Чему такому вы научились, что помогло вам стать лучше?
2. Определите наихудшее из возможных событий, которые могут произойти в вашем бизнесе или карьере. Что вы могли бы сделать сейчас, чтобы минимизировать негативные последствия, если бы оно произошло?
3. Назовите три наихудших события, которые могут произойти в вашей личной и семейной жизни. Как вы могли бы подготовиться к ним?
4. Назовите три самые большие ошибки, которые совершили. Какие уроки вы извлекли из каждой из них?
5. Как вы могли бы наиболее эффективно решить свою самую большую проблему сегодня?
6. В каких областях вы готовы действовать и двигаться вперед, а не перестраховываться?
7. Какое одно действие вы можете предпринять немедленно, чтобы встретиться лицом к лицу со своими страхами и двигаться вперед к достижению одной из самых важных целей?

---

ГЛАВА

7

---

# Уверенность в себе в действии

*Прежде всего имейте единственную цель. Имейте законную и полезную цель и посвятите ей себя безоговорочно.*

— Джеймс Аллен,  
английский писатель  
(1864–1912)

Одно из самых ценных упражнений, которое можно выполнять, чтобы достичь своей цели, — спросить себя: «Какие факторы меня ограничивают?» и «Какой из факторов определяет скорость, с которой я продвигаюсь к своей цели, и продвигаюсь ли вообще?»

Способность определить ограничивающие факторы — одно из лучших проявлений вашего интеллекта. Способность устранить эти ограничивающие факторы — одно из лучших проявлений вашей общей способности достигать всего, чего хотите.

## **Уверенность в себе имеет решающее значение**

Изучая все, что было написано или сказано о личном успехе, я пришел к выводу: именно от уровня уверенности в себе зависит то, чего мы достигаем. Когда у вас будет достаточно уверенности в себе, вы решитесь попробовать почти все. И чем сильнее вы стараетесь, тем больше вероятность того, что вы многого добьетесь.

В течение долгих лет американская нефтяная компания Amoco Petroleum выделялась в своей сфере тем, что последовательно разрабатывала и поддерживала более высокие уровни запасов нефти и газа, чем любая



другая крупная нефтяная компания. Когда президента «Амосо» спросили, почему его компания добилась такого успеха, он ответил просто: «Мы бурим больше всего скважин».

Они не претендовали на то, чтобы быть лучше или умнее своих конкурентов, а просто сосредоточились на бурении большего количества скважин, и по закону средних чисел среди них оказалось больше прибыльных. Поэтому «Амосо» и стали одной из самых прибыльных нефтяных компаний в мире.

## **Пробуйте больше возможностей**

Данное правило работает для всех. Когда вы ставите больше целей, пробуете больше вещей, участвуете в большем количестве мероприятий и исследуете больше возможностей, ваши шансы на успех резко возрастают. Ваш единственный действительно ограничивающий фактор — уровень уверенности в себе. Когда вы достигнете точки, в которой абсолютно поверите в себя, барьеры, существующие во внешнем мире, не остановят вас.

Основные препятствия на пути к успеху всегда находятся в сознании человека. Они не заключены во внешних обстоятельствах, ситуациях или людях. Как только вы выигрываете внутреннюю битву, внешняя битва выигрывается сама собой.

Развитие уверенности в себе стало поворотным моментом и в моей собственной жизни.

Причина, по которой меня так сильно заботит данная тема, заключается в том, что она значима для меня. Развитие большей уверенности в себе позволило мне

перейти от бедности к богатству (из грязи в князи), от ограниченных средств и вечной заботы, где взять деньги, к национальной и международной известности. Я смог пройти путь от скромного существования в маленькой съемной квартире с одной спальней, по уши в долгах, до жизни в прекрасном доме с полем для гольфа и новым «Мерседесом».

## **Неблагоприятное начало**

Талант и амбиции очень полезны, но без развития уверенности в себе мои врожденные способности остались бы бесполезными и невостребованными (как это происходило в течение многих лет).

До того как я обрел достаточно уверенности, чтобы полностью посвятить себя своим целям, я ничего не добивался в жизни. Изначально я имел мало преимуществ. Я вырос в семье с тремя младшими братьями, и у нас, мне казалось, никогда не хватало денег. Мой отец был хорошим человеком, но часто оставался без работы. С самого раннего детства я помнил, что мы никогда ничего не могли себе позволить.

Моя мать покупала нам поношенную одежду в благотворительных организациях Goodwill и St.Vincent De Paul Rescue Missions («Спасательные миссии Святого Винсента Де Поля»). Или носили то, что нам отдавали знакомые и соседи. Иногда дети в школе узнавали свою старую одежду, которую отдали мне их родители.

Рождество и дни рождения не являлись особыми праздниками для нас. Мы мало что могли подарить и мало чем могли поделиться.

## **Проблемы раннего поведения**

У меня имелись проблемы с поведением в раннем возрасте. Теперь я понимаю, что просто бунтовал против своего воспитания, но в то же время я являлся настоящей проблемой для окружающих. Меня постоянно выгоняли с уроков за плохое поведение. В старших классах меня отстраняли от занятий и исключили из четырех школ. Меня считали самым плохо воспитанным ребенком в школе. Я имел больше наказаний, нарушений и проваленных предметов, чем любой другой ребенок с девятого по выпускной классы. Позже я узнал, все мои учителя были убеждены, что я «с наибольшей вероятностью окажусь в тюрьме».

Я начал работать в юном возрасте. Сначала неполный рабочий день, а затем на полную ставку, чтобы заработать собственные деньги, купить собственную одежду и в конце концов обзавестись собственной машиной. Я работал посудомойщиком в небольшом отеле по восемь часов в день весь выпускной класс, и, хотя не бросил школу, но завалил экзамены.

## **Провал с самого начала**

Я ходил в школу до конца года, но завалил шесть из семи предметов. Во время выпускных церемоний мне разрешили выйти на сцену в мантии и получить справку из рук директора. Человек, стоявший передо мной, получил аттестат. Человек, сидевший позади, также получил аттестат. А то, что получил я, называлось «Свидетельством об уходе» (т. е. свидетельством о том, что я прослушал

курс). Свидетельство об уходе — это просто вежливый способ для школы сказать: «До свидания. И пожалуйста, никогда не возвращайся».

## **Тяжелый физический труд**

Пока мои друзья, с которыми я окончил школу, поступали в университет, чтобы продолжить образование, я работал. Я работал и в течение следующих нескольких лет — посудомойщиком и помощником на кухне. Я работал на лесопилках и фабриках, в строительных бригадах. Я копал колодцы. Это когда вы начинаете с уровня земли и продвигаетесь вниз, а не вверх.

Я был мойщиком машин и юнгой на корабле, заправщиком и помощником механика. Когда я обращался по объявлениям о приеме на работу в газете, я не получал ответа. Мои заявления просто выбрасывались в мусорную корзину. Когда мне исполнилось двадцать три, я стал сезонным работником на ферме, спал на сене в фермерском сарае и вставал, когда еще не рассвело, чтобы поесть с семьей фермера перед началом рабочего дня.

## **Продажа вразнос**

В свои двадцать с небольшим я все еще плыл по жизни и, чтобы поесть, пытался продавать канцелярские товары вразнос. Я плохо справлялся и потому перешел к продаже других вещей. Я помню, как в течение целого месяца не сделал ни одной продажи. Я жил на кредиты и подачки от семьи и друзей. У меня практически ничего не было: ни имущества, ни запаса одежды, ни денег,

ни аттестата средней школы, ни навыков, необходимых для успешных продаж, ни опыта, представляющего хоть какую-либо реальную ценность. Я быстро скатывался в никуда.

Тем не менее повсюду вокруг я видел людей моего возраста и моложе, которые преуспевали. Они носили красивую одежду, водили красивые машины и имели хорошо оплачиваемую работу. Они двигались вперед и вверх по карьерной лестнице. У них были офисы, а у некоторых из них — подчиненные. Некоторые уже женились, завели дома, детей, машины, мебель и, как мне казалось, прекрасно жили.

