

# ЛАЙФХАКИ УВЕРЕННЫХ ЛЮДЕЙ



РИЧАРД НЬЮДЖЕНТ

ЛАЙФХАКИ

УВЕРЕННЫХ  
ЛЮДЕЙ



РИЧАРД НЬЮДЖЕНТ

**Ричард Ньюджент**

**Лайфхаки уверенных людей. 50  
способов повысить самооценку**

Richard Nugent  
SECRETS OF CONFIDENT PEOPLE: 50 TECHNIQUES TO SHINE  
Copyright © Richard Nugent 2014. First published in the English language  
by Hodder and Stoughton Limited

Перевод ЗАО «Компания ЭГО Транслейтинг» Художественное  
оформление *П. Петрова*  
© ООО «Издательство «Эксмо», 2015

### ***Что вы узнаете из этой книги***

В чем главный секрет уверенности – *см. главу 1*

Где граница между обоснованными и надуманными страхами – *см. главу 2*

Как оставаться спокойным под жестким прессом ситуации – *см. главу 12*

Как разглядеть удачу в сокрушительной неудаче – *см. главу 21*

Как создать собственный имидж уверенности – *см. главу 25*

Где находится «мышца правильных решений» и как ее тренировать – *см. главу 28*

Как стать уверенным соискателем и легко получить желаемую должность – *см. главу 35*

Как спокойно воспринимать отказ – *см. главу 40*

Как научиться чувствовать себя хорошо, когда... чувствуешь себя плохо – *см. главу 43*

# Введение

Важность этой книги замечательно описал один из людей, приложивших руку к ее созданию. Я имею в виду влиятельного руководителя одной из крупнейших организаций, который написал целую и, надо сказать, совершенно фантастически вдохновляющую главу. В ней он признался, что, по иронии судьбы, сам не считает себя уверенным человеком.

Для большинства людей уверенность – результат совпадения обстоятельств. В зависимости от условий, окружающих людей и ситуаций мы можем или испытывать уверенность, или страдать от ее отсутствия. Эта книга была написана, чтобы изменить подобное восприятие. На самом деле вы способны быть уверены в себе в любой момент, вне зависимости от ситуации. Эта книга расскажет о 50 способах, с помощью которых вы сможете запустить в себе естественный механизм уверенности.

## Уверенность – не высокомерность

Я включил в книгу эту главу специально, чтобы любой, прочитавший ее, мог обрести настоящую, глубокую уверенность в себе, а не ее поверхностную, бесполезную «версию». Осознавать разницу между «уверенностью в себе» и «высокомерием» просто необходимо. Быть слишком уверенным невозможно. Как вы поймете из последующих глав, настоящая уверенность – это качество довольно скромное. Оно не заставляет вас тянуть одеяло на себя и привлекать внимание; скорее – наоборот: помогает делиться им с окружающими. Кому-то такая позиция может показаться уязвимой, но не забывайте, что по-настоящему уверенные в себе люди остаются таковыми даже в не самых комфортных ситуациях. Если чувство собственной значимости, сибаритство и потакание своему эго превратятся в ваш образ мышления, знайте: вы пересекли черту – это уже не уверенность в себе. Правильное применение советов из этой книги вряд ли приведет вас к высокомерию, но если вдруг почувствуете его приближение, сделайте шаг назад. Высокомерие – враг уверенности в себе.

## **Мой личный опыт**

Многие люди думают, что им в отличие от других не удастся стать уверенными в себе по ряду причин: обстоятельства, образование или генетика. Поэтому хочу сказать сразу – я не всегда был экспертом в вопросах уверенности и сталкивался с теми же проблемами, что и большинство взрослых людей: лишний вес, плохая кожа, неудачные отношения. Несмотря на то что бизнес-тренером я стал, когда мне было чуть за двадцать и карьера моя продвигалась достаточно успешно, настоящую уверенность обрел позже. Поначалу это были настоящие американские горки: то есть уверенность в себе, то нет. После тридцати я открыл для себя главный секрет уверенности – и положил конец своей эмоциональной нестабильности. Надеюсь, эта книга поможет и вам поверить в то, что ключ к вашей уверенности находится в ваших руках.

## **Как выжать из этой книги все, что только возможно**

Эту книгу можно сравнить скорее с приятным и богатым меню, чем с однообразным обязательным приемом пищи. Каждая глава будет небесполезна, но, разумеется, некоторые из них окажутся важнее именно для вас.

Помните, что главная идея этой и остальных книг данной серии заключается в том, что вы можете экспериментировать с советами, которые найдете в них. Если же будете просто читать советы и не применять их на практике, вам понадобится больше времени, чтобы почувствовать уверенность в той или иной сфере. Лучше всего выбрать сразу несколько советов – и попробовать применить одновременно. Я уверен, что ваша уверенность даст корни сразу – вне зависимости от того, с чего начали!

Разумеется, вы можете читать главы в любом порядке, но я все же советовал бы прочесть книгу целиком. В каждой главе можно найти много полезной информации, даже если ее заголовок не заинтересовал вас сразу. Так, например, в главе «Уверенный комик» вы найдете совершенно потрясающий совет о том, как укреплять в себе уверенность день за днем – даже если вы не собираетесь стать сатириком или записным юмористом.

## **Повторение – мать учения**

Некоторые идеи и советы будут повторяться на протяжении всей книги. Это сделано намеренно. Как мы помним, повторение – мать учения. Да и вообще мать всех умений. Мастерство зачастую достигается посредством подражания и длительного имитирования. Если вы заметили, что какая-то мысль повторяется снова и снова, то, возможно, она для вас и окажется самой полезной.



# 1

## Главный секрет уверенности в себе

*Уверенность в себе зарательна. Как и ее отсутствие.*

Винс Ломбарди, известный футболист и тренер

*Если ты уверен в себе, то ты победил еще до того, как взялся за дело.*

Маркус Гарви, национальный герой Ямайки

*Уверенность – это то чувство, с помощью которого разум берет курс на великие и благородные деяния, сохраняя в себе надежду и веру.*

Марк Туллий Цицерон

*Единственная настоящая сила – это сила внутри нас.*

Энн Райс, американская писательница, сценарист и продюсер

*Уверенность в себе – это самый необходимый реквизит для свершения великих дел.*

Сэмюэль Джонсон

Если вы купили эту книгу, значит, вам хотелось бы обрести уверенность в себе. За последние 10 лет работы я общался с десятками тысяч человек и могу сказать, что уверенность – одна из самых распространенных проблем саморазвития. Мне повезло работать с профессиональными футболистами и атлетами, с владельцами и директорами самых больших и известных в мире компаний; многие из них, несмотря на невероятный успех, испытывали недостаток уверенности в себе.

Применяя советы и принципы, описанные на страницах этой книги, вы сможете обрести ту уверенность, которая поможет в любой жизненной ситуации. Вы сможете поделиться этими советами с коллегами и клиентами, друзьями и родными, но главное – ощутите уверенность в себе.

Каждый из описанных в книге секретов важен и ценен по-своему. Все они строятся на главном: на понимании того, что такое уверенность. Многие люди считают, что уверенность – это своеобразный талант: или он есть, или нет. Но это не так. Уверенность есть в каждом. Нужно лишь научиться «включать» ее в нужный момент.

*Уверенность – не дар, которым вы обладаете или не обладаете. Уверенность – это работа. Вы или делаете ее, или нет.*

## **Уверенность не снаружи, а внутри**

Иногда мне кажется, что когда-то какой-то не очень умный человек просто ошибся. Он решил, что, обсуждая уверенность, необходимо использовать определенный тон, слова, отдельный язык. К сожалению, так и повелось. Когда мы говорим об уверенности, почему-то описываем ее как нечто, находящееся вокруг нас, где-то в воздухе. Но задумайтесь: мы же не говорим: «Ах, если бы я только мог набраться счастья...», верно? Так почему же восклицаем: «Ах, если бы я только мог набраться уверенности»? Здесь и берет начало заблуждение, будто бы овладеть уверенностью можно лишь тогда, когда подвернется удачный случай, сложатся подходящие обстоятельства. Мы говорим, что станем уверенными в себе, когда начнем в чем-то хорошо разбираться, когда похудеем, когда получим повышение на работе или станем корифеями наук. Но это не так. Совершенно не так.

Уверенность – это эмоциональное состояние. Иногда мы ее чувствуем, иногда – нет. Но самое важное – понять принципы, которые помогают «включать» то физическое, ментальное и эмоциональное состояние, которое и называется уверенностью в себе.

## **Об эмоциональных состояниях**

Как долго, по вашему мнению, длятся эмоциональные состояния? Вам кажется, что для смены чувств требуется время? На самом деле большинство эмоциональных состояний длится от 20 секунд до двух минут и вызывается сочетанием ваших мыслей, движений и восприятия окружающего мира. Эмоциональные состояния могут сменять друг друга каждое мгновение, но самое приятное в том, что вы всегда можете ими управлять. Однако некоторые состояния длятся достаточно долго. Уверен, что даже сейчас вы легко вспомните кого-нибудь из знакомых, находящегося в одном и том же эмоциональном состоянии – страдальческом. Такие люди замечают только отрицательное, всегда сосредоточены на плохом. На простой вопрос: «Как дела?» они ответят все так же печально: «Дела – никак. Просто пытаюсь выжить в этом мире...» Такие умельцы пострадать чаще всего имеют особые осанку и походку. Все в них говорит о печали и хандре; и это состояние они вызывают сами –

с легкостью и завидной регулярностью.

А теперь представьте себе человека, который находится в том же постоянном эмоциональном состоянии – но не печальном, а уверенном. Подумайте, каким он видит мир, что замечает вокруг и кем себя окружает. Какие слова он использует? Представьте, как такой человек идет по офису или сидит на важной встрече. Можно поспорить, что его жизненная психология радикально отличается от психологии нашего знакомого из первого примера.

Когда мы помним о том, что уверенность – это чувство, которое мы извлекаем из своих мыслей, поступков и слов, становится проще понять, каким образом люди, осознавшие это, остаются уверенными в себе в любой ситуации. И легко вводят себя в это эмоциональное состояние.

## **В поисках эмоционального состояния уверенности**

Каждый человек в чем-то уверен. Если вы когда-нибудь сделали в своей жизни что-то на «отлично», то наверняка знаете, что такое уверенность и как она «работает». Секрет в том, чтобы знать, как выглядит ваша уверенность, как она звучит и чувствуется, – и научиться повторять эти ощущения в тех областях жизни, где вы не столь уверены в себе.

Попробуйте следующий эксперимент. Вспомните момент, когда чувствовали себя максимально уверенно. Представьте, что оказались в этой ситуации снова. Постарайтесь увидеть то, что видели тогда, отметьте все, что вас окружало. Сосредоточьтесь на этих воспоминаниях. Если в тот момент вы разговаривали – вспомните, какие слова употребляли и в каких интонациях. Затем попробуйте вспомнить свою позу и движения. И, главное, оживите в памяти ощущения, которые испытывали в тот момент. Отметьте, где именно в теле ощущалась уверенность – и как она «двигалась».

Заметьте, вы всего лишь предавались воспоминаниям – но уже ощутили уверенность. Чего мы и добиваемся. Это, если хотите, и есть «вкус уверенности в себе».

Мозг – удивительная штука: он позволяет накапливать огромное количество информации. Но вот то, в чем он совсем не так хорош: в отделении настоящего от вымышленного, реального – от яркой фантазии. В дальнейшем мы рассмотрим множество примеров этой особенности мозга, но факт остается фактом: когда мы лишь «притворяемся»

уверенными в себе, мозг направляет в тело такие же импульсы, как когда мы действительно уверены в себе. Поэтому вы вскоре поймете, что термин «имитация уверенности» не так важен для нас.

## **Подведем итоги**

Уверенность – это чувство, являющееся результатом того, что мы думаем, как управляем своим телом и смотрим на мир. Когда все воспринимается адекватно, мы чувствуем уверенность и можем «запускать» в себе эту реакцию – вне зависимости от ситуации, опыта или экстремальных внешних факторов.

Эмоциональные состояния сменяют друг друга, но мы способны управлять ими с помощью мыслей, физиологии, языка. Можем сами создавать подходы или привычки, которые превратят уверенность в привычное состояние. Чем больше времени вы проводите в том или ином эмоциональном состоянии, тем легче его воссоздать и в него вернуться. Но помните: неуверенность, страх и сомнения также являются эмоциональными состояниями, которые могут стать привычными.

Вспомните: вы всегда уверены в себе, когда дело касается некоторых аспектов жизни? Осознав, что такое уверенность в себе, какова она «на вкус», как она выглядит и как звучит, не составит труда превратить ее в привычное состояние. Это – очень полезный подход, потому что мозг воспринимает и реальность, и картинки воображения, и воспоминания одинаково. Если вы представите себе или вспомните, каково это – быть уверенным в себе, мозг сделает свое дело: «запустит» это эмоциональное состояние.

Это – основные принципы и подходы к практическим советам, которые мы рассмотрим в этой книге. Без понимания того, что такое уверенность в себе и как она создается, было бы гораздо сложнее применить их. Теперь вы сможете самостоятельно запустить необходимое эмоциональное состояние – и все будет даваться гораздо легче, чем раньше.

## 2

### Миф о страхе

*Нельзя принимать решения, основанные на страхе и опасениях перед тем, что может случиться в будущем.*

Мишель Обама

*Я уверена, что все мы живем, размышляя над тем, кем же мы станем в будущем.*

Опра Уинфри

*Мне не нужно будет бояться бури, потому что я научусь управлять своим кораблем.*

Луиза Мэй Элкотт, американская писательница

*Если вы действительно хотите добиться успеха, то ваше желание достичь его должно быть гораздо больше вашего страха потерпеть неудачу.*

Билл Косби, американский актер, режиссер, политический деятель

*Храбрость – это сопротивление страху, это умение им управлять, а не полное его отсутствие.*

Марк Твен

Мы выяснили, что уверенность в себе – это эмоциональное состояние, но что же такое страх? Когда люди хотят ответить на этот вопрос, они чаще всего вспоминают моменты в прошлом, когда этот страх испытывали, но дать определение самому страху не пытаются. Страх – это чувство, и мы также будем называть его эмоциональным состоянием. Оно, как и все остальные, запускается определенной комбинацией того, как вы управляете своим телом, что говорите и на чем концентрируетесь в мыслях.

Нам кажется, что мы испытываем страх из-за каких-то людей или определенных ситуаций, но это не так. Наш страх основывается на том, что мы думаем об этих людях и этих ситуациях.

Возьмем, к примеру, фобии. Мой младший брат боится клоунов, у него настоящая фобия. Даже если увидит клоуна на картинке, его с головой

накроеет чувство страха и сопутствующие ему физиологические реакции. Сердце заколотится с бешеной скоростью, температура повысится, лицо мгновенно покроется потом. Если вы спросите, почему он так боится клоунов, он ответит, что они чудаковатые, странные, жуткие; в общем, просто боится, и все тут. Когда-то в детстве, на каком-то празднике, он увидел клоуна и был жутко им напуган. Он даже не помнит, что был за праздник, так что не воспоминание о каком-то конкретном клоуне запускает в нем этот страх. Просто его мозг выстроил такую логическую цепочку, которая заставляет верить, что он боится клоунов. Его страх – результат его собственных мыслей, а не внешнего обстоятельства или события.

Разумеется, подобные переживания, подобные ощущения и мысли кажутся нам реальными. Поэтому и чувство страха, который испытываем, видится вполне реальным. По-настоящему уверенные в себе люди умеют правильно воспринимать этот страх и оставлять позади, двигаясь дальше. Благодаря советам, представленным в этой главе, вы тоже этому научитесь.

### **Выясните, что запускает в вас чувство страха**

Первый шаг на пути к избавлению от страха – это познание того, как он в вас появляется. Для того чтобы воссоздать эмоциональное состояние страха, необходимо представить себе, что что-то пойдет не так. Например, если страх вызывает презентация, которую вскоре придется проводить, нужно представить, что она пройдет из рук вон плохо. Чувство страха запускается негативным восприятием будущего. Он, к примеру, появляется, если на улице к вам подойдет агрессивный незнакомец. И дело не в том, как он на вас смотрит, а в том, как вы интерпретируете его взгляд и представляете себе дальнейшее развитие ситуации. Когда в следующий раз ощутите страх, постарайтесь отметить, о чем именно в этот момент думали. Гарантирую, что вы представляли плохой исход ситуации. Чем ярче картинка, тем сильнее страх.

### **Примите противоядие**

Сейчас, наверное, самое время упомянуть, что испытывать страх в какой-то определенный момент просто невозможно. Давайте вспомним тот пример, когда на улице, угрожающе глядя, к вам подходил незнакомец. Ваш страх, скорее всего, сводился к тому, что вас могут ударить. Однако, если неприятные опасения подтвердились, вы не чувствовали страха того,

что вас бьют. Ощущали боль, обиду, растерянность – но не страх, что вас будут бить. Потому что вас уже бьют. Возможно, вы чувствовали страх, который снова оказался связанным с будущим, – что будет дальше, когда это закончится? Это и есть мышление, направленное в будущее.

В менее экстремальных ситуациях (на работе или во время общения) понимание того, что страх не может ощущаться в момент происходящего и быть сиюминутным, просто необходимо; оно действует как своеобразное противоядие от неуверенности в себе. Например, если вы репетируете свою презентацию и чувствуете, что чувство страха нарастает – остановитесь и перемотайте назад воображаемую ситуацию. На этот раз представьте, что все пройдет идеально: нарисуйте это во всей красоте, ощутите все звуки и эмоции своего триумфа. В этот момент вы почувствуете, что страх исчез.

Испытывать страх, представляя, что все пройдет хорошо или отлично, просто невозможно. Позитивное восприятие будущего и подобные оптимистичные репетиции станут противоядием от неуверенности в себе.

## **Пусть страх работает на вас, если это принесет вам пользу**

Страх – это инстинкт самосохранения. Не стоит пытаться избавиться от всех страхов. Мой друг когда-то работал вместе с одним голливудским специалистом в сфере персональной охраны. Будучи настоящим экспертом в вопросах личной безопасности, он рассказал, что если звезды и богачи становятся жертвой нападения или агрессии, то чаще всего это случается по одной простой причине – они просто игнорируют опасность, забывая, как следует вести себя в той или иной ситуации.

По-настоящему уверенные в себе люди не игнорируют собственный страх. Они различают обоснованные и необоснованные страхи – и выбирают линию поведения в зависимости от того, чего хотят достичь в конкретной ситуации.

Представьте на секунду, что состояние страха сопровождает вас постоянно; его задача указывать, на что именно нужно обратить внимание, в какой ситуации необходимо принимать меры. Меры эти будут совершенно разными. Если вы ощутили страх, когда решили срезать путь и пойти незнакомыми пустынными и темными улицами, то, возможно, это подсказка: стоит выбрать другую дорогу. Если же страх появляется из-за той самой презентации, которая предстоит через 1,5 месяца, я рекомендовал бы уделить внимание тщательной ее подготовке – вместо

того чтобы поддаваться панике.

## **Подведем итоги**

Не так трудно мысленно управлять своим страхом; более того, можно делать это быстро и с легкостью (благодаря постоянной практике, разумеется). Многие привыкли думать, что страх – это внешний показатель, но на самом деле он – продукт личного восприятия ситуаций.

Вот те три секрета, которые вы узнали в этой главе:

1. Вы почувствуете страх, только если представите, что все пойдет не так и случится что-то плохое.

2. Бояться в момент происходящих событий невозможно. Если что-то плохое уже случилось, вы испытываете другие чувства. Или страх, не связанный с тем, что только что случилось.

3. Нельзя испытывать страх, представляя, что ситуация или событие разрешится удачно – и все закончится хорошо.

Главный урок от по-настоящему уверенных в себе людей заключается в том, чтобы снизить количество неприятных ситуаций, которые Дэниел Гоулмэн, гуру в вопросах эмоционального развития, называет «срывом мозжечка». Гоулмэн использует этот термин, чтобы описать немедленную интенсивную эмоциональную реакцию человека на воспринимаемую угрозу или внезапное событие. Все сводится к тому, что наша реакция на угрозу (страх) гораздо больше самой угрозы.

Сам по себе страх не является чем-то плохим. Это просто защитный механизм, который помогает выживать. Проблема заключается в том, что необоснованный и неконтролируемый страх не может ничем помочь, но становится значительной преградой на пути к настоящей уверенности в себе. Необходимо хорошо ориентироваться в ситуации и понимать, что иногда вы позволяете своему страху стать той самой бесполезной преградой. В таких случаях нужно воспользоваться «противоядием», которое мы обсуждали в этой главе. Оно поможет изменить ситуацию в свою пользу.

Я также рекомендовал бы родителям как можно раньше объяснить детям разницу между видами страха. К сожалению, немало молодых людей так и не смогли реализовать себя, попав в щупальца страха, который по-настоящему существовал только в их голове.



### 3

#### **Осознайте силу собственных мыслей**

*Этот мир является творением нашей мысли. Мы не можем изменить его, не изменив свое мышление.*

Альберт Эйнштейн

*Мы привязаны к собственным мыслям и зависим от них. Невозможно что-либо изменить, не изменив своего мышления.*

Сантош Калвар, непальский писатель и исследователь

*Дух человека определяется устремлением его мыслей.*

Брюс Ли

*Мудрость начинается с порядка помышлений.*

Сократ

*Бывало так, что ты переставал думать, а потом забывал снова начать?*

Винни-Пух

#### ***Ваши мысли создают ваш мир***

Что из того, что вы считаете реальностью, является действительным отражением событий, происходящих в мире, а что – плодом ваших фантазий? Я задавал этот вопрос на семинарах и конференциях по всей стране, и никто ни разу не ответил, что внешний мир и является на 100 % реальным и настоящим.

Исследования Шона Экора из Гарвардского университета утверждают, что около 90 % нашего опыта и представлений о мире основаны не на внешних реалиях, а на нашем восприятии мира через собственную призму. Возможно, самая развивающаяся сегодня отрасль психологии основана на трех принципах: понятие мысли, понятие разума и понятие сознания. Эти три принципа (впервые озвученные философом и писателем Сидни Бэнксом) вместе создают наш опыт. Бэнкс предполагает, что наши представления о мире основаны на нашем видении.

Вне зависимости от того, какая из философских школ вам ближе, очевидно, что наши мысли оказывают прямое влияние на нашу уверенность в себе. Те, которыми мы заняты постоянно, и определяют нашу уверенность.

Проще говоря, если вы проводите кучу времени, думая о неудачах, о том, что может случиться плохого и как негативно на это отреагируют окружающие, это, скорее всего, выльется в недостаток уверенности в себе. Если же чаще вы думаете о том, какие позитивные результаты может дать ваш труд, какими сильными сторонами обладаете и о том, как окружающие одобрительно отреагируют на ваши действия, вы, скорее всего, будете достаточно уверены в себе. К сожалению, мой опыт работы в мире спорта и бизнеса говорит, что люди забыли об этих простых истинах.

Если вы понимаете, как сильно мысли влияют на уровень уверенности, это не значит, что вам придется всю жизнь заставлять себя мыслить исключительно в положительном ключе. Иногда простого осознания того, что вы с головой окунулись в «ненужные» мысли, бывает достаточно, чтобы остановить их пагубное влияние.

### **Будьте наблюдательны, думая об уверенности в себе**

Первый шаг на пути к самоконтролю в отношении мыслей, помогающих чувствовать себя уверенно, – это ваша внимательность. Нужно отмечать, какие мысли повышают уверенность в себе, а какие понижают. Следующее упражнение я даю каждому клиенту.

В следующий раз, когда вы заметите изменение уровня уверенности, сделайте паузу и отметьте, о чем вы сейчас думали. На данном этапе не нужно будет менять собственные мысли, это упражнение не направлено на позитивное мышление. Цель – просто отметить, о чем вы сейчас думали.

Вот простой пример. Вы готовитесь к важному мероприятию. Предстоит провести вечер в компании людей, которых очень хочется впечатлить. Вы хорошенько подготовились и прямо перед выходом из дома решили еще разок посмотреться в зеркало – просто проверить, все ли в порядке. И тут вам кажется, что... не все в порядке. Следующие пять минут вы, вглядываясь в свое отражение, тратите на поиск разных мелочей. Вдруг замечаете несимметричность черт своего лица; затем решаете, что костюм, который вы выбрали, не подходит для сегодняшнего мероприятия, – и быстро переодеваетесь. Снова подходите к зеркалу и понимаете, что дело не в нем, а в вас. Вновь меняете костюм и встаете перед отражением, в последний раз выискивая свои несовершенства, – и наконец выбегаете из дома, оставив свою уверенность валяться на полу рядом с костюмами, которые посчитали неподходящими.

Теперь представьте себе другое развитие событий. Вы подходите к зеркалу, отмечаете, что все в полном порядке, – и уходите. Когда мы

довольны собой, тратится совсем немного времени на раздумья о собственной внешности. Если же нам кажется, что выглядим плохо, все получается наоборот.

В таких ситуациях уверенность в себе предопределяет не отражение в зеркале, а мысли, которые рождаются в нашей голове. Поэтому для начала необходимо научиться отмечать, о чем конкретно вы думаете.

## **Сосредоточьтесь на чем-нибудь другом**

Представьте, что вы сидите в кинотеатре, смотрите ужастик. И вот в фильме наступает самый страшный момент – и вы, признаться, струхнули. Вам некомфортно от тех кошмарных вещей, что происходят на экране. Что вы сделаете? Продолжите смотреть? Будете следить за действием еще пристальнее? Начнете вглядываться в каждую мелочь на экране, несмотря на то что она вас пугает и отвращает? Станете анализировать причины вашего состояния? Нет. Вы просто отвернетесь от экрана и сосредоточитесь на чем-то отстраненном.

А теперь взгляните с этого ракурса на проблему уверенности. Если заметили, что какие-то мысли не дают вам быть уверенными в себе, примените ту же простейшую стратегию. Сосредоточьтесь на чем-нибудь другом. Если вы научитесь отмечать, о чем сейчас думаете, сможете легко менять тему размышлений.

Когда я делюсь этим советом с людьми, они обычно отказываются верить в то, что обычная смена фокуса может придать уверенности. Если вам этот способ кажется слишком простым, это, скорее всего, потому, что в данный момент вы как раз сосредоточены на изучении деталей и мыслей, которые негативно влияют на уровень уверенности в себе. Чем тщательнее вы изучаете свои мысли, все глубже погружаясь в них, тем сложнее отвлечься и сосредоточиться на чем-нибудь другом. Если вам знакома такая проблема, попробуйте другие советы из этой книги, но не забывайте возвращаться к этому – и постоянно практиковаться.

## **Мысли о мыслях об уверенности**

Когда думаете об уверенности в себе, что вы чувствуете? Надежду? Радость? Печаль? Растерянность? А что чувствуете, когда думаете о неуверенности в себе? Каковы ощущения? Одно из ключевых качеств настоящего уверенных в себе людей заключается в их поведении, когда они в себе не уверены. Утверждение о том, что уверенные в себе люди

находятся в этом эмоциональном состоянии постоянно, – миф. Скорее, можно сказать, что на них гораздо меньше сказываются ситуации, когда они в себе этой уверенности не чувствуют. Обычно они не связывают отсутствие уверенности со своим поведением, вне зависимости от того, каких целей пытаются достичь. И главное: чувствуя иногда недостаток уверенности, они не думают, что это навсегда или надолго.

Когда вы по-настоящему понимаете значимость мыслей о своей уверенности, то способны почувствовать и ее отсутствие – спокойно справившись с ситуацией и не впадая в излишний драматизм. Недостаток уверенности в себе также является эмоциональным состоянием, в некоторых ситуациях – полезным. Умение понять, что ты не уверен в себе в определенный момент, и не огорчиться по этому поводу – и есть полезный опыт познания уверенности.

## **Подведем итоги**

Человек существует в процессе мышления. Мысли, которым уделяем большее внимание, определяют восприятие реальности. Главное в деле развития собственной уверенности – осознать это.

Чем чаще мы возвращаемся к мыслям об уверенности в себе, тем опытнее становимся. Обратная схема, к сожалению, тоже работает. Множество людей развили в себе мощную привычку акцентироваться на мыслях, делающих их неуверенными.

Постоянно практикуясь и отмечая свои мысли, можно понять, как и почему появляется уверенность – или неуверенность – в себе. И вскоре вы заметите, что причины напрямую связаны с мышлением и восприятием ситуации или человека, а не с ними самими.

Осмысление собственных мыслей обезвредит бесполезные эмоции. Помните: перемена фокуса поможет прервать негативные мысли – и не даст развиваться негативным чувствам.

Спокойно переносить временный недостаток уверенности – один из признаков уверенности. Важнейшим шагом является осознание того, что недостаток уверенности – всего лишь временное эмоциональное состояние, а не порок личности.

## 4

### **Уверенность: что ею является, а что – нет**

*Высокомерие слепо перед Камнем преткновения.*

Тоба Бета, Повелитель Глупости

*Высокомерие делает тебя сильнее снаружи, но слабее внутри.*

Уяс Сони

*Показуха – удел новичков.*

Тоба Бета, Повелитель Глупости

*Познать других – мудрость, познать самого себя – Озарение.*

Лао Цзы

*Уверенность в себе – признак доброго нрава.*

Аристотель

До этого момента мы обсуждали уверенность в себе как неврологическое и физиологическое состояние, которое может быть «запущено» комбинацией наших движений и мыслей. В последующих главах рассмотрим привычки в общении, но стоит напомнить, что уверенность в себе является все же вопросом внутреннего устройства человека.

В течение последних 10 лет моими клиентами успели побывать руководители крупнейших организаций. Я работал со спортсменами на пике их карьер, когда им приходилось выступать перед десятками и сотнями тысяч зрителей каждую неделю. Вы могли бы подумать, что все они были настоящими мастерами в вопросах уверенности, однако многие из них прибегали к так называемой внешней уверенности, которая иногда воспринимается как высокомерие. Как будто человек прячется в яркой ракушке, выставляя напоказ поддельную браваду – и скрывая себя настоящего. Существует отчетливая грань между воспитанной в себе уверенностью и чувством собственного превосходства. Однако на почве подобной внешней защиты невозможно выстроить настоящую и постоянную уверенность в себе.

**Осознайте момент, когда вы чувствуете себя  
сверхуверенно**

Как вы понимаете, что сделали что-то на «отлично»? По реакции окружающих? Благодаря достижению поставленных целей? Или просто знаете – и все? Некоторые полагаются исключительно на внешние источники: возможность оценить собственную работу всегда находится в руках других. Поэтому, когда дело доходит до попытки выстроить в себе уверенность, не все складывается гладко. Если вы относитесь к людям, которые получают прилив энергии лишь от похвалы окружающих, необходимо погрузиться в строительство собственной уверенности с помощью ежедневных дел.

Лучше всего выработать привычку замечать и осмысливать свои успехи или моменты, когда вы чувствуете себя особенно уверенно. Возможно, стоит завести дневник собственных достижений или «моментов уверенности в себе», описывать в нем успехи – и вдохновлять себя на достижение новых. Этим вы запустите в себе эмоциональное состояние уверенности, а также определенным образом настроите мозг: ему будет легче замечать такие моменты.

Это может оказаться полезным и для тех, кто привык оценивать свои успехи по собственным критериям. Такие люди, склонные к внутренней оценке, знают себя лучше, чем кто-либо другой – и всегда знают, успешно ли выполнили работу. Им не так важна похвала со стороны. Моя практика показывает, что люди, склонные к внутренней оценке, зачастую легче выстраивают фундамент из позитивного опыта. Однако, если им приходится переживать длительный период «упадка», они могут придать лишнюю значимость этому отрицательному опыту.

Если вы склонны думать, что все и всегда можно сделать чуточку лучше – то есть страдаете перфекционизмом, – для вас еще важнее отмечать и осознавать свои мысли в тех или иных ситуациях (см. главу 2).

## **Будьте ванькой-встанькой**

Те, кто постарше, наверняка помнят ваньку-встаньку – игрушку яйцевидной формы со смещенным центром тяжести. Рекламная фраза гласила: «Склоняется-качается, да не упадет». Это прекрасная метафора для построения настоящей уверенности в себе, а не высокомерия.

Люди, выбравшие высокомерие (поверхностную, поддельную версию уверенности в себе), прячутся в нем, как в скафандре. Зачастую это выглядит слишком ярко и звучит слишком громко. Высокомерие окутано самолюбованием, питается беседами о собственных достижениях или связями с теми, кому эти достижения покорились.

Однако когда высокомерный человек оказывается вне зоны собственного комфорта, эти баррикады моментально разваливаются, делая его уязвимым и взволнованным.

Прибегая к знаниям из этой книги, пользуясь ее советами, вы в конце концов станете таким ванькой-встанькой. И даже если почувствуете себя неуверенным в определенный момент, будете точно знать, что уже со следующей мыслью или действием все изменится.

Имея внутреннюю уверенность, не понадобится прибегать к собственному эго. Просто не нужно будет доказывать, что вы уверены в себе, рассказывая о достижениях или больших деньгах. Истинная уверенность в себе позволяет просто быть собой.

## **Варите хороший кофе**

Существует один секрет уверенности в себе, о котором почему-то забывают многие авторы. Если вы талантливы хоть в чем-то – это уже невероятный импульс уверенности! Я встречал множество людей, которые обладали разными талантами – и игнорировали этот факт. Затем, когда доказательств их неординарности становилось все больше, все-таки сдавались – и позволяли своей уверенности вырасти. Мой друг и наставник Майкл Нилл часто делился одним советом на семинарах по бизнес-коучингу. Озвучивая принципы, помогающие привлечь клиентов и создать имидж компании, он прибавлял: «И варите хороший кофе». Другими словами, занимайтесь тем, что получается лучше всего.

Можно применить этот совет ко всем аспектам жизни. Если вы не уверены в себе во время презентаций (об этом будет написано подробнее в следующих главах), применяйте советы из этой книги, растите над собой – и уверенность будет расти вместе с вами. Не забывайте заниматься улучшением навыков презентации, работайте над собственным стилем. Чем лучше вы становитесь, тем больше уверенности в себе приобретаете.

## **Подведем итоги**

Всем, хоть и в разной степени, приятна похвала. Когда получаем высокую оценку своей работы со стороны, это помогает запустить эмоциональное состояние уверенности в себе с новой силой. Важно, однако, помнить, что уверенность исходит из того, что мы сами думаем и делаем. Привычка уделять внимание своим успехам или моментам уверенности чрезвычайно полезна.

По-настоящему уверенные в себе люди не всегда оценивают уровень своей уверенности как неизменно высокий. Пока я работал в консалтинговом бизнес-агентстве «Kaizen Training», одним из качеств, которые мы искали в кандидатах, было «умение завладеть всеобщим вниманием при отсутствии стремления к этому». По-настоящему уверенные в себе люди чувствуют себя вполне комфортно, даже когда случается что-то неприятное; их уверенность увядает ненадолго. Прекрасно чувствуют они себя и в тех ситуациях, когда всеобщее внимание приковано к другим, потому что знают, что придет и их черед.

Разумеется, вы можете игнорировать факт того, что талантливы в той или иной области. Задумайтесь на минуту о тех аспектах жизни, в которых вы разбираетесь как профессионал или эксперт. Скорее всего, вы знаете намного больше остальных о вещах, которые вам интересны. Чем больше таких вещей вы вспомните, тем крепче станет уверенность в себе.



## 5

### Официальная психология уверенности в себе

*Хотеть быть кем-то другим – это просто глупая трата того, кто ты есть.*

Мэрилин Монро

*Не преуменьшай себя. Увеличивай себя.*

Корита Кент, американская художница, в прошлом – монахиня

*Человек должен обладать верой в собственные силы, чтобы достичь успеха, чтобы сражаться и восстанавливать силы, чтобы преодолевать неизбежные препятствия и несправедливости этой жизни.*

Альберт Бандура, известный американский психолог

*Не существует границ для человеческого разума, не существует стен вокруг человеческого духа, не существует барьеров для человеческого развития, кроме тех, что мы сами возводим.*

Рональд Рейган

*Сделай себя сам, и сделай как можно лучше, для этого ты ведь и существуешь.*

Ральф Уолдо Эмерсон, американский эссеист, поэт, философ

Мы знаем, что уверенность в себе – это эмоциональное состояние. Знаем, что это чувство рождается благодаря биологическим процессам, которые можно запустить в одно мгновение и поддерживать с помощью выработанных привычек, которые помогут сделать уверенность в себе обычным состоянием. Такое понимание уверенности сугубо современно; думаю, изучить более традиционные представления о ней будет также бесполезно.

Психологи редко видят уверенность в себе как одно понятие. Чаще разделяют ее на три отдельных фактора:

- **Самоуважение** – то, насколько человек ценит самого себя.
- **Нарциссизм** – деструктивная форма самоуважения.
- **Самозффективность** – способность достигать личных целей.

В научных кругах до сих пор идет спор на тему влияния, которое разные подходы оказывают на разные сферы успеха человека, поэтому

традиционный подход к уверенности в себе достаточно трудно использовать на практике. Современный взгляд на проблему основывается на балансе двух позитивных факторов, избегая нарциссизма, что должно привести к радости и достижению успеха.

Если рассчитывать исключительно на самоуважение, не уделяя внимания достижению целей, это может привести к обретению краткосрочной уверенности и ощущению упущенных возможностей. Многие самоучители на эту тему, выпущенные в конце 90-х годов, делали нежелательный акцент на ощущении комфорта – без всякой необходимости действий.

Излишний акцент на достижении целей, в свою очередь, приведет к успеху, лишенному радости. В следующих главах вы узнаете, как излишние акценты в этих аспектах позволяют нашим достижениям нивелировать ту уверенность в себе, которая уже есть.

Когда мы ценим себя, уважаем собственный труд и помощь, оказанную другим (самоуважение), верим, что сможем достичь успеха (самоэффективность), – только тогда создаем плодотворную почву, на которой можно вырастить уверенность в себе.

Это прекрасное напоминание о том, что уверенность в себе является положительным и очень приятным эмоциональным состоянием – как для тех, кто в нем пребывает, так и для тех, кто рядом. В нем нет самовлюбленности, нет негатива к окружающим. Нарциссизм и уверенность в себе – противоположные понятия.

## **Развивайте самоуважение**

Многие исследования в этой области разворачиваются вокруг вопроса самоуважения. Они утверждают, что изначальный уровень самоуважения определяется внешними факторами, такими как уровень жизни, деление на социальные классы, процесс взросления, наличие братьев и сестер, гендерная принадлежность. Это заставляет думать, что самоуважение не поддается значительной коррекции, однако другие исследования говорят о том, что уровень самоуважения определяется нашими реакциями на собственную деятельность в различных сферах жизни. Это дает возможность сосредоточиться на тех аспектах жизни, в которых мы можем показать себя с лучшей стороны – в попытке выстроить общую самооценку. Это также говорит о важности обучения и развития в отношении повышения оценки своих качеств и собственного достоинства.

Выделите несколько минут и составьте список областей, в которых вы

разбираетесь лучше других или можете «блеснуть». Для многих идентифицировать себя будет нелегко. Если это – ваш случай, разбейте список того, в чем вы действительно хороши, на меньшие элементы. Проще говоря, если вы варите вкуснейший кофе и остальные от него в восторге – сосредоточьтесь на этом аспекте; он значительно повысит уровень вашего самоуважения.

## **Избегайте нарциссизма**

Причиной нарциссизма является одержимость собой. Он проявляется в нездоровом внимании к собственным желаниям, нуждам, успехам – и в том, как все это представляется окружающим.

Не думаю, что нарциссы станут читать книгу о том, как обрести уверенность в себе, поэтому стратегии борьбы с одержимостью собой здесь вряд ли понадобятся. Однако это повод еще раз подчеркнуть: настоящая уверенность в себе является положительным эмоциональным и социальным состоянием. Те, кто овладел истинной уверенностью, не нуждаются в подпитке своего эго. Они знают, что с ними все в порядке, поэтому не боятся оказаться чьей-то целью для нападок. Уверенные в себе люди способны уделять внимание другим, потому что спокойны за себя.

Если когда-нибудь ваши успехи начнут подталкивать вас к черте нарциссизма, знайте три простых способа эту черту не перейти:

**Оценивайте всех людей одинаково.** Все мы – разумные и высокофункциональные формы жизни, состоящие из плоти и крови, движимые энергией и загадочной жизненной силой. Другие же характеристики, такие как денежный достаток, уровень IQ или иные показатели, которые придуманы, чтобы судить других, существуют только у нас в голове.

**Смейтесь над собой.** Мы все иногда совершаем глупые поступки. Так что остановитесь и подумайте, как всеми этими глупостями вы когда-то заставили окружающих улыбнуться.

**Помогайте окружающим всем, чем можете.** Вряд ли можно найти лучший способ проявления скромности и искренности, чем помощь окружающим. Нарциссы настолько сосредоточены на себе, что не способны увидеть нужды других людей. Недавно мы с женой передали в кризисный центр для женщин с детьми, подвергшихся насилию, кучу старых игрушек. Мы были счастливы помочь тем, кому сложно, – и одновременно рады напомнить себе, как нам повезло в этой жизни.

## **Верьте в то, что вы способны выполнить поставленную задачу**

Самоэффективность – одна из самых изучаемых сфер уверенности в себе. Работы Альберта Бандуры дают прекрасную базу для изучения того, как живут люди, для которых важна самоэффективность, чего лишены те, кто к ней не стремится, и как выстроить ее внутри себя.

Люди с повышенным чувством самоэффективности обычно:

- рассматривают трудности как задания, которые они выполняют;
- проявляют повышенный интерес к тем занятиям, в которых принимают участие;
- проявляют большее желание и готовность посвящать время своим интересам и занятиям;
- быстро оправляются от неудач и разочарований.

Большинство хочет чего-то достичь. Люди понимают, что осуществить эти планы будет достаточно непросто. Бандура и другие исследователи выяснили, что люди с повышенным чувством самоэффективности достигнут своих целей не так, как другие.

Люди с пониженным чувством самоэффективности обычно:

- избегают сложных заданий;
- уверены, что выполнение сложных заданий и разрешение трудных ситуаций находятся за гранью их возможностей;
- сосредотачиваются на личных неудачах и негативных последствиях;
- быстро теряют уверенность в собственных силах.

Бандура также рассказывает о том, как люди с повышенным чувством самоэффективности развивают в себе это качество. Вот несколько мини-советов, которые помогут поверить в свои способности выполнить то или иное задание:

1. Доведение до совершенства. Выполните какое-нибудь задание, доведя его результат до совершенства.

2. Социальное моделирование. Наблюдение за тем, как другие успешно выполняют задания, также является важным источником самоэффективности. Особенно полезно наблюдать за людьми, которые находятся на похожих должностях.

3. Подстрекательство. Бандура выяснил, что некоторых людей можно просто убедить в том, что они обладают необходимыми навыками и способностями, чтобы достичь успеха. Составьте список людей, которые могли бы убедить вас в том, что вы способны выполнить то или иное задание.

4. Психологические реакции. Обратите внимание на свое самочувствие перед тем, как завершаете задание, и, используя некоторые советы из этой книги, убедите себя, что сможете достигнуть поставленной задачи. Как вы узнаете из последующих глав, эмоциональные состояния могут достигаться с помощью самоубеждения.

## **Подведем итоги**

Эта книга полна практических советов о том, как выстроить и укрепить уверенность в себе. Стратегии были разработаны с помощью привлечения людей, которые уже обрели такую уверенность. Результаты исследований были классифицированы и систематизированы. Приверженцы традиционных взглядов на психологию имеют полное право защищать их и ставить под сомнение наш подход к изучаемому вопросу.

Данная глава подтверждает, что советы, содержащиеся в этой книге, скорее вторят традиционным суждениям о вопросах уверенности, чем противоречат им. Разные подходы к проблеме также помогут уверенности в себе.

Учитывая, что мы сразу обозначили нарциссизм как психологический тип, которого стоит избегать, становится очевидным, что в этой книге есть как определенные границы, так и здравый смысл.

На ранних стадиях исследования проблемы уверенности многие предполагали, что большое значение будет иметь количество предопределенных внешних факторов, таких, к примеру, как воспитание. Теперь же, когда изучение и экспериментальная часть исследований продвинулись дальше, стало очевидно, что уверенность в себе исходит изнутри – и ее можно выстроить.

Главным судьей в вопросе, насколько легко и просто развить уверенность в себе, будете вы сами. Придется самостоятельно выбрать тот подход, который подходит именно вам. Ни одна книга и ни один ученый не дадут точной формулы и руководства к действию, но, приложив немного усилий и достаточное количество времени для экспериментов, вы сможете подобрать нужный пароль к своей уверенности.

## 6

### Кто вы?

*Когда вы наконец поймете, кто вы на самом деле, вы впервые в жизни сможете понять, что для вас лучше всего.*

Опра Уинфри

*Вы узрите по-настоящему, только когда сможете взглянуть в свое сердце. Тот, кто смотрит наружу, спит, тот, кто смотрит в себя, – бодрствует.*

Карл Юнг

*Необходимо, чтобы тело было здоровым... иначе мы не сможем хранить чистоту и силу ума.*

Будда

*Правда не требует доказательств по природе своей. Как только вы откинете окутывающую ее пелену высокомерия, она засияет своей чистотой.*

Махатма Ганди

*Мы знаем, кем мы являемся, но мы не знаем, кем мы можем быть.*

Уильям Шекспир

Чтобы лучше разобраться в самой идее самоидентификации, я хотел бы начать эту главу с вопроса. Ответить на него можно как угодно, только не называйте свое имя. И вот вопрос.

Кто вы?

Если вы когда-то уже пытались ответить на этот вопрос, то знаете, что он не так прост. Он адресован вашему сердцу и характеру, вашей личности и индивидуальности.

Самоидентификация – ключевой фактор в определении тех аспектов вашей жизни, в которых вы, скорее всего, уже уверены, и тех, где еще придется потрудиться над собой. Недавно мне довелось поработать с одним профессиональным футболистом. Несмотря на то что он был женат и имел детей, на вопрос о самоидентификации ответил: «Я – просто футболист». Неудивительно, что он чувствовал себя достаточно уверенно на тренировках, в раздевалке и во время матчей. Но когда ему пришлось присутствовать на одном благотворительном мероприятии и произнести

короткую речь о проделанной работе, его уверенность куда-то испарилась.

Самоидентификация показывает, на что вы, по вашему мнению, способны, верите ли в себя и окружающий мир; она открывает, что для вас важнее всего – и может в итоге повлиять на все, чем вы занимаетесь.

### **Будьте осторожнее с самоопределением**

Самое время еще для одного упражнения на самоидентификацию. Составьте список всех ролей, которые играете в жизни.

Вот примеры некоторых моих ролей.

Отец	Брат	Менеджер
Распорядитель семейного бюджета	Уборщик	Водитель
Друг	Футболист	Писатель
Тренер	Садовник	Эксперт по сборке мебели

Если вы задумаетесь, то поймете: для одних обязанностей вы используете одни способности, для других – другие. Качества, важные при исполнении одних дел, будут не так нужны для других. Какие-то обязанности вы выбираете для себя сами, другие принимаете нехотя.

Кроме того, вы поймете: исполняя одни обязанности, вы чувствуете себя уверенно, исполняя другие, приходится прибегать к советам из этой книги. Здесь уже не так важно то, как вы оцениваете свои способности; важнее то, насколько близки эти роли.

Несмотря на то что конкретной гендерной привязки эта идея не несет, мой опыт подсказывает, что женщины скорее найдут это упражнение важным и полезным для себя.

Схожая история произошла с моей клиенткой, которая не так давно стала мамой. Когда-то она идентифицировала себя как HR-директора, выполняя все обязанности и даже чуть больше, чем было необходимо. Отдавала все свои силы карьере, самосовершенствовалась – и в какой-то момент стала самым молодым HR-директором в истории своей компании. Потом узнала, что беременна, родила ребенка и после шести месяцев декретного отпуска вернулась на работу. И поняла, что стала другим

человеком. Когда я встретил ее, она рассказала, что решения, подобные тем, что она когда-то принимала с легкостью, теперь требовали долгого обдумывания и ответственного подхода. Она подсознательно пережила переоценку ценностей, которая повлияла и на ее рабочую эффективность. А теперь вообразите себе вещи, которые становятся важными для любой женщины, ставшей матерью; представьте, какими стали ее идеалы и устремления, что стало кругом обязанностей. И сравните все это с идеалами, устремлениями и обязанностями большинства HR-директоров. Они абсолютно разные – и зачастую идут вразрез друг с другом. И такие изменения случаются с каждым человеком, у которого появляются дети.

### **Осознайте, кем вы себя ощущаете, чтобы обрести уверенность в себе**

Самоидентификация появляется и претерпевает изменения на подсознательном уровне почти всегда. Постаравшись осознать эти процессы, мы сможем использовать собственные разнообразные жизненные роли для того, чтобы повысить уровень уверенности в себе. Можно сказать, что вы заимствуете уверенность у одной сферы своей жизни – и переносите в другую. Достаточно действенный способ.

Взгляните еще разок на список своих жизненных ролей, что составили чуть раньше. Выполнение каких ролей дает вам максимальную уверенность в себе? Что конкретно вы испытываете? В какой части тела можете почувствовать эту уверенность? Как эта уверенность отражается на вашем мышлении и поведении?

А теперь подумайте об остальных жизненных ролях. Представьте, что, исполняя их, вы чувствуете такую же уверенность. Как бы это повлияло на ситуацию? Как бы вы себя вели, если бы ощутили такую уверенность, как при исполнении предыдущих?

С помощью таких мыслей – в моменты подготовки к тем или иным ситуациям – вы сможете укрепить уверенность.

### **Амбициозные самоидентификации**

Мой друг и наставник Майкл Нилл преподавал мне ценный урок самоидентификации несколько лет назад. Рассказал историю о том, как он раздумывал над рекламной фразой, которую нужно было разместить на стартовой странице его сайта. Изначально она звучала так: «Обращайтесь к одному из лучших мировых бизнес-тренеров!», но друг посоветовал ему



убрать слова «...одному из...». Майкл начал спорить, что точной оценки не существует, но, когда друг все же убедил его, вдруг понял, что стал мыслить и вести себя именно, как «лучший в мире».

Это – лишь один из множества примеров, которые происходили с людьми, принявшими для себя новую амбициозную самоидентификацию. Не ждите, пока сможете полностью соответствовать новой самоидентификации; действуйте так, будто это уже случилось.

Если в процессе написания этой книги я приму самоидентификацию тренера, который учит людей уверенности, то начну верить, что мои идеи и советы будут полезными, и я должен хорошо потрудиться над текстом. Ничего общего с вдохновением тут, честно говоря, нет.

Но что, если я приму самоидентификацию «самого передового мирового мастера в деле обретения уверенности в любой сфере жизни»? Сразу замечу изменения в себе, в своем отношении и ощущениях. Поверю, что у меня хватит знаний, советов и полезной информации на целые две книги. Почувствую, что любой читатель сможет изменить свою жизнь к лучшему благодаря тому, что я напишу. Это становится моей обязанностью – делиться знаниями, поэтому я ощущаю огромный прилив энергии. Таким образом, даже если я просто задумываюсь о другой самоидентификации, познаю совершенно новый уровень уверенности в себе, который поможет мне в деле написания этой книги, – даже если это и не так. Хотя если в итоге я напишу действительно лучшую в мире книгу на эту тему, то все окажется правдой, настоящим пророчеством! Попробуйте сделать это на работе, дома, воспитывая детей или укрепляя отношения со своей второй половинкой.

## **Подведем итоги**

Самоидентификация подсказывает, какие ценности, воззрения и способности наиболее важны для вас в данный момент. Все мы разные – и идентифицируем себя по-разному. В одни периоды жизни испытываем больше уверенности в себе, в другие – меньше. Понимая, какие роли мы исполняем чаще и успешнее других, можно эффективно распределять свою уверенность по всем аспектам жизни.

Исследования разных граней собственной личности помогут определиться, где и в какие моменты мы можем быть максимально полезны для самих себя. При этом очень важно не вступать с собой в противоречия, а наоборот – искать пути улучшения и развития того, что есть.

Сейчас отличный момент задуматься и спросить себя: «Кто я – и в чем проявляюсь лучше всего?»

## **Вы и ваши ценности**

*Огромное количество людей придает слишком большое значение тому, кем они не являются, и слишком малое тому, кем являются.*

Малькольм С. Форбс

*Ваши убеждения становятся вашими мыслями. Ваши мысли становятся вашими словами. Ваши слова становятся вашими действиями. Ваши действия становятся вашими привычками. Ваши привычки становятся вашими ценностями. Ваши ценности становятся вашей судьбой.*

Махатма Ганди

*Придерживаться своих ценностей, прислушиваться к своим инстинктам и принимать свои собственные решения – это очень важно.*

Бриттани Мерфи, американская актриса и певица

*Невозможно представить, что мы можем понравиться другим, если мы не нравимся самим себе.*

Малкольм Х., борец за права человека

*Начни прямо там, где стоишь. Используй то, что имеешь. Делай все, что можешь.*

Артур Эш, теннисист

Личные ценности отражают то, что действительно важно для вас в жизни. Несмотря на то что книга посвящена секретам уверенных в себе людей, в этой главе мы обсудим проблемы тех, кто в себе не уверен. Ведь если жить вразрез с собственными ценностями, вряд ли можно обрести уверенность.

Это касается и любовных отношений, где ценности одного партнера могут ничего не значить для другого, и бизнеса, где подчиненные вынуждены существовать в рамках правил, которые им чужды. В обоих случаях ничего дельного не получится. Семьи, где супруги не придерживаются одних и тех же ценностей, быстро распадаются.

Одна из основных трудностей заключается в том, что люди нечасто имеют возможность заявить о своих ценностях. Они интуитивно ощущают,

что для них по-настоящему важно, но не всегда могут озвучивать это.

Если вас окружают люди, придерживающиеся тех же ценностей, это придаст уверенности в любой сфере деятельности. Скорее всего, эти люди будут вести себя так же, как вы, их поступки будут похожи, и, даже если они будут отличаться по характеру, это не мешает вам находиться в хороших отношениях.

Когда мы с женой решили сравнить черты наших характеров, выяснилось, что мы во многом не похожи друг на друга. Она внимательна к деталям, мне всегда интересна картина в целом. Она любит определенность, мне нравится возможность выбора. Большинство своих соображений она обдумывает молча, а я всегда спешу поделиться своими идеями с окружающими. Список можно продолжать. Но что же помогает нам оставаться вместе в течение многих лет? Ответ прост – общий взгляд на принципиально важные вещи.

## **Не скрывайте свои ценности**

Мы выяснили, что ваши ценности – это отражение самых важных для вас вещей. В течение долгих лет я подбирал упражнения, которые помогли бы выяснить, каковы наши личные ценности. Выяснилось, что самое лучшее упражнение оказалось и самым простым. Вы можете выполнить его в любой момент и в любом месте, что никак не умаляет его важности и силы. Главное, чтобы вас не прервали.

Выделите пять-десять минут своего времени, чтобы ответить на простой вопрос: «Что для меня самое важное в жизни?» Запишите все, что пришло в голову. Обычно люди называют от четырех до восьми пунктов. Главное, чтобы в ответах не было материализма, поэтому если вы напишете, что ваша машина для вас дороже всего на свете, я предположу, что вы подумали не очень хорошо. Не нужно слишком долго и тщательно обдумывать пункты ответа – записывайте все, что приходит в голову. Я считаю, что интуиция здесь играет важную роль.

Как только закончите свой список, пройдите по нему еще раз. Уточните, что именно значит для вас каждый пункт. Вот несколько примеров из моего списка:

**Честность.** Для меня очень важно говорить правду, быть откровенным в общении. Это не значит нести что попало или быть грубым. Просто мне самому нравятся люди, которые ничего не скрывают и остаются честными. В противном случае появляется ложь, а она ведет за собой злость, обиды и боль.

**Разнообразие.** Я люблю открывать для себя новое, это придает сил. В привычных, повседневных делах и заботах тоже нет ничего плохого, но это все же – не главное в жизни.

**Семья.** Этот пункт мне описать сложнее всего, потому что он, безусловно, самый важный. Ничего важнее семьи для меня нет. Мои дети, жена, родители, братья и сестры – это основа основ и фундамент всего, что есть в моей жизни.

Если вы выполняли все пункты, теперь у вас есть четкий список собственных ценностей и пояснений к ним. Если вы сознательно определите, что для вас является самым важным, сможете увидеть и понять, что важно для других.

### **Сила общих ценностей**

Я уже привел один пример важности той силы, которую дают людям общие ценности. Я не настаиваю, чтобы на первом свидании вы устраивали допрос, сравнивая приоритеты партнера со своими, но понять, каковы его ценности, – очень важно. Я думаю, нет ничего странного, если люди обсуждают такие вещи, находясь в серьезных отношениях. На самом деле это в интересах обоих партнеров. Особенно полезными такие разговоры могут быть во времена кризиса в отношениях. Многие трудности можно преодолеть; но обойти несовместимость в вопросе основных ценностей – крайне сложно.

Важность наличия общих ценностей в бизнесе так же очевидна. Согласно исследованиям, проведенным Джеймсом Кузесом и Бэрри Познером, сотрудники гораздо легче идут на сближение и становятся сплоченным коллективом, если обсуждают темы личных ценностей, а не ценностей корпоративных (*«Трудности Лидера»*, Кузес и Познер).

Мой опыт работы показывает, что корпоративные ценности компании должны быть основаны на основных ценностях работников. Когда дела в организации обстоят именно таким образом, то сотрудники несут эти ценности добровольно – и приносят их в сам бизнес. Обучая руководителей, я всегда говорю, что если их личные ценности идут вразрез с корпоративными, стоит как можно быстрее покинуть организацию – пока ситуация не привела к потере уверенности в себе и не нанесла урон бизнесу.

Ваши ценности имеют огромное влияние на поступки и решения, которые вы принимаете. Если вы окружите себя людьми, разделяющими их, выполнение всех задач станет гораздо легче – и вы почувствуете, как

ваша уверенность в себе возрастает.

## **Пусть ваши ценности станут вашими поступками**

Теперь, когда вы выяснили, что является для вас самым важным в жизни, можете сосредоточиться на своих поступках. Чем вам стоит заниматься, если ваши ценности именно таковы, а чем в этом случае заниматься не стоит? Одна из главных причин недостатка уверенности в себе заключается в том, что люди иногда вынуждены заниматься тем, что идет вразрез с их ценностями.

Если вы являетесь лидером спортивной команды или руководителем организации, определитесь, какое поведение допустимо в вашем коллективе, основываясь на общих для всех его членов ценностях. К примеру, в моей организации одной из общих ценностей является «сохранение баланса». Наш коллектив считает чрезвычайно важным сохранение баланса в отношении рабочей деятельности, а также здоровья и семьи. Мы прибегаем к нашим общим ценностям, когда обсуждаем проекты, за которые собираемся взяться. Так, например, если проект обещает быть длинным и даже изматывающим, договариваемся, что сотрудники, которые будут его вести, обязательно возьмут несколько выходных для восстановления сил. Кроме того, в нашем коллективе считается совершенно нормальным, если сотрудник отказывается от предлагаемого ему проекта, основываясь на том же «сохранении баланса».

## **Подведем итоги**

Личные ценности – то, что особенно важно для нас в этой жизни. На их основе принимается большинство решений, в том числе подсознательных. Если вы живете вразрез со своими ценностями – никогда не станете счастливым, будете страдать от недостатка уверенности в себе. К тем же результатам приведет избыток времени, проведенного с людьми, которым ваши ценности не близки. С годами ценности могут меняться. Тогда наступает время для принятия новых решений. Не бойтесь их – от этого будут зависеть устроенность вашей жизни, ее полноценность.

Если вы не до конца понимаете, что такое личные ценности, то и сами они будут для вас нечеткими. Со временем вы поймете их важность. Всегда сложно избегать осуждения, когда дело касается людей, чьи ценности отличаются от ваших. Они могут казаться странными, настаивать и даже раздражать. На самом деле им просто

представляются важными не те вещи, что вам. Когда вы поймете это и попытаетесь принять, ощутите значительный скачок уверенности в себе.

Не забывайте о своих ценностях. Выстраивайте дружеские, любовные и рабочие отношения так, чтобы они не противоречили им. Не препятствуйте окружающим в следовании их идеалам. Любое дело, основанное на общих ценностях, чаще всего оказывается успешным.

## Все дело не только в вас

*Я люблю слушать других. Я многому научился благодаря тому, что слушал внимательно. Большинство людей, к сожалению, никогда не слушают.*

Эрнест Хемингуэй

*Когда вы по-настоящему слушаете своего собеседника, внемлите его точке зрения и показываете ему, что понимаете его, это подобно глотку воздуха. Эмоциональному глотку воздуха для него.*

Стивен Кови

*Если вы будете слушать и наблюдать, вы сможете достичь гораздо большего, чем если будете говорить.*

Роберт Бейден-Пауэлл, британский военачальник, основатель скаутского движения

*Большинство успешных людей, которых я знал, всегда больше слушали, чем говорили.*

Бернард Барук, американский финансист и государственный деятель

Распространенное заблуждение: уверенный в себе человек – всегда душа компании. Когда я только начинал карьеру в качестве бизнес-консультанта, меня оценивали по многим параметрам, но качеством, которое искали чаще всего, было «умение привлечь к себе всеобщее внимание при отсутствии постоянного желания это делать». Я считаю, что в этом и заложен истинный смысл уверенности в себе. Истинные лидеры знают, что обладают энергией и легко могут стать центром внимания, но не чувствуют необходимости в этом. На самом деле в неспособности уступить кому-то всеобщее внимание кроется страх остаться в чужой тени. Но в некоторых ситуациях это оказывается обыкновенным неумением вести себя в обществе – или признаком человека, привыкшего подавлять. Однажды вместе с коллегами я вел групповое собеседование. Один из соискателей очень впечатлил нас своим резюме, у него был прекрасный опыт работы – и на бумаге он казался просто идеальным кандидатом. В реальности же он был далек от идеала. Во время упражнений на самом собеседовании, во время перерыва на ланч, во время каждого разговора он



«тянул одеяло на себя», не давая остальным вставить ни слова. Все это было признаком поверхностной уверенности в себе и даже какой-то беззаботности, ибо он вел себя так, будто забыл, что мы можем выбрать кого-нибудь другого из группы кандидатов. В завершение собеседования он вновь будто бы вырвался на сцену, привлекая к себе всеобщее внимание. Без конца задавал вопросы и по какой-то причине называл меня Робертом, хотя в течение дня мы с ним не раз говорили лично, и он знал, как зовут каждого в приемной комиссии.

Уверенность в себе – не доминирование и не попытка пересилить собеседника. Уверенный человек умеет быть и проводником чужой уверенности. Эта глава посвящена подобным тонкостям, но для начала проясним один момент. Будет необходимо сконцентрироваться на других. Для многих это непросто: придется приложить немного усилий и терпения, особенно в тех ситуациях, когда внимания требуют сразу несколько человек.

Мой опыт говорит: чем дольше слушаешь, тем лучше. Уверенные люди не стремятся к постоянному всеобщему вниманию, потому что уверены, что смогут привлечь его в любой момент. Стремятся же к этому те, кто испытывает недостаток уверенности.

## **Смотрите на них**

Как часто приходилось начинать общение с человеком с того, что вы сознательно начинали на него настраиваться? Когда постигал эти азы, часто приходилось участвовать в тренингах, где я просто активно слушал. Делал пометки, вдумывался в смысл сказанного, давал собеседнику невербальные сигналы, подтверждающие, что я все еще внимателен к нему. Ничего плохого во всех этих техниках нет. Пока они не начинают мешать главной задаче – полному пониманию того, что вам говорят. Я заметил одну отличительную черту во всех уверенных в себе людях, с которыми удалось поработать. Все они умели сосредоточенно слушать, что позволяло собеседнику думать: его понимают. Причем – не произнося ни слова. Я настойчиво рекомендую вам развивать в себе это умение. Такое «выслушивание», как я упомянул в первых строках этой главы, начинается еще до начала беседы. Когда она уже идет, нужно добиться молчания – не только внешнего, но и внутреннего, – чтобы услышать, что пытается донести до вас собеседник.

Тренируйте свою способность сосредотачиваться на том, что вам говорят, – пока не научитесь демонстрировать свое внимание молча. Вы

поймете, что овладели этим мастерством, когда вас начнут называть человеком, который отлично умеет слушать.

### **Подтверждайте, что вы все понимаете**

Каким образом вы обычно даете понять собеседнику, что понимаете, о чем он говорит? Самый распространенный способ – рассказать похожую историю из вашей жизни. Правда, со стороны это может показаться попыткой перещеголять его. Один участник беседы рассказывает историю о том, как начальник заставляет его работать сверхурочно и не платит за это. Второй говорит, что понимает, каково это: ведь он не только так же бесплатно работает сверхурочно, но еще и постоянно ссорится из-за этого с женой. Тогда первый продолжает, говоря, что скоро у него на работе будет аврал, пахать придется уже по 12 часов в день, а бюджет начальство увеличивать не собирается. Второй собеседник кивает, утверждая, что работать по 12 часов для них – норма и, более того, ему еще приходится брать часть работы на дом. В таком русле разговор и продолжается.

А теперь представьте, что вместо всего этого второй собеседник сразу сказал бы: «Да, это, наверное, очень тяжело. Как тебе удастся поддерживать мотивацию, когда ты так сильно устаешь, не получая за это дополнительных денег?» Я уверен, такой поворот изменил бы все течение разговора. Показать собеседнику, что вы понимаете его – и при этом не переводить тему разговора на себя, – вот настоящий признак уверенности в себе. Фразы: «Представляю себе», «Могу понять, каково это» или «Прекрасно понимаю, о чем ты», показывают, что вы не только слушаете собеседника, но и отдаете должное его взгляду на вещи. Заметьте, это не означает, что вы во всем соглашаетесь. Вы можете уважать чужое мнение, даже если не согласны с ним.

### **Станьте центром внимания, если это поможет остальным**

Умение и готовность выслушать других и дать им возможность быть центром внимания – это огромный плюс. Так же, как умение снова взять инициативу в свои руки. Понимание того, когда нужно снова перевести внимание на себя, – это чувство, которое уверенные в себе люди имеют от природы. Если вы им пока не обладаете, то ключевым моментом будет ответ на простой вопрос. Задайте его себе. Если, к примеру, в личном разговоре собеседник рассказывает вам о трудностях в своих отношениях,

с какой целью он это делает? Если вам кажется, что ему просто нужно поделиться с кем-то, то первых двух советов из этой главы вам будет достаточно. Если же вы думаете, что он хотел бы услышать ваш совет, то, воспользовавшись теми двумя советами, смело возвращайтесь в разговор – и озвучивайте свое мнение.

Если в разговоре участвует сразу несколько человек, вопрос остается тем же. Какова его цель? Зачем в этой компании находитесь вы и зачем – все остальные? Если ваша цель – простое общение, первые два совета из этой главы помогут вам показаться в глазах собеседников человеком, который умеет слушать. Если же вы хотите повысить свой авторитет или даже повлиять на решения других людей, то после использования первых двух советов вам все же придется сказать свое слово и поделиться взглядом на проблему.

## **Подведем итоги**

Один преподаватель, который оказал на меня огромное влияние, как-то сказал: чтобы быть по-настоящему уверенным в себе, нужно быть... уязвимым. Несмотря на то что многие считают уязвимость слабостью, я рассматриваю ее как готовность не всегда быть правым, уметь мириться с несовершенством. Разница между поверхностной уверенностью в себе или высокомерием и истинной уверенностью заключается в умении слушать и оказывать влияние, не выставляя вперед свое эго. Кто-то из вас, возможно, владеет этим от природы, а сложности испытывает с третьим советом: пониманием, когда нужно взять инициативу в свои руки. Однако большинство читателей наверняка имеет проблемы именно в отношении первых двух случаев. Когда я обучаю руководителей крупных организаций, чаще всего слышу, что самая большая сложность – умение сдержаться и не влезть со своим мнением. Для профессиональных футболистов самым сложным оказывается необходимость думать обо всей команде, а не о себе и своих результатах.

Тренируйтесь, пока не будете излучать естественную уверенность, но помните: не всегда нужно быть в центре внимания. По-настоящему уверенный в себе человек знает, что с легкостью может стать лидером ситуации. Но понимает, что нужно это далеко не всегда.

## **Перестаньте быть узником своих убеждений**

*Никого нельзя заставить во что-то поверить. Точно так же никого нельзя заставить во что-то не верить.*

Зигмунд Фрейд

*Когда одна дверь закрывается, другая где-то обязательно открывается. Мы же так долго и с сожалением глядим на закрывшуюся дверь, что просто не видим ту, которая открылась именно для нас.*

Александр Грэм Бэлл, ученый, изобретатель, один из основоположников телефонии

*Вы видите те или иные вещи и спрашиваете: «Почему?» Я же представляю себе вещи, которые никогда не существовали в мире, и спрашиваю себя: «А почему бы и нет?»*

Бернард Шоу

*Я закрываю глаза, чтобы видеть.*

Поль Гоген

*Думай направо, думай налево, думай ниже, думай выше. Ты можешь думать как угодно, главное – попробовать!*

Доктор Сьюз, детский писатель, мультипликатор

## **Понимание того, чем являются убеждения**

Когда я начинал свой путь в деле самосовершенствования, только и разговоров было о необходимости «избавиться от убеждений». Мой первый тренер был практически одержим идеей того, что все его клиенты должны были идентифицировать, объяснить и концентрироваться всецело на собственных убеждениях. Теперь я понимаю, что такой подход был сфокусирован на проблемах (см. главу 16, чтобы узнать больше о подходах, сфокусированных на проблемах, и подходах, сфокусированных на решениях). И считаю, что чем больше просишь людей задумываться о сдерживающих убеждениях, тем больше они в себе их находят.

Гораздо полезнее просто понять, чем являются эти убеждения и откуда они вообще берутся. При таком подходе становится легче с ними

справляться, а иногда они вообще исчезают сами собой.

Убеждения – это обыкновенные сказки о мире, которым нас научили. Если вы еще не изучали вопрос личных убеждений, то, возможно, самым важным словом в предыдущем предложении для вас было «сказки». Убеждения в принципе не могут быть ни истинными, ни подкорректированными. В некоторых случаях эти сказки просто повторяются раз за разом, пока не начинают казаться чем-то реальным. При этом укоренившиеся в одном человеке убеждения могут быть чужды для других.

Мы, люди, устроены так, что мы не можем не придавать всему значения и не создавать убеждений. Но специалисты, работающие в сфере самосовершенствования, просто забывают, что мы устроены еще и так, что не можем из этих убеждений не вырастать. Большинство представителей западной культуры в детстве верили в Санта-Клауса. Если вы тоже верили, с легкостью вспомните, что все доказательства его существования были налицо. Но как только вы узнали, что его все же не бывает, доказательства моментально перестали быть неопровержимыми, – наоборот, стали подтверждать, что Санты вовсе не существовало. Ваши убеждения изменились, и вы стали замечать другую информацию.

Не так важно, говорим ли мы о ваших убеждениях, умениях или об уверенности в себе – вам не потребуется прибегать к сложным неврологическим махинациям, чтобы изменить существующий порядок дел. Нужно выполнить лишь три простых шага:

1. Взгляните на свои убеждения без прикрас.
2. Найдите доказательства, которые опровергнут ваши убеждения.
3. Повторите первые два пункта.

## **Знайте свои убеждения в лицо**

Убеждения – это сказки, которые мы сами придумываем – и сами же за них потом держимся, что приводит к возведению границ в жизни. Убеждения в основном подсознательны: зачастую мы не знаем, почему не можем поступить или подумать определенным образом. Просто не можем, и все. Не знаем, почему что-то кажется постыдным или неправильным. Просто кажется, и все.