## **Большой вопрос**

С пятнадцати лет я задавался вопросом, почему некоторые люди успешнее других? Хотя сам я не добился почти ничего, но продолжал читать и искать ответы на данный вопрос. А еще я экспериментировал с некоторыми идеями, которые обнаружил.

Первый поворотный момент произошел, когда я понял, что мои проблемы в школе и в общении с другими людьми напрямую связаны с моей собственной личностью. Я понял, что, если хочу все изменить, мне нужно измениться самому. Я начал понимать: мое несчастье, гнев и разочарование, связанные с детскими переживаниями, привели к тому, что я стал негативной личностью, которая отталкивала многих людей.

Я смирился с тем, что любые изменения, которые должны произойти, следует начинать с меня и все зависело только от меня. Никто не стал бы за меня ничего

делать, никто бы мне не помог. Это исключительно мои проблемы. Если я желаю быть успешным и популярным, мне придется работать над собой и стать другим человеком.

## **Важный поворотный момент**

Второй поворотный момент наступил, когда я, двадцатилетний бедный парень, ночь проводил в квартире с одной спальней, а днем работал. Я понял, что полностью отвечаю за свою жизнь и за все, что происходило со мной. Если меня не устраивали мой доход, моя работа, мое образование или мои перспективы, то мне оставалось только заняться собой и внести необходимые изменения. Они не произошли бы сами по себе.

## **Важность целей**

Третий поворотный момент случился, когда я обнаружил, насколько важно иметь цели и принимать четкие решения в том, чего я действительно хочу достичь в каждой сфере своей жизни. Когда я впервые наткнулся на тему об общих целях, я подумал, что они чем-то похожи на цели в спорте. Идея установить их для себя показалась мне не совсем осуществимой. У меня имелось слишком много проблем и нашлось ничуть не меньше оправданий, чтобы считать постановку целей пустой тратой времени. Это могло стать приятным развлечением, но из него ничего бы не вышло, учитывая мое положение.

Так как я имел низкую самооценку и ограниченную уверенность в себе, первые цели, которые я поставил,

оказались не очень высокими. Они соответствовали тому, о чем мы говорили в главе 2, но я рассматривал данное упражнение скорее как игру, а не как важный шаг к успеху.

Я помню, как много лет назад, сидя в дешевом гостиничном номере, воспользовался канцелярскими принадлежностями отеля — написал ряд целей, обозначил крайние сроки их достижения, а затем составил простой план. Я быстро потерял тот лист бумаги, но ровно через тридцать один день, после того как я их написал, в результате замечательной серии совпадений все мои цели оказались достигнуты. В то время мне было около двадцати, и я до сих пор помню удивление, которое испытал в тот момент. Я понял, что узнал о тайной силе, которую мог использовать для достижения почти всего.

## **Три замечательные идеи**

Вот три важные мысли, которые я усвоил. Во-первых, я должен принять на себя полную ответственность за то, каким являюсь сейчас и каким когда-либо буду. Во-вторых, изменить свою ситуацию я смогу, только работая над собой и изучая то, что поможет мне стать лучше. В-третьих, мне нужно установить четкие цели, которых я хочу достичь, с временными рамками, а затем каждый день работать над тем, чтобы воплотить их в реальность.

В течение следующих нескольких лет я периодически использовал данные принципы. Каждый раз, когда я следовал им, я достигал успеха и прогресса. Но как только это случалось, я отказывался от принципов и возвращался к простому реагированию и ответу на все ежедневные события.

Мне потребовалось несколько лет, прежде чем я наконец начал постоянно использовать их, наряду со многими другими, упомянутыми в книге. И тогда я начал получать результаты систематически и последовательно.

## Мы саботируем себя

Позже я узнал, что все мы по природе склонны усердно работать, пока не найдем метод или технику, которые станут работать на нас, будь то в жизни, в карьере и в отношениях. Затем, по какой-то извращенной причине, мы быстро отказываемся от техники и возвращаемся к старому поведению, случайному и непродуманному.

Умственные упражнения (постановка целей и позитивное мышление) очень похожи на физические. Если хотите, чтобы они принесли результаты, вы должны непрерывно каждый день их выполнять, и так до конца жизни. Когда я начал применять эти проверенные принципы успеха в своей жизни и работал над ними каждый день, я смог добиться практически волшебных изменений во всех областях своей жизни.

Вот в чем тут дело. Оглядываясь назад, я понял, что причина, по которой испытывал так много разочарований и так часто отказывался от использования данных принципов, заключалась в том, что мне не хватало уверенности в себе. Сознание подсказывало, что принципы имели смысл. Однако подсознание — кладовая воспоминаний, эмоций и предыдущего опыта — говорило мне, что я недостаточно хорош и что мне на самом деле не добиться успеха. Как сказал мой друг Зиг Зиглар: «Я был спроектирован для успеха, но запрограммирован на неудачу». Внешне я хотел успеха, но внутренне не верил, что способен его добиться.



## **Вы можете развить любой уровень качества**

Четвертым поворотным моментом и причиной, по которой я написал эту книгу, стало открытие, что я могу развить любое качество, которое, как мне казалось, требовалось для достижения успеха и счастья. Я узнал, что упорным трудом и повторением могу преодолеть и подавить чувство неполноценности и недостойности, а также повысить самооценку и уверенность в себе.

Я могу определить, а затем устранить препятствия или ограничить собственные шаги. Работая над собой каждый день, я могу стать успешным, счастливым человеком, которым действительно хочу быть. Сняв ногу с подсознательных тормозов и поставив их на сознательную педаль газа, я могу быстро продвинуться вперед. А ключом и свечой зажигания является сознательное и целенаправленное развитие и поддержание высокого уровня уверенности в себе и сопутствующей ей самооценки.

## **Секрет успеха**

Каждый успешный мужчина или женщина, с которыми я когда-либо разговаривал или о которых читал, пришли практически к одному и тому же выводу. По всем оценкам у вас больше талантов и способностей, чем вы могли бы использовать за сто жизней. Вы тоже в состоянии нажать на педаль газа собственного потенциала и двигаться вперед со скоростью, которая вас поразит. Многие люди, слушавшие мои программы или посещавшие мои семинары, возвращались ко мне и говорили, что не могут по-

верить, как быстро их жизнь улучшилась, когда они начали применять упомянутые принципы на ежедневной основе.

## **Четыре «D» успеха и уверенности в себе**

Как наполнить всю свою жизнь такой уверенностью в себе, которая откроет для вас все двери? Ответ содержится в том, что я называю четырьмя «D». Именно они определяют успех во всем, чего вы действительно хотите достичь.

Первое «D» — это желание (Desire). Если вы действительно хотите стать полностью уверенным в себе человеком, то должны укреплять свое желание, думая о нем, говоря о нем и постоянно работая над ним. Оно должно стать настолько сильным, чтобы преодолеть страх неудачи, отвержения и неполноценности и стать доминирующей эмоцией, управляющей вашим поведением. Сильное желание — отправная точка для всех изменений личности и достижения целей.

Второе «D» — это решение (Decision). Примите решение «умри, но сделай», что начнете работать над собой и будете продолжать до тех пор, пока не достигнете уверенности в себе, которая позволит вам делать и говорить все, что вы хотите, и быть таким, каким хотите. Сожгите свои ментальные мосты. Многие люди хотят чего-то, но никогда не принимают ясного, однозначного решения сделать все возможное, чтобы получить это.

Третье «D» — это решимость (Determination). Как только вы начнете вносить существенные изменения

в свои действия, ваш внутренний гироскоп попытается взять верх и вернуть вас в зону комфорта, в привычный образ жизни.

Иногда прогресс замедляется, часто вы вообще не замечаете никакого прогресса. Тем не менее сохраняйте позитивное и конструктивное поведение, которое, как вы знаете, сделает вас таким человеком, каким вы хотите стать. Ваша решимость должна оставаться столь же непоколебимой, как и уверенность в себе, которую вы стремитесь развить.

Четвертое «D» — это дисциплина (Discipline). В основе и вокруг всех великих достижений в жизни лежит самодисциплина. *То есть способность заставить себя делать то, что вы должны делать, когда это надо делать, хотите вы этого или нет.* Практика самодисциплины укрепляет вашу дисциплину во всех областях жизни.

Как сказал Наполеон Хилл по окончании более чем двадцатилетнего исследования успешных мужчин и женщин: «Самодисциплина — главный ключ к богатству». Именно самодисциплина делает возможным все остальное. Если у вас есть желание измениться, решение действовать, решимость продолжать двигаться вперед и дисциплина, чтобы заставить себя делать все, что нужно, ваша уверенность в себе и успех неизбежны.

## **Позитивное знание против позитивного мышления**

Ранее мы говорили, что уверенность в себе проистекает из позитивного знания, а не просто из позитивного мышления или надежды. Только когда у вас есть твердая

убежденность и вера в свои способности, основанная на опыте, вы действительно знаете, что ваша уверенность в себе — не иллюзия. Вот почему каждый акт проявления уверенности в себе ее укрепляет. Каждый успех, которого вы добиваетесь, укрепляет вашу уверенность в себе и способность добиваться дальнейших успехов. Каждая ваша мысль о том, чтобы улучшить и развить свою личность, укрепляет вашу уверенность в себе. Все, что вы изучаете и практикуете по примеру других уверенных в себе людей, улучшает ваше представление о себе, повышает вашу самооценку и уверенность в себе.

## **Исследование успеха института Гэллага**

В середине 1980-х годов институт Гэллага провел одно из самых грандиозных в США исследований причин успеха. Они отобрали полторы тысячи мужчин и женщин, чьи имена и биографии появились в каталоге с краткими биографиями Marquis's Who's Who in America — самом престижном реестре выдающихся личностей Америки.

Они долго и подробно расспрашивали их о том, что они считают причиной их известности и успешности. В эту группу входили лауреаты Нобелевской премии, президенты университетов, главы корпораций из списка «Fortune 500» (ежегодного рейтинга пятисот крупнейших компаний мира), ведущие ученые, писатели, изобретатели, предприниматели и даже школьный футбольный тренер — человек, который продолжал оказывать значительное влияние на жизнь и личность молодых людей, которых обучал.

## Пять основных качеств успеха

После многих месяцев исследований и интервью они смогли выделить пять наиболее важных качеств, способствующих достижению успеха и уверенности в себе. Их выводы оказались совместимыми практически со всеми другими исследованиями, проведенными в этой области.

### *Здравый смысл*

Первое и самое важное качество — здравый смысл. Говорят, что среднестатистический человек обладает огромным количеством здравого смысла, потому что он или она толком не используют его. Здравый смысл — это то, что человек накапливает опытным путем в течение длительного периода времени.

Участники опроса определили здравый смысл как «способность проникать в суть вопроса, распознавать и разрешать существенные аспекты проблемы, а не отвлекаться на более мелкие».

Согласно другому определению — это «способность извлекать уроки из опыта, а затем применять их к последующему опыту». Здравый смысл — основное качество, которое позволяет человеку со временем становиться все более успешным.

### *Мудрость необходима*

Здравый смысл также можно назвать *«мудростью»*. Аристотель однажды определил мудрость как *равное сочетание опыта и размышлений*. Он предположил, что

нужно, во-первых, набраться опыта и, во-вторых, потратить равноценное количество времени, чтобы проанализировать, что с вами произошло и какой урок вы можете извлечь.

Вы намного мудрее, чем думаете. На самом деле, основываясь на опыте, вы способны стать гораздо более эффективными, чем сейчас, просто применяя то, чему вы уже научились. Проблема большинства людей заключается в том, что они просто не уделяют достаточно времени *размышлениям*. Они не тратят время на то, чтобы сидеть, писать, думать и вести диалог с другими о своем опыте.

Сократ однажды сказал: «Мы узнаем что-то, только ведя с кем-нибудь диалог об этом». Вы действительно понимаете что-то только в той степени, в какой можете обсудить с другими или объяснить третьей стороне. Ваша способность переводить свой опыт в слова, которая приходит только через размышления и осмысление, необходима для вашего роста, мудрости и здравого смысла.

### ***Получение дополнительных знаний***

Я бы добавил еще один ингредиент к аристотелевскому определению мудрости — знание. Мудрость исходит из равных частей знаний, опыта и размышлений. Сначала вы учитесь, затем практикуетесь в том, чему научились, и, наконец, анализируете, что произошло. Когда вы включаете телевизор, радио, откладываете газету и начинаете тратить больше времени на разговоры и размышления о том, что с вами произошло, вы растете в геометрической прогрессии.

### ***Два волшебных вопроса***

Исходя из моего опыта, самое лучшее для личностного роста — после каждого практического опыта, успешного или неудачного, остановиться, зафиксировать этот опыт, желательно на бумаге, и задать себе два вопроса: сначала «Что я сделал правильно?», а затем «Что бы я сделал по-другому?» Если вы возьмете лист бумаги и напишете сверху «Что я сделал правильно?», а затем запишете каждый правильный шаг, вы ускорите развитие своего здравого смысла. Анализируя, не откладывая, прошлые результаты, как это делают футболисты по видео, вы обнаружите, что быстро совершенствуетесь. Сам факт, что вы уделите время размышлениям, заставит вас совершенствоваться в областях, на которые вы обращаете внимание.

Спрашивая себя «Что бы я сделал по-другому?», вы начинаете видеть возможности для улучшения. Самое замечательное в двух данных вопросах то, что ответы на них являются положительными и конструктивными. И когда вы сосредотачиваетесь на позитивных, конструктивных аспектах работы, настоящем и будущем, эти идеи глубже проникают в ваше подсознание и программируют вас в следующий раз действовать в соответствии с ними.

### ***Проанализируйте свою деятельность***

Один известный футбольный тренер собирал своих лучших игроков и включал им видеозаписи последних игр, но не комментировал их. Игроки смотрели, как они бегают, передают и ловят мяч, и, даже несмотря на чувствительное эго, прекрасно осознавали свои ошибки и слабости. Говорить ничего не требовалось, но в результате

совместного просмотра видео футболисты играли все лучше и лучше, и тренера считали великим.

Сразу после каждого звонка или собеседования по продажам воспроизводите его один или с кем-то другим, и спрашивайте себя «Что я сделал правильно?» и «Что бы я сделал по-другому?» Вы будете поражены результатами и тем, как быстро начнете совершенствоваться. Столь простой метод гарантирует, что за один месяц вы добьетесь большего прогресса, чем среднестатистический человек за год или даже два. Потратьте на анализ всего один день и докажите себе его эффективность.

## **Будьте хороши в том, чем занимаетесь**

Вторым качеством, выявленным в результате исследования, была компетентность. Я подробно рассказывал о ней в главе 3. Большинство успешных, счастливых людей очень хороши в том, что делают, и они знают об этом. Они учились, практиковались, размышляли и становились все лучше и лучше, пока сверстники и коллеги не признали их одними из лучших в своих областях. Осознавать себя лучшим — еще одно условие для глубокой и прочной уверенности в себе.

## **Уверенность в своих силах**

Третье качество — уверенность в своих силах. Мужчины и женщины, которых уважают другие, склонны искать ответы на вопросы и решения проблем в первую очередь у самих себя. Они несут за себя ответственность.

Они не обвиняют других и не оправдываются, когда что-то идет не так. Они считают себя главными творче-



скими силами в своей жизни, добровольно берутся за сложные задания и готовы взять на себя ответственность, когда нужно что-то сделать.