Остановитесь и задумайтесь: каким образом сформировались ваши основные убеждения? Обычно ключевую роль в таких вопросах играют родители или школа. Наши упражнения помогут разобраться в этом. Чем чаще вы возвращаетесь к каким-то убеждениям, тем реальнее они кажутся.

Часто бывает, что мои клиенты говорят: «Это не миф. Это – факт». Но реальных убеждений не бывает. Бывают только те, которые кажутся вам реальными в тот или иной период жизни.

А сейчас подумайте о сферах жизни, в которых вам хотелось бы обрести уверенность. Каковы здесь ваши убеждения и почему они мешают вам достичь уверенности? Касаются ли они вас самих («таким, как я, это не под силу»), ваших способностей («я ничего не умею/я ничего не знаю») – или это просто убеждения насчет самой уверенности («я бы смог, если был бы уверен в себе»)? Даже сам процесс осмысления весьма полезен для вас.

### **Рассмотрите варианты альтернативных убеждений**

Структура человеческого опыта такова, что ваши убеждения будут влиять на все, что вы делаете, и на то, как вы это делаете. Затронут ваши навыки, знания и умения. Проще говоря, ваша работоспособность падает, когда на пути уверенности в себе встают ваши убеждения. С другой стороны, вы можете повысить свою работоспособность – и даже изменить поведение, прибегнув к альтернативным вариантам убеждений.

Представьте, что вы не уверены в себе и переживаете из-за предстоящего собеседования, потому что обычно вам не удается произвести хорошее впечатление на подобных интервью.

Как эти мысли повлияют на вас во время собеседования? Насколько формальными будут ответы на вопросы? Насколько быстро будете думать и как ярко вам будут напоминать о себе примеры прошлого неудачного опыта?

А теперь посмотрите, насколько более полезным может оказаться другое убеждение. Как вы будете готовиться к собеседованию, если поверите, что всегда блестяще проявляете себя на интервью? Как войдете в кабинет? Как вы сядете? Как ответите на сложный вопрос?

Если вы можете опираться на разные и даже противоположные убеждения, значит, понимаете: они не реальны – и вы способны их изменить. Не нужно менять их навсегда, если вести себя так, будто они уже иные. Все становится ясно, если вы читали предыдущие главы о неспособности мозга отличать реальность от вымысла.

Изучайте варианты альтернативных убеждений и эффект, который они оказывают на ваши способности и поведение в той или иной сфере жизни. Это – эксперимент по перемене мышления. Возможно, поначалу вы будете чувствовать себя не очень комфортно, но такие упражнения помогут узнать правду о вас самих и о мире. А это поможет вам с легкостью сформировать

новые, более полезные убеждения.

## **Просто сделайте это**

Скорее всего, сейчас вы вспомнили логотип фирмы Nike, и перед вами пронеслись тысячи фотографий звезд спорта. Но задумайтесь, всегда ли эти люди были успешны? Майкл Джордан был лицом компании Nike, и именно в их рекламе впервые прозвучала его знаменитая фраза:

«Я промахнулся больше 9000 раз за свою карьеру. Я проиграл больше 300 игр. 26 раз мне доверяли выполнить решающие штрафные броски, и я тоже промахивался. В моей жизни было множество неудач. Именно благодаря им я добился успеха».

Майкл Джордан.

Мой совет: не ждите, когда станете в чем-то совершенны; идите и исследуйте пределы собственной веры в себя. Если ваши убеждения говорят: «Я не умею» или «Я никогда не смогу» – почему просто не взять и не сделать это? Если нет уверенности в том, что вы способны написать книгу, просто возьмите ручку и напишите один абзац. Эксклюзивно, для мусорного ведра. Если вы «никогда не сможете выступить перед аудиторией», соберите друзей и попросите их послушать рассказ о том, как вы когда-то чудесно провели праздники. Цель не в том, чтобы стать лучшим в мире писателем или оратором, а в том, чтобы опровергнуть границы ваших убеждений, которые мешают вам развиваться.

Сьюзан Джефферс детально исследует такой подход в своей потрясающей книге «Бойся, но сделай», впервые опубликованной в 1987 году. Моя любимая цитата оттуда звучит так: «Единственный способ избавиться от страха перед выполнением чего-то – пойти и это сделать». Способ, может, и не единственный, но точно – самый быстрый. В следующих главах мы подробнее рассмотрим вопрос о необходимости действий.

## **Подведем итоги**

Одна из основных преград на пути к уверенности заключается в убеждениях, которые вас ограничивают. Чтобы изменить ситуацию, достаточно осознать, что ваши убеждения не являются чем-то истинным. Убеждения сами по себе – не хорошие и не плохие, но бывают полезными и вредными. Осознание собственных убеждений – это важно, но все же не

стоит выискивать их в себе.

По-настоящему уверенные в себе люди способны с легкостью обходить границы своих убеждений, если того требует ситуация. Многие считают, что их убеждения подобны решеткам тюремной камеры, построенной из собственной неуверенности. Первый шаг заключается в том, чтобы показать: эта камера существует только в их воображении. Когда речь заходит о такой ментальной конструкции, единственное, что человек может сделать, – приложить усилия и проложить себе путь к свободе. Если вы поймете, что убеждения – это просто мысли, станет проще создать для себя новые – или действовать без оглядки на них.



## Идеальный вы

*Вам повезло быть не таким, как все. Никогда не меняйтесь.*

Тэйлор Свифт, певица

*Ярлыки существуют для документов. Ярлыки существуют для одежды. Ярлыки не для людей.*

Мартина Навратилова, великая теннисистка

*Вы сами по себе заслуживаете любви и тепла ничуть не меньше, чем кто-либо другой во всей этой вселенной.*

Будда

*Я считаю, что вся твоя жизнь говорит сама за себя – и ты должен быть горд этим.*

Лорен Бэколл, голливудская кинозвезда

*Я такая, какая есть. Никто не идеален, вам просто нужно принять свои минусы и научиться любить себя.*

Келли Брук, актриса и фотомоделль

Воспоминания о школьных годах помогли мне осознать, что такое человеческое совершенство. Я получил приличное образование. Школы, в которых учился, были хорошими, и я всегда успевал по всем предметам. При этом вне зависимости от того, как сильно я старался или как хорошо учился, всегда оставалось что-то, что нужно было подтянуть. Об этом говорили прямо. Я помню, как в 6 лет мне сказали, что я глупый мальчик. В 8 лет поведали, что я должен быть старательнее, в 11 сообщили, что я никогда ничего не добьюсь.

Не думаю, что дело было в плохих учителях – они просто были людьми своего времени.

К сожалению, подобные вещи происходят и после окончания школы, и даже во взрослом возрасте. Да, я сторонник самосовершенствования, но это не значит, что я считаю людей «неправильными» – и предлагаю их менять. Некоторые психологические подходы, однако, отталкиваются именно от таких идей. Я же верю, что личное самосовершенствование – это попытка сделать прекрасное чуть лучше. Вы уже – алмаз, а советы, представленные в этой книге, помогут вам стать бриллиантом.

Я всегда опираюсь на убеждение, которое гласит, что каждый человек обладает необходимыми ресурсами для достижения того, чего хочет. Это касается и вас. Неважно, с какими трудностями пришлось столкнуться в жизни: они не определяют и не ограничивают ваших целей и способностей. Как бы обстоятельства ни были тяжелы, все равно: вы – «в порядке». Может быть, вы не чувствуете этого прямо сейчас, и я не пытаюсь принизить уровень насущных проблем, но в общем и целом считаю совершенно бесполезным думать, что вы не сможете преодолеть сложные времена. Конечно, сможете!

Люди не всегда понимают, что подразумевается под совершенством, им сложно запустить в себе эмоциональное состояние уверенности. Но для этого и была написана эта глава: чтобы помочь вам сосредоточиться на всем, что хорошо, – и сохранить ощущение идеального внутреннего состояния.

## **Я в порядке**

Правильно будет начать эту главу с вопроса, который часто задает мой наставник и один из лучших тренеров в мире Майкл Нилл: «Каково привычное состояние младенца?»

Если представить, что он накормлен и согрет, то привычным для него будет состояние относительного благополучия, верно? Именно это я подразумеваю, говоря «в порядке». Все в порядке – абсолютно!

С этого нужно начинать. Несмотря на то что главная цель нашего путешествия – почувствовать истинную и глубокую уверенность в себе, будет здорово, если ощущение благополучия никогда не покинет вас. Станет привычным состоянием, доступным по щелчку пальцев.

Я бы рекомендовал сосредоточиться на этом ощущении в следующий раз – как только почувствуете недостаток уверенности в себе. В такой момент нужно просто осознать, что с вами все нормально, – и это ощущение распространится по всему телу.

## **Сосредоточьтесь на всем том, что действительно в порядке**

Что является лучшим физическим качеством? А какая черта характера важнее остальных? Думаю, вы легко найдете по одному ответу на каждый из этих вопросов. Но будет ли так же просто составить целый список вариантов? Многим оказывается легче находить недостатки, чем

положительные черты. В этом и заключается причина недостатка их уверенности. Если вы только и делаете, что отмечаете собственные минусы, то уверенность в себе, скорее всего, так и не станет привычным эмоциональным состоянием.

Одна из самых интересных историй случилась, когда я работал с профессиональным футболистом, который был известен своим высокомерным поведением и даже неуправляемостью. Как-то я попросил его составить список положительных сторон своего характера и физических достоинств – то есть всего, чем он мог бы гордиться. Список был длинным, и, нужно признать, в нем было много справедливых пунктов, но в определенный момент мой клиент незаметно для себя самого перешел на перечисление отрицательных качеств.

Если вам не так просто составить список своих положительных качеств, значит, сейчас самое время это сделать. Пускай он будет состоять как из внешних, так и из внутренних качеств. Когда расправитесь с составлением списка, задайте себе три важных вопроса:

1. Много ли качеств я смог записать?
2. Насколько комфортно я чувствовал себя, выполняя это упражнение?
3. Оказались ли какие-нибудь пункты неожиданными для меня самого?

По-настоящему уверенные в себе люди не составляют такие списки, но они не испытывают затруднений, если нужно обдумать и обсудить свои положительные качества – как и то, что хотелось бы в себе улучшить.

## **Избегайте перфекционизма**

За долгие годы своей профессиональной деятельности я пришел к выводу, что перфекционизм – это проклятие. Я обучал многих перфекционистов. Что уж говорить – я даже женат на одной из них! Но, к сожалению, так до сих пор и не встретил человека, который был бы счастлив, испытывая свою вечную тягу к перфекционизму.

Оксфордский словарь английского языка описывает перфекциониста как «человека, который отказывается соответствовать каким-либо стандартам, кроме стандартов совершенства». Проще говоря: «Не должно быть хорошо, должно быть идеально». Проблема, разумеется, в том, что этот мир и сама жизнь – не идеальны. Поэтому постоянная тяга к совершенству выматывает людей, оставляя или разочарованными, или опечаленными.

Если это относится и к вам, то работа по снижению тяги к безупречности будет очень к месту. Что изменится, если вы станете

меньшим перфекционистом? Начните с чего-нибудь простого, с мелочи, которая была бы важна только для вас. (Один мой клиент в течение трех мучительных для себя месяцев отучал себя развешивать одежду в шкафу по принципу соответствия размера и цвета). Постарайтесь найти позитивные аспекты в собственном несовершенстве и не идеальности окружающих. Я не говорю, что уверенный в себе человек должен быть неряшливым или безразличным к собственным минусам и чужим ошибкам. Я очень ценю перфекционизм в некоторых его проявлениях. Как-то меня пригласили провести тренинг у людей, работающих в атомной промышленности, и я очень рад тому, что они все – перфекционисты. При этом хорошо знаю цену, которую приходится платить за стремление к идеалу.

### **Подведем итоги**

Когда-то мне посоветовали одно упражнение. Каждый день в течение месяца подходить к зеркалу, смотреть на свое отражение и говорить, что любишь себя. Это очень непросто. Не волнуйтесь, я не собираюсь заходить так далеко, чтобы советовать вам это упражнение – оно было адресовано лично мне. Честно говоря, именно благодаря этому упражнению я запустил в себе мыслительные механизмы, которые позволили осознать то, за что я мог себя любить. К сожалению, жизнь так устроена, что окружающие слишком часто указывают нам на недостатки – и мы сами начинаем концентрироваться на них, забывая о своих положительных чертах.

Именно такие мысли мешают достичь того эмоционального состояния, которое должно стать привычным, – состояния «все в порядке». Несмотря на то что самосовершенствование – прекрасная штука, ни в коем случае не нужно думать, что вы ущербны или недостаточно хороши. Вы – прекрасны. Просто есть возможность сделаться чуть лучше.

## Детали вашей уверенности

*Если вы ведете себя уверенно, вам подвластно практически все.*

Кэти Пери, рок-певица

*Я всегда искала уверенность и силу где-то снаружи, но они внутри. Они всегда внутри вас.*

Анна Фрейд, психолог и психоаналитик; дочь великого психоаналитика З. Фрейда

*Я думаю, что лучший способ обрести уверенность в себе – просто не позволить чужим страхам стать вашими собственными.*

Джесси Джей, британская певица

*Люди списали меня со счетов, но я верил в себя. Я вновь обрел уверенность в себе, и она продолжала расти. Я выиграл свой первый и свой последний большой турнир в городе, который изменил мою жизнь.*

Пит Сампрэс, теннисист

*По шкале от одного до десяти я оцениваю свою уверенность в себе на крепкую семерку. У всех есть свои недостатки, но я рассматриваю свое тело как тренажер. Это помогает мне.*

Джессика Эннис-Хилл, британская спортсменка

Если вы так до сих пор и не осознали, что уверенность в себе – это эмоциональное состояние, следует вернуться к первой главе и прочесть ее еще раз. Это фундаментальное понимание является ключом к овладению уверенностью.

Имея четкое представление о том, какова «на вкус» ваша уверенность в себе, можно в любой момент достичь этого состояния. Эта глава познакомит с вашим личным эмоциональным состоянием уверенности; расскажет, как это состояние проявляется в реакциях ума и тела.

Я бы хотел, чтобы прямо сейчас вы сконцентрировались на собственных воспоминаниях. Зная тонкости работы мозга, могу с уверенностью предположить, что сейчас вы обратились к самым ярким событиям. Скорее всего, они будут хорошо детализированы, и вы сможете снова ощутить всю палитру эмоций, связанных с этими воспоминаниями, несмотря на то что все это происходит в данный момент только лишь в

вашей голове. Чтобы воспоминания были мощными и четкими, им необходимо быть разнообразными. Если вы осознаете это и уделите достаточное внимание деталям, состояние, которого вы достигнете, поможет лучше понять, что же такое истинная уверенность в себе.

Чтобы перейти к основному материалу главы, я попросил бы вас вновь окунуться в воспоминания. На этот раз вспомните самый радостный праздник в вашей жизни. Ощутите картину времени, все, что окружало вас в тот момент. Сконцентрируйтесь на конкретных минутах. Попробуйте осознать все, что «нарисовалось» в голове. Обратите внимание на цвета. Они яркие, смазанные и неясные? Вы смотрите на воспоминания как на ограниченную рамкой картину или они окружают вас со всех сторон? Изображение в голове остается застывшим или двигается? Что еще вы можете отметить?

Теперь обратите внимание на звук в своих воспоминаниях. Вы можете его ощутить? Откуда он идет? Спереди? Сзади? Сбоку или со всех сторон? Осознайте мощь этого звука, охарактеризуйте его и попробуйте осмыслить.

А теперь сосредоточьтесь на тех чувствах, которые вызвали эти воспоминания.

Где именно в вашем теле ощущаются они ярче всего? Куда движутся? Можете ли вы ощутить текстуру или температуру этих ощущений?

Подобное осмысливание поможет осознанию собственной уверенности.

## **Ощутите разницу в деталях**

Чтобы понять разницу в ощущениях между моментами уверенности и неуверенности в себе, попробуйте следующее упражнение. Лучше всего, чтобы вы вникли в каждый вопрос, придали ему личную окраску. Закройте глаза и начните исследовать ощущения.

Вспомните ситуацию в прошлом, когда вы совсем не чувствовали уверенности в себе. Мысленно вернитесь туда, взгляните на эту ситуацию снова, проиграйте ее в голове, будто она происходит опять. Задумайтесь:

- Движутся ли те картинки, что предстали перед вами?
- Насколько хорошо и отчетливо вы себя видите со стороны?
- Каковы цвета, каков контраст и яркость того, что вы видите?

Теперь сосредоточьтесь на звуках.

- Что вы слышите? Эти звуки помогают вам или скорее наоборот?
- Попробуйте ощутить мощь, громкость и направленность всего, что слышите.

- Попробуйте понять, откуда идут эти звуки.

И, наконец, попытайтесь ощутить, к чему ведут вас эти чувства. Что они рождают в вас?

- Они знакомы вам?
- Как бы вы могли их классифицировать?
- Где именно в теле вы их ощущаете?
- Перемещаются ли эти чувства? Движутся ли внутри вас или остаются в относительном покое? Имеют ли они какую-то форму?

После того как осознаете все картинки, звуки и ощущения, постарайтесь полностью изменить особенности своей физиологии, переходя ко второй части этого упражнения. Встаньте, походите. Подвигайтесь: даже смена позы в кресле подойдет. Когда стряхнете с себя ощущение неуверенности, будете готовы двигаться дальше.

Теперь вспомните ситуацию из прошлого, когда вы чувствовали себя максимально уверенно. Мысленно вернитесь туда, снова взгляните на эту ситуацию, проиграйте ее в голове.

Отметьте, что именно вы видите.

- Движутся ли те картинки, что предстали перед вами?
- Насколько хорошо и отчетливо вы себя видите со стороны?
- Каковы цвета, каковы контраст и яркость того, что вы видите?

Переходите к осознанию звуков.

- Что вы слышите? Эти звуки помогают вам или скорее наоборот?
- Попробуйте ощутить мощност, громкост и направленност всего,

что слышите.

- Попробуйте понять, откуда идут эти звуки.

Теперь попытайтесь ощутить, к чему ведут вас эти чувства. Что они рождают в вас?

- Они знакомы вам?
- Как бы вы могли их классифицировать?
- Где именно в теле вы их ощущаете?

Перемещаются ли эти чувства? Движутся ли они внутри вас или остаются в относительном покое? Имеют ли какую-то форму?

Вы быстро обнаружите отчетливую разницу между чувством уверенности и неуверенности. Когда я впервые применил это упражнение в работе с профессиональным футболистом, выяснилось, что он подсознательно основывался на негативных ощущениях. Его воспоминания состояли из неудач. Он плохо играл, хотя другие его одноклубники показывали хороший футбол. Все из-за того, что его внутренний диалог с собой состоял исключительно из «обсуждения»

негативных аспектов. Он критиковал себя, жаловался на себя себе же самому, представлял, как тренер команды будет ругать его и указывать на недостатки. Вскоре он слег с расстройством желудка – что неудивительно, учитывая те мысли, на которых он постоянно концентрировался!

Позже я попросил его концентрироваться на тех моментах, когда он ощущал уверенность. И моментально его восприятие изменилось! Теперь он не только фокусировался на воспоминаниях, связанных с успехом, он видел их ярко и отчетливо; его эмоциональное состояние преобразилось, как будто солнце вышло из-за туч. Изменились и слова в том внутреннем диалоге, что он вел с собой. Они стали позитивны и начали помогать ему – как, кстати, и слова окружающих. И, наконец, что самое интересное, ушли и его проблемы с желудком. Теперь он испытывал волнения лишь в своем азартном сердце, но не в животе.

## **Опирайтесь на детали, чтобы достичь мгновенного ощущения уверенности**

Тот клиент наконец-то научился отличать страх от возбуждения, уверенность от неуверенности. Разница между этими понятиями зависит от конкретного человека, но общее для всех одно: только вы сами можете изменить восприятие этих ощущений.

Самое время напомнить, что человеческий мозг испытывает некоторые трудности, пытаясь отличить прошлое от будущего. Когда мы вспоминаем то, что уже случилось, в мозгу запускаются те же неврологические процессы, что и при раздумьях о будущем. Эта особенность мозга позволяет нам использовать материал этой главы как минимум тремя различными способами:

1. **Прямо сейчас.** Если вы тоже основываетесь на воспоминаниях, которые концентрируются на вашей неуверенности в себе, помните – вы можете изменить ситуацию. Вспомните того футболиста: солнце вышло из-за туч, пламя в желудке превратилось в пламя в груди – и он обрел уверенность в себе.

2. **Нужно ощущать свою уверенность в отношении будущих событий.** Когда вы задумываетесь о будущих событиях, как вам кажется: какие советы будут максимально полезными? Представляя себе в деталях, насколько успешно все пройдет, вы обязательно повысите шансы того, что и в реальности будет так.

3. **Нужно изменить свое отношение к событиям прошлого.** Если вы возьмете конкретное событие из прошлого и преобразите детали его



восприятия, изменится и оттенок самого воспоминания, и тот эффект, что оно оказывало на вас все это время. Такой подход очень полезен. Стоит практиковать как можно чаще, особенно если некоторые воспоминания действительно влияют на ваш уровень уверенности в себе.

## **Управляйте своими чувствами**

Есть еще одна техника, которая поможет радикально изменить эмоциональное состояние за секунды. Несколько лет назад, когда я начал изучать современную психологию, услышал о том, что специалисты в сфере нейролингвистического программирования помогают своим клиентам управлять собственными чувствами. Человека обучали идентифицировать чувства, которые проходили через его организм, – и показывали, как менять направление этих чувств, чтобы влиять на эмоциональное состояние.

Можно вспомнить пример из предыдущего эксперимента, где чувства влияли на спад уверенности в себе. Когда осознаешь, в каком направлении «течет» то или иное чувство, легко представить себе, как оно замедляется – и отправляется в обратном направлении. Если будете практиковать такой способ, заметите усиление уверенности в себе.

## **Подведем итоги**

Каждое эмоциональное состояние, в котором мы оказываемся в тот или иной момент, имеет свои индивидуальные особенности. Наши воспоминания и картинки прошлого также отличаются друг от друга степенью отчетливости и интенсивности. Звуки будут появляться с разных сторон, ощущаться и нарастать тоже по-разному. Чувства также будут отличаться, иметь разные текстуры, начинаться и заканчиваться в разных частях тела. Будучи внимательным к деталям собственной уверенности, можно овладеть ею – и сделать эмоциональным состоянием, в которое можно войти в любой момент. Мы сможем легко переключаться, прогонять ощущение неуверенности и даже менять окраску тех или иных событий прошлого. Для этого потребуется определенное количество времени и усилий, но результаты того стоят. Я рекомендовал бы овладеть этими практиками, если из-за неуверенности в себе вы имеете проблемы на работе. С помощью этих несложных практик я помог многим профессиональным атлетам, артистам и ораторам добиться успехов.

## Спокойствие – залог уверенности

*Ведите себя как утка. Будьте спокойными на поверхности, но под водой перебирайте лапками изю всех сил.*

Майкл Кейн, знаменитый британский актер

*Человек спокойный и веселый вряд ли почувствует вес старости. Человеку же противоположных качеств даже юность будет казаться тяжелой ношей.*

Платон

*Паника ограничивает ваше виденье ситуации. Спокойное принятие опасности помогает с уверенностью взглянуть на ситуацию и увидеть пути ее решения.*

Саймон Синк, писатель, автор книг по лидерству

*Выключите свой разум, расслабьтесь и плывите по течению.* Джон Леннон

Работайте. Не думайте. Отдыхайте.

Рэй Брэдбери

Всегда интересно смотреть на то, как мои клиенты реагируют на слова о необходимости расслабляться. В конце XX века расслабленность казалась многим представителям западных цивилизаций признаком принадлежности к течению хиппи. В XXI веке на пользу сознательного расслабления смотрят уже по-другому, но многие все равно видят в нем непозволительное отсутствие деятельности в привычном ритме жизни.

Если это относится и к вам, то маленькая проверка способности к расслаблению должна изменить ваши взгляды и помочь успокоиться в отношении тех или иных сфер жизни.

Я хочу уточнить, что быть Спокойным (с большой буквы) – не значит быть незанятым или неторопливым. Антонимы слова «спокойный» – это, скорее, «бешеный», «нестабильный», «грубый» или «дикий». Можно быть и спокойным – и энергичным одновременно. Члены моей семьи в течение долгих лет состоят в Национальном королевском обществе спасения на воде, и мне доводилось видеть, как старший брат ведет себя в экстремальных ситуациях. Спасая жизни людей, он всегда был совершенно спокоен, хотя невероятно действенен и собран.

Эта глава поможет вам обрести спокойствие и умение расслабляться – без необходимости проводить целые дни в медитации, сидя под деревом.

И то и другое оказывает влияние на здоровье, помогает справиться со стрессом, с расстройствами пищеварения и сна, с заболеваниями кожи и даже сердца. Все это напрямую касается вашей уверенности в себе. Практикуя советы из этой главы, вы обнаружите и другие плюсы: научитесь более четко мыслить и оставаться разумно спокойными, даже испытывая давление в той или иной ситуации.

Читать эту главу нужно там, где спокойно. В идеале вокруг должно быть тихо и безлюдно. Если сейчас вы не можете оказаться в таком месте, обязательно вернитесь к этой главе позже, когда подобные условия будут соблюдены.

## **Дышите спокойно**

Несколько лет назад я присутствовал на занятиях по преодолению ментальных барьеров в бизнесе. Ничего особенно не происходило, пока преподаватель не попросил группу из 10 человек заняться дыхательными упражнениями. Я был удивлен, потому что считал, что такие методы расслабления лучше использовать во время отдыха на природе или хотя бы тихим субботним вечером, но никак не на курсах по основам бизнеса. Как выяснилось, я очень ошибался.

Эта техника дает мне возможность легче засыпать в дороге, помогает при подготовке к важным презентациям. Я прибегаю к ней, когда собираюсь укладывать ребенка спать – и когда готовлюсь к предстоящим жестким переговорам. Мои клиенты по-разному, но всегда в восхищенных тонах описывали результаты этой техники. Игроки в крикет утверждали, что она помогает им набирать больше очков, футболисты – сохранять энергию в течение всей игры. Она дает возможность не пасть под градом упреков начальника-тирана и выдержать его каверзные вопросы. Самое приятное в этой технике то, что она очень проста и отнимает совсем не много времени.

Чтобы подготовиться, достаточно сесть удобно – так, чтобы обе ноги касались пола. Далее следуйте следующим пунктам:

1. Сделайте глубокий вдох. Продолжайте вдыхать в течение 8 секунд. Это не обязательно должны быть реальные 8 секунд. Просто считайте про себя.

2. Задержите дыхание на 8 секунд.

3. Медленно выдыхайте, этот процесс тоже длится 8 секунд. Вы

должны выпустить весь воздух из легких. Возможно, придется даже «выталкивать» его на последних секундах выдоха.

4. Задержите дыхание на 4 секунды.

5. Повторите весь процесс дважды.

Вот и все! Очень просто – и очень действенно!

Вскоре вы обнаружите, что чем больше практикуетесь, тем спокойнее становитесь. Я предпочитаю закрывать глаза, когда сам выполняю пункты этого упражнения. Если такой возможности нет, пытаюсь сконцентрироваться только на дыхании.

Вот всего лишь несколько ситуаций, где это упражнение сможет вам помочь:

- Перед презентацией. Поможет расслабиться и скорректировать дыхание, чтобы звучать увереннее и убедительнее.
- В любой волнующей ситуации.
- Перед тем как приступить к важному заданию. Оно поможет сконцентрироваться и работать эффективно.
- Перед физическими нагрузками.
- Чтобы расслабиться после тяжелого дня.
- Чтобы подготовиться к встрече или тяжелому разговору дома или на работе.
- В любой другой ситуации упражнение также будет полезным, если вы хотите сконцентрироваться или расслабиться.

## **Слушайте музыку, чтобы расслабиться**

Как музыка влияет на ваше настроение? Я думаю, у каждого есть те или иные любимые композиции, которые поднимают настроение и придают силы. Музыка оказывает большое влияние на физиологию. Проще говоря, скорость биения сердца и волны мозга настраиваются на тот ритм, на тот бит, который звучит в той или иной композиции. Это своеобразное «вовлечение». Разумеется, ваши музыкальные вкусы играют свою роль, но нужно понимать, что не обязательно любить ту или иную композицию, чтобы она помогла расслабиться. Музыка в стиле барокко – в особенности с ритмом 60 ударов в минуту – уже давно считается лучшей для этих целей. Не так давно ученые из Манчестера заявили, что ими была определена самая расслабляющая мелодия на свете. Из всех протестированных композиций песня «Weightless», написанная коллективом Marconi Unicorn, максимально помогает погрузиться в состояние расслабленности.

Я бы порекомендовал вам создать собственный плей-лист расслабляющей музыки. Современные технологии помогут в этом. Вы можете сделать фантастический список музыки для релаксации, поиска композиции с тактовой частотой 60 ударов в минуту. Обычный поиск через Google предоставит огромный выбор треков. Также вы можете использовать системы скачивания музыки, чтобы создать плей-лист своей мечты в mp3– или mp4-формате. Если же являетесь музыкальным гурманом, я порекомендовал бы максимально нейтральную композицию, хотя среди современной и популярной музыки можно найти немало расслабляющих треков, таких как: «Mellomaniac» (ChillOutMix) DJShah, «Watermark» Enya, «We Can Fly» Cafe Del Mar и «Airstream» Electra.

### **Научитесь выключать технику**

Последний совет, касающийся методик расслабления, очень прост, но его часто недооценивают в современном мире. Мы живем в чрезвычайно давящих условиях. Многозадачность стала нормой. Я иногда ловлю себя на мысли, что после тяжелого рабочего дня весь вечер не просто сижу перед телевизором, но одновременно читаю электронные письма на ноутбуке и отправляю сообщения в социальных сетях через телефон. Для некоторых моих клиентов это стало нормой. И они еще удивляются, почему им так трудно бывает расслабиться...

Исследования показали, что обычная лампа, оставленная включенной на ночь, снижает количество мелатонина – гормона, отвечающего за контроль над циклом сна и бодрствования. Снижение этого гормона также может повлиять на вес, работу сердца и на иммунную систему в целом. Уровень света, излучаемого мобильными устройствами наподобие смартфонов, планшетов и жидкокристаллических телевизоров, близок к той предельной отметке, после которой начинается снижение уровня мелатонина. Добавьте еще и то, что наш мозг начинает работать активнее, если мы просто глядим на работающий телевизор или компьютер. Все это сильно затрудняет попытки расслабиться.

Совет прост. Выключайте все. Мы стали поколением, которое просто забыло, что, если мы выключим свои гаджеты, это не будет означать, что мы «выключились» из жизни. Многие имеют возможность записать свое любимое телешоу, посмотреть его в повторе или в Интернете, но все равно не ложатся спать и смотрят его поздним вечером в прямом эфире.

Проще говоря, я напоминаю, что вы просто должны взять себя в руки. Нужно понимать, что полезно, а что нет. Если вам действительно трудно

расслабиться, попытайтесь привыкнуть отключать вечером все мобильные устройства и принимать ванну. Вы наверняка заметите разницу.

### **Подведем итоги**

Уверенность в себе проявляется в поспешности или суете. Даже сталкиваясь с трудностями, по-настоящему уверенный в себе человек выглядит спокойным. Он готов ко всему, он «включен» – но при этом способен расслабиться, переключиться и успокоиться в нужный момент. Мы живем в мире, где спешка и постоянная занятость стали нормой, и, возможно, вы сами иногда забываете убрать ногу с педали газа. Если сложно расслабиться, если вы постоянно находитесь в состоянии стресса, никак не можете перестать заниматься делами или отвлечься от напряженной обстановки, я бы настоятельно рекомендовал начать свое путешествие к эмоциональному состоянию спокойствия именно с советов, описанных в этой главе. Уверенность требует не затуманенности взглядов и мыслей; она вряд ли доступна человеку, который постоянно движется со скоростью 150 км в час, ведет с собой беспрестанный внутренний диалог и испытывает трудности при попытке заснуть. Когда же наступит подходящее время для расслабления?

## Врожденная уверенность

*Нельзя осознать контуры своей судьбы, нельзя понять, куда приведет вас ваш путь, если вы будете смотреть только вперед. Для этого нужно и оглядываться назад. Вам необходимо верить, что в будущем эти контуры действительно сложатся в четкий рисунок. Нужно верить во что-то: в силу своего духа, в судьбу, в жизнь, в карму, во что угодно. Потому что вера в то, что эти контуры наконец сложатся в четкий рисунок, дает вам уверенность, чтобы следовать за своим сердцем, пускай даже по дороге, которая никем еще не изведена.*

Стив Джобс

*Огромное количество людей говорило мне: «Ты не сможешь, ты не сумеешь», но у меня была подсознательная, врожденная уверенность в том, что все они ошибаются. Будьте неутомимы на своем пути, не дайте никому сбить вас с него.*

Хэлли Бери, киноактриса

*Интуиция – это священный дар, а рациональность – верный слуга. Мы создали общество, в котором восхваляют слугу и совсем забывают о даре.*

Альберт Эйнштейн

Вы когда-нибудь задумывались над тем, как получается, что крошечное зернышко становится огромным деревом, растущим столетиями? Я не имею в виду процесс фотосинтеза растений, а сам факт того, что дерево знает, что должно вырасти. Откуда желудь знает, что превратится именно в дуб, а не в сосну? Откуда ваш рот знает, когда именно нужно выделять слюну? Я знаю, почему люди потеют, но не знаю, откуда это знает мое тело. Или, к примеру, моргание; откуда веки младенцев знают, что им нужно делать?

Задумываясь о таких, казалось бы, незначительных примерах, вы начинаете догадываться, что существует некий общий интеллект, управляющий нами и вселенной. Большинство сходится на мысли о том, что есть какая-то высшая сила, принимающая участие в наших жизнях. Одни думают, что это – духовные силы, другие вспоминают о силах природы, третьи считают, что это сочетание нескольких сил, поддерживающих баланс наших жизней и судеб.

В чем я точно уверен, так это в том, что вы, как и все остальные, обладаете врожденным умом и уверенностью, которые помогают заботиться о самих себе. Я знаю, что вам никогда не приходилось концентрироваться на царапине для того, чтобы она заживала.

Осознание того, что этот врожденный ум существует, сыграет огромную роль в деле укрепления вашей уверенности в себе. Если вы спокойно и внимательно прислушаетесь к тому, что говорит интуиция, то обязательно примете правильное решение. Эта глава призвана научить вас прислушиваться к этому слабому голоску внутри вас, но для начала, если вы все еще сомневаетесь в существовании врожденного ума – сделайте паузу и сконцентрируйтесь на дыхании.

Откуда вы знаете, как дышать? Кто вас этому научил?

### **Примите свой врожденный интеллект**

Одной из отличительных черт уверенных в себе людей, с которыми я работал, является способность различать внутренний голос, появляющийся в стрессовой ситуации, и голос здравого смысла, звучащий в те моменты принятия жизненно важных решений. Если вы научитесь различать эти вещи, сделаете огромный шаг в сторону истинной и постоянной уверенности в себе.

Если вы еще не очень хорошо знакомы с голосом своей интуиции, пора сделать первый шаг ему навстречу.

1. Нужно сесть или лечь. Главное, чтобы вам было удобно.
2. Разместите перед собой открытую книгу, но так, чтобы вы могли читать ее, не держа руками.
3. Отметьте, как звучат ваши мысли. Отметьте, каковы посыл, скорость и тон вашего внутреннего голоса.
4. Теперь сконцентрируйтесь на своем дыхании. В течение минуты следите только за тем, как вдыхаете и выдыхаете.
5. Отметьте ощущения тела, обратите внимание на то, как оно прикасается к креслу или кровати. Например, как руки соприкасаются с подлокотниками кресла.
6. Отметьте, что вы испытываете, когда моргаете.
7. Потратьте еще пару мгновений на сами ощущения, на только что осознанные новые чувства.
8. Теперь отметьте, как вы их отмечаете. Кроме звучания мыслей и ощущений соприкосновения тела с внешним миром всегда есть еще и чувство себя. Обратите внимание на него. Отметьте, как вы себя ощущаете



в эти мгновения.