## **Интеллект — это не только уровень IQ**

Четвертое качество, необходимое для успеха, — интеллект. Он кажется ключевым требованием для успеха и уверенности в себе в любой области. Однако когда исследователи внимательнее рассмотрели данный аспект, то обнаружили, что интеллект не обязательно измеряется с точки зрения IQ.

Многие из самых известных людей, живущих сегодня, плохо учились в школе. Они получали низкие оценки или вообще их не получали, и многие из них не окончили университет или даже школу. Один из людей, рассмотренных в исследовании, даже не умел читать или писать, но все же окончил университет, скрывая свою неграмотность и заставляя других выполнять задания за него.

## **Доходы и IQ**

В ходе недавнего опроса в Нью-Йорке у случайным образом выбранной тысячи человек проверили уровень IQ. Было обнаружено, что разница между человеком, имеющим самый высокий IQ, и человеком, имеющим самый низкий IQ, составляла всего два с половиной раза. Однако наибольшая сумма денег, зарабатываемая участником исследования, превышала наименьшую более чем в сто раз. И человек, зарабатывающий больше всех, не имел наиболее высокий IQ.

## Как определяется интеллект?

Если интеллект необязательно соотносится с IQ, оценками и образованием, как его определить? Я считаю, что интеллект — это умение действовать. Если вы действуете разумно — вы разумны, если ведете себя глупо — вы глупы, независимо от вашего IQ и образования.

Умные люди предпринимают действия, которые необходимы для достижения желаемых результатов. Они поступают эффективно в любой ситуации, в которой оказываются. Интеллект — это скорее вопрос того, чтобы делать правильные вещи, а не выполнять их правильно.

## Определение интеллекта

Что же такое — действовать разумно? Это значит действовать так, чтобы действие способствовало достижению ваших целей. Всякий раз, когда вы делаете что-то, что продвигает вас к важной для вас цели, вы ведете себя разумно. Вы умны.

Однако всякий раз, когда ваше поведение отдаляет вас от ваших целей, вы ведете себя глупо. Мир полон людей, которые ведут себя глупо, час за часом и день за днем, потому что они делают вещи, которые гарантированно приводят к результатам, противоположным тем, которых, по их собственным словам, они желают добиться.

## Ваши действия должны быть гармоничными

Если одна из ваших целей — дожить до восьмидесяти или девяноста лет в счастье и здоровье, то все ваши нынешние действия (питание, питье, физические упражнения,

отдых и избегание нездорового поведения) разумны. Однако если вы не занимаетесь спортом, неправильно питаетесь, курите и любым образом пренебрегаете своим здоровьем, то по вашему собственному определению вы ведете себя глупо.

Если вы занимаетесь коммерцией или бизнесом и научились хорошо управлять своим временем, чтобы успешно выполнять много дел за один рабочий день, вы действуете разумно. Если вы совершаете что-то, что подрывает вашу производительность или отдаляет от целей, вы поступаете глупо с точки зрения ваших собственных целей.

Отсюда следует ключевая мысль: все, что вы делаете, либо продвигает вас к вашим целям, либо отдаляет от них. Нет ничего нейтрального. *Все имеет значение.* Каждое ваше действие является либо положительным, то есть отражается на положительной стороне вашего личного баланса, либо отрицательным, то есть отражается на отрицательной стороне вашего личного баланса.

Хорошая жизнь — это жизнь, которая имеет гораздо больше положительных сторон, чем отрицательных. А значит, умный человек — тот, кто делает гораздо больше для достижения своих целей и желаний, чем неразумный.

## **Избегайте самообмана**

Не попадайтесь в ловушку самообмана, полагая, что имеет значение только то, что выгодно засчитать. Многие люди думают, что если они не засчитают какое-то действие, то оно не окажет на них никакого влияния. Они думают, что

если не читают книгу или не слушают аудиопрограмму, если не проводят время с семьей и детьми вместо того, чтобы играть на компьютере и смотреть телевизор — то есть не делают того, что ведет к счастливой, здоровой, успешной жизни, — то по какой-то непонятной причине это не имеет значения.

Но дело в том, что все имеет значение. Нет ничего нейтрального. Все, что вы совершаете и не совершаете, делает вашу жизнь либо великолепной, либо посредственной. Все считается.

Что касается уверенности в себе, каждый раз, когда вы совершаете то, что двигает вас в направлении важных для вас вещей, вы чувствуете себя «победителем». А каждый раз, когда вы не делаете ничего для достижения целей или, еще хуже, делаете то, что отдаляет вас от них, вы чувствуете себя неудачником.

Повторяемое поведение не только прогрессирует, но и превращается в привычку. Чем больше вы ведете себя определенным образом, тем автоматичнее становится данная реакция. Чем чаще вы действуете как победитель и чем более последовательно, тем выше ваша уверенность в себе и способность достигнуть цели. Ваши действия формируют ваш характер.

## **Выполнить работу**

Последнее качество, способствующее успеху, — нацеленность на результат. Вы должны твердо знать, что способны добиться результатов, за которые несете ответственность. Все высокоуспешные мужчины и женщины являются людьми, которые могут выполнить свою работу,

какой бы она ни была. Они неизменно решительны, целеустремленны и деятельны.

Они ориентированы на производительность и склонны действовать оперативно. Они приучили себя делать все, что требуется. На них всегда возлагаются самые важные и ответственные обязанности. Окружающие отодвигаются в сторону и уступают место человеку, который знает, что делает и куда идет.

## **Встаньте на быстрый путь к успеху**

Одна из самых разумных вещей, которые можно сделать, — стать лучше в самых важных вещах, чтобы получить результаты, определяющие ваш успех. Чем лучше ваши результаты, тем выше уверенность в себе и самооценка. Вас будут чаще продвигать по службе и платить больше, потому что вы выполняете больше работы и делаете это качественно.

Вы будете получать больше хороших предложений о работе, будете застрахованы от экономических спадов, потому что ваши услуги очень ценны. Нацелясь на результат, вы гарантируете себе успех и процветание в будущем.

## **Делайте то же, что и успешные люди**

Вы наверняка заметили, что все, о чем говорилось в книге, так или иначе влияет на пять качеств, необходимых для большого успеха. Ранее я рассказывал, как важно брать ценности и организовать жизнь на основе того, что вы считаете правильным, хорошим и честным. Пока вы знаете, что живете в соответствии со своими высшими

принципами, ваша уверенность в себе держится на незыблемом фундаменте.

Не менее важно — об этом я тоже упоминал в книге много раз — поставить четкие цели и точно определить, что вы хотите иметь в каждой области своей жизни. Запомните, большие, важные, сложные цели, которые четко определены и записаны, непременно с планами их достижения, улучшат вашу общую самооценку и укрепят уверенность в себе.

## **Планируйте работу и работайте в соответствии с планом**

Когда вы планируете свою работу и действуете в соответствии с созданным планом, а также тратите свою энергию предпочтительно на выполнение важных задач, вы начинаете быстро продвигаться к своим целям и ваша уверенность в себе повышается.

Преодолев лишнюю милю, выполнив больше работы, чем обычно (за которую вам платят), вложив больше, чем берете, выйдя за рамки того, что от вас ожидают в карьере и в отношениях с другими, вы почувствуете себя потрясающе. Вы почувствуете себя победителем. Ваш уровень уверенности в себе повысится, и вы захотите еще больше вложиться в то, что вы делаете.

Становясь все лучше и лучше в выполнении важных задач, вы повышаете свой уровень мастерства и компетентности. Ваша вера в себя усиливается, и ваша способность получать важные результаты возрастает. Совершенствоваться и набираться опыта в том, что вы делаете, — замечательная форма позитивного знания, которая неизбежно укрепляет уверенность в себе.