Даже самые скептические мои клиенты с удивлением и удовольствием открывают для себя ощущения от этого упражнения. Ведь они совершают первый шаг навстречу врожденному интеллекту, который вел их за собой всю жизнь.

### **Задействуйте свой врожденный интеллект**

Вспомните решение, которое вы в течение достаточно долгого времени не можете принять. Почему оно кажется настолько сложным? Предположу: дело в том, что ваш внутренний монолог заглушил врожденный интеллект. Пробежитесь еще раз по первому упражнению и во время финальной его части спросите себя: «Что лучше всего сделать теперь?» Отметьте, как вы отреагируете на этот вопрос. Я имею в виду не звук собственных мыслей, а нечто большее.

Я не говорю, что каждый раз, когда вам необходимо будет принять важное решение, нужно будет делать паузу и искать кресло, чтобы расслабиться. Я просто пытаюсь помочь вам осознать ту разницу, которую по-настоящему уверенные в себе люди находят с легкостью. Когда осознаете и примете свой врожденный интеллект, сможете принимать взвешенные решения и совершать своевременные действия.

В следующий раз, когда вы окажетесь в конфликтной ситуации с кем-нибудь из членов семьи, обратите внимание на свой врожденный интеллект, пытаясь игнорировать обычный внутренний голос, который неизбежно начинает о себе напоминать в такие моменты. Поступайте, основываясь на голосе интуиции, – и отмечайте разницу, которая появится в ваших ответах.

Во время непростых деловых переговоров постарайтесь не прислушиваться к своему внутреннему монологу, который может только запутать; доверьтесь своему истинному гиду. Это не всегда просто, особенно если раньше вы не задумывались о внутреннем интеллекте.

### **Будьте внимательны к интеллекту окружающих**

В жизни обязательно встретятся люди, которые будут удивлять своим умом. Вам будет казаться, что они всегда знают, как лучше поступить, и с легкостью принимают верные и очень ответственные решения.

Вы встретите и других – тех, кто еще не осознал свой внутренний интеллект. Такие люди часто принимают неправильные решения и

ошибаются, даже когда всем понятно, как нужно было поступить. Возможно, вам непросто поверить, что и они обладают интуицией; будет казаться, что глобальный разум обошел их стороной.

С укреплением вашей уверенности и осознанием врожденного интеллекта вам, возможно, будет все труднее общаться с такими людьми. Это может стать настоящей проблемой, если им окажется один из членов вашей семьи, коллега или клиент. Далее представлены три дополнительных совета, которые помогут вам в общении с такими людьми – и, возможно, подтолкнут их к осознанию собственной интуиции.

### **Помните об их хороших намерениях**

В основе каждого поступка лежит или лежало положительное намерение. Оно всегда служит целью для человека, даже если нам кажется, что эта цель выбрана неправильно. К примеру, положительным намерением для плохого поступка является попытка защититься. Когда речь заходит о страхе, за ним всегда видно желание обезопасить себя. Осознавая положительные намерения, стоящие за теми или иными поступками, легче справляться с ними.

### **Старайтесь видеть людей, когда они поступают хорошо**

Возможно, вам приходится общаться с человеком только в те моменты, когда он поступает неправильно. В наше время всеобщей занятости супруги видят друг друга только рано утром (когда им приходится заставлять себя проснуться и начать соображать, собираясь на работу) и поздно вечером (когда возвращаются домой после изматывающего рабочего дня). Так же может быть и с коллегами, которых вы встречаете только во время напряженных совещаний и ожесточенных деловых переговоров.

Постарайтесь узнать людей в те моменты, когда обстоятельства позволяют им вести себя наилучшим образом.

### **Хвалите их**

Потратьте пару минут, чтобы похвалить человека за хороший поступок или успех в том или ином деле. Пускай он знает, что вы это заметили. Хвалите его за действия, которые привели к положительным результатам. Люди будут стремиться поступать так и в дальнейшем. Кроме того, начнут лучше относиться к вам.

## **Подведем итоги**

В книге «Большой ум – большое сердце» дзен-мастер Деннис Генпо Мерцель говорит: «Существуют трансцендентные знания, Глубокий ум, Большое сердце, они доступны в любой момент для каждого из нас. Когда мы осознаем это, мы находим источник истинного спокойствия, радости, насыщенности, смелости и удовольствия». Я бы хотел, чтобы читатели этой книги использовали эти знания и для ощущения разницы между важными вещами, с которыми им приходится сталкиваться каждый день и даже каждую минуту. Осознание и принятие своего внутреннего интеллекта поможет добиться большего успеха в отношениях и бизнесе – и поддержать собственное здоровье и благополучие.

Это действительно очень важная глава. Ваш врожденный интеллект питает вашу уверенность в себе – и наоборот. По-настоящему уверенный в себе человек вовремя находит и принимает свой внутренний разум. Это прекрасное кольцо взаимодействия: интуиция питает вашу уверенность в себе, которая, в свою очередь, помогает расслышать то, что Ганди называл «тихим постоянным голоском внутри».

**Сфокусируйтесь на необходимом**

*Оптимизм – это вера, которая ведет нас к достижению желаемого. Ничего нельзя достичь, если у вас нет надежды и уверенности в себе.*

Хелен Келлер, американская писательница

*Наше мышление определяет то, каким будет исход: хорошим или плохим.*

Стивен Ричардс, известный американский актер

*Мы есть результат наших помышлений. Все, чем мы являемся, вырастает из наших мыслей. Своими помыслами мы создаем сам этот мир.*

Будда

*Да, мы сможем!*

Барак Обама

*Если все идет не так, как надо, не нужно идти туда же.*

Элвис Пресли

Я бы хотел начать эту главу с трех коротких упражнений. Если можно, перестаньте заниматься тем, чем сейчас занимались; сделайте короткий перерыв и вспомните, что вы сделали в последние 24 часа. Задайте себе вопрос: «Как я это делал?» Без дополнительных критериев – просто окиньте взглядом прошедшие день и ночь. Постарайтесь вспомнить, как они прошли и как вы себя чувствовали.

А теперь задумайтесь о своих воспоминаниях. Вы вспомнили больше хорошего или плохого?

И, наконец, я бы хотел, чтобы вы настроили свой мозг на то, что должно произойти в ближайшие сутки. Подумайте о том, что будете делать следующие 24 часа. Представьте, что это происходит прямо сейчас. Снова постарайтесь отметить, как представляются ваши действия и поступки: удачными или не очень?

Если вы не являетесь чересчур оптимистичным человеком, то наверняка отметили и хорошее, и плохое. Важно, где поставлено ударение. Если вы отметили больше плохих событий и сочли себя виновными в них –

налицо пониженный уровень уверенности в себе.

Существует очень важная вещь, известная уверенным в себе людям: знание о том, что мозг послушно исполняет команды. Когда мы сосредоточены на какой-то информации, мозг расценивает это как приказ найти больше доказательств или подтверждений тому, что она соответствует истине. Если мы говорим об уверенности в себе, мозг начинает искать примеры того, на чем вы сосредоточены чаще всего. Если в ваших воспоминаниях оказалось больше негативных аспектов, мозг в данный момент уделяет внимание тому, что отрицательно повлияет на вашу уверенность в себе. Он, скорее всего, отсеивает и некоторые позитивные воспоминания, которые могли бы помочь вам чувствовать себя увереннее.

### **Оставляйте положительные воспоминания**

Исследования говорят о том, что мозг обрабатывает огромное количество информации каждую секунду. Мне попадались утверждения и о 20 миллионах, и о 400 миллиардах единиц информации в секунду. Однако сознательно мы осмысливаем лишь малую часть этого. Наш мозг отфильтровывает огромное количество информации, поэтому мы начисто забываем о некоторых фактах. Уверенные в себе люди склонны к тому, чтобы отмечать и запоминать больше положительной информации о прошлом. И мы уже знаем, что мозг поставляет воспоминания, на которых и основываются наши эмоциональные состояния.

Это – еще один довод в пользу сознательного выделения и запоминания положительного опыта. Это создает крепкий фундамент для уверенности в себе – и программирует мозг на фиксирование положительных действий и результатов.

### **Соедините прошлое, настоящее и будущее**

Не нужно быть нейрохирургом, чтобы понимать, что концентрация на конкретных воспоминаниях вызывает конкретные эмоции. Вскоре вы узнаете, что ваши мысли по поводу ситуаций, происходящих в настоящий момент, также катализируют конкретные эмоции.

Мозг не видит разницы между воображением и событиями, которые происходят прямо сейчас. Когда вы вспоминаете ситуацию из прошлого, в которой чувствовали себя уверенно, мозг посылает те же импульсы, что и в реальный момент уверенности. Вы ощутите прилив уверенности в себе,

если просто представите себе это.

Мозг соединяет действия и ощущения так, будто они действительно происходят. А это значит, что неврологическая тропинка, соединяющая физические возможности и эмоциональное состояние уверенности в себе, уже существует.

Практикуйтесь, устраивайте себе ментальные репетиции. Старайтесь постоянно видеть, слышать и ощущать себя уверенным. Не нужно ждать, когда вы действительно почувствуете уверенность, чтобы создать в себе это эмоциональное состояние. Оно уже есть в мозгу и имеет прямую связь с вашими действиями.

## **Выбирайте правильную физиологию**

Кэндис Перт – доктор неврологии, номинант на Нобелевскую премию. Ее исследования послужили основой моего понимания того, как мышление влияет на наше тело и физиологию. Одна из самых цитируемых фраз доктора Перт звучит так: «Мозг находится не просто внутри нашего тела, он находится по всему телу». Ее революционная работа, названная «Молекулы Эмоций», доказала предположения социальных психологов и психотерапевтов: мозг программирует тело. Существует множество исследований, которые подчеркивают важность ментальных тренировок, создающих определенные эмоциональные состояния. Такая ментальная подготовка просто программирует физиологию.

Давайте применим это к ситуации, когда необходима уверенность в себе. Например, когда вы проводите презентацию перед большой аудиторией. Вы уже знаете, что, представляя похожие ситуации из прошлого или репетируя в деталях возможные варианты, вы можете ощутить уверенность и почувствовать себя ментально подготовленным. Просто представив себе, как поднимаетесь на сцену уверенным шагом и с гордо поднятой головой, вы программируете свое тело – повышая шансы того, что в реальности оно поведет себя именно так. Ментальные репетиции, на которых вы будете прислушиваться к своему голосу, тренировать его, чтобы он звучал спокойно и мощно, вновь запустят внутреннюю реакцию – что заставит и речевой аппарат вести себя именно так, как нужно вам. Далее вы узнаете о том влиянии, которое оказывает физиология на химические процессы мозга, но сейчас позаботьтесь о том, чтобы ментальные практики в значительной степени повлияли на работу вашего тела.

## **Подведем итоги**

Переносить свои мысли в реальность – больше, чем просто визуализация. Это – способ стать одновременно и пилотом, и самолетом. Сочетание ментальных тренировок уверенности и осмысления примеров из прошлого «запустит» три очень важные вещи:

1. Связь вашего мозга с вашими желаниями и эмоциональным состоянием уверенности.

2. Установку вашего мозга на фильтрацию примеров из прошлого – с отдачей приоритета воспоминаниям, связанным с уверенностью, а не с ее отсутствием.

3. Физиологическую подготовку организма к тому опыту в отношении уверенности в себе, который вы скоро получите.

Обратите внимание, что вам не нужно проводить долгие часы, программируя себя. Мой опыт говорит о том, что короткие сфокусированные занятия лучше длительных визуализаций. Большинство моих клиентов утверждает, что пяти минут в день – сразу после пробуждения или перед отходом ко сну – им вполне достаточно, чтобы ощутить мощнейший результат. Полезно также представлять ситуацию так, будто видите ее собственными глазами. На самом деле в этом и секрет. Уверенные в себе люди видят свой предполагаемый успех воочию, а неудачу – со стороны. Люди, страдающие от недостатка уверенности, – наоборот. Позаботьтесь о том, чтобы всегда выбирать первый вариант.

## Запрограммируйте себя на уверенное будущее

*Чтобы добраться до порта назначения, нужно плыть. Не стоять на якоре, не дрейфовать, а именно плыть в его направлении.*

Франклин Рузвельт

*Прекрасно, когда где-то впереди есть конец твоего путешествия, в конце как раз только само путешествие и имеет значение.*

Эрнест Хемингуэй

*Где-то там далеко, в лучах солнечного света, находится моя прекрасная цель. Я могу никогда не достичь ее, но я могу поднимать к ней глаза, смотреть на ее красоту, верить в нее и пытаться следовать туда, куда она ведет.*

Луиза Мэй Элкотт, американская писательница

*Если вы родились без крыльев, то хотя бы не мешайте им расти.*

Коко Шанель

*Цель в жизни – это единственная удача, которую стоит обрести.*

Роберт Льюис Стивенсон

Перед тем как начнете читать эту главу, убедитесь, что под рукой есть ручка и листок бумаги. Вы узнаете об одном простом, но очень действенном упражнении, которое увеличит шансы того, что вы достигните своих жизненных целей. Эта небольшая перемена во взглядах принесет свои плоды.

Перед тем как я все объясню, полезно будет выполнить одно маленькое упражнение. Выберите какой-нибудь аспект вашей жизни и запишите 4–5 целей, которых хотели бы достичь в этой области. Примерно так:

### **Здоровье и физическая форма:**

- Сбросить 5 килограммов
- Начать заниматься спортом по 20 минут трижды в неделю
- Выпивать 2 литра воды каждый день
- Снизить потребление вредной пищи до двух недель в течение каждого месяца.

А теперь повторите тот же список, только используйте прошедшее время, как будто все перечисленное уже произошло.



### **Здоровье и физическая форма:**

- Я сбросил 5 килограммов
- Я начал заниматься спортом по 20 минут трижды в неделю
- Я стал пить много воды. Два литра каждый день
- Каждый месяц, в течение двух недель, я питаюсь исключительно здоровой и полезной пищей, полностью исключив из рациона вредную.

Теперь взгляните на оба списка. Несмотря на то что я попросил вас выполнить это упражнение как быстрое и не очень важное, заметьте, что один из списков дает вам прилив энергии. Он больше мотивирует вас и помогает генерировать новые идеи.

Есть что-то очень мощное в том, чтобы описывать свои цели в такой форме, будто вы уже начали их достигать. Несмотря на то что мозг не очень хорошо ориентируется между прошлым и будущим, изложение целей в такой форме почему-то моментально придает сил. Мозг начинает быстрее искать информацию, которая поможет выполнить поставленные задачи, если его убедить, что процесс их достижения уже запущен. Цель, облаченная в такую форму, выглядит более реальной и выполнимой. Я часто замечаяю, что изложение своих целей в таком формате заставляет моих клиентов даже физиологически реагировать чуть иначе. Когда они записывают задачи в будущем времени (я начну заниматься), они колеблются, трясут головой, начинают задумываться, как сложно будет все это выполнить. Когда те же люди обсуждают те же цели в настоящем и прошедшем времени (я уже занимаюсь/я начал заниматься), я вижу, как они стремятся вперед, улыбаются и спешат действовать. И все это – благодаря такому маленькому изменению.

### **История вашей будущей уверенности**

Упражнение на будущее гениально и пугающе одновременно. Множество самых уверенных и успешных людей, которых я знаю, используют его, чтобы поставить перед собой задачи на год вперед. Один профессиональный футболист назвал его главной причиной того, что он получил контракт на 2 миллиона фунтов стерлингов и перевод в клуб Английской премьер-лиги.

Самое приятное, что все это работает. Да и само упражнение совсем простое. Выберите дату и время, при наступлении которого рассчитываете достичь своей цели. Между одним годом и полутора. Как показывает опыт, это – оптимальные временные рамки для этого задания. Главное – назвать конкретную дату. Определите место, приятное для вас. Теперь выберите

кого-нибудь из знакомых, друзей или родственников, кому вы могли бы написать письмо и рассказать о своих достижениях. Этот человек должен играть значительную роль в вашей жизни, обязательно положительную. (В действительности вам не придется посылать это письмо, просто для нашего эксперимента полезно само написание.) Если не можете придумать адресата, напишите себе. А теперь представьте, что перенеслись в будущее и отвечаете на следующий вопрос.

Представьте, что настал день (задуманная дата), и вы стали настолько уверены в себе, насколько могли мечтать. Вы находитесь (задуманное место), сидите и отдыхаете, осознавая, что неподдельное и постоянное ощущение уверенности оказало положительное влияние на каждую сферу вашей жизни: здоровье, финансовое положение, работу и все остальное. Напишите письмо (выбранный вами человек), в котором опишите ему свою нынешнюю жизнь во всех деталях. Не забудьте упомянуть о тех важных событиях, которые помогли вам оказаться тем, кем вы стали.

### **Записывайте свои мечты на доске**

Процесс создания вашей собственной будущей истории должен быть визуализирован, чтобы вы могли обращаться к нему постоянно. Это не только поможет вспомнить детство, но и даст настоящую уверенность в себе. Как и в предыдущем случае, вам необходимо будет выбрать конкретную дату в будущем, ради которой вы собираетесь все это записать на этой доске. Потом, после того как представите, каково будет влияние вашей неподдельной уверенности на вашу жизнь, запишите все ключевые пункты. Это будет своеобразный манифест. Пускай на этой доске окажется множество ваших желаний, ярких и смелых. Это не тот момент, когда нужны логика или скромность.

Некоторые семьи делают такие инсталляции в начале каждого года, чтобы наглядно закрепить все свои планы и цели. Дети обычно не стесняются и ставят себе очень высокие, почти сказочные, цели. В данном случае тут нет ничего плохого!

Установите инсталляцию на видном месте, чтобы она попадалась вам на глаза как можно чаще. Один гуру в делах самосовершенствования рекомендует хранить ее под подушкой и смотреть на нее каждое утро и вечер, после пробуждения и перед отходом ко сну. Я предпочитаю хранить инсталляции в тех местах, где они будут попадаться мне на глаза часто, но достаточно неожиданно. Я ведь знаю, что мозг будет обрабатывать информацию, даже если я об этом не задумываюсь.

## **Планируя свое прошлое**

В обоих обсуждаемых случаях мы полагались на то, что мозг будет подсознательно использовать визуализированные цели и пытаться превратить их в действия. Несомненно, многим поможет такой способ. Если же хотите быть еще более уверенным, составьте план, который воплотит вашу историю в реальность. Одна из проблем, связанных с планированием действий, заключается в том, что обозначение даже первых маленьких шагов на пути к решению больших задач может лишить некоторых мотивации, напоминая о том, как далеко им нужно будет зайти.

Есть альтернативный способ постановки задач, который может сам по себе мотивировать и придавать силы. Возьмем один из элементов будущей истории, который вы создали в начале этой главы.

1. Спросите себя: «Каким был самый последний шаг, который я сделал, перед тем как наконец достиг своей цели?» Вам может понадобится некоторое время, чтобы ответить на этот вопрос, но потом нужно будет записать свой ответ.

2. Теперь, когда вы уже думаете над ответом, задайте себе еще один вопрос: «Каким был предпоследний шаг на пути к осуществлению поставленной задачи?»

3. Теперь спросите себя: «А какой был предпредпоследний шаг?»

Продолжайте этот процесс, пока не дойдете до шага, который был самым первым. Таким образом, вы разработаете план действий в обратном порядке – и он будет полнее и подробнее, чем если бы вы составляли его обычным способом. К тому же он будет мотивировать своей наглядностью.

## **Подведем итоги**

Мозг – это потрясающий орган, который мы только-только начинаем узнавать и понимать. Одна из тех немногих вещей, что удастся ему не очень хорошо, – это способность различать времена. Использование этого момента может помочь вам на пути к обретению настоящей и постоянной уверенности в себе.

По-настоящему уверенные в себе люди и те, кто начал свое путешествие к достижению уверенности, могут поставить себе прекрасные и высокие цели в будущем – но описать их языком настоящего, чтобы немного «обмануть» мозг. Процесс создания будущей истории, в словах или в картинках, придает силы и мотивирует уже сам по себе.

Подобные истории будущего могут подкрепляться созданием планов к

действию, но с обратной последовательностью. Это поначалу может показаться фантазией, но в итоге станет правдой.

## Саморазвитие – необходимо

*Впитывайте в себя все, что полезно. Отказывайтесь от всего, что не полезно. Будьте внимательны к тому, что является по-настоящему вашим.*

Брюс Ли

*Мы сами должны стать теми изменениями, которые мы хотим увидеть.*

Махатма Ганди

*В жизни главное – не найти себя, а создать себя.*

Бернард Шоу.

*Мы – результат наших собственных помышлений.*

Будда

*Единственное путешествие – это путешествие внутри вас самих.*

Райнер Мария Рильке

Изучение вопросов уверенности в себе помогло мне за последние годы познакомиться с множеством прекрасных людей. Особенно многому научился я у Стива Мэрриотта. Стив работает с проблемой решительности и обучает клиентов, используя мощные техники, которые не оставляют неподпечному никакого выбора, кроме как сделать все правильно. В этой главе Стив прекрасно объясняет, почему нужно заниматься самосовершенствованием, и делится советами, как это делать правильно.

У меня были провалы.

Я закончил школу в числе тех 5 % учеников, которые помогали остальным 95 % выглядеть на ура. И с нулевой уверенностью в себе. Если этого недостаточно, чтобы быть «в провале», добавлю, что я не уважал своего мнения, всегда ставил чужие взгляды и суждения выше собственных.

Решившись изменить это, я посвятил себя миссии самосовершенствования и вскоре обнаружил себя, обложенного разнообразными самоучителями и книгами о бизнесе. Я посещал каждый семинар, объясняющий тонкости новых методов и теорий. Узнал множество потрясающих и очень полезных вещей. При этом и на менее

полезные материалы мне пришлось потратить кучу времени, денег и сил. С помощью этой главы я бы хотел уберечь вас от попадания на темную сторону самосовершенствования – и показать три способа, с помощью которых можно сделать тягу к саморазвитию частью самого себя.

Перед тем как мы начнем, позвольте озвучить собственно определение «личного самосовершенствования».

Личное самосовершенствование не должно быть вечной гонкой за новой информацией. Настоящее самосовершенствование – это действие. Процесс саморазвития должен вдохновлять вас на принятие другого мышления и более творческого понимания себя и окружающих, на сомнения в собственном статусе и, как итог, на те изменения, которые окажут влияние на вашу жизнь и людей вокруг. Если не это является рецептом уверенности в себе, то я не знаю, что.

Смело? Надеюсь. Пугающе? Возможно. Но только отчасти – и в хорошем смысле слова.

Я считаю, что личное саморазвитие – это контактный вид спорта; в нем успешным становится тот, кто не жалеет себя. Это не означает, что вам нужно посещать каждый семинар, читать каждую книгу и относиться к написанному как к неоспоримой истине.

«Что» вы хотите развивать в себя и «как» – выбор только ваш. Каким бы он ни был, советую не отступать и полностью посвящать себя учебе.

Небольшое предостережение. В нашем мире, живущем по принципу мгновенного поощрения, каждый ищет короткую дорожку к успеху. Я так и не нашел волшебную таблетку личного самосовершенствования, но готов поделиться советами, которые помогут в вашем путешествии – и сделают его чуть веселее.

## **Начинайте с вопроса «зачем?»**

Никакого подвоха! Чаще всего попытки личного самосовершенствования терпят неудачу по причине того, что не был дан простой и ясный ответ на вопрос «Зачем это вам?». Многие из нас в определенный момент обнаруживают себя в круговерти разных смыслов. Возможно, ваш босс хочет, чтобы вы повысили уровень компетенции или, быть может, вы успели наслушаться «конструктивной критики». Хуже, если вы просто пошли за толпой – «все пошли, и я пошел»...

Ваш босс склонен допускать ошибки и заблуждаться в своих суждениях не меньше, чем вы сами. Критика – это всего лишь мнение или суждение, но не факт. А толпа... толпа и на концерты Джастина Бибера ломится, если

вы понимаете, к чему я.

Успех в деле самосовершенствования приходит, когда вы руководствуетесь собственным внутренним желанием, а не давлением извне. Чтобы развиваться, нужно как минимум хотеть этого самому, пробовать разные подходы, тратить время и силы. Все это становится непреодолимым, если причины для развития мы находим «в других» или во внешних обстоятельствах. Когда ваш ответ на вопрос «Зачем?» начинается со слов «ПОТОМУ ЧТО Я ХОЧУ...», лишь тогда для вас открывается совершенно новое измерение собственной мотивации – то, которое не так просто сохранить.

Ничего плохого во фразе «Я хочу» нет! Превратите «мне стоило бы» – в «я обязан», а затем «я обязан» – в «Я ХОЧУ».

Кто или что вдохновляет вас? Я не о людях, которые посоветовали вам чем-то заняться. Я говорю о вещах, которые вызывают у вас страсть. Какие вещи заставляют гореть ваши глаза? Честно ответив на эти вопросы, получите подсказку, в какую сторону направить саморазвитие. Выберите то, что важно и ценно для вас, найдите то, что будоражит, что является весомой частью вашего мира. **ОТКУСЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СМОЖЕТЕ ПРОЖЕВАТЬ.**

Саморазвитие должно превратиться в привычку, в то, что делается скорее инстинктивно, чем сознательно. Это должно быть чем-то обязательным и возбуждающим, чем-то смелым и немного пугающим – тем, о чем вы будете думать каждый день.

Мы ценим то, за что платим. И то, за что больше платим, больше и ценим. Если мы тратим чужие ресурсы, то плохо осознаем эти вложения, отчего и ценим их меньше. Только выставляя на кон собственные силы, вы будете жаждать максимума и максимально ценить свои вложения!

Откусывайте больше, чем сможете прожевать, но не настолько, чтобы подавиться. Покиньте зону своего комфорта и потратьте на самосовершенствование больше денег, чем вам казалось бы логичным.

Посвящайте делу больше времени, чем у вас есть. В вашем распоряжении такое же количество часов в сутках, что и у всех успешных людей на планете. Если посвятите делу огромное количество времени, то будете оценивать и переоценивать свои ежедневные дела и достижения с более критической точки зрения. Задайте себе вопрос: «Если бы время, которое трачу на личное самосовершенствование, я бы посвящал работе и получал за это деньги – это было бы важнее и приятнее?» Вы будете удивлены тем, сколько времени смогли найти. Задумайтесь – 15 минут в день превращаются в 10 часов в месяц.

Первая программа, которую я оплатил, потребовала большого количества денег, времени и сил. Я с трудом мог все это себе позволить в то время. Результат? Я внимал каждому слову в течение четырехдневного семинара. Допоздна читал и перечитывал материалы, вырабатывая привычки из того, что узнал. Помню ли я до сих пор то, о чем рассказывали на том семинаре? Да. Использую ли я эти знания? Разумеется, и ежедневно! Окупились ли мои вложения? Да – и благодаря первому же контракту, который я заключил, используя приобретенные знания!

### **Общайтесь, пускай вам будет весело**

Самосовершенствование имеет две грани. Невозможно помнить и хранить все, что выучили. Выражение «ты забываешь все, что не применяешь на практике» совершенно верно. Чем быстрее вы сделали что-то (хоть что-нибудь!) со своими знаниями, тем выше шансы, что они не исчезнут.

Учиться *вместе* с другими, особенно с друзьями и коллегами, не только веселее; это повышает уровень уверенности в том, что вы будете действовать, потому что окружающие будут ожидать этого от вас. Вы можете дурачиться, но друзья заставят вас заниматься.

Поддержка увеличивает ваши шансы на успех. Простое обсуждение новой информации, ваших достижений и трудностей в расслабляющей обстановке, с людьми, которым вы небезразличны, уже само по себе является одним из лучших обучающих упражнений. К тому же это придает уверенности в себе.

Обучение *вместе* с другими – это весело. Обучение *ради* других – уже совершенно другой уровень. Включаются более глубокие эмоциональные процессы.

Когда мы постигаем что-то, чтобы потом научить других, притягательность предмета и его понимание становятся гораздо выше. Поставьте себе задачу: изучить какой-нибудь предмет, а затем обучить другого человека.

### **Подведем итоги**

Ваша уверенность в себе – прямой результат вашего мышления. Если мысли постоянно напоминают о ваших «неудачах» и минусах по сравнению с окружающими, вы всегда будете страдать от неуверенности.



Но вы неустанно думаете о развитии и совершенствовании... Какой эффект это произведет на ваше ощущение уверенности в себе?

Личностный рост и развитие позволяют понимать, что сегодня вы лучше, чем были год назад. И это – абсолютно необходимо. Переставая учиться, мы останавливаемся. Каждый уверенный в себе человек должен заниматься самосовершенствованием, чтобы «быть живым», *активным, сознательным*.

[Благодарю Стива Мэрриотта за материал этой главы – [www.steve-marriott.com](http://www.steve-marriott.com)]

## **Вы не достигнете желаемой цели, если не знаете, чего именно хотите**

*Для тех, кто хочет увидеть цветы, они всегда где-нибудь найдутся.*

Анри Матисс

*Очень важно – просто хотеть. Нужно спрашивать себя: что ты готов сделать, чтобы добиться того, чего хочешь?*

Франклин Рузвельт

*Нельзя переплыть моря, просто стоя и глядя на воду.*

Рабиндранат Тагор

*Не бойтесь сделать шаг, если в этом есть необходимость. Нельзя перепрыгнуть пропасть в два прыжка.*

Дэвид Ллойд Джордж, политический деятель

Неважно, чем вы занимаетесь: бизнесом или спортом, образованием или воспитанием детей, достижением личных целей или чем-то еще, – здесь есть нечто общее. Мой опыт утверждает, что истинно уверенные в себе люди ставят перед собой цели таким образом, чтобы это было полезно для них. Умение выбрать то, что подходит именно вам, является одним из секретов уверенных людей.

Давайте для начала подумаем, почему и как работает постановка целей. Мозг создан в том числе для того, чтобы выполнять данные ему команды. В будущем вы поймете важность этого предназначения мозга – подчинение командам обсуждается в следующих главах книги и является основополагающим фактором в понимании силы постановки целей. Разные исследования говорят, что мы воспринимаем от 20 миллионов до 400 миллиардов единиц информации в секунду. Наш мозг способен обрабатывать около тысячи каждую секунду – сознательно мы отмечаем около 20 за ту же секунду. Эта фильтрация и удаление информации дает нам возможность жить – в противном случае мы бы просто захлебнулись информацией. В зависимости от того, на чем мы концентрируемся, мозг начинает иначе фильтровать сигналы. Я попросил бы вас на секунду отвлечься и обратить внимание на температуру мизинца вашей левой ноги. Какова бы ни была его температура, думаю, вы не находились в постоянном осмыслении факта того, что у вас есть мизинец левой ноги –

пока я вас не попросил об этом. Это – простой пример действия мозговой активности.

Устанавливая себе задачи, имеющие отношение к вопросу уверенности в себе, вы сможете выбирать направление работы мозга, указывать ему, какую информацию стоит отфильтровывать, а какая вам понадобится для достижения целей. Кроме того, вы лучше поймете свои ресурсы, ощутите навыки и способности, которыми уже обладаете.

### **Поставьте себе подходящую вам задачу**

Скажу прямо – не думаю, что существует какой-то один, лучший способ установки собственных задач. Есть множество систем, претендующих на то, чтобы называться лучшими. Теории одна за другой выдвигаются и опровергаются. Такова природа человека – никогда не будет способа, который был бы одинаково хорош всем и каждому. Но можно выбрать лучшие практики, взять от них самое полезное и подходящее для вас, и совместить.

Тогда важнейшим вопросом становится следующий: «Что делает эту цель подходящей именно мне?» Иногда этот вопрос будет звучать так: «Что делает эту задачу интересной для меня?» Иногда дело в особенностях самой задачи. Одни люди предпочитают ставить себе легко выполнимые цели, чтобы прогресс был очевиден. Другие получают удовольствие от решения отчаянных и идеалистических задач – это дает им заряд энергии.

Давайте обсудим одну простую цель, напрямую касающуюся вопроса уверенности в себе, чтобы понять, какие задачи подходят именно вам. Ваша задача – уверенно войти в комнату и уверенно себя в ней чувствовать.

Что должно случиться, чтобы эта задача стала выполнимой? Каковы должны быть особенности той комнаты или тех людей, которые будут там находиться? Должны сложиться какие-то особенные обстоятельства? К примеру, вам нужно войти в конференц-зал, полный высоких руководителей, и провести презентацию, в течение которой ваше дыхание и скорость работы сердца оставались бы на нормальном уровне.

Если очевидная достигаемость целей придает сил, расстановка последовательных задач поможет вам мотивировать себя:

**Первая неделя:** войдите в помещение, полное незнакомых людей, сохраняя спокойствие.

**Вторая неделя:** войдите в помещение для беседы один на один с руководителем, сохраняя спокойствие.

**Третья неделя:** задайте вопрос в течение совещания с руководителями, сохраняя спокойствие.

**Четвертая неделя:** войдите в помещение, сохраняя полное спокойствие.

Если вы ощущаете прилив энергии при работе над смелыми и почти нереальными задачами, вам сто́ит поставить себе цель «ворваться на встречу совета директоров, будучи полностью голым, и лично поприветствовать каждого из присутствующих». Уверен, что не нужно уточнять: суть заключается не в самом выполнении задачи, а в том, чтобы найти способ, который позволит достичь цели. Это поможет вам сделать нечто более реалистичное и имеющее смысл.

Выберите цель, связанную с вопросом уверенности в себе, которая была бы важна именно для вас; запишите ее в нескольких вариантах, делая акценты на разные аспекты ситуации – пока не найдете вариант, который подходил бы вам больше остальных.

### **Ставьте цели и разумно делитесь ими с окружающими**

В главе 15 мы рассмотрели плюсы пошаговой реализации своей будущей истории. Это может быть полезным и для установки задач в целом. У моего бывшего начальника был огромный коллаж, отображающий все его цели на 12 месяцев. Он хранил его на видном месте в своем кабинете – и был рад показать любому посетителю. Делясь своими планами, он сам поддерживал в себе стремление их выполнить, а визуальная составляющая помогала понимать, что он сможет это сделать.

Я предпочитаю записывать цели на бумаге. Когда я только начинал карьеру консультанта, мои списки задач, имевших отношение к вопросу уверенности в себе, сводились к простому перечислению намеченных событий. Я нечасто ориентировался на них, но пересматривал список каждый месяц. Это помогало не заикнуться на них и одновременно позволяло регулярно оценивать свое движение вперед.

Итак, не существует одного, идеального для всех, формата установки задач. Нет и единого мнения, как часто нужно их пересматривать. Вы сами выберете способ, который подойдет вам; я лишь советую пробовать как можно больше разных подходов.

Это касается и вопроса обсуждения целей с окружающими. В начале моей карьеры в сфере самосовершенствования это было мантрой – «обсуждать свои цели с окружающими». Я верил, что чем больше людей будут знать о поставленных мною целях, тем скорее я приложу усилия,

чтобы достичь их. Позже я изменил свою точку зрения. Благодаря исследованиям психологов узнал, что мозг зачастую успокаивает себя, принимая обсуждение своих планов с окружающими за реальные действия в отношении их выполнения. Бывают ситуации, когда пренебрежение со стороны окружающих способно лишить вас мотивации продолжать начатое. Мнение окружающих может убедить, что вы уже достигли поставленных целей, что тоже демотивирует.

И то, и другое мнение справедливо и избыточно. Если, к примеру, кто-то скажет, что вы ничего не добьетесь, – это мотивирует вас приложить все усилия, чтобы доказать ему, что он не прав, или, наоборот, заставит опустить руки? Все ли окружающие будут иметь вес в ваших глазах? В зависимости от конкретной стоящей перед вами цели оценивайте людей, поделившись с которыми сможете добиться положительного эффекта. Вы не обязаны ни с кем делиться, но я, к примеру, знаю по себе, что в кругу моих близких или коллег обычно есть человек, поделившись с которым я буду мотивирован на достижение целей.

Цели должны подвигать вас к действию. Постоянно обдумывая, как вы ими распорядитесь и с кем поделитесь, вы сможете ощутить дополнительный прилив сил.