## **Быстро и хорошо выполняйте свою работу**

Вы сможете быстро заслужить уважение значимых для вас людей, если будете нацелены на результат и отлично выполняете свою работу. Многочисленные исследования показали, что стойкое признание приходит только тогда, когда вы становитесь хороши в том, что делаете. Только хорошая производительность делает вас выше любых политических разборок и дает власть и влияние, которые действительно имеют значение в любой организации.

## **Посвятите себя непрерывному обучению**

Постоянно развиваясь в личностном и профессиональном плане, вы ощущаете, что непрерывно растете. Только тогда вы чувствуете внутреннюю мотивацию и энергию для достижения большего. Чем больше вы знаете, тем еще больше можете узнать. Чем больше вы развиваетесь, тем более способны к дальнейшему развитию.

По закону соответствия, по мере того как вы становитесь лучше и способнее изнутри, улучшаются и внешние аспекты вашей жизни. Когда вы видите и чувствуете, что ваша жизнь становится лучше, вы чувствуете себя еще лучше и контролируете свою собственную судьбу. Вы больше любите и уважаете себя, и ваша уверенность в себе растет.

## **Продолжайте двигаться вперед**

Любое позитивное, конструктивное самостоятельное действие, которое вы предпринимаете, чтобы продвинуться к мечте, улучшает ваше представление о себе и повышает

вашу уверенность. Когда вы приучаетесь делать именно то, что ведет к важным для вас вещам, у вас развивается чувство силы и уверенности в себе, очевидное для окружающих людей.

Каждое позитивное действие порождает сопутствующие ему положительные эмоции. Когда ваши мысли и действия соответствуют вашим самым высоким устремлениям и самыми важным целям, вы постепенно укрепляете непоколебимую уверенность в себе, которая позволит вам достичь почти всего.

## **Поддерживайте сами себя**

Просыпаясь каждое утро, говорите себе: «Это будет замечательный день!» Пусть развитие позитивной личности станет вашей главной целью. Ведите себя в соответствии с данным решением. Помните, что вы ведете себя очень разумно, когда все ваши поступки способствуют усилению уверенности в себе и самоуважения.

Все время говорите с собой в позитивной манере. Например «Я могу это сделать, я могу это сделать!» Или: «Я чувствую себя здоровым, я чувствую себя счастливым, я чувствую себя потрясающе!» В разговорах с другими людьми тоже используйте позитивные и оптимистичные слова. Держитесь подальше от тех, кто жалуется и критикует. Превратите поиск чего-то положительного, что можно было бы сказать о людях и вещах, в игру. Позитивные слова приводят к позитивному ментальному настрою.

Создайте вокруг себя позитивную атмосферу, заставляющую интенсивно работать воображение. Создайте четкие мысленные образы человека, которым хотите быть, и вещей, которые хотите иметь. Читайте книги,



которые расширяют ваш разум и повышают ваши способности. Слушайте в дороге образовательные аудиопрограммы. Общайтесь с позитивными людьми и избегайте негативных.

## **Контролируйте свои мысленные картины**

Перед каждым важным событием мысленно отрепетируйте его и представьте, что вы проявляете себя наилучшим образом. Вспомните и заново переживите предыдущее удачное поведение. Перед сном подумайте о том, что вы сегодня делали правильно, и о том, что вы станете делать еще лучше в ближайшие дни. Пропитайте свой разум позитивными наилучшими образами себя. То, что вы «видите», вы и получаете. Когда происходят события, которые выводят вас из равновесия, стабилизируйте себя, думая о своих целях. Из-за закона замещения вы можете думать только об одном аспекте за раз, а если вы вспомните о своих целях, ваш разум мгновенно вернется к позитивным мыслям. Превратите в игру игнорирование мелких разочарований в людях, пробки и неожиданные неудачи. Скажите себе: «То, что нельзя вылечить, нужно перетерпеть», и переключитесь на размышления о своих целях и о том, что вы можете сделать прямо сейчас, чтобы двигаться им навстречу.

## **Развивайте дисциплину и смелость**

Когда перед вами стоит выбор, заняться чем-то легким и веселым или чем-то трудным, но необходимым, заставьте себя выйти из зоны комфорта в направлении своей мечты. Сознательно сопротивляйтесь искушению быть

снисходительным к себе. Помните, что зона комфорта — главный враг человеческой деятельности и человеческого потенциала. Только в тех областях, где вы сталкиваетесь с трудностями и риском и заставляете себя выходить за рамки того, что вам удобно и легко, вас ждет успех.

Каждое проявление мужества и смелости с вашей стороны не только их дополнительно усиливает, но и укрепляет вашу уверенность в себе. Чем чаще вы осмеливаетесь идти вперед, даже перед лицом неопределенности, тем выше вероятность, что такой тип поведения войдет у вас в привычку.

Вы постепенно можете заставить себя не бояться почти во всех ситуациях. Останется очень немного такого, чем бы вы ни рискнули или ни попытались заниматься. Вы разовьете в себе такую уверенность, что будете абсолютно убеждены в своей способности добиваться успеха, даже несмотря на трудности. Согласно закону средних чисел в итоге вы добьетесь успеха, и он будет огромен.

## **Позаботьтесь о себе как следует**

Тщательно заботьтесь о себе физически, каждый час и каждый день. Ешьте полезную пищу, пейте много жидкости, много спите и регулярно занимайтесь спортом. Если вы недовольны своим физическим состоянием, улучшайте его. Поставьте перед собой ряд целей, чтобы иметь идеальный вес, носить идеальную с вашей точки зрения одежду и быть идеально ухоженным во всех отношениях.

Ваша уверенность сильно зависит от вашего представления о себе. С другой стороны, ваше представление о себе во многом определяется тем, как, по вашему мне-

нию, вас воспринимают другие люди. Когда вы усердно работаете над собой и тратите время на создание образа, привлекательного для окружающих, вы чувствуете себя прекрасно, и ваша уверенность в себе растет. Не важно, с чего вы начинаете. Ваша главная задача — решить, где хотите оказаться, а затем составить план, как туда добраться.

## **Говорите четко и уверенно**

Общаясь с другими людьми, обязательно говорите четко, будьте открытыми и честными. В разговорах один на один, выступая на собраниях или участвуя в обсуждениях и общих беседах, чем более компетентно вы высказываетесь, тем более уверенно себя чувствуете.

Если застенчивость и робость являются для вас проблемой, поставьте перед собой цель преодолеть их. Пройдите курс Дейла Карнеги по человеческим отношениям, примерьте на себя роль помощника ведущего и научитесь импровизировать. Каждый из данных способов или оба вместе сделают вас гораздо более позитивным, общительным и уверенным в себе человеком.

## **Практикуйте мышление без ограничений**

Вы разовьете непоколебимую уверенность в себе, если действительно захотите и если приложите к этому все усилия. Вы можете развить в себе любую личностную характеристику, которую действительно хотите. Сделайте выбор. Все, чем вы являетесь, и все, чем вы становитесь, находится под вашим контролем.

Последний ключ к уверенности в себе предложен в 1935 году американской писательницей Доротеей Бранд. Она сказала: «Главный путь к успеху — действовать так, словно неудача невозможна, а успех обеспечен».

Настоящая разница между победителями и проигравшими в жизни заключается в различии между действиями и оправданиями. Есть люди, которые делают, и люди, которые говорят, что делать. Есть те, кто движется и достигает, и те, кто просто наблюдает, как жизнь проходит мимо.

Ваша самая большая ответственность перед самим собой состоит в том, чтобы стать человеком действия, причем действовать надо так, чтобы испытывать эмоции, способствующие высокой производительности.

Ваша основная задача — приложить любые усилия, преодолеть любые препятствия и подняться на любую высоту, чтобы стать динамичным, неудержимым, уверенным человеком. И вы на это способны. Когда вы разовьете непоколебимую, нерушимую уверенность в себе, все остальное станет возможным.

### *Практические задания*

1. Сегодня же решите действовать так, как если бы являлись самым уверенным в мире человеком. Говорите, что думаете, просите, чего хотите, и упорствуйте, пока не добьетесь успеха.
2. Запишите три свои самых важных цели в жизни на данный момент. Затем запишите три шага, которые могли бы предпринять для достижения каждой из целей, и немедленно начинайте действовать, хотя бы на уровне первого шага.

3. Определите три наиболее важных навыка, с помощью которых вы достигаете лучших результатов в своей работе, и примите решение с сегодняшнего дня еще больше заниматься тем, что у вас хорошо получается.
4. Создайте четкую мысленную картинку, как проявляете себя наилучшим образом — спокойно, уверенно и оптимистично, — и воспроизводите ее перед глазами в течение дня снова и снова.
5. Постоянно лично и профессионально совершенствуйтесь, становясь лучше с каждым днем.
6. Примите на себя стопроцентную ответственность за такого себя, каким являетесь сегодня и каким станете в будущем. Не вините кого-либо в чем-либо.
7. Никогда не сдавайтесь, упорно преодолевайте все препятствия, пока не добьетесь успеха и не создадите прекрасную жизнь, о которой мечтаете.

Удачи!

---

## ОБ АВТОРЕ

---

Брайан Трейси — профессиональный оратор, тренер, ведущий семинаров и консультант. Он является председателем «Brian Tracy International» — компании по управлению персоналом и развитию, базирующейся в Солана-Бич, Калифорния.

Брайан извлек уроки, о которых рассказывает, из собственного горького опыта. Он выпустился из школы без аттестата и несколько лет был чернорабочим. В свои двадцать с небольшим он занялся продажами и начал восхождение по карьерной лестнице. Год за годом, изучая и применяя каждую идею, метод и технику, которые смог найти, он продвигался вверх, чтобы стать главным операционным директором компании-разработчика стоимостью 276 миллионов долларов.

В 1981 году он начал делиться своими принципами успеха на лекциях и семинарах по всей стране. Сегодня его книги, аудиопрограммы и видеосеминары переведены на 38 языков и используются в 60 странах.

Он является автором более пятидесяти книг, многие из которых стали бестселлерами, в том числе «Достижение максимума. 12 принципов»<sup>1</sup>, «Измени мышление — и ты изменишь свою жизнь»<sup>2</sup>, «Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь»<sup>3</sup>, «Цели»<sup>4</sup>, «Достижение максимума: Стратегии и навыки, которые разбудят ваши скрытые силы»<sup>5</sup>, «Эффективные методы продажи по Брайану Трейси»<sup>6</sup>, «Точка фокуса»<sup>7</sup> и «100 железных законов успешного бизнеса»<sup>8</sup>. Он написал и выпустил более пятисот обучающих аудио- и видеопрограмм, которые популярны во всем мире.

Брайан счастлив в браке, у него четверо детей. Он активно занимается общественными делами и живет в Солана-Бич, штат Калифорния.

---

<sup>1</sup> Трейси Брайан. Достижение максимума. 12 принципов (Create your own future). Минск: Попурри, 2019.

<sup>2</sup> Трейси Брайан. Измени мышление — и ты изменишь свою жизнь (Change your thinking, change your life). Минск: Попурри, 2017.

<sup>3</sup> Трейси Брайан. Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь (Eat That Frog!). М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2016.

<sup>4</sup> Трейси Брайан. Достижение цели (Goals!). Минск: Поппури, 2006.

<sup>5</sup> Трейси Брайан. Достижение максимума: Стратегии и навыки, которые разбудят ваши скрытые силы (Maximum Achievement. Strategies and Skills That Will Unlock Your Hidden Powers to Succeed). М.: Омега, 2017.

<sup>6</sup> Трейси Брайан. Эффективные методы продажи по Брайану Трейси (Advanced Selling Strategies). Минск: Попурри, 2003.

<sup>7</sup> Трейси Брайан. Точка фокуса (Focal Point). Минск: Попурри, 2020.

<sup>8</sup> Трейси Брайан. 100 железных законов успешного бизнеса (The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success). М.: Альпина Паблишер, 2010.

---

# БРАЙАН ТРЕЙСИ

---

## Оратор, автор, консультант

Брайан — один из лучших профессиональных ораторов современности. Каждый год он выступает перед аудиторией в более чем двести пятьдесят тысяч человек по всей территории Соединенных Штатов, в Европе, Азии и Австралии. Его основные выступления, речи и семинары слушатели описывают как «вдохновляющие, занимательные, информативные и мотивирующие».

Он сотрудничает с предприятиями и ассоциациями всех размеров и типов, в том числе со многими компаниями из списка «Fortune 500». С тех пор как Брайан начал выступать профессионально, он поделился своими идеями с более чем пятью миллионами человек в 60 странах и служил консультантом и тренером для более чем 1000 корпораций. Вот некоторые из его тем.

**Психология достижения:** как взять под контроль свою жизнь и эмоции, стать полностью позитивным, уверенным в себе человеком, ставить цели и достигать



их, развивать сосредоточенность и концентрацию, прекрасно ладить с другими людьми, повышать свою самооценку и достигать большего, чем вы когда-либо себе представляли возможным.

**Мышление двадцать первого века:** как пережить, превзойти, обогнать конкурентов и разработать лучшую, чем у них, стратегию, чтобы добиться превосходных результатов в беспокойной, быстро меняющейся бизнес-среде.

**Лидерство в новом тысячелетии:** как применять самые мощные из когда-либо изобретенных принципов лидерства, чтобы управлять людьми, мотивировать их и вдохновлять и получать лучшие результаты от них и вместе с ними быстрее, чем когда-либо прежде.

**Эффективные методы продаж:** как пережить, превзойти и обогнать конкурентов, используя самые передовые стратегии и тактики, известные в современных продажах.

**Сила личной продуктивности:** как организовать себя, установить четкие приоритеты, сосредоточиться на ключевых задачах, преодолеть прокрастинацию и сделать за день больше, чем многие люди делают за неделю. Вы изучите стратегии и методы наиболее продуктивных людей во всех областях.

Чтобы получить полную информацию о выступлениях Брайана и договориться о встрече или конференции, посетите «Brian Tracy International» по адресу: [www.briantracy.com](http://www.briantracy.com), или позвоните по телефону 858-436-7316. Брайан тщательно выстроит свое выступление в соответствии с вашими потребностями.

---

## Алфавитный указатель

- Амбиции, 191  
Американская автомобиль-  
ная ассоциация, 95  
Антикризисное управление,  
165  
Аристотель, 15, 39  
Аристотель, определение  
мудрости, 202  
  
Бабушка Мозес, 74–75, 136  
Бездействие, последствия,  
113, 126  
Бейб Рут, 179  
Беннис, Уоррен, 53  
Бизнес: взлет и падение, 170  
ценности, 25–26  
Бисмарк, Отто фон, 182  
«Битва за космос», (Вулф),  
67  
Богатство, мысли о, 41  
Бонапарт, Наполеон, 165–  
166, 174–175, 181  
Бразерс, Джойс, 179  
  
Бранд, Доротеа, 217  
Брэндон, Натаниэль, 69  
Будущее:  
ответ определяет, 171  
план, 181  
создание, 183  
  
Вера:  
закон веры, 101–102  
сила, 102–103  
успех и, 48  
Вероятности, закон, 178  
Видение, 10, 126  
Визуализация, практика,  
120–121  
Вклад, просьба, 150–151  
Внушающее окружение, 106  
Внушение, сила, 105  
Возврат энергетических  
затрат, 81, 140–141, 154  
Вознаграждение, создание  
структуры, 59–60  
Временные рамки, 54