### **Старайтесь ставить цели, основанные на неудачах**

Одной из самых распространенных тем исследований, которые ставят под сомнение пользу установки целей, является стресс, который может принести невыполнение задачи. По моему мнению, проблема заключается не в установке целей, а в них самих. Цели должны придавать вам силы и подвигать на действия. Если ваши цели вызывают другие чувства, вернитесь к началу этой главы и обдумайте их еще раз, памятуя обо всех советах.

Кроме того, полезным будет понимать, что некоторых людей мотивирует желание достичь поставленных целей, тогда как других – желание не потерпеть неудачу. Это не оказывает влияния на сами задачи, но меняет подход к их созданию. Задумайтесь, а что именно дает вам энергию и подвигает к действиям? Желание двигаться вперед, желание обладать чем-то – или достигать чего-то? А может, это желание изменить нынешнее положение дел? Если вы мотивированы возможностью изменить нынешнее положение дел, не забудьте внести эти слова в описание своих целей.

## **Подведем итоги**

Грамотная постановка цели может оказаться полезной в разных аспектах жизни. Если вы пытаетесь обрести настоящую уверенность в себе, нужно четко понять, как она выглядит, как звучит и ощущается.

Не существует идеальной формулы для создания и пересмотра целей. Нужно использовать все лучшее, что когда-то подошло другим, чтобы создать совершенный рецепт, который подойдет именно вам. Постановка целей часто практикуется среди тех, кто имеет проблемы в вопросах уверенности. Иногда эти люди даже не понимают, что так и происходит. Они постоянно устанавливают и корректируют свои задачи, а затем оценивают свои достижения как показатель прогресса. Другие сознательно устанавливают себе задачи – и используют их в качестве топлива для достижения успеха и личностного роста.

Цели должны придавать силы и энергию. Уверенные в себе люди понимают это. Они также понимают, что недостижение цели не является неудачей. Вы определяете цели, цели определяют вас.

## **Сосредоточьтесь на том, что вы можете изменить**

*В жизни неизменно присутствуют три вещи... Изменение, выбор и принципы.*

Стивен Кови

*Нельзя полагаться на зрение, если ваше воображение расфокусировано.*

Марк Твен

*Я нахожу надежду в самом ненастном дне и цель – в самом ярком. Я не сужу вселенную.*

Далай-лама

*Я не фокусируюсь на препятствиях. Я концентрируюсь на целях и стараюсь не обращать внимания на все остальное.*

Винус Уильямс, американская теннисистка

*Мою жизнь создала я, потому что моя жизнь меня не удовлетворяла.*

Коко Шанель

Многим знакомы первые строчки из молитвы о душевном покое:

Боже, даруй мне душевный покой  
Принять то, что я не в силах изменить,  
Мужество изменить то, что могу,  
И мудрость отличить одно от другого.

Эти строчки прекрасно иллюстрируют одну из черт твердо уверенных в себе людей. Они выработали способность обращать внимание на те стороны жизни, которые могут изменить, не беспокоясь о том, на что влиять не могут.

Ощущение безысходности является одним из самых больших препятствий на пути к уверенности. Оно может парализовать психику. Поэтому я сторонник принципа «любой выбор лучше, чем его отсутствие».

Д-р Стивен Кови в своей книге «7 навыков высокоэффективных людей» представил замечательную схему мышления в данном ключе.



Круг влияния обозначает все то, что вы можете изменить в данной ситуации или сфере жизни. Круг сомнения обозначает все, что вызывает неуверенность. Важно помнить, что это модель и для наблюдений, и для действий.

В любой сфере вашей жизни круг концентрации будет расти в противовес остальным. Я думаю, что дело и в психологических, и практических мотивах. Согласно исследованию, мы можем осознанно уделять внимание примерно 20 вещам одновременно. Если наше осознанное внимание будет заполнено тем, что относится к категории сомнения, у нас останется меньше возможностей увидеть то, что можно изменить. Что оставляет нас с неподдельным чувством разочарования.

В действительности так бывает очень редко, но эти ощущения высасывают из вас спокойствие и уверенность.

К счастью, противоположная ситуация тоже имеет место. Если вы сознательно фокусируете внимание на том, что можете изменить в какой-то ситуации, места для беспокойных мыслей остается все меньше. Психологически ваш круг влияния увеличивается, а круг сомнения — уменьшается.

Всему этому есть и практическое применение. Представьте, что вы находитесь под влиянием человека деятельного, полного энергии, с активной позицией. Теперь сравните его с человеком подавленным, заикленным на ошибках и не имеющем понятия, что делать дальше. Кто скорее добьется от вас того, чего хочет? Мне кажется очевидным: тот, кто сосредоточен на своем круге влияния, способен больше влиять на



окружающих и имеет огромную социальную поддержку. Справедливо и обратное: тот, кто сосредотачивает внимание и энергию на том, что нельзя изменить, не способен оказывать влияния.

Сосредоточение внимания на том, что возможно изменить, подпитывает вашу уверенность. Это – здоровая ситуация. Прежде чем продолжить, подумайте, на чем вы привыкли сосредотачиваться. Если вы постоянно беспокоитесь о том, что не можете изменить, это снижает уверенность. Измените фокус своего внимания с помощью этой главы.

## **Увеличьте свое влияние на работе**

В последние 10 лет мне посчастливилось работать с крупнейшими организациями: от глобальных лидеров отраслей до компаний, признанных лучшими работодателями Великобритании. Но даже в рамках таких организаций люди привыкли к мысли о том, что они не способны на что-то большее, чем просто выполнять работу, для которой наняты. Новое часто не проходит барьер мышления обычного человека.

Если на работе есть определенные трудности, выделите время на то, чтобы определить, что вы можете изменить, а что нет. Даже если возможно изменить какую-то мелочь, важно сосредоточиться именно на этом и на сопутствующих действиях.

Во время тренингов меня часто спрашивают о том, как повлиять на вышестоящих людей. Я напомнил участникам о молитве душевного покоя и о кругах влияния и сомнения. Смысл вопроса в том: «Как **я** могу повлиять на своего босса?» Выясните, в чем именно вы можете быть уникальны, и сфокусируйтесь на этом.

То же справедливо и для работы над проектом. Если чувствуете, что проект вышел из-под контроля и ничего нельзя с этим поделать, выясните, где вы можете применить вашу энергию и концентрацию с помощью кругов влияния и сомнения.

## **Сосредоточьтесь на том, как вы можете изменить взаимоотношения**

Мой тренер однажды сказал, что мы сами создаем партнеров и отношения. Он поделился наблюдением: каждый раз, когда его посещали мысли о негативных поступках жены, как по волшебству, она делала именно то, о чем он подумал. Ради эксперимента он составил список того, что любит в ней, уделяя особое внимание тем ее качествам, которые

полюбил больше всего. Он никогда не показывал ей этот список, но стал все чаще замечать в ней эти замечательные черты.

Это – урок о фокусировке внутри отношений. Вокруг очень много людей, фокусировавшихся на негативных чертах партнера. Мне кажется, это не нормально – и приводит к затуханию любых романтических отношений.

Я не считаю, что приятное общение можно построить на контроле, и мало что останется от отношений, где один партнер пытается изменить другого. Если вы стремитесь к великолепным отношениям, спросите себя: «На что я могу повлиять?» Главный ответ на вопрос – это вы. Вы можете повлиять на решения, которые принимаете, на здоровье, на выбор одежды – на все то, что считаете важным.

Все это может, в свою очередь, повлиять на выбор и поведение других. Но это должно восприниматься как потенциальная выгода, а не как единственная цель.

Я являюсь экспертом по вопросам уверенности, а не отношений. Мне повезло с удивительной женой, но я совершил множество ошибок на своем пути. Знаю: действительно уверенные в себе люди понимают, когда можно отдать все ради выстраивания и сохранения отношений, а когда – четко сказать «хватит».

## **Сфокусируйтесь на выборе**

Случалось ли вам почувствовать невозможность выбора? Ощущение, что вы не можете ни на что повлиять – один из самых быстрых путей к эмоциональной перегрузке и уничтожению уверенности в себе. Не секрет, что я тяжело работаю над тем, чтобы мои клиенты поняли: у них есть выбор. Прямо сейчас вы можете выбирать. Вы можете выбрать топтание на месте. Не самый притягательный выбор, но тем не менее. Однажды кто-то может сдвинуть вас, проходя мимо. Вас могут даже принести туда, где тепло и мягко, посадить и заставить поесть. Хочется думать, что возможность выбирать сделает вашу жизнь более соблазнительной. Как я сказал выше, любой выбор лучше, чем его отсутствие. У вас есть выбор даже в самые худшие моменты жизни. Вы решаете, питаться здоровой пищей или нет. Выбираете, что важнее – время, проведенное с семьей, или физические упражнения. Вы отбираете тех, с кем хотите проводить время, и осознаете, насколько важно для вас мнение окружающих.

Иногда кажется, что выбора нет. Часто кажется, что вы заставляете себя пойти на работу. Но и тут есть выбор: вы можете не идти. Последствия

могут быть весьма неприятными, но это – ваш выбор.

Каждый раз, когда вы думаете, что выбора нет, возвращайтесь к старой доброй модели С. Кови и выясняйте, что находится внутри вашего круга влияния. Это может изменить все.

### **Подведем итоги**

Уверенные люди создают цикл уверенности, когда думают о том, что могут сделать. Фокусировка на вещах, на которые вы можете повлиять, обладает замечательным побочным эффектом: мысли о том, что невозможно изменить, проходят мимо.

Главный выбор, которым мы обладаем, – выбор мыслей. Уверенные люди отмечают внутренний монолог в стиле «ты не сможешь этого сделать» – и обращают внимание на мысли другого формата: «Посмотрим, что мы можем с этим сделать». Главный шаг – начать действовать. Наберитесь смелости изменить вещи, которые можете изменить.

## **19\*\*Сосредоточьтесь на решении проблем**

*В мире около четырех миллионов разных видов животных и растений. Четыре миллиона разных решений проблемы выживания.*

Дэвид Аттенборо, знаменитый телеведущий

*Я думаю, все комики, юмористы задают вопросы. Мы должны это делать. Но я не только задаю вопросы, я предлагаю решения.*

Розанна Барр, американская актриса и сценарист

*Перейдите от решения проблем к принятию решений. Другими словами, вы скорее сдадитесь перед лицом проблемы, а не решения.*

Роберт Х. Шуллер, пастор

*Проблем нет. Есть только решения.*

Джон Леннон

*Большинство людей тратят больше времени и сил на обмусоливание проблем, чем на их решение.*

Генри Форд

В жизни неизбежно возникают проблемы. Всем приходится преодолевать трудности, но от того, как мы решаем проблемы, зависит их влияние на нашу уверенность. Несколько лет назад я заметил, что наиболее уверенные в себе люди из моего круга скорее нацелены на выработку решения проблем, чем на их объяснение и анализ.

Хотя я думаю, что в изучении и анализе проблем есть смысл, все же считаю, что в тренинге, консультировании и психотерапии этим вещам уделяется слишком много внимания. В предыдущих главах я упомянул о том, что человек способен осознанно концентрировать внимание на 20 вещах одновременно. Слишком большой акцент на изучении жизненных неурядиц может легко заполнить наше внимание одной-единственной проблемой.

Противоядие к такому погружению в проблемы – мышление ради их решения. Этот подход берет свое начало в терапевтической практике Стива Шазера, Инсу Ким Берг и других докторов в Центре семейной терапии Brief Family, Милуоки. Данный подход направлен на раскрытие того, что в данной ситуации будет работать просто и результативно.

Один из ключевых элементов – отсутствие фокусировки на проблеме. Внимание сконцентрировано на том, где вы находитесь сейчас, где хотите

быть и какие шаги нужно предпринять, чтобы там оказаться.

Мышление ради решения проблем позитивно повлияло на все сферы моей жизни. Всем, чья работа включает в себя тренинг, работу с командой или работу, направленную на изменение ситуации, я настоятельно рекомендую книгу *«The Solutions Focus»* Марка МакКерго и Пола З. Джексона.

Одним из главных преимуществ такого рода мышления является незамедлительность результатов. Это помогает увидеть, что вы ближе к решению проблемы, чем думали, и можете прийти к решению еще быстрее и проще.

### **Награда, исходящая из решений**

Однажды я наблюдал за тренинг-сессией, во время которой тренер спросил подопечного: «Откуда ты знаешь, что это большая проблема?» Ответ занял некоторое время, что дало возможность учителю глубже погрузиться в ситуацию и связать вместе несколько не связанных прежде проблем. Одним вопросом тренер увеличил масштаб проблемы в глазах ученика. В этот момент вступил я и задал простой вопрос, полностью изменивший фокус мышления ученика: «Представьте, что сегодня вы легли спать, и, пока спали, случилось чудо – и ваша проблема исчезла. Как вы поймете, проснувшись, что случилось чудо?»

Задайтесь этим вопросом перед лицом своей сегодняшней проблемы. Ответьте настолько подробно, насколько возможно, – и увидите две вещи. Во-первых, станет действительно ясно, чего вы хотите добиться. Это еще один способ создать ясную и желаемую цель. Во-вторых, вы заметите, насколько отличается ваше состояние от того, при котором вас бы попросили выяснить природу проблемы. Сведя вместе эти два аспекта, вы получите позитивный результат.

### **Определите, когда решение уже пришло**

Определившись с результатом, полезно выяснить, не та ли это ситуация, которая уже разрешилась. Вернитесь к проблеме, над которой только что размышляли, и ответьте: по шкале от 1 до 10, где 10 – идеальное будущее, определенное вами, где вы находитесь?

Отвечая на этот вопрос, многие заметят, что стали ближе к желаемой цели, чем думали. Я целенаправленно тренировал клиентов в вопросах уверенности, используя этот подход. Изначально лишенные уверенности и

страдающие от этого во всех сферах жизни, они оценили себя в 5 баллов по отношению к желаемому будущему. Когда же я напоминаю им, что они уже находятся на полпути к своему идеальному будущему, у них происходит ощутимый сдвиг в мышлении.

Теперь подумайте, что же привело вас так высоко. Неважно, в какую цифру вы оценили себя – даже если это единица, подумайте, что делает ее единицей, а не нулем. Для многих размышления о том, почему цифра такая маленькая, противоречат интуиции, но подобное исследование – ключевой шаг к поиску позитивного. Если понять, что работает в нашу пользу в трудной ситуации – и продолжать делать это, окажешься на верном пути к решению проблемы.

### **Двигайтесь вперед маленькими шагами**

Вернитесь на секунду к тому моменту, когда вы оценивали свою жизнь по отношению к воображаемому будущему. Пока вы думаете, где сейчас находитесь, спросите себя: что должно случиться, чтобы вы продвинулись на одну цифру выше по шкале? Например, если у вас было 4 из 10, что сделать, чтобы 4 превратилось в 5?

Это очень простой, но необходимый шаг в фокусировке на позитиве. Одна из трудностей постановки больших целей состоит в том, что они кажутся слишком тяжелыми для достижения. С определением и достижением самых малых шагов вы увидите и почувствуете признаки прогресса. Движение к конечной цели всегда подпитывает уверенность и подвигает к действию. Вы можете обнаружить, что те шаги, которые, как вы думали, повысят балл до 4, на самом деле приведут вас к 7 или 8. В простоте – красота, в действии – энергия.

### **Подведем итоги**

За прошедшие десять лет появилась масса исследований в сфере позитивного мышления и психологии. Ясно, что стремление к позитивному мышлению влечет за собой большее, чем просто улучшение самочувствия. Люди, способные фокусироваться на решении проблем, будут более продуктивными, влиятельными и добьются лучших результатов. Последняя волна исследований показывает, что позитивное мышление положительно влияет на здоровье. Мой опыт утверждает: тот, кто сосредоточен лишь на своих жизненных проблемах, будет болеть чаще.

Еще один дополнительный прием для закрепления позитивного

мышления: заметить, осмыслить и проанализировать, при каких обстоятельствах все разрешилось неожиданно хорошо. Слишком часто мне попадаются люди и коллективы, потратившие время на анализ неудачных ситуаций. В этой главе уже раскрывалась ограниченность такого подхода, но он работает вместе с исследованием ситуаций, разрешившихся благоприятно, – особенно когда такой исход событий был неожиданным.

Связь с уверенностью здесь прямая. При нацеленности на позитив вы сосредотачиваетесь на том, что способны изменить, – и перестаете тратить время на то, что изменить не способны. Ваш мозг научится замечать позитивных и полезных для вас людей и ситуации. Пользуясь философией людей, сфокусированных на поиске решений, вы выработаете инструментарий для решения неизбежно возникающих проблем. Все это в еще большей степени поможет вам почувствовать себя человеком, способным гибко подстраиваться под любую ситуацию и чувствующим себя позитивно, справляясь с ней. В этом – суть истинной уверенности.

## Позитивный настрой помогает достичь уверенности

*Одна любовь, одно сердце, одна судьба. Боб Марли Всегда держитесь лицом к солнцу – и тень всегда будет сзади вас.*

Уолт Уитмен, американский поэт, публицист

*Ты можешь это сделать, ты должен это сделать, и, если ты достаточно смел, ты это сделаешь.*

Стивен Кинг

*Пессимист видит трудности в каждой возможности; оптимист видит возможность в каждой трудности.*

Уинстон Черчилль

*Человек есть результат своих помыслов.*

Махатма Ганди

**Проноя** – склонность видеть в любых событиях тайные действия окружающего мира, направленные на вас.

Представьте, как изменилась бы уверенность в себе, если бы вы были убеждены в том, что все и вся помогает вам. Эта мысль может звучать безумно, но позвольте продемонстрировать это на примере рабочего дня человека с противоположными убеждениями.

Звенит будильник. Сейчас 5.45, и вы решили встать пораньше и позавтракать, прежде чем пойти в спортзал. Сегодня понедельник – самое время для новых начинаний. На улице два градуса ниже нуля, и вы забыли синхронизировать отопление с вашим новым режимом дня. Этот проклятый таймер отопления.

Вы решаете, что пойдете в зал завтра, и нажимаете кнопку «дремать» на будильнике, чтобы лишние 30 минут поспать перед ранним подъемом.

Вы подсакиваете в 7.00. Бесплезный будильник не прозвенел – спросонья вы не нажали кнопку, а только подумали об этом. Отлично, что в это время ваши замечательные дети решили поднять свои ленивые попы с кроватей. Интересно, почему участь воспитывать самых шумных детей в мире пала именно на вас?

Вы выскакиваете из кровати и ударяетесь со всей силы пальцем ноги обо что-то твердое. Кто здесь стул поставил? Вы прыгаете прямиком в ставший еле теплым душ – из-за того что дети использовали почти всю



горячую воду. Заворачиваетесь в сырое полотенце и идете вниз в поисках утюга. Спрашивается, почему на выходных не нашлось времени погладить пару рубашек?

Вы уже оделись в наспех поглаженную одежду, и уровень стресса стремится к верхнему пределу. Естественно, машина не прогрета, а город стоит – похоже, что каждый Том, Дик и Герриет этим утром тоже опаздывают. Либо они все мешают вам просто так, чтобы вывести из себя. А дальше – дорожные работы, специально проводимые газовиками, чтобы напрочь утопить вашу популярность среди начальства и клиентов.

В конце концов вы появляетесь в офисе, опоздав на 35 минут, что, конечно, означает, что вы скорее получите стопроцентную прибавку к зарплате, чем найдете место на офисной парковке. Вы бредете под дождем от находящейся возмутительно далеко парковки до работы. Планировщики и архитекторы специально расположили парковку в другом квартале. Когда наконец появляетесь на работе, вы видите, что на столе скопилась гигантская стопка папок, клиентских жалоб и служебных записок от каждого в фирме: начиная от исполнительного директора, заканчивая самым проблемным сослуживцем.

О, и почта не работает.

И телефоны.

А ваш мобильный скоро сядет, ведь вы забыли зарядить его прошлым вечером.

Почему техника так жестока к вам? Кажется, вся вселенная работает против вас, а рабочий день еще даже не начался!

Я чувствую, как энергия покидает меня, даже когда я просто описываю этот пример; неудивительно, что те из вас, кто каждый день переживает подобное, настолько истощены с самого утра, что вам, кажется, необходим коктейль из кофе, энергетиков и сахара, чтобы продержаться один день.

Если вы хотите чаще чувствовать себя уверенно, отличный способ – начать демонстрировать признаки проноии.

Проноия – это твердое убеждение в том, что вся вселенная, все люди тайно помогают вам – любым возможным путем. Большинство сказал бы, что это идиотизм. Но если вы даже частично сталкивались с вышеописанной ситуацией, скорее всего, предположили, что все вокруг будто сговорилось против вас. Что вы живете в мире, где все люди строят козни против вас. Убежденность в том, что вы живете такой жизнью, имеет не больше общего с реальностью, чем проноия.

## **Будьте проноиком**

Путешествуя, проноик думает, что через полмили впереди для него работает особый полицейский, следящий за тем, чтобы поток автомобилей был плавным и не нагруженным. Вселенная, конечно, сделает так, что вы попадете на тот поезд, на тот самолет и на то судно, на которое должны были попасть. Скорее всего, это будет тот транспорт, на который вы купили билет, но если по какой-то причине вы попадете на другой, это будет дело рук вселенной. И так будет лучше для вас.

Отношения проноика – вы находитесь с человеком, с которым должны находиться, ровно столько, сколько надо для постижения уроков. Вы никогда не встретитесь раньше положенного срока – и не будете вместе больше отпущенного времени. Если же отношения заканчиваются, то исключительно во благо, даже если пока вы этого не понимаете.

Карьера проноика строится похожим образом. Если вы уже определили, чего хотите от карьеры и/или своей жизни, то вселенная работает над тем, чтобы это получилось прямо сейчас.

Это означает, что любое сокращение на работе было не просто так, проблемный начальник находится здесь по какой-то причине, а реструктуризация упрочит ваши позиции – если не сегодня, то в долгосрочной перспективе.

## **Рассчитывайте на лучшее**

Многие из клиентов начинали наше сотрудничество с убеждением, что предполагать и, следовательно, планировать нужно с расчетом на худшее. Убеждение распространялось на путешествия, планирование финансов, отношения и прочее.

Я не пропагандирую ни попустительский подход к жизни, ни экстрапланирование; но считаю, что излишнее усердие может привести к проблемам. Наш мозг создан таким образом, чтобы давать нам больше того, на чем мы сфокусированы, так что постоянное планирование худшего исхода событий существенно увеличивает его вероятность.

Выстраивание отношений в проноидальном ключе включает в себя принятие решения о том, чего вы ищете в отношениях, – и намеренное попадание в ситуации, где вы сможете встретить людей, ищущих того же. Двигаясь в противоположном ключе, вы очертя голову броситесь к первому человеку, проявившему к вам интерес, – а потом обвините весь мир в своем несчастье.

«Пронаидальное» планирование путешествия не обойдется без метеосводки и соответствующих погоде сборов. Если произойдет нечто непредвиденное, вы всегда сможете купить или одолжить нужную в этой ситуации вещь. Такое планирование будет подготовкой к любому возможному событию – будь то путаница с получением багажа или боль в пояснице от тяжелых сумок. Приведет это и к удивлению по приезде домой – сколько вещей нужно выстирать и погладить!

Это кажется очевидным, но каждый день я встречаю людей, которые верят в то, что весь мир действует против них, – и сваливают на это последствия своих неверных решений.

## **Примеры результатов проной**

Если вы внимательно читаете эту книгу, то, вероятно, уже поняли: избирательность в сторону позитива поможет чувствовать себя лучше: более уверенными и внимательными к себе и к миру. Что может оказаться удивительным для вас, так это то, что, развивая позитивное мышление, вы увеличиваете шансы на успех в жизни. Шон Эйкор в своей книге *«The Happiness Advantage»* делится исследованием, проливающим свет на возможности позитивного отбора. К примеру, университетские первокурсники, явно манифестировавшие свое счастье, через 19 лет обладали более высокими окладами, чем остальные. В исследовании также выдвинуто предположение о том, что счастливые люди показывают на 31 % большую продуктивность, нежели те, что находятся в подавленном состоянии, в нейтральном или в стрессе. Все большее число достоверных исследований указывает на то, что, обладая пронойей или по крайней мере стремясь к позитиву, вы сможете быстрее принимать верные решения, станете более продуктивными и, возможно, сможете зарабатывать больше денег.

Задумайтесь, каковы результаты пронойи в вашем случае. Используйте их в качестве топлива для построения еще более результативного подхода.

## **Подведем итоги**

Большинство людей воспитывалось в системе, где предполагается, что мы становимся счастливыми, когда достигаем успеха или зарабатываем определенное количество денег. Сейчас я более чем уверен, что такой ущербный взгляд на мир – ключевой фактор недостатка уверенности. Шон Эйкор – не единственный из группы исследователей, демонстрирующих,

что путь к успеху и высокой производительности пролегает через самообучение позитивности и состоянию счастья. Отличный способ начать этот процесс – перенять проноический взгляд на мир. Те мои клиенты, которые экспериментировали с этим иррациональным в своей позитивности взглядом на мир, раз за разом отмечали, что у них значительно увеличилась энергетика и способность достигать цели, им значительно чаще сопутствует удача. Успех и уверенность не обязательно взаимосвязаны, но если это так, позитивный подход – отличный способ подхлестнуть и то и другое.

## Везение и уверенность

*Я в высшей степени верю в удачу, и я обнаружил, что чем больше работаю, тем более удачлив.*

Томас Джефферсон

*Чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет.*

Гари Плеер, спортсмен

*Слабые люди верят в удачу или стечение обстоятельств. Сильные люди верят в причину и следствие.*

Ральф Уолдо Эмерсон

*Способность мало на что годится без возможности.*

Люсиль Болл, американская кинозвезда

*Удача – это вера в свое везение.*

Теннесси Уильямс

Похоже, что между удачей и уверенностью есть определенная связь. Удачливые люди обычно находят идеально подходящих компаньонов и достигают главных целей. Строят великолепные карьеры и постоянно выигрывают в азартные игры. Твердо уверенным в себе людям всегда везет, и окружающим кажется, что их везение подстегивает уверенность. Анализ характеров и особенностей удачливых и схожий анализ очень уверенных в себе людей показывает видимую корреляцию между уверенностью и удачливостью. Хорошая новость: прочитав эту книгу и применив приемы из нее на практике, вы станете более уверенными в себе – и более удачливыми!

На данном этапе полезно разделить понятия везения и удачи. Везение – неизученный и непредсказуемый феномен. Удача – то, что мы испытываем, то, что можно предсказать и на что можно повлиять. Десять лет назад я прочитал книгу, которая открыла мне глаза на то, насколько призрачна удача. Я настоятельно рекомендую прочесть «*The Luck Factor*» доктора Ричарда Вайзмана. Он дает простое объяснение того, почему некоторые люди удачливы, а другие – нет. Посредством набора хорошо продуманных теоретических и практических заданий предоставляет и рабочую схему, следуя которой каждый сможет стать более удачливым. Я не сомневаюсь,

что применение приемов из этой книги приведет к лучшему чутью на удачу – и, выполняя практические задания, вы станете более уверенными в себе.

Первым делом вы должны решить, можете ли быть удачливыми. Человеческая натура такова, что как только вы подумаете, что вы удачливый человек или хотя бы удачливы в данный момент, самоощущение меняется. Напротив, невероятно тяжело быть удачливым, если вы думаете, что вы – неудачник. И даже если никогда не задумывались об этом, то, что все великое множество твердо уверенных в себе людей считает себя, по крайней мере, просто удачливыми – не просто совпадение.

### **Обратите внимание, когда удача на вашей стороне**

Когда я смотрю телевизор и вижу людей, заявляющих, что за всю жизнь они ничего не выигрывали, я в шоке. Как минимум они выиграли возможность быть на телевикторине или реалити-шоу, опередив тысячи других людей. Мне трудно поверить, что люди, дожившие до зрелости, никогда *ничего* не выигрывали. Если вы прекратите чтение и сделаете список вещей, которые выиграли, туда войдут и победы в азартных играх (никогда не выигрывали золотую рыбку на ярмарке или игрушку в игровых автоматах?), и то, над чем пришлось поработать (школьная награда, разряд по плаванию или похвала на работе). Я опросил небольшую группу людей, когда писал эту главу: 60 процентов немедленно ответили отрицательно. При дальнейших вопросах только два процента действительно не могли вспомнить о своих выигрышах.

Не все победы осуществились благодаря счастливому случаю, но это подтверждает идею, что удачливые люди замечают, когда он вмешивается в дело. Неудачливые же склонны удалять воспоминания о хорошем стечении обстоятельств.

Что вы определяете как удачу в своей жизни? Считается ли момент первой встречи с вашим партнером счастливым? Повезло ли вам с детьми или с работой? Думаете ли, что вас делает счастливым наличие замечательных друзей?

Чем большим везунчиком вы себя определяете, тем более счастливы будете. Чем более удачливым вы себя считаете, тем больше удач будет на вашем счету.

### **Ищите удачу в неудаче**

Одно из излюбленных суждений исследования д-ра Вайзмана, посвященного удаче, – то, что удачливые люди видят позитивные моменты в неудачах, взять в пример хотя бы людей, с которыми работаю я. В командах и коллективах, претерпевающих изменения, этот фактор является основополагающим в определении культуры.

Представьте себе такую картину. В компании, в которой работаете, принимают решение о реструктуризации. В итоге вы остаетесь при своей должности и с той же зарплатой. Ваш босс, пользующийся большим уважением, уходит из компании, и теперь вы отчитываетесь перед бывшим коллегой, который, как вы считаете, менее квалифицирован, чем вы. Как думаете, это удача или нет?

А как насчет такой ситуации? Вы потеряли сумочку или кошелек. Там были кредитки и немного наличных. И еще там находилось несколько предметов личного характера. После того как вы аннулировали все свои кредитки, вы обнаружили их вместе с наличными и личными вещами в месте, которое до того не проверяли. Это удача или нет?

Если вы хотите почувствовать себя удачливыми, сфокусируйтесь на позитивных вещах, которые могли бы случиться, обходя негативные. Например, вы могли бы стать еще одним безработным прямо перед Рождеством. Лучше иметь работу и начальника, в котором вы не уверены, чем не иметь работы. Во втором случае в руках, по крайней мере, остались наличные и ваши вещи; большинство людей, потерявших кошелек или сумочку, больше никогда не видели ни того ни другого.

Фокусируясь на негативном сравнении, вы даете мозгу команду в любой ситуации видеть только плохое. Это может усложнить обретение уверенности.

## **Постройте свою сеть удачливых**

Так же как сеть уверенных людей поможет вам упрочить чувство уверенности, время, проведенное в компании успешных личностей, упрочит чувство собственной удачливости.

Вообразите себя в окружении людей, чья главная надежда в жизни – поправить финансовое положение игрой в бинго, скачками или лотереями. Подумайте, насколько удачливыми люди видят себя и насколько сложившимися – свои жизни? По мере того как будут копиться данные о том, что невезение у этих людей было единственным, на что можно было рассчитывать, чувство вашей собственной удачливости будет находиться под их влиянием. Не попадайтесь в эту ловушку.

Пользуйтесь каждой возможностью окружить себя удачливыми людьми. Общайтесь с ними и учитесь у них. У меня есть двое приятелей, которых остальная часть моих знакомых считает наибольшими счастливчиками. Я не удивлен, что на всех посещаемых ими мероприятиях, которые проводятся на местном ипподроме, эти люди объединяются и делают ставки сообща. Хорошее это планирование или завидное везение, но эти двое всегда остаются с прибылью.

Кто самые удачливые люди, из тех, кого вы знаете, – с точки зрения карьеры, отношений, здоровья? Как вы можете связать себя с ними – и сделать их частью своей сети?

## **Подведем итоги**

На протяжении всей книги я отстаивал один из ключевых моментов: ваша уверенность у вас под контролем. Многие люди, не читавшие книгу, думают, что уверенность – это нечто, возникающее извне. То же касается и удачи. Несмотря на то что природа везения определяется местом нашего рождения и присутствием на определенных событиях, мы можем оказывать огромное влияние на удачу, которая у нас уже есть.

Это справедливо и с точки зрения количества удачи, и в связи с возможностью построения благоприятных обстоятельств. Если вы включите «детектор удачи», то увидите, что вам все больше везет. Видя больше позитивного в неудачах, вы меняете фокус мозга на позитив – и, впитывая то, что делают удачливые люди, создаете больше возможностей стать похожими на них.

Уверенность и удача формируют мощный союз: одно питает другое. Пользуясь приемами из начала книги, вы овладеете позитивным влиянием на тех людей, которым не хватает как удачи, так и уверенности.

Оставляю заключительные слова главы доктору Вайзмену: «Когда дело касается удачи, будущее в ваших руках».

И оно начинается прямо сейчас.



## Уверенность важнее успеха

*Я верю в интуицию и вдохновение... Иногда я ЧУВСТВУЮ, что я прав. Я НЕ ЗНАЮ, что это так.*

Альберт Эйнштейн

*Нет ничего более сомнительного, чем уверенность.*

Роберт Бернс

*Скромное сомнение – маяк мудрости.*

Уильям Шекспир

*Живите так, как будто никто не видит, и выражайте себя так, как будто слушает каждый.*

Нельсон Мандела

*Я думаю, что самоощущение, наверное, самая важная вещь на пути чемпиона.*

Билли Джин Кинг, американская теннисистка

Есть фундаментальный недостаток нашего мышления относительно уверенности. Этот недостаток привел ко мне множество клиентов и стал причиной стресса для миллионов людей в бизнесе, спорте и личной жизни.

Возьмем футболиста-миллионера, с которым я работал. Этот игрок уже сделал успешную карьеру во втором и третьем эшелонах английского футбола. Когда он подтвердил сделку и переход в клуб премьер-лиги на сумму более чем в миллион фунтов, можете себе представить, как взметнулась его уверенность в себе. Помимо прочего, в карьере футболиста это считается успехом, и, естественно, в долгосрочной перспективе ему гарантировалась финансовая безопасность. Однако основная эмоция, которую он испытывал в течение первого года в элите, была незащищенность.

Я видел, что такой шаблон повторялся внутри организаций, где люди добивались долгосрочных продвижений по службе. А также в отношениях, когда человек находит вторую половину, но, вместо обретения уверенности, испытывает невероятное беспокойство по поводу потери партнера.

Все это показывает, что достижения не обязательно ведут к

уверенности. Чаще достижение того, что мы обозначаем как индикатор успеха, влияет на нашу способность чувствовать уверенность. Продолжительный успех в новой роли или отношениях поможет восстановить пострадавшую уверенность, но эта глава, как и остальная книга, отстаивает то, что формулу нужно перевернуть. Результаты в любой сфере жизни достигаются и закрепляются в первую очередь через установление глубокой истинной уверенности.

### **Сначала воспитайте в себе уверенность, чтобы добиться того, чего хотите, но не наоборот**

Важно помнить, что уверенность ведет к успеху и его достижению, но не обязательно наоборот. Давайте обратим это в простую формулу.

В данном случае С обозначает уверенность, которую вы выстраиваете. Уверенность должна быть искренней, а не напускным высокомерием. В некоторых случаях вы можете быть настроены выстраивать уверенность в определенных сферах, например, описанных в этой книге. В других – выстраиваете уверенность с определенной конечной целью или мыслью.

А в этом уравнении обозначает остальные вещи, которые могут поддержать ваш успех. Например, если вы готовитесь к собеседованию на работу, удостоверьтесь, что ваша уверенность (С) на высоком уровне, но совершите действие (А), чтобы удостовериться, что вы достаточно изучили компанию и желаемую позицию. Если ваш успех относится к определенной деятельности, продолжайте выстраивать и развивать уверенность (С), но постоянно работайте (А) над личным развитием – чтобы быть уверенным, что у вас есть надлежащие навыки и способности продолжать данное дело.

Составьте это простое уравнение для каждой сферы своей жизни. Укрепите выстраивание уверенности простыми и последовательными действиями, приближающими и поддерживающими успех.