- Вулф, Том, 67
- Выбор:
- целей, 58
- ценностей, 29, 32
- Вывод, 151
- «Вызов–Ответ», теория, 167–168
- «Гении и аутсайдеры» (Гладуэлл), 88
- Гиперчувствительность, 156
- Гладуэлл, Малкольм, 88
- Говорить уверенно, 216
- Гоген, Поль, 135
- Голдсмит, Маршалл, 143
- Действия, 32–36
- конструктивное, 86, 114
- последствия, 112–113, 124
- предпринимать, 114, 126, 182, 212–213
- упражнение, развитие силы и, 35
- ценности и, 24–25
- «Держись!» (Сервис), 166
- Деятельность:
- выбор, 132
- группирование, 149
- Джадд, Стэнли, 176
- Джеймс, Уильям, 33, 53, 101
- Джонсон, Сэмюэл, 46
- Джордан, Майкл, 145
- Дисциплина:
- развитие, 214–215
- уверенность в себе и, 199–200
- Достижение собственного величия, 26, 52–53
- Достижения, разочарование и, 173–174
- Доход, уровень IQ и, 206–207
- Друкер, Питер, 44, 137, 138, 170
- «Думай и богатей» (Хилл), 116
- Душевное спокойствие, 17, 31
- Дэвид, Макклелланд, 152
- «Жаренный цыпленок из Кентукки» (KFC), 76
- Желание:
- уверенность в себе и, 180
- эмоция, 45
- Жизнь:
- взятие контроля над, 111–112
- внутренняя и внешняя, 23–24, 42
- закон причины и следствия, 23, 41–43
- история вашей, 169
- победители и проигравшие в, 217
- подготовка к неожиданным последствиям, 166
- правила, 94
- улучшение, 86, 121
- Журнал «Forbes», 167
- Журнал «Psychology Today», 87
- Журнал «Success», 53

- Залезник, Абрахам, 173–174  
 Замещение, закон, 44, 108–109, 116, 214  
 Записанные утверждения, 117–119  
 Запись целей, 54–57  
     техника, 60–62  
 Здоровье, 26, 29  
 Здравый смысл, 202  
 Зиглар, Зиг, 180, 197  
 Знания, получение, 203  
 Зона комфорта, 51–52
- «Игра разума», 110  
 Инвестирование, 140  
 Институт Гэллапа, 84, 201  
 Интегративная сложность, 87  
 Интеллект, 189, 206–207  
 Исследование Бизнес-школы Стэнфордского университета, 165, 166, 171  
 Исследование успеха института Гэллапа, 201–202  
 Истинная уверенность в себе, 40  
 Истинное место, найти, 73–74
- «Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми» (Стоун и Хилл), 118  
 Карнеги, Дейл, 94, 180, 216  
 Качество (а):  
     командность, 153–154  
     мужество, 135  
     приверженность ценностям и, 27  
     развитие, 214–215  
     умственное, 22, 23, 115  
     успеха, 197–200  
     хорошо функционировать во время кризиса, 165–166
- Ключевые области результатов (KRAs), 91  
 «Когнитивный контроль» 114, 124  
 Колвин, Джеффри, 92  
 Команда, работать хорошо в, 165  
 Компания «Амосо Petroleum», 189–190  
 Компетентность, 40, 70, 72, 84, 205  
 Конкурентное преимущество, 141–143  
 Контроль:  
     мыслей, 114, 117  
     мысленных картин, 214  
     чувств, 117  
     эмоций, 107  
 Концентрация:  
     закон, 21, 43, 44, 122, 138–139  
     на целях, 58–59  
     сила, 140  
 Корпорации, ценности, 26  
 Корпорация «General Electric», 178

- Косвенное усилие, закон, 39–40
- Кулидж, Кэлвин, 184
- Ландерс, Энн, 172
- Лидер (ы):
  - думать как, 53
  - как набор ресурсов, 139, 141
  - применение талантов, 81
- «Лидеры» (Беннис), 53
- Линкольн, Авраам, 137, 176
- Личная производительность, 93
- Личная сила, 35
- Личное стратегическое планирование, 140–141
- Личностное становление, закон становления, 21
- Личностный рост, 22, 204
- Личность:
  - зона комфорта и, 55
  - мысли и, 21
  - положительная, развитие, 213
  - проблемы, 172
- Личные ценности, определение, 24–25
- «Любимое дело приносит достаток» (Синетар), 82
- Макклелланд, Дэвид, 152
- Марден, Орисон Суэт, 53, 58
- Ментальные законы, 41, 54, 57
- Ментальные ограничения, 54
- Ментальные трения, 35
- Мир, внутренний и внешний, 43
- Мольц, Максвелл, 69
- Монтана, Джо, 137
- Мотивационные профили, 153
- Мотивация власти, 153
- Мотивация достижения, 153
- Мотивация причастности, 154
- Мотивация, определение, 152–154
- Мудрость, 202–203
- Мысленная репетиция, 120–122
- Мысленные картины:
  - контроль, 214
  - улучшение, 127
- Мысль(и):
  - время, цель и, 57
  - контроль, 109
  - материальна, 22, 41–42
  - наивысшие устремления, 24
- Мышление. См. также Мысли без ограничений, практика, 216–217
- заранее, 174
- позитивное, 84, 200
- реакция и, 106–107
- Набор инструментов для самооценки, 147
- Навык(и):
  - анализ, 91–92
  - необходимость, 158–159

- обучение, 89
- определение, 105
- применение, 95–96
- развитие, 145
- составление списка, 150
- Надгробная речь, создание, 28
- Найтингейл, Флоренс, 137
- «Накопительный Эффект» (Харди), 87
- Накопление, закон, 86–87, 126
- Настойчивость, 184
- Невзгоды:
  - личность и борьба с, 171
  - ожидание кризиса и, 174–175
  - побеждая, 168
  - развитие характера и, 172–173
- Неполноценность, чувство, 16, 90
- Ницше, Фредерик, 183
- Обратимость, закон, 33, 126
- «Обратный параноик» 116
- Обучение, преданность, 212
- Ограничения, 54
- Ожидание кризиса, 174–175, 181
- Ожидания, закон, 116
- Оптимизм, 124
- Организация:
  - целей, 47
  - ценностей, 24
- Ориентированность на результат, 183
- Ориентированный на решение, становление, 183
- Основа уверенности в себе, 89
- Основные компетенции, 96
- Ответственность, принятие, 111–112, 114
- Отталкивание, закон, 125
- Оценка ценностей (DISC/Values Assessment), 146
- Пиковые ощущения, 71
- План «Б», 182
- Планы/планирование, 175, 211
  - подготовка к, 171
- Подсознание, 22, 45, 109–111
- Подсознание, контроль, 111
- Позитивное знание, 40, 62, 84, 200
- Позитивные люди, 125
- Позитивные мысли, 42
- Поражение, успех и, 171, 184
- Посев и жатка, закон, 42, 126
- Последовательность, 47
- Последствия, неожиданные, 166
- Постановка целей, 54, 58, 111, 195
- Постепенное совершенствование, закон, 87–91
- Потенциал, 53, 118–119
- Поток, 72–73
- Правило 80/20, 89

- Превосходство, область, 142, 143
- Представление о себе, 55, 201
- Привлечение, закон, 42
- «Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха» (Голдсмит), 143
- «Привычка жить настоящим», 164
- «Привычки на миллион» (Рингер), 164
- Принцип «Ведите себя, как будто», 33–34
- Принятие недостатков, 155
- Приоритеты, постановка, 149–50
- Притяжение, закон, 59, 125
- Причина и следствие, закон, 15–17, 23, 41, 70, 90
- Провал Эдисона как изобретателя, 178–179
- Продажи против управления, 155
- Психическое состояние, сила внушения, 105
- «Психокибернетика» (Мольц), 69
- «Психология оптимального переживания» (Чиксент-михайи), 71
- «Психология продаж» (Треиси), 85
- Публичные выступления, 93–94
- Работа:  
    анализ, 79–80  
    идеальная, 80–81  
    секторы, 78–79
- «Работа» (Теркел), 133
- Развитие уверенности в себе, 190
- Развитие, личностное, 22–23
- Разговор с собой, позитивный, 115
- Разочарование, Залезник о, 173–174
- Ранние проблемы поведения, 176
- Расстановка ценностей по приоритетам, 23
- Реакция на разочарование, 174
- Рентабельность капитала, 140
- Решимость, уверенность в себе и, 199–200
- Решительность, 47
- Рингер, Роберт, 164
- Риск, 181–182
- Робертсон, Фредерик, 173
- Рокфеллер, Джон Д., 103
- Роли:  
    группирование, 149  
    распределение, 149
- Рузвельт, Теодор, 89
- Рузвельт, Элеонора, 111
- Рут-младший, Джордж Г., См. Бейб Рут
- Самоанализ, 78, 91
- Самовнушение, сила, 108, 110

- Самодисциплина, 34, 184–185  
 Самозанятость, 142  
 Самоконтроль, 34, 109  
 Самообладание, 34  
 Самообман, 113, 164, 208  
 Самопознание, 78  
 Самопринятие, 158  
 Саморазвитие, 34, 94  
 Самораскрытие, 146, 147, 149, 158  
 Самосознание, 77, 91, 158  
 Самоуважение, 69–70, 74, 90, 96, 138, 185  
 Самоутверждение, 22, 35  
 Самоэффективность, 69–70  
 Сандерс, Харланд, 76  
 Секретность, цели и, 60  
 Селигман, Мартин, 115  
 Сервис, Роберт В., 166  
 Синетар, Марша, 82  
 Ситуационная слабость, 156–157  
 Случайность, закон, 47  
 Смелость, 12, 22, 35, 76, 135–136, 214  
 Собственное величие, достижение, 52–53  
 Совершенство:  
     область, 132  
     обучение, 84–85  
 Сократ, 77, 203  
 Соответствие, закон, 23, 43, 212  
 Сопротивление:  
     изменениям, 51, 52  
     принцип, 34–35  
 Состояние души, уверенность в себе и, 41, 101  
 Список мечтаний, 54  
 Способности, список, 148  
 Способность зарабатывать, 52, 95–96  
 Способность отвечать, 173  
 Средние числа, закон, 131, 190, 215  
 Становление, закон, 21  
 Стоун, Уильям Клемент, 116, 118  
 Стресс, 30–32, 34  
 Суггестивная психология, 124  
 Счастье:  
     Аристотель о, 39  
     следование законам природы и, 23  
     удовлетворение и, 133–134  
     ценности и, 31–32  
 «Талант ни при чем!» (Колвин), 92  
 Тело, состояние становления и, 21  
 Теория распознавания образа, 87–88  
 Тереза Калькуттская, Мать, 137  
 Теркел, Стадс, 133  
 Тойнби, Арнольд, 167–169  
 Торговое предложение, 138, 141  
 Тrego, Бенджамин, 140



- Трудности, 168–172
- Трудовая деятельность, 95
- Убеждение, 101–102, 104
- Убежденность, 47
- Удовлетворение, счастье и, 133–134
- Ум, подпитывайте, 124
- Умственная подготовленность, 105, 111, 115, 124
- Умственные силы, 55
- Умственные упражнения, 197
- Уотсон, Том Джон, 176
- Управление, продажи против, 155–156
- Упражнение «Конец фильма», 123
- Уровень IQ, доход и, 206–207
- Успех и уверенность, четыре «D», 199–200
- Успех, извлечение уроков из ошибок и, 179–180
- Устойчивость, развитие, 138
- Утверждения:
  - написанные, 119
  - позитивные, 117
- Ущербность, чувство, 71, 90
- Факты против проблем, 113–114
- Физическая подготовка, уровень, 51
- Финансовый актив, 95–96
- Фокс, Эммет, 74
- Фокус, 58
- Форбс, Берти Чарльз, 167
- Форд, Генри II, 112
- Форд, Генри, 179
- Франкл, Виктор, 78
- Хаксли, Томас, 171
- Характер:
  - мысли и, 22
  - проверка, 164–165
  - развитие, 172
- Харди, Даррен, 87
- Хилл, Наполеон, 116, 118, 163, 180, 200
- Цели. См. также Постановка целей
  - важность, 47–48, 59, 195–196
  - время и, 59–60
  - достижение, 59–61
  - душевное спокойствие, 17
  - запись целей, категорирование, 57
  - реальность и, 43
  - упорядочение, 57–58
  - чувство злости и, 109
- Целостность:
  - внутри, 24
  - как ценность корпорации, 26
  - принцип, 30
- Ценность (и):
  - в бизнесе, 25–26
  - жизнь с, 24
  - не подлежащие обсуждению, 24
  - определение, 24–25

- порядок, 29
- упорядочение, 28–29
- уточнение, 26
- Цивилизации:
  - теория «Вызов–ответ»
  - и, 167–168
  - упадок, 169
- Чедвик, Флоренс, 137
- Черчилль, Уинстон, 135, 137, 185
- Честность с самим собой, 136, 158
- Четкость, 47
- Четыре «С» для развития внутренней уверенности в себе, 46–47
- Четыре «D» уверенности в себе, 199–200
- Чиксентмихайи, Михай, 71
- Чувство(а):
  - божественная неудовлетворенность, 133
  - контроль, 114, 117
  - о себе, 9
  - подсознание и, 45
  - Чувство собственного достоинства, 84
- Шоу Дэвида Сасскинда, 177
- Эдисон, Томас 69, 178
- Эйнштейн, Альберт, 16, 87
- Эмоции:
  - закон, 45
  - контроль, 107
  - положительные, 213
- Эмоциональное состояние, сила внушения, 105–106
- Эмоциональные силы, 55
- Я-концепция, 54–55

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

**Треиси Брайан**

**СИЛА УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**  
**СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*  
Руководитель направления *Л. Романова*  
Ответственный редактор *И. Стародубцева*  
Литературный редактор *Э. Смелик*  
Младший редактор *П. Сгибнева*  
Художественный редактор *О. Сапожникова*  
Компьютерная верстка *О. Шувалова*

Страна происхождения: Российская Федерация  
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

**ООО «Издательство «Эксмо»**

123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы,

123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 ғимарат, 20 қабат, офис 2013 ж.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru).

Тауар белгісі: «Эксмо»

**Интернет-магазин** : [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

**Интернет-магазин** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

**Интернет-дүкен** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортёр в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,  
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды  
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ  
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»  
[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 30.03.2022. Формат 60х90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная. Усл. печ. л. 15,0.

Тираж

экз. Заказ

16+

**Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо»**

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.  
Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»  
**E-mail: international@eksmo-sale.ru**

*International Sales: International wholesale customers should contact Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*  
**international@eksmo-sale.ru**

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.  
**E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru**

Оптовая торговля бумажно-беловыми и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:  
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2, Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).  
**e-mail: kanc@eksmo-sale.ru**, сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://www.kanc-eksmo.ru)

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**  
Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»  
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге**  
Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»  
Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге**  
Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ  
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре**  
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»  
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону**  
Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А  
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@rnd.eksmo.ru

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске**  
Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3  
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**  
Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703  
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006  
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени**  
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени  
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»  
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

**Республика Беларусь: ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си»**  
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск  
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»  
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92  
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** exmoast@yandex.by

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
один клик до книг



ISBN 978-5-04-159615-6



**book 24.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательской группы  
«ЭКСМО-АСТ»

**БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг.  
Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать  
мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

[bombora.ru](http://bombora.ru) [bomborabooks](https://t.me/bomborabooks) [bombora](https://www.facebook.com/bombora)

**ЧИТАЙ  
ГОРОД**

## ДЛЯ ЗАМЕТОК

---

## ДЛЯ ЗАМЕТОК

---

## ДЛЯ ЗАМЕТОК

---

## ДЛЯ ЗАМЕТОК

---