### **Развивайте уверенность для достижения своих целей**

Как я уже упоминал, целеполагание – это помощь уверенности. Чтобы почувствовать достижение или успех, вам нужно определиться, на что он похож. Также ценны постоянные действия. Одна из особенностей уверенных и успешных людей – это действия, а не рассуждения. Люди, не связывающие успех с уверенностью, обычно находятся под давлением постоянной и неотступной неуверенности в себе. Я часто слышу, как в этой

ситуации они говорят об опасении, что однажды их обман раскроют. Если у вас есть такое чувство, это безошибочно указывает на то, что необходимо восполнить чувство уверенности в себе.

Успешные и деятельные люди, не имеющие уверенности, подвергаются усталости, стрессу, поскольку не имеют поддержки. Это ведет к выгоранию.

По мере того как ваши цели становятся труднодостижимыми, требуется больше развивать уверенность в себе. Пусть это будет неотъемлемой частью стратегии по достижению того, чего вы хотите. Может быть, в моменты наивысших достижений ваша уверенность будет колебаться больше всего. Не думайте, что она всегда будет расти вместе с успехом. Когда так и есть, это восхитительно, но не дайте случайностям застать себя врасплох.

### **Почувствуйте страх и...**

У поздней Сьюзан Джефферс есть классическая книга по самопомощи с восхитительным названием *«Feel The Fear and Do It Anyway»*. Это название надо помнить всегда, чтобы не оказаться в ловушке уверенности. Если вы сомневаетесь, стоит ли что-то делать, – сделайте это! Когда вами овладевает страх или мысль «Я сделаю это когда-нибудь потом...», вы должны взять себя в руки – и сделать! Глава, посвященная страху (2), поможет вам понять, почему вы испытываете это чувство; глава о действиях (29) поможет начать действовать. Чем быстрее вы сделаете нечто позитивное, тем скорее заметите, что уверенность растет. И достижение целей произойдет быстрее.

Не слушайте бесполезную болтовню о том, что, если вы не готовы для чего-либо, этого лучше не делать. Воспользуйтесь возможностью прочувствовать успех. И хотя достижение цели не гарантирует уверенности, ориентация на действие всегда подпитывает и ваш успех, и уверенность. Каков будет ваш следующий поступок на пути к успешности? Что вы сделаете в ближайшие 24 часа, чтобы выйти из зоны комфорта? Есть ответ? Тогда возьмите и сделайте!

### **Подведем итоги**

Мне бы очень хотелось, чтобы каждый прочитавший книгу был более успешен. Я хочу, чтобы ваше благосостояние стало выше и в жизни случилось множество классных вещей, о которых вы мечтаете. Я также

хотел бы прояснить, что все это не гарантирует уверенности. Отношения с восхитительным мужчиной или прекрасной женщиной могут как способствовать уверенности, так и наоборот. Замечательная новая работа или создание собственного дела, скорее, отберет у вас уверенность, нежели прибавит. Даже большее количество денег может привести к фрустрации. Я не пытаюсь отговорить вас от стремления стать успешным и разбогатеть; просто рекомендую сначала к этому подготовиться. Для начала – воспитать в себе уверенность. Пусть она будет настоящей, твердой, и о ней нужно будет задумываться. Когда уверенность начнет расти – предпринимайте действия и отмечайте результаты.

Уверенность и действия приведут вас к успеху. Не забывайте подпитывать чувство уверенности по мере того, как ваша жизнь становится богаче (во всех смыслах этого слова), и вы уже не чувствуете себя неполноценными. Избегайте ловушки уверенности – и мир будет в ваших руках.

## Физиология уверенности

*Твои поступки говорят так громко, что я не могу услышать твои слова.*

Ральф Уолдо Эмерсон

*Язык тела – это очень мощный инструмент. Язык тела у нас появился раньше речи, очевидно, 80 процентов информации в разговоре мы черпаем от тела, а не от слов.*

Дебора Булл, актриса

*Самое важное в коммуникации – это услышать то, что не было сказано.*

Питер Ф. Друкер

*Язык – это современная технология. Язык вашего тела, ваши глаза и энергия достигнут публики еще до того, как вы начнете говорить.*

Питер Губер, продюсер, актер

*Я слежу за тенденциями, я наблюдаю за языком тела.*

Майкл Ченг, известный канадский бизнесмен

В ноябре 2012 года я увидел замечательную конференцию «TED Talk», навсегда изменившую мой взгляд на влияние, которое тело оказывает на уверенность в себе. Я хочу поблагодарить д-ра Эми Кадди за превосходную работу в сфере социальной психологии и признать действительным влияние, которое она оказала на мою работу и моих клиентов.

Представьте, что вы способны в две минуты изменить восприятие другими людьми не только вашего уровня уверенности, но и ваших способностей. Д-р Кадди с коллегами с факультета Гельмана Гарвардского университета обнаружили, что принятие определенных поз лишь на две минуты существенно влияло и на самоощущение людей, и на их восприятие окружающими. В одном из самых убедительных экспериментов людей просили принять сильные и слабые позы (о том, что это за позы, читайте ниже). Далее они приняли участие в очень стрессовом и пристрастном собеседовании при приеме на работу. Интервьюер был обучен не давать никакого невербального отклика; осуществлялись

видеозапись и постоянное видеонаблюдение. Записи этих невероятно сложных интервью попали к независимым рецензентам. Их выбор пал на всех кандидатов, находившихся в сильных позах, тех же, кто находился в слабых, рецензенты отметили. Принятие этих простых поз делает возможным быстрое достижение пика уверенности, что влияет и на самоощущение, и на то, как вас воспринимают окружающие.

Следуя рекомендациям д-ра Кадди, я привлек сотни людей для апробации сильных поз – и их влияние было поразительным. Клиенты делились историями о значительно увеличившейся эффективности на работе и во время собеседований; у них появилась способность к ключевым выступлениям, хотя ранее мысль о выступлении даже перед маленькой аудиторией казалась невозможной. И – у них улучшились интимные отношения.

У меня было только двое клиентов, на которых принятие сильных поз не подействовало. Оба признались позже, что не провели двух минут в этих позах. Есть ли у вас две минуты на то, чтобы окружающие восприняли вас по-другому?

## **Физиология уверенности на практике**

Д-р Кадди обеспечила нас руководством по физиологии сильных и слабых поз. Во время чтения этого раздела отметьте, как вы сидите и какую позу принимаете естественным путем. Подкорректируйте эти моменты по мере того, как я буду описывать сильные и слабые позы.

В слабых позах люди обычно пытаются казаться меньше, сжимая или скрещивая руки. У них часто подняты плечи, а головы опущены. Если они сидят, то ноги плотно скрещены. Иногда вы можете увидеть, что они дотрагиваются до шеи. Все это вместе делается для того, чтобы казаться меньше и чувствовать себя более защищенным.

Сильные позы помогают человеку казаться более открытым. Обычно руки находятся в открытой или разведенной позиции (вообразите сидящего человека, с руками, сомкнутыми за головой, локти разведены). Ноги вытянуты или чуть расставлены. При сильной позе голова будет приподнята. Если сейчас вы пытаетесь принять такую позу, найдите наиболее комфортную или естественную позицию, при которой сможете заполнить собой максимум пространства.

Важно смотреть на эти жесты в целом. Другими словами, если вы заметили, что человек сидит со скрещенными руками, не стоит воспринимать это как слабую позу. Ищите группы жестов и во время

освоения сильных поз демонстрируйте столько жестов, сколько возможно.

## **Определитесь, когда использовать сильные позы**

Из работ д-ра Кадди и моего опыта ясно, что лучшее время для использования сильных поз – не во время мероприятия, где нужно чувствовать себя уверенно, а незадолго до него.

Готовясь, например, к важной встрече, проведите две минуты в маленьком уединенном месте в наиболее удающейся вам сильной позе – и достигнете желаемого результата! Задумайтесь, в каких сферах жизни вам это будет полезнее всего.

После изучения сильных поз многие мои клиенты стали использовать их для подготовки к интервью и презентациям; для дисциплинарных разбирательств, деловых обедов, первых свиданий – и даже для поддержки жены при родах!

Иногда может быть полезным принять сильную позу и «внутри» ситуации – например, когда другой человек пытается доминировать, а вы хотите быть на равных. Необходимо тщательно выбирать ситуации, чтобы самому не оказаться подавляющим. Полезный пример – переговоры. Я бы рекомендовал использовать сильную позу перед разговором – и затем нацелиться на то, чтобы достичь взаимопонимания. Однако если вы видите, что другая сторона намеренно доминирует и бросает вызов, принятие сильной позы может быть полезным и необходимым шагом.

## **Притворяйтесь, пока не научитесь**

Если вы читали предыдущие главы, наверняка приняли во внимание, что для мозга нет разницы между придуманным и реальным. Это значит, что любые состояния реальны – неважно, вызвали мы их сознательно или достигли естественным путем. Кадди подчеркивает этот подход. Она утверждает, что использование сильных поз не делает вас кем-то другим – но показывает лучшей версией самого себя.

Попробуйте проделать это в следующем месяце. Выберите определенную ситуацию, в которой чувствуете себя не в своей тарелке. Это может быть что-то простое, к примеру, контакт с человеком, поведение которого агрессивно. В следующем месяце удостоверьтесь, что перед каждой сложной встречей вы принимали сильную позу как минимум на две минуты. После месяца такой практики обратите внимание на то, как чувствуете себя в этих ситуациях. Согласно моему опыту, очень скоро вы

поймете, что чувствуете себя по-другому – менее напряженно и более комфортно.

## **Подведем итоги**

Исследование Гарвардского университета показало, что для эффективных лидеров характерен высокий уровень тестостерона и низкий – кортизола. Эта химическая комбинация делает их более настойчивыми, уверенными в себе и оптимистичными. Они склонны рисковать и в результате принимать лучшие решения. Отличные новости: с помощью работы д-ра Кадди можно обучиться технике, которая позволит вам достичь такого же уровня уверенности всего за две минуты! Посредством наблюдений и контрольных исследований установлено, что принятие сильных позиций тела всего на 120 секунд снижает уровень гормона стресса (кортизола) и увеличивает гормон доминантности (тестостерон). Сильные позы характеризуются открытым положением тела, заполняющим пространство вокруг вас. Голова поднята, спина прямая.

Важность исследования в том, что оно способствует пониманию того, что уверенность – это просто состояние, которое может быть вызвано в любой момент. Также подтверждается, что при регулярной практике оно становится привычным – и изменяет наш взгляд на самих себя и на ситуации.

Я настоятельно рекомендую выступление д-ра Кадди на конференции «TED Talk» (см. раздел «Дополнительная литература» со ссылкой на видео). Оставляю последнее слово в этой главе за ней:

Итак, хочу вас сначала попросить... попробовать использовать пауэрпозинг (использование сильных поз тела); также хочу, чтобы вы делились этим знанием – ведь это просто. Делитесь этим знанием с людьми – с теми, кто сможет применить это на практике, с теми, у кого нет ресурсов, технологий, статуса и власти. Поделитесь знанием с ними, ведь они могут тренироваться наедине с собой. Нужно всего лишь остаться наедине со своим телом – и две минуты могут серьезно изменить исход их жизни.

Д-р Кадди



## Язык уверенности

*Слова, конечно, самый мощный наркотик, используемый людьми.*

Редьярд Киплинг

*Но если мысль способна исказить язык, то и язык способен исказить мысль.*

Джордж Оруэлл

*Мудрость начинается с определения понятий.*

Сократ

*Без знания силы слов невозможно знать большее.*

Конфуций

*Любые слова, которые мы говорим, должны быть избраны с заботой о людях, которые услышат их и повернутся к добру или злу.*

Будда

Вы когда-нибудь замечали, что твердо уверенные в себе люди приобретают расположение окружающих лишь несколькими примененными к месту словами? Речь уверенных людей отличается специфичностью и последовательностью. Важно то, что языковые паттерны таких людей можно выучить и повторить.

Язык уверенных людей краток и прост. Он специфичен и заставляет ускорять ответные реакции. Когда твердо уверенные в себе люди задают вопросы, всегда ясно, чего они хотят.

Важно понимать, что слова и фразы, которые мы используем ежедневно, становятся своеобразными маркерами восприятия мира вокруг. Если ваш язык склонен к негативу или сфокусирован на проблемах, вы программируете мозг на акцентирование проблем. Если же речь характеризуется позитивностью и гибкостью, она становится фильтром для отсеивания негатива.

Это важно для самоощущения и представления о самом себе. Если вы постоянно говорите о себе в негативных тонах и детально описываете ошибки, это создает соответствующий образ – вне зависимости от того, насколько он точен. Я часто вижу людей, отлично описывающих свои недостатки и с подъемом говорящих о плюсах окружающих. Похоже на

вас? Если да, то внимание к своей речи серьезно повлияет на вашу уверенность в себе. Лидеры и топ-менеджеры должны уделить этому аспекту особое внимание.

Эта глава сосредоточена на трех стратегиях, которые помогут вам чувствовать себя более твердо, а окружающим – воспринимать вас как человека уверенного. Эти техники потребуют некоторой практики для того, чтобы изменить программы и паттерны, естественные для вас; но продолжайте практиковаться – и результат появится достаточно скоро.

## **ГОВОРИ ТО, ЧТО ХОЧЕШЬ, а не то, чего не хочешь**

Мозг четко следует командам, которые получает. Например, если вы скажете, громко или про себя, что не хотите испытывать страх презентаций на конференциях, мозг получит сообщение, но удалит «не». И вы запрограммируете себя... на страх!

Когда вы говорите подруге, что всегда ужасно выглядите, собираясь на вечеринку, вы программируете мозг замечать то, что вам не нравится. Поэтому используйте язык, который поможет сфокусироваться на том, что вы хотите, а не на том, чего не хотите. Вот несколько примеров:

- Вместо фразы «Я устал» скажите: «Мне пора хорошо выспаться».
- Вместо слов «Я напряжен» скажите: «Мне нужно расслабиться».
- Вместо признания «Я в этом деле полный ноль» скажите: «Мне нужно совершенствоваться».

## **Запрашивайте желаемое у других**

Такой «направленный» язык может служить и вашему влиянию на других. Вы на самом деле им уже пользуетесь, но еще этого не видите. Недавно я наблюдал обращение клиента к штату менеджеров. Он начал свою презентацию со слов: «Я не хочу, чтобы вы беспокоились по поводу сообщений, которыми я бы хотел поделиться с вами» (аудитория к тому моменту напряглась); «я собираюсь представить некоторые выкладки, не волнуйтесь, если они окажутся сложными. Знаю, некоторым они покажутся скучноватыми, но если вы постараетесь не заснуть и не запутаться, то в конце концов разберетесь». Едва ли такое обращение вдохновит!

Когда вы хотите оказать влияние на других, тщательно выбирайте слова. Вот некоторые примеры:

- Вместо слов «Я не хочу беспокоить вас тем, что хотел бы попросить

сделать» скажите: «Я бы хотел, чтобы вы не беспокоились по поводу моей просьбы».

- Вместо фразы «Не фокусируйтесь на том, что пошло не так» – «Фокусируйтесь на том, что прошло нормально».

- Вместо предположения «Если мы будем невнимательны, то проиграем» используйте: «Если мы будем внимательны, то выиграем».

Заметьте, что в каждом из примеров посыл остается одним и тем же, но позиционирование его построено так, что дает возможность сфокусироваться на том, что необходимо. Используйте этот направленный подход, чтобы влиять на окружающих и добиваться нужных вам результатов.

## **Используйте мультисенсорный язык**

Воспоминания генерируются мультисенсорным путем: чем богаче опыт и больше задействованных органов восприятия, тем более многогранным и сильным будет воспоминание. Мы можем способствовать этому, используя мультисенсорный язык в разговорах. Это особенно полезно, когда готовится презентация или речь.

Среди слушателей будут те, у кого сильнее развита визуальная составляющая. Другие лучше воспринимают звуковую информацию. Третьи запоминают ощущения, которые испытывали в момент запоминания. Если вы будете при коммуникации использовать слова, связанные с визуальным, звуковым, кинетическим и тактильным восприятием, информация будет запоминаться лучше. И вы будете казаться более уверенным.

Давайте рассмотрим две выдержки из знаменитой речи Мартина Лютера Кинга («У меня есть мечта»). Заметно, что она заполнена словами, связанными со зрением, слухом и ощущениями.

«Давайте не будем страдать в долине отчаяния. Я говорю вам сегодня, друзья мои, что, несмотря на трудности и раз очарования, у меня есть мечта. Это мечта, глубоко укоренившаяся в Американской мечте.

У меня есть мечта, что настанет день, когда наша нация воспрянет и доживет до истинного смысла своего девиза: «Мы считаем самоочевидным, что все люди созданы равными».

У меня есть мечта, что на красных холмах Джорджии настанет день, когда сыновья бывших рабов и сыновья бывших рабовладельцев смогут сесть вместе за один стол братства.

У меня есть мечта, что настанет день, когда даже штат Миссисипи,

пустынный штат, изнемогающий от накала несправедливости и угнетения, будет превращен в оазис свободы и справедливости.

Это будет день, когда все Божьи дети смогут петь, вкладывая в эти слова новый смысл: «Страна моя, это я тебя, сладкая земля свободы, это я тебя воспеваю. Земля, где умерли мои отцы, земля гордости пилигримов, пусть свобода звенит со всех горных склонов».

И если Америке предстоит стать великой страной, это должно произойти. Пусть свобода звенит с вершин изумительных холмов Нью-Хэмпшира. Пусть свобода звенит с могучих гор Нью-Йорка. Пусть свобода звенит с высоких Аллегенских гор Пенсильвании.

Пусть свобода звенит с заснеженных Скалистых гор Колорадо. Пусть свобода звенит с изогнутых горных вершин Калифорнии.

И не только; пусть свобода звенит с Каменной горы в Джорджии.

Пусть свобода звенит с горы Лукаут в Теннесси.

Пусть свобода звенит с каждого холма и каждой горы в Миссисипи – с каждого склона».

Когда вы будете в следующий раз разрабатывать план встречи или презентации, подумайте, как можно еще больше задействовать вашу аудиторию с помощью мультисенсорного языка.

## **Подведем итоги**

Многие люди не обращают внимания на слова и фразы, которые используют изо дня в день, и напрасно! Язык – важный фактор уверенности в себе и того, как воспринимают вас другие.

Твердо уверенные в себе люди используют больше «направленного языка», описывая то, чего хотят, а не наоборот. Это крайне важно, поскольку мозг создан для исполнения команд, но имеет трудности с пониманием слов с частицей «не». Если вы скажете себе: «Не беспокойся о том, что думают другие люди», первое слово будет удалено, и мозг сфокусируется на оставшейся части команды. Изменение – даже небольшое – вашего внутреннего лексикона приведет к большим изменениям в жизни.

Этот принцип легко распространяется и на общение с людьми. Использование направленных команд увеличивает ваше влияние – и, следовательно, уверенность в себе.

## Создавая имидж уверенного человека

*Самый смелый поступок до сих пор – думать своей головой. Вслух.*

Коко Шанель

*Я думаю, что награда за конформизм заключается в том, что вы нравитесь всем. Кроме себя.*

Рита Мэй Браун, писатель и публицист

*Всегда будьте первоклассной версией себя, а не второсортной версией кого-то другого.*

Джуди Гарленд, американская актриса и певица

*Никогда не позволяйте ни единой живой душе говорить, что вы не можете быть тем, кем на самом деле являетесь.*

Леди Гага, американская певица, продюсер, дизайнер

*Я думаю, что каждый из нас необычен. Нам нужно гордиться нашей индивидуальностью, а не смущаться или стыдиться ее.*

Джонни Депп

Слишком много людей используют имидж в качестве маски, скрывающей недостаток уверенности. Это легко вскрывается. Но, я полагаю, что вы заложили в себе основы долгосрочной и искренней уверенности, а ваш имидж и стиль – лишь ее отражение.

Дженни Берсин – собственник предприятия «Jenny B Style» и «Image Consultancy» ([www.jennybstyle.co.uk](http://www.jennybstyle.co.uk)) и автор книги «*Style, the Road to Freedom*». Наряду с индивидуальными консультациями она проводит семинары по развитию личной эффективности, успешному дресс-коду, направленному дресс-коду и искусству финансовой привлекательности. Вот ее экспертное мнение о создании имиджа уверенного человека.

Создание эффективного личного имиджа уверенного человека так же важно для личной жизни, как и избрание определенной профессии. Наиболее важно то, что развитие образа, позитивно характеризующего личность, дает возможность узнать себя, понравиться себе и быть с собой искренними. Говорить ясно, не произнося ни слова.

Если у нас есть абсолютно ясное понимание того, как развивать свой стиль, значит, есть реальная возможность быть собой и представлять

себя так, как хотелось бы. Имидж в этом случае хорошо работает на нас. Вспомните Гора Видала: «Стиль – это знать, кто ты есть и что ты хочешь сказать, и плевать на все».

Многие путают моду и стиль. Мода – это потребность в самоидентификации и причастности к толпе с помощью брендов, хоть и элитных. Стиль – это использование одежды и манеры поведения для манифестации и выражения того, кто мы есть на самом деле. Стиль – это умение показать себя личностью.

Сложности могут возникнуть при попытке создать образ, который выражает уверенность, в моменты, когда мы ее не испытываем. Для этого нужна понятная и четкая стратегия.

Следование такой стратегии дает шанс посмотреть на то, где мы находимся и где хотим быть; эффективно и мощно сменить траекторию пути в подходящую нам сторону. Как это сделать.

### **Учитывайте значение первого впечатления**

Когда вы встречаете человека, достаточно нескольких секунд, чтобы составить первое впечатление. Вы оцениваете его с одного взгляда, и здесь практически одновременно происходят две вещи. Во-первых, вы замечаете, какого уровня энергию он излучает: открыт он или закрыт, притягателен или вызывает тревогу. Во-вторых, реагируете на внешность, стрижку или одежду... и этот человек делает то же самое с вами!

В те же три секунды люди оценивают ваш визуальный и поведенческий облик. С ходу анализируют одежду, манеры и язык тела. Вы можете заинтересовать одних и отвратить других, но всегда будете возбуждать какие-то чувства. Если новому знакомому по вкусу то, что он видит, он будет стремиться видеть в вас лучшее и искать возможности для общения. Справедливо и обратное, если увиденное ему не понравилось.

Далее, в течение 87 секунд, без единого слова, вас оценили и поняли, насколько вы хороши в работе, какова ваша позиция в обществе, насколько вы образованны и насколько вам можно доверять. Чтобы изменить это первое впечатление, понадобится полгода.

Какое первое впечатление вы хотели бы произвести? Ваш стиль отражает то, как вы видите себя или хотите, чтобы другие видели вас?

### **Дразнить или удовлетворять?**

Любители «подразнить», как правило, думают, что другие должны

принять их такими, какие они есть. Они могут выглядеть растрепанными, неорганизованными и неряшливыми, но на поверку они – источники энергии и ума. За неясной, расплывающейся наружностью спрятан сюрприз для тех, кто сможет обнаружить их истинную сущность!

Исследование показывает, что внешность влияет не только на то, как вы себя чувствуете, но и на то, как воспринимают вас другие. Очевидно, что успешные люди не только увеличивают шанс на больший заработок, но также и уверенность в себе – дома, на работе – и в любой жизненной ситуации.

Те, кто предпочитает угождать, идут по более простому пути. Дизайнеры и творческие люди стараются (ведь это действительно их бизнес!) выглядеть так, как будто у них есть талант, оригинальность, свежие мысли, а, например, учителя и юристы отвечают на запросы клиентов своим надежным и честным видом.

Например, я работаю с клиенткой, чья работа – помощь и поддержка топ-менеджеров в инициировании и проведении изменений в бизнесе. Ее роль – и вдохновлять людей, и проверять их действия. С точки зрения опыта или интеллекта она – вне конкуренции, НО! Она внушает клиентам скуку. Ее действия и манеры – прекрасны, но одежда была слабым звеном. Во время первой консультации она описала свой выбор одежды как «комфортный, корпоративный и скучный». Какого стиля она бы предпочла добиться? «Уверенный, элегантный, оригинальный». Довольно простая задача после того, как мы определились с тем, чего хотим добиться.

Какой способ выберете вы? Пользуетесь ли вы способом, подходящим для вашей карьеры и жизни? Каков ваш стиль и гардероб? Как можно изменить имидж, чтобы обрести бо́льшую уверенность?

## **Разработайте свою имидж-стратегию**

Когда хорошо выглядите, то вдохновляете других на то, чтобы они поверили в вашу уверенность. Чем больше уверены, тем больше побуждаете других думать, что играете позитивную роль в их жизни. Вы овладеваете искусством быть нужным.

Попытка найти собственный имидж дает чувство освобождения. Замечательно, если у вас получится найти его – и увеличить свой доход. Все, что вам нужно, – простой план, основанный на принятии самого себя.

Вот мантра, которую я использую для своих клиентов:

**РАЗГОВАРИВАТЬ... ЧУВСТВОВАТЬ СВОЮ ЛИЧНОСТЬ...  
ЧУВСТВОВАТЬ СВОЙ СТИЛЬ... ОЩУЩАТЬ ФОРМУ... ОЦЕНИВАТЬ**

## СЕБЯ... ЧУВСТВОВАТЬ МЕРУ...

Проникнитесь, применяйте на практике – и вы обнаружите, что развить собственный стиль довольно легко. Вот некоторые из тех, кто пользуется этим: Мишель Обама, Аунг Сан Су Кай, Брайан Кокс и Боб Гелдоф.

Эти люди не обязательно красивы в общепринятом понимании. Но они умеют выразить себя, свои принципы и устремления не только в поступках, но и в одежде, и в манерах. Чтобы это увидеть, не обязательно с ними говорить.

Если вы наконец примете себя полностью – каким будет ваш стиль? Если бы ваш стиль действительно создавал впечатление, которое вы хотите оказывать на других, каким бы было это впечатление? Что вам нужно изменить?

### **Подведем итоги**

Подчеркнем, что стратегии Дженни должны стать частью круга уверенности. По мере развития чувства уверенности ваш имидж укрепит ее. Отношение окружающих добавит еще больше веса вашей уверенности.

С самого начала я говорил о том, что уверенность должна идти изнутри. Уверенность – это то, что вы делаете, а не то, что имеете. И хотя некоторые упражнения направлены вовне, они призваны закрепить ваше внутреннее состояние уверенности. Подход к внутреннему стилю должен быть таким же. Стиль – нечто, развивающееся изнутри. Имидж, который вы создаете для внешнего мира, должен быть отражением того, как вы видите себя. Если вы просто работаете над внешним образом – без внимания к тому, насколько он гармоничен, – это создаст стиль, который подведет вас в самое неподходящее время.

Если вы уделяете мало внимания своему стилю, вы, скорее всего, поймете это, ответив на вопросы данной главы. Как сказал Грэм Фидлер, бывший глава Ralph Lauren, Aquascutum и Bally: «Модным можно стать за деньги – стиль же находится внутри».



## Питайтесь уверенностью окружающих

*Не позволяйте другим проявлять к вам неуважение. Моя мама говорит: «Не открывай черту двери». Окружайте себя позитивными людьми.*

Куба Гудинг-мл., американский актер

*Возьмите пример с других, но потом удостоверьтесь, что делаете все своим способом. Окружайте себя позитивными людьми.*

Куин Латифа, американская певица и актриса

*Будьте настолько хороши, чтобы они не могли вас игнорировать.*

Стив Мартин, американский актер и писатель

*Поверьте в мечту – и вы уже на полпути к ней.*

Теодор Рузвельт

*У меня есть некоторые страхи, конечно, но я не общаюсь с теми, кто указывает на них.*

Адель, певица, композитор, поэт

Как вы думаете, много ли людей излучают уверенность? Кто среди вашего окружения демонстрирует неподдельную уверенность в различных ситуациях? Хорошие новости: при небольшой практике вы сможете заимствовать составляющие их уверенности и добавлять к своим.

Когда я провожу тренинги уверенности среди менеджеров в сферах спорта и бизнеса, в числе прочего прошу проанализировать черты характера самого уверенного человека, которого они знают. Очень быстро становятся заметными две вещи. Первая – хотя все в группе выбирают разных людей, многие черты одинаковы для всех. Вторая – эти черты очень легко копировать. Когда после этого я прошу людей, с которыми работаю, сознательно перенять эти черты, обнаруживается, что это активирует их собственное состояние уверенности. Даже в стрессовой ситуации, например, при создании презентации без предварительной подготовки, они способны вести себя намного более уверенно, если продолжают имитировать черты своих учителей.

Одна из причин успеха этих упражнений указывает на то, что уже обсуждалось ниже. Наш мозг не может отличить реальное от упорно

воображаемого. Когда вы перенимаете характерные черты человека, которого считаете уверенным, мозг реагирует так, как если бы уверенность была вашим естественным качеством. Полезно помнить об этом, когда доберетесь до практических упражнений этой главы и распланируете, как их использовать.

## **Обратите внимание, как они входят в помещение**

Если вы хотите научиться уверенности у других, посмотрите, как они входят в помещение. Есть конкретные варианты того, как уверенный в себе человек будет держаться в новом окружении. Обратите внимание на их осанку, особенно как они держат голову. Тщательно проанализируйте, как проходит у них зрительный контакт, как они обследуют комнату при входе. Обратите внимание на мимику. Посмотрите, с какой скоростью они входят в помещение, как сидят или стоят в избранной позе. Одна из вещей, на которые я часто обращаю внимание, – напряжение мышц около глаз и нижней челюсти. Может быть, вы не сразу заметите это, но со временем станете более внимательными.

То, как уверенный человек входит в комнату, является еще и переносом того, как он заполняет пространство в принципе. Твердо уверенные в себе люди обозначают свое присутствие, даже если ничего не делают. Я слышал, как это объясняли аурой или энергетикой. В них есть нечто, привлекающее внимание, – не имеющее ничего общего с одеждой или телосложением. Будучи внимательными, вы заметите определенные вещи, которые вырабатывают в них это качество.

## **Следите за их речью**

Я также настоятельно рекомендую обратить внимание на языковые паттерны, которые использует избранный вами человек, и попробовать их в действии. В главе 24 мы рассматривали язык и создание собственных лексических оборотов, но имитация речи других может быть отличным началом.

Вот несколько паттернов, на которые стоит обратить внимание:

- Используемая лексика фокусируется на том, что они хотят, или на том, чего не хотят?
- Больше времени тратится на разговоры о том, что удалось, или на неудачи?
- Используются ли слова-паразиты?

- Насколько естественен акцент и интонации?
- Что можно сказать о громкости и скорости речи?
- Часты или редки паузы?

Цель – не копировать их, а опробовать языковые приемы, которые, по вашему мнению, создают чувство уверенности. Особенно действенно, если вы можете имитировать языковые особенности людей, проявляющих уверенность в различных ситуациях. Начать стоит с наиболее часто повторяющихся в речи элементов.

## **Окружите себя уверенными людьми**

Во время наблюдения за образцом уверенности и имитацией его поведения важно отметить, с какими людьми он проводит больше всего времени. Много лет назад Джим Рон, гуру личностного роста, выдвинул точку зрения, что ваш доход является средним арифметическим между доходами пяти людей, с которыми вы чаще всего проводите время. Хотя я не уверен в точности этих вычислений, думаю, что этот концепт стоит принять во внимание. Он отлично применим к уверенности.

Уверен: как только вы распознаете, с какими людьми ваш идеал проводит больше времени, станет очевидным, что он не окружает себя людьми, не уверенными в себе. Верно и обратное: уверенные люди склонны создавать социальные и деловые связи с людьми, также уверенными в себе.

Изучите, как они создают эти связи и как в них взаимодействуют. Когда я провожу такие исследования, некоторые маленькие нюансы неожиданно становятся основными. Один из примеров – от моего друга и бывшего коллеги Стива Мэрриотта. Стив – профессиональный бизнес-тренер, он работал на клиента, имитирующего воротилу сетевого бизнеса. Этот человек имел репутацию самого узнаваемого на любом мероприятии; он здоровался с каждым с такой уверенностью, которая задвигала остальных в тень. Когда Стив распознал его приемы создания связей, то обнаружил простую тактику, создававшую огромное влияние. Этот человек был первым, кто появлялся на мероприятии, и последним, кто уходил. То есть проводил много времени с разными людьми. Стив применил это на своих клиентах и на себе с огромным успехом.

Ваша догадка может быть не такой простой, как в приведенном примере, но чем больше внимания вы уделите наблюдению, тем больше заметите.

## **Подведем итоги**

Неважно, представителем какой профессии вы являетесь: вы окружены людьми, демонстрирующими подлинную уверенность. На работе, в обществе и в медиа вокруг вас есть образцы такой уверенности. Не важно, следуют ли уверенные люди этим приемам – они все равно достигают конечного результата. Нужно отметить и изучить эти приемы – и применить их на себе.

Только в двух случаях имитация не работает. Первый – если вы осуществляете наблюдение, но не применяете увиденное. Я работал с клиентами, для которых все заканчивалось наблюдениями. Простое наблюдение за уверенным человеком может оказать влияние на ваше состояние, но без действий оно не приведет к результату. Второе препятствие появляется, когда вы ждете стрессовой ситуации для того, чтобы начать применять выбранные приемы. Поэтому, если вы заметили определенные языковые паттерны, опробуйте их в подходящей ситуации.

В качестве заключения очень рекомендую окружить себя уверенными людьми, у которых можно учиться. Сначала это может быть некомфортно, но люди с истинной уверенностью не бывают чрезмерными. Чем комфортнее вам среди уверенных людей, тем выше ваш естественный уровень уверенности.

## Принимайте уверенные решения

*Свобода – это возможность принимать решения.*

Кеннетт Хильдебранд, писатель

*Самое сложное в жизни – знать, какой мост пересечь, а какой сжечь.*

Дэвид Расселл

*Необходимый шаг для того, чтобы выбросить из жизни ненужное, таков: решите, что вы хотите.*

Бен Штейн, актер, сценарист

*Ценность решений зависит от того, сколько смелости нужно на их воплощение.*

Наполеон Хилл, один из создателей жанра «Самопомощь»

*Мы знаем, что происходит с людьми, которые остаются на перепутье. Им несладко.*

Энюрин Бивен, британский политик

Двенадцать лягушек отдыхают в садовом пруду, каждая сидит на своей кувшинке. Пять решают прыгнуть в воду. Сколько лягушек останется на кувшинках? Ответ – двенадцать. Пять лягушек решили прыгнуть, но ни одна этого не сделала! И здесь можно видеть две части уверенного решения.

1. Уверенность в том, что вам хочется или нужно сделать.
2. Уверенность в действии, которое последует за вашим решением.

Обдумывая возможности, открытые во время принятия важного решения (часть первая), вы можете оказаться под сильным и ненужным давлением, что затуманивает мышление и блокирует креативность. Если бы вы подслушали разговор этих лягушек, то услышали бы нечто вроде: «Я целый день думаю о том, что должна сделать, но до сих пор ни к чему не приступила. Все остальные знают, что делать. Если я не приму решение теперь, я, должно быть, негодная лягушка».

Иногда, уже зная, что делать, мы тратим часы, продумывая позитивные и негативные сценарии развития событий после принятия решения. Мы изнурены самой мыслью о действии. Говоря словами лягушек на

кувшинках: «В прошлом году я обожгла перепонки, когда решила поплавать, и кто-то украл мою кувшинку. В прошлом я принималась действовать слишком быстро, не продумав следующие шаги. Подожду еще немного».

Я работал со множеством клиентов, которым нужна была помощь в принятии важного решения, ибо они чувствовали себя «на перепутье». Некоторые заявляли, что никогда не могут принять решение, или, по крайней мере, им так казалось. В таких случаях полезно отдельно проанализировать две составляющие уверенного решения.

Мы можем принимать замечательные решения, и каждый делает это по-своему. Но иногда нам нужна помощь в принятии уверенного решения.

### **Ослабьте клапан давления на ваше решение**

Если мы, находясь в здании, слышим пожарную сирену или видим человека, находящегося в опасности, ситуация заставляет принять немедленное решение. Естественно, что в такие моменты активизируется великое множество функций нервной системы. В том числе наши ресурсы меняют стратегию «разумного рассуждения» на стратегию «бей/беги».

Однако в большинстве ситуаций мы можем дать себе время на то, чтобы обдумать свои возможности без серьезных последствий. И становимся более изобретательными, креативными и деятельными.

Иногда я прошу клиента подождать с решением одну неделю. Единственное ограничение – он не имеет права действовать в течение этого срока. Даже если уверен в правильности своего решения, не должен воплощать его в действие. В итоге он возвращается с гораздо большей ясностью того, что хотел бы предпринять.

Период такой расслабленности может длиться десять минут во время важного совещания, сутки – если дорогостоящая покупка продается по скидке, или неделю, если вы думаете о том, чтобы предложить своей девушке руку и сердце. Нужно время для того, чтобы понять, обдумать, спросить совета или просто оставить все как есть – и расслабиться. В любом случае вы создаете пространство для свободы действий и принятия уверенного решения.

Теодор Соренсен, советник Джона Кеннеди и автор книги «*Decision-Making in the White House*», сказал: «Я уверенно принимаю решение, когда передо мной есть все возможные варианты действий».

### **Принимайте решение, руководствуясь сердцем, головой**

## **и чутьем**

Один из лучших способов принятия решения описан в книге Майкла Нилла *«You Can Have What You Want»*. Нилл предлагает использовать голову, сердце и интуицию, когда дело касается чего-то важного. Вот несколько наводящих вопросов; можете добавить к ним несколько собственных.

### **Пользуйтесь головой!**

- Кто ранее принимал успешные решения?
- Что советует эксперт в данной сфере?
- Где вы можете найти дополнительную информацию?

### **Слушайте сердце!**

- Какой самый добрый поступок, который вы можете совершить?
- Что советует сделать ваш ангел-хранитель?
- Если бы вы жили только своими ценностями, что бы вы сделали?

### **Доверьтесь чутью!**

- Что подсказывают ваши инстинкты?
- Какой поступок сейчас кажется вам правильным?
- Если бы в эту ночь случилось чудо и решение уже было сделано, каким бы оно было?

Итак, без всякого давления вы создали пространство для действия и выработали опции, используя которые можно уверенно и спокойно принимать решения. К тому моменту, когда настанет срок или поменяются обстоятельства, наступит время принять решение и выбрать, когда и как действовать.

## **Знать, когда действовать**

Итак, вы приняли решение, но нужно начать действовать, чтобы его осуществить. В своей книге *«Think and Grow Rich»* Наполеон Хилл говорит: «Успешные люди быстро принимают решения и очень медленно от них отходят, если отходят вообще. Действительно, решительные люди приходят к успеху. Нерешительные чаще всего идут в никуда».

Я думаю, Хилл говорит о тех, кто действует, воплощая задуманное. Они уверены в том, что условия, обстоятельства и последствия их решений верны. Но есть люди, которые принимают хорошие решения, но, пока они не начнут действовать, будет казаться, что они так ни на что и не решились.

У многих жизнь уже выстроена. Делать что-то за гранью этого – значит,

выбиться из зоны комфорта. Когда мы начинаем действовать, приняв решение, иногда надеемся на стопроцентную гарантию того, что все пойдет так, как мы хотим. Но никому не дано заглянуть в будущее. Все, что мы можем, – поверить, что в данных обстоятельствах приняли лучшее решение.

В качестве последнего упражнения на решительность предлагаю следующее.

Нарисуйте ось координат, разделив лист на четыре части. Левый верхний участок обозначьте как «сделать и приобрести» (DO&GAIN). На этом участке выпишите то, чего ожидаете достичь своим действием. Теперь обозначьте нижний левый участок как «сделать и потерять» (DO&LOSE) – и выпишите то, что вы можете потерять.

На двух соседних участках нужно выписать возможные потери или приобретения – в случае, если вы не будете предпринимать никаких действий. Обозначьте правый верхний сектор как «не сделать и приобрести» (DONT&GAIN), выписав возможные преимущества; правый нижний сектор – как «не сделать и потерять» (DONT&LOSE), обозначив возможные потери.

Это упражнение может напомнить, что мы практически всегда имеем полную свободу выбора. А также то, что сейчас – самое время действовать.

## **Подведем итоги**

Теодор Рузвельт однажды сказал: «В момент решения лучшее, что вы можете сделать, – совершить правильный поступок. Худшее – не делать ничего».

Уверенное решение делится на две части: решить, что делать, и обозначить время действия. Пока вырабатываешь варианты – уже действуешь.

Успешные люди знают, что правильное решение реализуется в подходящее время и при нужных условиях. Понимают, что не могут предсказать будущее и всегда возможна ошибка. Но в любых обстоятельствах стараются доверять своему выбору.



## Принимайте больше решений

*Как только решение было принято, я перестаю о нем думать.*

Гарри С. Трумэн

*Все главные решения в моей жизни были приняты безо всяких колебаний. Для меня проще принять решение, меняющее всю жизнь, чем решить, что я буду на десерт.*

Тони Хоук, спортсмен

*Одни люди хотят что-либо сделать, другие мечтают что-либо сделать. Третьи воплощают это в жизнь.*

Майкл Джордан

*Я думаю, очень важно решить, кто ты есть на самом деле. Таким образом, ты становишься ответственным за свои поступки и не можешь больше обвинять других в своих просчетах.*

Принц Уильям

*Нет такого решения, которое мы могли бы принять, не прибегнув к компромиссу или жертве.*

Саймон Синек, писатель, автор книг на тему лидерства

Что делает человека по-настоящему решительным? Я часто задавался этим вопросом. Ответы варьировались от «способности всегда быть правым» до «высокой скорости обработки информации». Хотя качество принятого решения оценивается в ретроспективе, ясно, что уверенные люди принимают больше решений за единицу времени. В главе 27 мы дали объяснение тому, как они это делают. А сейчас попробуем выяснить, как быстро принимаются решения.

Я рассматриваю принятие решений как мост между идеей и действием. У вас могут быть самые лучшие идеи, но если вы будете слишком долго топтаться на этом мосту, энергия иссякнет. Быстрое принятие решений гарантирует то, что действия будут предприняты в нужный момент – и выбор будет правильным.

Быстрое принятие решений – это не бесстрашие; просто уверенные люди способны отстаивать свои решения. В ситуациях с малым риском они ориентируются быстро; более серьезные решения требуют более

длительных размышлений, но и они основываются более на интуиции, чем на фактах. В принципе принятие решений полезно воспринимать как мышцу, которую можно развить. Чем больше вы работаете над ней, тем она сильнее. Не ждите, пока жизнь примет критически важное решение за вас.

## **Выбирайте то, что есть в меню, быстро**

Как вы заказываете еду в ресторане? Мечетесь от блюда к блюду? Обсуждаете с каждым из друзей свой выбор, выясняя, что предпочитают они?

Выбор блюда в вашем любимом ресторане – это приятное решение без всякого риска. Почему бы не ускорить этот процесс? У Ричарда Бендлера, одного из основателей нейролингвистического программирования, есть свой способ выбора. Он пролистывает меню, пока не добирается до блюда, которое ему понравилось, – и дальше уже не читает. Так просто!

Я настоятельно рекомендую такой подход. Разумеется, он распространяется не только на выбор еды. В каких случаях вы можете избавиться от лишних раздумий и принять быстрое решение, ничем не рискуя?

Вот некоторые примеры:

- Выбор между двумя предметами одежды, которые вы хотите купить. Если вам по вкусу оба, возьмите один.
- Решить, куда поехать на праздники. Если все варианты кажутся соблазнительными, выберите тот, который идет первым в алфавитном порядке.
- Какое задание сделать первым. Если они одинаково важны, возьмитесь за одно.
- Что выпить сегодня вечером. Если вам нравятся все варианты, выпейте первое, пришедшее на ум; другой напиток всегда можно выпить позже.

Все эти примеры могут показаться банальными, но в этом – вся соль. Если дело не касается серьезных вещей, используйте их в качестве тренировки в принятии быстрых решений.

## **Выберите то, чего в меню нет**

Вернемся еще раз к вашему любимому ресторану и попробуем другой способ выбора еды. Как часто вы спрашивали себя, что действительно

хотите, перед тем как заглянуть в меню? Как часто просите то, чего в меню нет? Попробуйте – и вы удивитесь, как часто вам могут преподнести то, что вы хотите.

А теперь подумайте, как применить принцип «заказа того, чего нет в меню» к другим сферам жизни. Отличный пример – карьера. Я тренировал множество клиентов, которые не могли решить, что делать дальше. Обычно есть выбор между двумя позициями, которые действительно желаемы. Ясность в понимании того, как ваша работа должна выглядеть в идеале, подстегнет процесс принятия решений.

Майкл Нилл, известный тренер, дал мне однажды задание, которое подразумевало принятие решения на основании лишь одного критерия: чего я хочу прямо сейчас? Это было интересно – как с точки зрения моей реакции на задание, так и с точки зрения результата.

Соппротивление стало моей изначальной реакцией. «Это невозможно, это совершенно бессмысленно», – был мой первый ответ. Осознав разумность, надежность и здравый смысл предложенного, я понял, что жизнь не пойдет прахом от недели такой практики. В итоге стал принимать больше продуктивных решений и завершил даже те дела, которые откладывал неделями.

Настоятельно рекомендую и вам такой способ. Если вы не уверены в правильности выбираемых решений, попробуйте этот принцип при расстановке приоритетов в работе. Уверен: вы начнете принимать решения быстрее, без привычных откладываний на потом.

## **Определите заново, какие решения были неправильными**

Давайте последний раз вернемся в пресловутый ресторан. Вы быстро выбрали блюдо: из меню или что-то другое. Вам принесли еду, и вы приступили к трапезе. После нескольких кусочков наступило разочарование: это не то. Съев немного, вы оставляете недоеденное блюдо. Вопрос: ошибочным ли было решение?

Очень часто я вижу людей, чья уверенность была подорвана тем, что абсолютно правильные решения в итоге не сработали. И отношу жалобы на «плохие решения» на счет неуверенности. Твердо уверенные в себе люди по-другому оценивают принятые решения – они сфокусированы на процессе, а не на результате.

Если вы что-то предприняли – это хорошее решение, вне зависимости от результата. Например, если вы сменили работу, потому что в новом

месте перспективы лучше, у организации хорошая динамика развития и вам понравился новый босс – это отличное решение. Если вам не нравится работа и надежды на карьерный рост, скорее всего, не осуществляются, то это не значит, что ваше решение было плохим. Просто компания оказалась неподходящей для вас.

Подумайте, какие решения вы считаете хорошими, какие – плохими. Главное – процесс или результат? Вспомните ключевые решения, которые принимали за прошлый год, и распределите их согласно качеству и скорости принятия – а не результату.

### **Подведем итоги**

Когда мне было около двадцати, я находился в отношениях, которые меня не удовлетворяли. Я не мог понять, причина во мне или в моей девушке. Она была хорошим человеком, но не подходила мне; я, в свою очередь, ничего не делал, чтобы отношения развивались. Мне нужно было принять трудное решение, от которого зависела жизнь на долгие годы вперед.

Я мог посвятить себя ей и этим отношениям, что потребовало бы энергии, терпения, понимания и жертвенности. Если избирал этот путь, то всерьез и надолго. За ночь отношения не исправишь.

Я мог бы все это прекратить. Мы были вместе с юного возраста, и возможность начать все сначала была бы оптимальной для нас обоих. Долгие месяцы я обдумывал варианты. Временами считал, что принял решение, но менял его, когда нужно было о нем сказать. Я взвешивал все «за» и «против» и, несмотря на холодный ум, который пытался использовать, не мог с этим справиться.

В конце концов пятилетние отношения закончились в мгновение ока. С того момента я пообещал себе, что буду принимать решения быстрее. Не потому, что был нерешительным, но потому, что я знал, что нужно сделать – но не мог совершить это. Уверенные люди принимают решения быстро и правильно. Когда они понимают, что им нужно, то делают это без малейших колебаний.

В принятии решений рефлексия помогает редко, чаще – сбивает с толку. Лишь хорошо развитая «мышца» принятия решений поможет принимать их быстро, просто – и уверенно.

## Действуйте

*Когда становится очевидным, что цели не достичь, не корректируйте цели, корректируйте действия.*

Конфуций

*Чтобы совершить позитивное действие, нужно выработать позитивное видение.*

Далай-лама

*Действие – это основной ключ к успеху.*

Пабло Пикассо

*Ты – это то, что ты делаешь, а не то, что говоришь, что сделаешь.*

Карл Густав Юнг

*Если в будущем вы сможете оглянуться назад на что-то и рассмеяться этому, значит, можете сделать это и сейчас.*

Мари Осмонд, американская певица и актриса

Мы уже поняли, что уверенность – не врожденный навык. В главе 1 предположили, что уверенность – это состояние, испытываемое в определенное время. В этом смысле можно рассматривать уверенность как то, что мы «делаем» или «не делаем».

Слово «делать» – это глагол, определяемый как осуществлять определенное задание, работать над чем-то конкретным. Любопытна трактовка этого слова в «*Oxford English Dictionary*»: «Делать... Работать над чем-либо, чтобы довести до готовности или требуемого состояния». Итак, чтобы «делать уверенность», вы должны предпринять действие, направленное на достижение желаемого результата.

Достижение состояния уверенности должно осуществляться так же, как работа над большим проектом – делением на маленькие достижимые цели. Для целенаправленной работы недостаточно просто говорить, что вы хотите быть более уверенными. Когда? В каких ситуациях? Как это должно выглядеть? Можете использовать выкладки из 17-й главы (целеполагание), чтобы ответить себе на эти вопросы.

После того как определились, быстро приступайте к действиям. Я встречал множество талантливых людей, не добившихся того, чего хотели,

потому что они не предприняли к этому никаких действий. Не болтайте попусту – делайте! Цитируя Нормана Пила: «Действие – великолепный восстановитель и строитель уверенности. Бездействие – это не только результат, но и причина страха. Возможно, то, что вы сделаете, будет успешным; возможно, придется предпринять другие действия или внести еще какие-либо коррективы. Но любое действие лучше, чем бездействие».

## **Увеличьте свою зону комфорта**

Много раз в жизни вы испытывали состояние уверенности. Это случалось в определенное время, в определенной группе людей, при совершении определенных действий или при определенном окружении. Но, наверное, вы не чувствовали себя уверенным, оказавшись в такой ситуации впервые.

Допустим, вы водите машину. На первом уроке вождения, подозреваю, вы не чувствовали себя так уж уверенно. Причиной этого было то, что действие для вас было новым и, скорее всего, толкало в «зону напряжения», если не в «зону паники». Если действие приводило вас в зону паники, возникали проблемы с приобретением и освоением новых навыков. Причина заключается в том, что в мозге активизировалась система «бей/беги». При таком повышенном состоянии тревоги мозг направляет все ресурсы на обеспечение выживания. При этом отключает не критичные для этого мысли и процессы. Никакого обучения в этом случае не получится, и уверенного состояния вы не достигнете.

Так же, когда вы внутри зоны комфорта, процесс обучения застопоривается, хотя и по другим причинам. Было ли когда-нибудь так, что вы ехали по автострате и внезапно задавались вопросом: что происходило в последние 10 миль? Причина в том, что ваш мозг действует в рамках вашей зоны комфорта; обрабатывает информацию, практически не привлекая к этому сознание.

## **Продолжайте заниматься новыми вещами**

Мой коллега Бен Мортон прекрасно описывает важность совершения чего-то нового для того, чтобы закрепить уверенность:

«Обычно мы чувствуем себя неуверенно в новых ситуациях или в новых видах деятельности, потому что чувствуем себя непривычно. Начиная действовать, предпринимая маленькие шаги на пути к тому, что вызывает дискомфорт, мы можем расширить зону комфорта, осуществляя

нечто новое. Это не обеспечит нам трансформации в уверенного человека (хотя для кого-то, может, и так), но, по прошествии времени, малыми шагами мы сможем расширить зону комфорта».

Ключ к успеху в том, чтобы не корить себя за то, что не являешься самым уверенным в мире человеком. Исследование Дэвида Рока показало, что среди основных человеческих потребностей есть и необходимость в чувстве сопричастности и уверенности. Быть уверенным – это знать, что происходит, чем обернется событие и какой будет результат. Сопричастность – это наши социальные запросы, необходимость быть связанными с окружающими и принятыми ими. Когда эти потребности соблюдены, мозг «награждает» вас теми или иными конкретными импульсами, а когда не соблюдены (или нам так кажется), «наказывает» нас другими.

## **Не расслабляйтесь**

Поразмышляйте немного над метафорой «мышца уверенности». Чтобы развить мышцу, нужно регулярно заниматься. Тоже – с уверенностью.

Регулярным повторением малых действий мозг начинает создавать новые связи. Этот процесс называется нейропластичностью, и по мере развития этого процесса зона комфорта начинает расширяться.

Как только вы начинаете чувствовать себя комфортно с одним действием, нужно повторить это с другим. Каким будет следующее, которое вы предпримете, чтобы продвинуться еще дальше?

Достижение более уверенного состояния требует последовательных и повторяющихся действий. Причина, по которой мы чувствуем себя неуверенно, – ощущение себя вне зоны комфорта. Один из способов достижения более уверенного состояния – начать действовать. Нужно повернуться лицом к тому, что заставляет чувствовать себя неуверенным, – и начать предпринимать малые, но осознанные действия на пути к уверенности. В процессе – медленно, но верно – расширяется зона комфорта, пока полностью не охватит то, что когда-то пугало.

## **Подведем итоги**

Возможно, это один из самых простых принципов, но, пожалуй, один из важнейших. Продолжайте делать то, что приведет к желаемой цели. Даже если действие было не совсем правильным, я абсолютно уверен, что легче поменять курс корабля, чем заставить его сдвинуться с места.

Расширение зоны комфорта создает очень действенную привычку. Привычка находить новые занятия программирует мозг на достижение уверенности в новой среде. Если вы начали такую инициативу, не забрасывайте ее: постоянно пробуйте себя в новом. Если от природы вы не ориентированы на действия, постарайтесь перепрограммировать мозг так, чтобы меньше времени тратилось на раздумья и больше – на поступки.



## Финансовая уверенность

*Все, чего я прошу, – это показать, что деньги не могут сделать меня счастливым.*

Спайк Миллиган, ирландский писатель, поэт, сценарист

*Иногда ваши лучшие инвестиции – это те, которые вы не сделали.*

Дональд Трамп, известный писатель, бизнесмен

*У тех, кто думает, что деньги сделают их счастливее, денег нет.*

Дэвид Геффен, американский продюсер, меценат

*Когда становится очевидным, что цели не достичь, не корректируйте цели, корректируйте действия.*

Конфуций

*Чтобы осуществить позитивное действие, мы должны выработать позитивное видение.*

Далай-лама

Насколько связаны в вашей жизни уверенность и деньги? Растет ли ваша уверенность вместе с достатком? Многие думают, что чем больше денег, тем более уверенными и счастливыми мы становимся. Мой опыт говорит, что в целом это не так. В этой главе я хотел бы поделиться мнениями и подходами к деньгам и благосостоянию тех уверенных людей, с которыми посчастливилось познакомиться. Однако хочу отговорить вас от того, чтобы принимать достаток в качестве отправной точки. Достаток и финансовое спокойствие – результат овладения стратегиями, описанными в оставшейся части этой книги. Уверенность не является следствием большого банковского счета.

Несколько лет назад я проводил исследование, посвященное ощущениям счастья, и обнаружил, что никакой корреляции между чувством счастья и доходом не было. Кроме того, те, кто обладал более высоким доходом, были менее уверены в своем финансовом положении, чем те, кто зарабатывал меньше. Важно понять, что уверенность укореняется во всех сферах жизни. Эти стратегии могут применять и в ситуациях, связанных с финансовой уверенностью.

Каждый финансово уверенный человек, с которым я работал или

учился, имел особое мнение, стратегию и поведение применительно к финансам. Все они обладали чувством достаточности, но в своем подходе главную роль отводили деньгам. Один из работавших со мной тренеров отдавал церкви треть своего дохода каждый месяц. Эта сумма автоматически изымалась с его счета и не учитывалась в финансовых расчетах. Он начал так делать, когда имел весьма скромный заработок, и продолжал на протяжении всей деловой карьеры, даже когда начал зарабатывать огромные суммы. Одной из причин своего благосостояния он назвал менталитет достаточности.

Перед тем как перейдете к главным положениям этой главы, подумайте, сколько вы можете отдать более нуждающимся людям – и как это может помочь вам достичь уверенности в финансах и в жизни.

## **Проверьте свой финансовый термометр**

Сколько вам нужно получать, чтобы чувствовать себя богатым? 10 000 фунтов? 100 000? 1 000 000? Еще важнее: сколько вам нужно, чтобы почувствовать себя абсолютно свободным финансово?

Для многих людей сумма, которую им нужно заработать и сохранить, чтобы теоретически быть финансово свободными, гораздо меньше, чем они думают. Мы редко осознанно пользуемся своим финансовым термометром. Другими словами, не полагаемся на параметры внутреннего понимания того, что такое слишком много или слишком мало денег.

Остановитесь на минуту и ответьте на следующие вопросы:

1. Сколько вы бы мечтали зарабатывать в год?
2. Если бы вы проверили свой баланс на счете завтра, какая сумма вызвала бы у вас эйфорию?
3. Какой заработок за год вы заслуживаете?
4. Какое количество денег на вашем банковском счете было бы дискомфортно большим?

Цифры в ответах на вопросы 3 и 4 должны быть ощутимо выше, чем на 1 и 2. Если нет, советую пересмотреть ваши взгляды на достаток и работу, увеличив тот объем средств, который был бы приемлем для вас.

Если у вас стабильный доход и вы оплачиваете все кредиты, но все равно регулярно волнуетесь по поводу денег, уделите время беспристрастному анализу своего финансового положения.

Великолепный вопрос, которым стоит задаться: «Если с этого момента вы не заработаете больше ни цента, сколько времени вам потребуется, чтобы оказаться на улице?» Примите в расчет все сбережения, предметы

роскоши, которые можно продать, и деньги, которые вы можете одолжить у семьи и друзей. Если в итоге это критическое время составит три месяца и более, маловероятно, что вы вообще окажетесь на улице. Вспомнятся навыки, знания, опыт и знакомства, чтобы найти новую работу. Этой информацией закладываются основы вашей финансовой уверенности. Если вы не собираетесь связываться с большими рисками, вряд ли останетесь без копейки, так что можете рассматривать свои проблемы более объективно.

## **Тратьте меньше, чем зарабатываете**

А вот и номинант на звание самого простого приема этой книги. Может, это нетрудно понять, но, оказывается, весьма непросто применить. Полезно будет спросить себя: знаете ли вы разницу между суммой еженедельно заработанных и еженедельно выплачиваемых денег? Один успешный финансовый консультант недавно поведал мне, что очень малое количество людей знают отношение расходов к доходам. Даже те, кто зарабатывает много, склонны испытывать денежные трудности из-за невнимательности к элементарным вещам.

Если вы уже взяты в плен современной культурой «купи сейчас, плати потом», время поменять формулировку. Вместо того чтобы спросить: «Как мне купить этот наряд/телефон/ машину и т. п.?», поставьте вопрос так: «Каким будет наилучший образ, который я могу себе позволить с моим доходом?» Контроль над тратами не означает, что вы откажитесь от удовольствий; скорее всего, произойдет обратное. Вскоре вы увидите, что с большим вниманием к тратам вы сможете позволять себе удовольствия и излишества, которых не позволяли раньше.

(В конце книги, в разделе «Дополнительная литература», есть ссылка на сайт замечательного эксперта по экономии бюджета — с отличным разделом, который поможет вам научиться экономить.)

## **Создайте денежную машину**

Один из лучших способов увеличить финансовую уверенность — создать систему, которая поможет расти вашим накоплениям. Один из наиболее популярных методов распределения активов — метод «трех корзин». Он гарантирует сбалансированный подход к сбережениям и инвестициям, а также помогает увеличить свои финансовые активы.

Из всех выделенных денег вы создаете три «котелка», в которых

располагаете свои средства.

### **«Корзина безопасности»**

Сюда вы вкладываете неприкасаемые средства. Такие вложения не будут очень прибыльными, но в долгосрочной перспективе ваш доход увеличится. Первым должно быть именно такое вложение.

Обычно к таким вложениям относятся:

- Наличные (на срок от 2 до 6 месяцев)
- Пенсия
- Страхование жизни
- Облигации с фиксированной ставкой
- Государственные инвестиции
- Ваш дом

### **«Корзина роста»**

Место, куда вы помещаете деньги с перспективой роста. Такие вложения способны принести большую прибыль, но сопряжены с большим риском. Гарантий прибыли в инвестициях, рассчитанных на рост, нет.

### **«Корзина прихотей»**

Здесь находятся материальные ценности, которые просто очень хочется иметь. Дом на берегу моря, VIP-ложа в любимом месте проведения спортивных мероприятий, вторая или третья машина. В общем, то, что вам, по большому счету, не нужно – но очень хочется.

В начале процесса инвестирования вам, скорее всего, захочется распределить около 40 процентов инвестируемого капитала в «корзину безопасности» и разделить оставшееся между корзинами «роста» и «прихотей». Не забывайте: чем больше денег находится в «корзине прихотей», тем меньше будет ваш доход.

Если вы представитель старшего поколения, вам не захочется рисковать, вложив больше в «корзину безопасности»; если же вы молоды или ведете более азартную игру, возможно, снизите долю «корзины безопасности» до 30 процентов.

Следующий шаг – определиться с наиболее подходящим для вас распределением в инвестировании и, прибегнув к помощи независимого финансового эксперта, решить, куда вкладывать деньги.

## **Подведем итоги**

Высокие зарплаты и большие банковские счета не гарантируют уверенности. Однако по мере развития чувства уверенности в других сферах жизни перед вами откроется великолепная возможность уберечь себя от финансовых затруднений, которые делают затруднительным достижение высокого уровня уверенности в себе.

Индустрия финансовых услуг наводнена советами о том, что необходимо быть уверенными и мыслить проще. Решающий фактор, игнорируемый большинством экспертов, заключается в том, что ваш доход и финансовая уверенность – прямое отражение ваших взглядов на деньги и отношения к ним. Позвольте проиллюстрировать это примером, почерпнутым из разговора тренера с клиентом.

Тренер уже какое-то время работал с очень успешным бизнесменом из Лос-Анджелеса. Однажды тот попросил о срочном тренинге. Он спрашивал совета, как можно было бы убедить жену в важности сделки, за которую он хотел взяться. Объяснил, насколько важна эта сделка, но, в случае неудачи, она могла бы подвергнуть опасности весь его бизнес. Его жена не понимала этого и угрожала разводом. На некоторое время тренер был захвачен историей, но потом остановил рассказ, спросив: «Если бы вы с этого момента не смогли заработать больше ни цента, сколько бы потребовалось времени, чтобы вы оказались на улице?» Клиент задумался и ответил: «Семь лет». Копнув глубже, тренер выяснил, что клиент располагал средствами, исчислявшимися несколькими десятками миллионов долларов.

Этот пример помог мне осознать, что финансовая уверенность не зависит от нашего банковского счета. Наоборот – нужно развивать уверенность, чтобы достичь благосостояния.

## Станьте лучшим в мире экспертом

*Вы должны быть уверенным в своих способностях и достаточно жестким, чтобы добиться успеха.*

Розалинн Картер, супруга президента США Д. Картера, одна из популярнейших первых леди государства

*Самоуважение, самоконтроль, самопознание: вот чем обретается власть над жизнью.*

Альфред Теннисон, английский поэт сентиментального направления

*Доверьтесь себе. Вы знаете больше, чем вы думаете.*

Д-р Бенджамин Спок

*Ваше отношение, а не ваши способности, будет определять вашу высоту.*

Зиг Зиглар, писатель, специалист в области сетевого маркетинга

*Талант может вознести вас на вершину, но, чтобы остаться на ней, вам нужен характер.*

Уильям Блейк

Мои первые шаги в тренинге и консультировании были неуверенными и нервными. Малый возраст и недостаток формального образования заставляли меня трепетать перед коллегами и клиентами. Нужно было постоянно притворяться, пока я наконец не стал таким же. Мало кто сделал больше для моего развития в те дни, чем Патрик Хейр. Он был не только одним из самых умных и проницательных людей, которых я когда-либо встречал, но и одним из самых уверенных в себе. Прекрасно демонстрировал, что несет в себе настоящую уверенность. Я с удовольствием представляю вам один из самых ценных приемов достижения уверенности от Патрика Хейра, который когда-либо осваивал и использовал.

Метод идеально подходит для случаев, когда нужно быстро ответить на вопрос. Метод поможет вам оставаться спокойным, выглядеть уверенным и надлежащим образом ответить на вопрос. Как только поймете алгоритм действий, строго следуйте порядку, описанному в этой главе. Когда

освоите этот метод, то выработаете его собственную вариацию.

Прежде чем представить алгоритм, я должен предупредить еще об одном. Некоторые используют эту методику для того, чтобы стать невероятными лгунами. Метод создан не для этого, и, хотя он поможет в непринужденной импровизации, однажды вас выведут на чистую воду. На тех встречах, где вы столкнетесь с фактами, статистикой и цифрами, лучше скромно сказать, что вам нужно свериться с информацией, чем действовать вслепую. Стратегия «ведущего мирового эксперта» лучше действует в ситуациях, когда вас спрашивают о личном мнении или когда ответ на вопрос вы знаете, но не можете вспомнить.

### **Совершите зрительный контакт и подойдите на шаг вперед**

В ситуациях, когда люди нервничают или находятся в затруднительном положении, их естественная физиологическая реакция – отойти на шаг назад. Движения глаз также выдают нервозность. Понимание этого поможет лучше освоить первые два этапа нашей стратегии. Если хотите ответить на заданный вопрос так, как ответил бы эксперт с мировым именем, вам необходим полный и расслабленный зрительный контакт с вопрошающим. Старое, но действенное правило гласит, что для хорошего зрительного контакта «глаза в глаза» смотреть нужно на переносицу собеседника.

Когда собеседник закончит задавать вопрос, встаньте к нему чуть ближе. Например, если я представляю себя группе людей и один из них задает мне вопрос, я делаю полшага вперед по направлению к нему. Если вы находитесь на встрече, где все сидят, можно слегка наклониться в сторону спрашивающего.

Это движение посылает скрытый сигнал того, что вы уверены в своем ответе. Важно при этом не перейти границу личного пространства собеседника, чтобы не создать впечатления чрезмерно настойчивого человека.

### **Поблагодарите людей, потому что вы эксперт**

Я уверен, что вы были в ситуациях, когда на заданный вопрос ваш внутренний голос повторял «о, нет!», сопровождая это развернутым внутренним монологом. Естественно, это очень мешает ответу и отражается на лице. Таким образом, третий прием из арсенала ведущего

мирового эксперта заключается в том, что спрашивающего нужно поблагодарить за вопрос. Это действует вне зависимости от того, насколько сложным он был или насколько негативно настроен собеседник. Еще лучше метод действует, если сопроводить его мягкой и искренней улыбкой.

Нет ничего неправильного в том, чтобы поблагодарить людей за вопрос по теме, в которой вы являетесь мировым экспертом. Ведь так оно и есть? Когда мы обучаем этой методике группы, то настаиваем, чтобы люди использовали именно эти слова; однако в реальной жизни вам потребуется слегка ее подкорректировать. Говорить своему финансовому директору, что вы мировой эксперт в составлении бюджета, – не лучшее решение. Вместо этого можете сказать, что это сфера, в которой вы недавно начали разбираться и которой увлечены. Разумеется, если вы эксперт, думаю, нормально заявить об этом. Уверенные люди не скромничают безосновательно.

### **Поделитесь тремя вещами**

Существует множество мнений, почему число «три» имеет такое большое значение. Некоторые относят это к скрытой связи тройки со Святой Троицей. Другие связывают с представлением о том, что мозг состоит из трех секторов (что является устаревшей информацией). Как бы то ни было, «три» – это мощное число; во время вынесения экспертной оценки – единственное, которое понадобится. С этого момента вам надо знать о чем-либо только три вещи.

Отвечая и улыбаясь, делая небольшой шаг вперед и благодаря за вопрос, скажите собеседнику, что есть три вещи, которые необходимо знать. Подчеркните это жестикующей.

Теперь настало время поделиться ответом. Отвечайте на вопрос коротко и ясно. Тренируясь, не готовьтесь к ответам заранее. Метод позволяет отвечать без подготовки, так что следите за тем, что говорите. В реальной ситуации подготовка не возбраняется; метод задуман для того, чтобы вы показали свою компетентность.

Подчеркивайте сказанное, загибая по одному пальцу после каждого ответа. Это обеспечивает последовательность ответов.

И напоследок я всегда рекомендую начинать ответ с трех пунктов. Если же вы подумали, что двух будет достаточно, после их перечисления скажите: «Я думаю, достаточно двух важных вещей» – и остановитесь. Если же хотите добавить что-то еще, сделайте это и остановитесь;



удостоверьтесь, что зрительный контакт не прекратился, и не меняйте жестикуляцию.

## **Подведем итоги**

Чтобы резюмировать сказанное, приведу пример из одной недавней встречи с моим клиентом.

**Клиент:** Ричард вы не могли бы рассказать, что прежде всего нужно иметь в виду руководству, чтобы обеспечить проекту успех?

**Я:** *[Держа зрительный контакт с собеседником и делая маленький шаг вперед.]* Прекрасно, что вы задали этот вопрос, поскольку я специализируюсь на помощи руководителям. Иметь в виду нужно три вещи *[держа три пальца вверх]*. Во-первых, насколько бизнес-проекты связаны с планированием *[загибая один палец]*. Во-вторых, нужно помогать группам поддерживать контакт между сессиями *[загибая второй палец]*. В-третьих, и это главное, нужно удостовериться, что каждый член команды руководителей в каждом решении пользуется новыми моделями поведения.

Эти ответы привели к еще одной полезной дискуссии о нашей помощи этому клиенту. Я не был хорошо подготовлен к такому вопросу, но сам процесс обсуждения помог активировать те знания по предмету, которые у меня имелись.

Примеры, которые я приводил на протяжении главы, были связаны с работой; их же можно использовать в любой другой сфере. Метод «мирового эксперта» всегда поможет выбрать оптимальный ответ.

## Уверенность в конфликте

*Только будь тверд и очень мужествен и тщательно храни и исполняй весь закон, который заветал тебе Моисей, раб Мой; не уклоняйся от него ни направо, ни налево, дабы поступать благоразумно во всех предприятиях твоих.*

Иисус Навин 1:7

*Храбр не тот, кто не чувствует страха, но тот, кто побеждает его.*

Нельсон Мандела

*Победителя от неудачника отличает то, как он реагирует на новый поворот судьбы.*

Дональд Трамп, бизнесмен, писатель

*В вековой борьбе между популярностью и принципами только те достойны признания потомками, кто готов пасть за свои убеждения.*

Джеральд Р. Форд

*Никогда не позволяйте страху помешать вам.*

Бейб Рут, бейсболист

Можете ли вы сказать, чем для вас является конфликт? Это – ключевой вопрос для выработки уверенности. Люди по-разному воспринимают его. Для одних перепалка или разговор на повышенных тонах за обеденным столом или полноценный скандал на заседании совета директоров – не более чем выпуск пара, не воспринимаемый серьезно. Проверка и налаживание адекватного ощущения конфликтности необходима.

Это также важно для выработки собственной внимательности к тому, насколько справляются с конфликтом остальные. Если вы чувствуете дискомфорт, то, скорее всего, вступите в разумные дискуссии, которые только вами будут восприниматься как конфликт. Мой бывший коллега имел привычку регулярно звонить мне, спрашивая, упоминали ли его в обсуждениях, которые я расценивал как конфликтные. Ответ почти всегда был «да», но его уверенность и комфорт во время конфликта были таковы, что дискуссия должна была стать долгой, громкой и эмоциональной, прежде чем начинала восприниматься им как конфликт. До той поры это

был просто разумный разговор.

До наступления такого этапа дискуссии в конфликте требуется спокойная и тихая уверенность. Даже если момент требует повышения голоса или жесткого ответа, внутри вы должны оставаться спокойными. Это уверенное состояние сохранит ясность мышления и позволит легко пользоваться методами, описанными в этой главе. Вы будете способны управлять конфликтом – или выйти из него в подходящий момент. Позитивный конфликт должен заканчиваться изменениями к лучшему. Речь может идти о нахождении правильного решения, изменении отношений или повороте хода действий.

Конфликт ради конфликта редко имеет здоровую природу. Втягиваться в него имеет смысл только при возможности здорового исхода событий, даже если на данный момент ничего хорошего вы от него не ждете.

### **Сделайте конфронтацию вашим выбором**

Существуют две главные причины, по которым люди не выходят из конфликта. Первая – они расценивают уход от конфликта как слабость. Вторая заключается в том, что, втянувшись в конфликт, можно попросту забыть, что из него можно выйти.

Выход из конфликта может потребовать иногда даже большей выдержки, особенно если вы эмоционально вовлечены в него или подверглись несправедливым нападкам. И здесь очень важно понять, что существуют варианты действий, при которых вы не измените своим принципам – и покажете свою силу, а не слабость.

Полезно ответить на вопрос: «Почему я должен продолжать конфликтовать?» Определение причины конфликта – это поворотный этап в построении уверенности. Например, если на рабочем совещании ваш коллега перекрикивает вас или несправедливо критикует, прежде чем ответить ему, задайтесь этим вопросом. Если ответом будет необходимость защиты вашей репутации или чести команды, отвечайте должным образом. Если же хотите ответить оппоненту, просто чтобы показать другим, что он идиот, то нейтральный ответ в духе: «Конечно, я считаю, что вы не правы, но не хотел бы сейчас в это углубляться», будет более действенным. Если противник продолжит нападать, то просто покажет, что им движет неудовлетворенное эго.

### **Возьмите на вооружение повадки победителя**

Ваша физиология в конфликте говорит о вашей силе и уверенности. Она помогает мыслить яснее и включать механизм «бей/беги», который активизируется, когда кажется, что вас атакуют. Ниже приведены три метода для того, чтобы привести тело в правильное положение.

## **Дыхание**

Дышите медленно и глубоко. Удостоверьтесь, что дышите из самого живота. Естественная реакция организма на конфликт – увеличение частоты и снижение глубины дыхания. И вам нужно этому противостоять.

Замедление дыхания поможет мыслить яснее и сохранять спокойствие. Вдыхайте и выдыхайте на счет «восемь» – это помогает отрегулировать дыхание.

## **Зрительный контакт**

Зрительный контакт должен быть спокойным и расслабленным. Следите за тем, чтобы мимические мышцы вокруг глаз не напрягались. Не тарашьте глаза. Смотрите оппоненту в переносицу. Если нужно на мгновение отвести взгляд, посмотрите за спину оппонента или в сторону. Не опускайте взгляд. И не моргайте слишком часто.

## **Оставайтесь сосредоточенным**

Тем, кто чувствует в конфликтах дискомфорт, хорошо знакомо чувство небольшого головокружения, растущее по мере напряжения. Как будто вы теряете равновесие. Во время столкновения сосредоточьте внимание на мышцах живота. Представьте тяжелый груз в центре тела, который придает вам устойчивость. Также полезно сконцентрироваться на точке соприкосновения ног с полом. Эти простые способы помогут вам оставаться спокойным и контролирующим ситуацию даже в самых острых случаях.

## **Говорите меньше**

В момент, когда вы начинаете эмоциональную тираду против оппонента, лучше все же говорить кратко. Если вы освоили остальные методы из этой главы, будет проще говорить краткими и дельными предложениями. Фразы: «Я не согласен» или: «Это не так», сказанные твердо, не потребуют разъяснений.

Всегда опирайтесь на факты. Ваше влияние на ситуацию снижается каждый раз, когда в споре вы прибегаете к рассуждению или предположениям. Не сбивайтесь, если оппонент начинает «давить» фактами.

Постарайтесь не обращать внимания на оскорбления, даже если другие их используют. Нет ничего более выбивающего из колеи, чем улыбка того, кого пытаются оскорбить. Если ваши противники сквернословят, можно повторить за ними – чтобы дать понять, как они выглядят со стороны, но не пускайтесь в бранные тирады. Чрезмерное использование сниженной лексики вредит доверию.

Говоря меньше, вы будете иметь больше времени, чтобы найти бреши в доводах оппонента и сформулировать надлежащий ответ.

## **Подведем итоги**

Однажды я познакомился с экспертом по конфликтным ситуациям, который советовал подходить к конфликту так же, как Гомер Симпсон относится к пончикам (ммммм, конфликт). В теории я соглашусь с ним, но многим предстоит проделать большую работу, прежде чем действовать таким образом.

Люди, уверенно чувствующие себя в конфликте, берут инициативу на себя и рассматривают противоречия как энергию для решения проблемы. Они точно знают, когда наступает время уйти от нездоровой и бессмысленной конфронтации. Я провел значительную часть жизни, избегая конфликтов на работе и дома, и только недавно осознал, насколько это пагубно для достижения лучших результатов. Я не призываю искать конфликт специально, но если он имеет место или в наблюдении за ним есть смысл – включайтесь со спокойной уверенностью.

В наши дни деловой мир столкнулся с растущим желанием сталкивать сотрудников в острых или проблемных дискуссиях. Для Великобритании, я считаю, это необходимая инициатива. Нам надо отойти от культуры общения, которая приводит к незамедлительным согласиям по любому вопросу – с последующими анонимками или саботированием.

В семье конфронтации неизбежны. И когда они случаются, нужно справляться с ними как можно быстрее. Большинство серьезных семейных разладов происходит оттого, что конфликту позволили разрастись.

## Создавая команду уверенных людей

*В команде не существует «я», но в победе «я» присутствует.*

Майкл Джордан

*Суть в том, что когда люди имеют ясное понимание приоритетов своей организации и команды, в которой работают, и организуют свою работу сообразно этим главным приоритетам, они не только становятся во много раз продуктивнее; они обнаруживают, что у них есть время, чтобы изменить мир.*

Стивен Кови

*Не стоит сомневаться, что маленькая группа серьезных, преданных людей может изменить мир. Воистину. Только так мир и меняется.*

Маргарет Мид, антрополог

*Удивительно, сколько могут сделать люди, если они забывают о своих заслугах.*

Пословица на суахили

*Начало – это собраться вместе. Прогресс – это держаться вместе. Успех – это работать вместе.*

Генри Форд

В своем успехе организации полагаются на команды. В спорте более сильная команда всегда обыгрывает группу талантливых индивидуалов. И на поле боя подразделение добивается конечной цели, только если действует как высокоэффективная команда, в основе которой лежит уверенность в способностях состоящих в ней людей.

Если вы хотите создать уверенную и успешную команду, нужно определиться, что такое команда.

Самое лучшее определение, с которым я сталкивался, звучит так:

«Группа людей с полным набором умений, необходимых для выполнения задания, работы или проекта.

Члены команды действуют с большой степенью взаимозависимости, делят полномочия и обязанности в само управлении, ответственны за коллективный труд и работают в направлении общих совместных целей. Команда становится больше, чем просто группой людей, когда чувство

взаимного долга приводит к успешным совместным действиям, таким образом, выполняя больше, чем способен выполнить каждый из ее членов по отдельности».

[www.business-dictionary.com](http://www.business-dictionary.com)

Определение подчеркивает: чтобы быть командой, нужно иметь общие задачи и цели. Успех каждого члена команды должен каким-то образом относиться к остальным, а конечный результат – быть масштабнее, чем результат, достигнутый без такой взаимозависимости и поддержки.

Если какого-то из этих элементов нет, возможно, вы пытаетесь создать команду там, где это не нужно. Например, группа маркетологов, где каждый работает над своим брендом, может извлечь выгоду от совместной деятельности и обмена идеями. Но едва ли успех одного из них будет зависеть от достижений коллег. Они являются рабочей группой, но не командой.

Это – важная отправная точка. Часто встречаются менеджеры, чья уверенность пошатнулась из-за того, что они не способны сделать рабочую группу командой. Команда – это добровольное и эффективное объединение, не носящее обязательного характера. Прежде чем мы доберемся до способов ее создания, убедитесь, что группе, на которой вы сосредоточили внимание, стоит быть командой.

## **Выработайте общую цель и видение**

Форма, в которой преподнесены общие цели, имеет сильное влияние на чувство уверенности и энергию, которой обладает команда. Стратегические цели важны для дела, но редко вдохновляют и подпитывают энергией.

Важность ясности личных целей подчеркивалась в других главах. Так и команда, обладающая ясностью главной цели, обладает и отличным фундаментом для принятия решений и действия.

Ключевой вопрос здесь: «Почему команда существует и почему кому-то есть дело до этого?» Это не вопрос из серии «Что делать?». Этот вопрос проясняет, что поставить во главу угла: команду или бизнес-функцию. Дайте команде четкое понимание цели – и уверенность вырастет естественным путем.

Вот простой вопрос для определения видения. «Если через 18 месяцев ваша команда пришла к успеху, как вы и ваши соратники узнаете об этом?»

На вопрос надо ответить как можно подробнее. Командное видение –

это путеводитель, благодаря которому у команды появляются ясность и энергия для работы.

## **Создайте позитивную командную культуру**

Командная культура определяет, что приемлемо, важно, правильно, выполнимо, а что нет. Командная этика определяет, как обращаться друг с другом и как вести дела.

Ваш выбор руководителя или лидера должен состоять не в том, создавать командную культуру или нет, а в том, какую форму она примет. Это определяется тем, что вы показываете своим поведением и какое поведение будет поощряться/наказываться. В момент противоречия эти негласные правила всегда будут сильнее декларируемых.

Бессмысленно говорить о культуре честности и открытости, если решения принимаются за закрытыми дверями, а информация дается только избранным. То же произойдет с культурой инноваций, если вы позволите членам команды высмеивать необычные идеи коллег.

Для начала определитесь, какой кодекс поведения вы хотели бы воспитать в команде, затем отдельно опишите приемлемые и неприемлемые модели поведения. Будьте готовы к тому, чтобы подавать остальным пример и создать определенную поведенческую культуру.

## **Дайте вашей команде свободу прийти к успеху**

Насколько ясно для команды понятие успеха? Насколько хорошо отдельные цели помогают людям понять, что такое хорошая, отличная работа? В этом состоит первый шаг в создании уверенности команды в успехе. Этот основополагающий шаг легко пропустить: у меня есть большой опыт работы в организациях, где сообщество менеджеров среднего звена думает, что работает хорошо, если начальство не собирается надрать им задницу.

Вы должны быть готовы отступить и дать людям возможность проявить себя. Делегирование полномочий сложно для менеджеров, в результате страдает уверенность их команды. Четко осознайте разницу между делегированием задания и выработкой подхода. Вы делегируете что-либо на самом деле, только если позволяете людям найти собственный подход к выполнению задания. Даже если они выполняют его не так, как вы, это не означает, что неправильно. Вы должны довериться им.

Мало что вредит уверенности команды так, как слишком рьяный



начальник, который тут же вмешивается, если видит, что люди пытаются выполнить задание своим путем. Если ваша команда работает целенаправленно – согласно общему видению и в рамках бюджета и законов, – будьте достаточно уверенным, чтобы дать людям проявить себя.

### **Подведем итоги**

Если вы находитесь в привилегированной позиции менеджера или лидера коллектива, это великолепная возможность поделиться уверенностью, которую выработали. После того как определились, являетесь вы лидером рабочей группы или команды, надо наладить такую рабочую структуру, которая приведет к успеху.

Даже если ваша организация не занимается выработкой генеральной цели и видения, возьмите инициативу на себя и создайте их для своей команды. Определение и демонстрация командной культуры даст возможность внести свой вклад в общее дело тем людям, которые еще не владеют секретом уверенности.

Уверенность внутри команды всегда работает на ее успех. Технические навыки и тяжелый труд тоже имеют значение, но без чувства уверенности они будут эффективны только на короткое время. Лидерство требует новаторских поступков и подходов.

## Создавая организацию уверенных людей

*Видение – это искусство видеть невидимое.*

Джонатан Свифт

*Лучшее видение – это интуиция.*

Малкольм Форбс

*Мечты могут стать реальностью, если мы обладаем видением, характеризующимся готовностью тяжело работать, желанием совершенствоваться, верой в свою правоту и способностью быть равными членами общества.*

Джанет Джексон, певица, танцовщица, продюсер

*Я понял несколько захватывающих вещей: в основном, что люди действительно хотят помочь друг другу, и если вы предоставите им видение – искреннее и правдивое, – то они заинтересуются.*

Майкл Дж. Фокс, актер, режиссер, писатель

*Для директора приоритет № 1 – это талант. Вы думаете, что это видение и стратегия, но сначала вам нужно найти подходящих людей.*

Андреа Юнг, президент и исполнительный директор компании Avon Products Inc.

Что такое организация? Это – общий термин для группы людей с определенной целью. Цель в бизнесе – обеспечить товаром или услугой и как результат получить прибыль. Но достижение цели и финансовые результаты любого бизнеса зависят от людей. Поэтому во время создания стабильной организации внимание лидера должно быть сосредоточено в первую очередь на людях.

Алексис Боумен, исполнительный директор ВТ Openworld, прекрасно отражает это в своих суждениях о построении стабильной организации:

Решая построить стабильную организацию, лидер должен начать с некоторых фундаментальных вопросов. Существует ли она сейчас или мы все стремимся к ее созданию? Можно ли нащупать то состояние, к которому мы стремимся? Каково ваше определение уверенной/стабильной организации? Знаем ли мы, лидеры, последователи и наблюдатели, как вывести организацию на следующий уровень? У всех

нас очень разные подходы к рассмотрению проблемы, мы по-разному отвечаем на эти вопросы, но я считаю, что, откуда бы мы ни начинали путешествие и каково бы ни было наше видение «уверенной организации», существуют три фундаментальные стратегии, которые помогут в нашем уникальном, трудном, но интересном путешествии – в бизнесе или в жизни в целом.

Для меня уверенная организация – та, которая может продемонстрировать сопротивляемость, способность адаптироваться и капитализировать трудности, превращая их в будущие возможности для роста. В организации есть здоровый и позитивный взгляд на риск; она привлекает и развивает таланты. Уверенность – это не агрессивность в подходах и стратегиях, но дух зрелости, который позволяет пользоваться позитивными вызовами в различных условиях, поощряет расширение полномочий людей ради расширения и развития безопасности. По своей природе уверенные организации не страдают высокомерием. Там нет нарциссизма и самодовольства, но есть четкое понимание того, что организация должна быть вместе со своими акционерами во время всего корпоративного путешествия.

### **Наделите людей полномочиями и собственностью**

Мы много говорим о расширении полномочий в бизнесе. Ключевой момент – это нахождение баланса между наделением людей в организации полномочиями и достижением высоких деловых результатов.

Чтобы действительно дать людям большие полномочия, я считаю, нужно отступить от цифрового мониторинга. Да, мы должны следить за показателями и использовать их в принятии решений, но, ограничиваясь цифрами, мы лишаемся человеческого взгляда на открывающиеся возможности.

Можно помочь людям чувствовать причастность к результату своей деятельности, отойдя от классической нисходящей модели менеджмента. Включение человека в работу команды и отход от нисходящей модели означают, что мы не ограничиваем его действия рамками данных и не пытаемся заставить принимать чужие – и чуждые – решения.

Мир не должен и не вращается вокруг цифр. И, я полагаю, один подход не может подходить ко всем ситуациям. Все мы – люди, поэтому, когда чувствуем, что наша судьба в наших руках, действительно хотим становиться лучше.

Любая организация, в которой практикуется расширение полномочий,

становится более уверенной и устойчивой. Снятие векового противоречия между наделением ответственностью, но не правом собственности, приведет к более уверенной организации. Согласно моему опыту, расширение возможностей и инициатив лучших работников организации – весьма действенная мера для достижения высоких результатов.

## **Инвестируйте в талант**

В создании уверенной организации инвестирование в людей и возвращение таланта – абсолютная необходимость. Учитывая, что почти все хозяйственные операции, рост бизнеса и его развитие требуют участия человека, нет сомнения, что необходимо вкладывать средства и развивать людей, которые будут вести дела сегодня и завтра. Люди приглашаются к участию во всех ключевых проектах – и достигают ошеломительных результатов.

Выйдите за рамки традиционного подхода к созданию топовых компаний. Уделите время анализу сильных сторон своей организации. Если приведенные люди – полные драйва, страсти и горячего стремления к управлению компанией – не показывают результатов сейчас, задайтесь вопросом: почему? Может, потому, что у них нет возможности раскрыться? Инвестируя в этих людей и помогая им войти в роль, вы делаете выгодное вложение. Не ограничивайтесь в выборе: самородков можно найти в самых неожиданных местах!

Помните также, что, когда дело доходит до формирования команды, надо находить баланс между техническими навыками людей и их умением вдохновлять других. Некоторые обладают природным талантом и могут освоить технические аспекты – в очень редких случаях природный талант можно заменить. Как только наберете такую команду, продолжайте вкладываться в них и ставить сложные задачи: чтобы они совершенствовались, насколько возможно. Уверенные сотрудники рождают уверенную организацию.

## **Смотрите вперед и готовьтесь к завтрашним вызовам**

Как часто под конец рабочего дня, когда некогда было и головы поднять, вы обнаруживаете, что так и не успели разобрать гору электронной почты? Мы проводим большую часть времени, решая актуальные проблемы дня, но очень редко планируем свой период наибольшей активности. Завтрашний день порой кажется очень далекой

перспективой. Если мы, как лидеры, создаем такую модель работы, она становится частью корпоративной культуры.

Чтобы превратить организацию в уверенную, необходимо нащупать баланс между долгосрочными и краткосрочными проблемами. Куда мы хотим двигаться? Какова долгосрочная цель? Как отойти от решения мелких вопросов – к решению самой проблемы? Чтобы сделать все это, есть один простой и эффективный способ – освободить немного пространства для того, чтобы выдохнуть и подумать.

Звучит просто, но польза – велика. Если вы дадите людям передышку, это не значит, что они найдут ответы на все вопросы, но выработают гибкость и способность совершенствоваться, выходя за рамки сегодняшних проблем. Что, в свою очередь, создаст более уверенную организацию.

### **Подведем итоги**

Взгляд Алексис Боумэн на то, что требуется для создания стабильной организации, отражает взгляды других прогрессивных бизнес-лидеров. И Джефф Уинер из «LinkedIn», и Клайв Хатчинсон из «Cougar Automation», и другие руководители организаций создают корпоративную культуру доверия и уверенности. В сегодняшнем динамичном мире это очень важно. Организации XXI века характеризуются гибкостью и изменяемостью – исходя из требований рынка.

**Уверенный соискатель**

*Найдите работу себе по душе, и вам больше не придется работать ни дня в своей жизни.*

Конфуций

*Удовольствие от работы ведет к совершенству.*

Аристотель

*Возможности выпадают нечасто. Так что, когда выпадают, нельзя их упускать.*

Одри Хепберн

*Никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня.*

Томас Джефферсон

*Успех не приходит к человеку, человек должен прийти к нему.*

Марва Коллинс, известный преподаватель, работающий по «методу Сократа»

Собеседование – весьма затруднительный и напряженный процесс для большинства людей. Вы не только должны излучать уверенность, но показать навыки и опыт – так, как хочет потенциальный работодатель.

Вы будете обладать большим преимуществом, применяя приемы из главы 23 (об использовании сильных поз). Это отличная подготовка для любого собеседования. Но процесс отбора начинается гораздо раньше. Часть моего исследования заключалась в интервьюировании некоторых уверенных и успешных в таких вещах людей. Хорошие новости: в их поведении есть паттерны, которые просто распознать и применить.

Прежде чем перейдем к приемам успешного собеседования, стоит отметить, что каждый из опрошенных людей обладал уровнем уверенности в себе – от среднего до высокого. Это не значит, что вас не возьмут на работу, если вы не уверены в каждой сфере жизнедеятельности. Просто нужно применить ряд приемов одновременно. Идти устраиваться на работу, имея низкую самооценку по всем параметрам, – заведомо провальное занятие. Как и в любых отношениях, сначала нужно научиться ценить себя – прежде чем это сделает кто-то другой.

Также необходимо определиться, какая роль вам на самом деле

подходит. Многие идут на собеседование, потому что думают, что данная работа им подходит, а не потому, что отчетливо знают, чего хотят.

Если сейчас у вас нет работы, предлагаю раскинуть сети поиска как можно шире, то есть не ограничивать поиски очевидными местами. Взвесьте свои умения и опыт и спросите себя: «Какая позиция позволит мне продемонстрировать умения наилучшим образом?»

Можете пользоваться приемами, которые наиболее часто используются уверенными в себе людьми.

### **Сосредоточьтесь на своих достижениях**

Взгляните на свое резюме. Где содержится самая важная информация? Опыт работы? Адрес? Образование? Теперь подумайте, что ваш потенциальный работодатель считает самым ценным качеством нового сотрудника. Предполагаю, это способность выполнять работу.

Переделайте резюме и сфокусируйте его вокруг достижений. Каковы были результаты вашей деятельности на каждом предыдущем месте работы? Если у вас скромный опыт, сконцентрируйтесь на достижениях в других сферах, например, хобби, интересы, волонтерские проекты. Одна из опрошенных рассказала, что на собеседованиях она чаще отвечает на вопросы о времени учебы в школе, хотя ей уже за 30.

Готовясь к интервью, не забывайте о фокусировке на достижениях. Во время подготовки удостоверьтесь, что в ваших выражениях подчеркивается результат, а не процесс достижения.

Например:

Вопрос: «Можете ли вы привести пример успешного управления командой?»

Правильный ответ: «При управлении командой, заработавшей высшие баллы в работе с клиентами за последние три года, я был гарантом того, что каждому была понятна цель компании и его роль в ее достижении...»

Неправильный ответ: «Я руководил отделом по работе с клиентами три года и был гарантом того, чтобы каждому была понятна цель компании и его роль в ее достижении...»

Небольшое изменение, которое радикально меняет все.

### **Что отличает вас от остальных?**

По большей части подготовка должна состоять в том, чтобы соотнести ваши умения и опыт с желаемой позицией, установить, как ваши личные

качества сочетаются с корпоративными нуждами, и продумать потенциальные вопросы во время собеседования. Однако прием, отличающий твердо уверенных в себе людей, заключается в том, что они фокусируются на отличии от остальных.

Они задают себе такие вопросы:

- Какое сочетание умений, способностей и опыта отличает меня от остальных?
- Что смогу сделать в этой должности я, чего не смогут остальные?
- Достижению каких целей, о которых моя команда/начальство/организация еще не задумывались, я смогу помочь?
- Как я смогу проявить себя – помимо должности, на которую претендую?

Один из опрошенных отличался самым низким уровнем формального образования – но ясным видением того, как сможет проявить себя на любой из позиций. Это сделало его непобедимым во время отбора кандидатов.

### **Что должно случиться, чтобы вас наняли?**

Представьте, что вы набираете людей на желаемую вами позицию. В каком случае вы бы взяли себя на работу? Рассмотрите этот вопрос под разными углами.

- Как должно выглядеть ваше резюме?
- Как вы должны говорить во время телефонного собеседования?
- Как необходимо одеться?
- Как вы должны себя вести во время интервью? (вспомните о сильной позе!)
- Что еще могло бы убедить вас взять кандидата на работу?

Полезно помнить, что процедура найма довольно дорогостоящая. Чем дольше длится процесс, тем выше цена. Работодателям необходимо нанять человека, но им нужно знать, что он точно подойдет. Чтобы соответствовать, недостаточно хорошей подготовки к интервью; нужно чувствовать себя уверенным.

### **Подведем итоги**

Существует несколько процедур отбора, при которых конечный результат гарантированно положительный. Неважно, имеете ли вы работу и ищете новые возможности или нацелены вернуться на рынок труда, –



уверенный подход поможет победить остальных кандидатов. Подойдите к делу энергично и уверенно, и вы произведете впечатление. И начнете новый цикл собственной уверенности.

Активизация уверенности сопутствует процессу отбора на всем протяжении. Вы будете чувствовать себя увереннее, даже если не получите работу. Приемы, которыми пользуются уверенные в себе люди, не отличаются особой сложностью – но, как показывает опыт, весьма эффективны.

## Уверенный руководитель (1)

*Тот, кто не умеет подчиняться, не может быть хорошим командиром.*

Аристотель

*Лучший исполнитель – тот, у кого хватает ума собрать хороших людей для выполнения нужной ему работы, и сдержанности, чтобы не вмешиваться, пока они ее выполняют.*

Теодор Рузвельт

*Самая сильная моя мотивация? Просто продолжать испытывать себя. Я представляю себе жизнь как одно большое университетское образование, которого у меня никогда не было; каждый день я учусь чему-то новому.*

Ричард Бренсон

*Лидерство и обучение не бывают друг без друга.*

Джон Ф. Кеннеди

*Энергия и настойчивость покоряют все.*

Бенджамин Франклин

В бизнесе способность быть уверенным в себе и развивать уверенность в других – главное качество. Если посмотреть на четыре характеристики, которые исполнители дают лидерам (честность, влияние, нацеленность на будущее и профессионализм), все они требуют от лидера настоящей уверенности.

Мне посчастливилось тренироваться, консультироваться и учиться прекрасным ролевым моделям в превосходных организациях. Что и сейчас продолжает меня удивлять в этой индустрии – это скромность, которой обладают лучшие из лучших. Они, как и остальные, сталкиваются с выбором и ходят на мероприятия, не чувствуя уверенности.

Хотя приемы и советы, собранные в этой книге, были взяты у самых уверенных людей, для меня очень важно донести до вас мысли и идеи некоторых из них. Я хочу позволить талантливым людям из мира бизнеса, которых я считаю лидерами, поделиться ими.

С момента знакомства с Мартином Бичемпом, директором по

международным связям «Tesco Bank», я понял, что он был уверен в себе и в своем подходе к бизнесу. Как показали его приемы, это не пришло к нему случайно. Он работает по всему миру, говорит на нескольких языках, но до сих пор считает, что уверенность необходимо развивать. Вот его урок уверенного лидера.

## **Готовьтесь к важным вещам**

Для меня уверенность – это состояние, принадлежащее только мне. Уверенность можно обрести и развить, но сначала ею нужно овладеть. Это знание помогло услышать свой внутренний голос и освободило меня для того, чтобы сосредоточиться на методе, который больше всего соотносится с моим уровнем уверенности: воспитание гибкости через постоянную подготовку.

Чувство подготовленности дарит мне уверенность. Не думаю, что этим я отличаюсь от других. Многие из нас трепещут над возможными вопросами, которые нам могут задать о какой-нибудь строчке в стостраничной презентации. Но по мере продвижения в карьере я понял две вещи.

Понял, что провожу большую часть времени для подготовки, настраивая свое сознание. Например, готовлюсь к большой презентации для закрепления своей уверенности. Но теперь я провожу столько же времени, думая об особенностях своей публики и ее мотивов или о том, как оставаться спокойным, если меня застали врасплох обманчиво легким вопросом. Во время подготовки я активизирую свою уверенность тем, что фокусируюсь на тех случаях, когда был на высоте, – и оцениваю их как обозреватель. Познание себя, а затем фактов – именно в таком порядке – дает мне уверенность для того, чтобы быть эффективным во время этих спланированных мероприятий.

## **Обладайте эластичной уверенностью**

Между такими мероприятиями происходят десятки ежедневных контактов, нужный уровень уверенности в которых может полностью изменить мое состояние. Строго говоря, к таким вещам невозможно подготовиться. И это подводит ко второй вещи, которую я понял: большое значение имеет гибкость моей уверенности – то есть способность плавно замедлить сумасшедший маятник событий, держа ситуацию под контролем. Я добиваюсь этого постоянной подготовкой.

Вот некоторые примеры. Я стараюсь каждую неделю уделять время подготовке нескольких коротких хлестких блиц-речей по наиболее важным вопросам – в случае если встречу с кем-либо из заинтересованных сторон. Держу себя на взводе, сфокусированным на внешней среде – с глазами, открытыми для новых идей. Регулярно читаю эти речи, фокусируясь на небольшом количестве надежных источников, как правило, каждый раз после того, как уложу детей спать, так что это вошло в список моих привычек. Я нахожусь в курсе проблем заинтересованных сторон. Не перехожу грань одержимости, просто делаю из этого рутину. Я обнаружил, что эти простые действия постоянно улучшают мою способность действовать в ситуациях, где требуется гибкость, что делает меня уверенным и усиливает мое влияние.

### **Воспитывайте уверенность в дискомфортной обстановке**

Я осознанно работаю над состоянием уверенности в некомфортной обстановке. Мне нужно знать, что и вне зоны комфорта у меня достаточно ресурсов, чтобы действовать. Я использую свою подготовленность для того, чтобы обрести уверенность: на всем пути построения карьеры я постоянно – целенаправленно – искал возможности для того, чтобы проверить себя вне зоны комфорта. Существуют следующие тактические меры: когда я предполагаю выход из зоны комфорта, надеваю костюм: это заставляет меня быть более внимательным.

Я рассматриваю уверенность только как средство: в этом состоянии моя личная эффективность гораздо выше. Я чувствую себя наилучшим образом вооруженным, чтобы с уверенностью осуществлять руководство; если же моя уверенность дает сбой – быстро восстанавливаюсь.

### **Подведем итоги**

Уверенность Мартина Бичемпа показывает уровень мышления, действующий за рамками ежедневной практики, необходимой для развития уверенности в себе. Он раскрыл основы более масштабного и оригинального подхода к поддержке и развитию уровня уверенности, который требуется на высокой должности в динамичной компании. Самый полезный урок из рассказа Мартина в том, что тренировка состояния уверенности не менее важна, чем подготовка фактов, диаграмм и информации. Его уверенность глубока и неподдельна, но возвращена и

создана рукотворно.

Необычность Мартина заключается в тщательности подготовки. Его опыт не уникален – в том смысле, что подобное может повторить каждый, кто внимательно относится к своему труду. В нашей совместной работе я понял, что он – один из самых проницательных лидеров, которых я встречал. Полагаю, что это – следствие умения, которым он пользуется и которое описано в данной главе. Если вы усвоите его методы, это позволит вашему таланту раскрыться, а окружающим – его распознать.

## Уверенный руководитель (2)

*Человек черпает свою силу не из побед, а из самой борьбы. Именно она помогает ему становиться лучше и сильнее. Когда ты преодолеваешь трудности и решаешь не сдаваться, именно это и есть сила.*

Арнольд Шварценеггер

*Если мы тратим слишком много времени, обдумывая сильные стороны других людей, мы сами становимся слабыми. А вот обдумывая свои сильные стороны, можно стать сильнее самому.*

Саймон Синек

*Многие впадают в депрессию не из-за того, что на них обрушилось слишком много всего, а из-за того, что на них обрушилось слишком мало того, что могло сделать их сильнее.*

Маркус Бакингом, социолог, бизнес-тренер

*Решительность – это острый нож. Он режет аккуратно и ровно. Нерешительность – тупой нож. Он не режет, а грубо надрывает, оставляя за собой неровности.*

Гордон Грэм, писатель

*В тяжёлые времена необходимо помнить о том, что уже достигнуто.*

Мао Дзэдун

Интервью, которое я взял у Рэя Биггза, главы клиентского отдела компании «Sainsbury's», напомнило, как важно бывает сконцентрироваться на том, в чем ты действительно хорош. С того момента, как я прочел книгу Маркуса Бакингема «А теперь исследуем свои сильные стороны», остаюсь сторонником позитивного мышления. Мне кажется, что нужно думать о тех вещах, в которых ты уже хорош, а не о тех, в которых еще не очень. На сайте Бакингема ([www.tmbs.com/](http://www.tmbs.com/)) можно найти интересное предположение. Маркус утверждает, что если на вопрос «Занимаетесь ли вы на работе ежедневно тем, что у вас получается лучше всего?» сотрудник отвечает положительно, то при более близком знакомстве с фирмой выясняется, что компания успешна, продуктивна и лояльна к своим

клиентам.

Бакингом считает, что пора изменить подход и принцип набора персонала, если они основываются на устранении слабых сторон соискателя. Это отличный повод спросить себя: «Строю ли я карьеру, которая основывается на моих сильных сторонах?» Вы можете расширить рамки вопроса, не ограничиваясь только работой: «Позволяют ли вещи, которым я уделяю больше всего времени, активизировать мои лучшие черты и умения?»

Подход Рэя к вопросам лидерства и уверенности не описывается конкретной формулой, однако его стратегии, приведенные далее, применимы всегда – если вы хотите укрепить свою уверенность, будучи лидером компании.

### **Используйте свои сильные стороны в качестве фундамента**

«Мало кто знает, но у меня театральное прошлое. Я закончил университет по специальности «драматическое искусство», а драма, как вы понимаете, построена на общении, на коммуникации. Поэтому неудивительно, что мой стиль работы действительно строится на контактах с людьми. Если мы говорим о проблемах уверенности в себе на высоком бизнес-уровне, можем обсуждать и вопросы самопрограммирования. Чем больше вы общаетесь, тем увереннее становитесь. Чем увереннее в себе вы становитесь, тем больше общаетесь.

Лучший пример самосовершенствования, который встретился мне на пути построения карьеры, помог понять, почему я занимаюсь именно этим и что помогает достичь успеха. Должен признать, я не очень организованный человек; и осознание того, что, несмотря на это, смогу стать успешным, стало своего рода озарением. Я достаточно уверен в себе и в своем мыслительном процессе, чтобы полагаться на инстинкт и случай.

Осознавать самого себя – очень важно. Обдумывать успехи прошлого, определять, что именно помогло достичь намеченной цели. Помнить, в чем конкретно вы хороши и на что способны. При этом нельзя забывать и о тех сферах, в которых вы неубедительны. Я действительно верю, что гораздо полезнее развивать свои сильные стороны, чем пытаться улучшить то, в чем вы менее талантливы. Если вы взглянете на себя объективно, сможете проложить дорогу в карьере – ту, по которой будете двигаться в направлении собственных достоинств, а не слабостей».

## **Выработайте свои стратегические сети**

«Мне интересно быть лидером. Но проблема в том, что я не могу описать, что такое лидерство. Что-то, чем ты занимаешься постоянно, минуту за минутой. Я не думаю, что репутация уверенного лидера складывается из больших событий. Скорее, наоборот. Она формируется за разговором у автомата с кофе, складывается из того, как ты смотришь в глаза людям, которых встречаешь в коридоре, из того, здороваешься ли утром с работниками.

Быть лидером – это уметь доводить дело до конца, и здесь очень важна способность выстраивать правильные отношения, для чего необходимо уметь общаться с людьми. Коммуникация основывается на вере в себя и осознании собственной личности – и укрепляет и то и другое.

Я считаю, что если человек с трудом справляется с должностью руководителя, то дело не в должности, а в тех отношениях, которые он поддерживает или не поддерживает. Работая в компании «Argos», я опирался на сеть стратегий, которую создавал в течение восьми лет в этом бизнесе. Когда перешел на работу в «Sainsbury's», подумал, что это настолько огромная организация, что мне придется отказаться от своей уверенности – в пользу новой сети стратегий. Пока не выстроил ее, не чувствовал своего вклада в работу, не понимал, насколько сам эффективен. Главной задачей было именно построение сети, с помощью которой я смог бы быстро выйти на высокий уровень. Если бы в прошлом я не посвящал время оценке своих успехов и сильных сторон, этот процесс оказался бы гораздо более сложным. Я считаю, что если человек усердно работает, в итоге получит по заслугам. Когда я только заступил на новую должность, уже знал, что приложенные усилия обязательно помогут мне пробиться. Понимал, что вряд ли удастся сразу же почувствовать в себе силы и готовность после вступления в должность, но это чувство неуверенности было «нормальным», пока моя сеть продолжала расти.

## **Пользуйтесь шансами, но только проверенными**

Когда я был чуть моложе, часто претендовал на должности, которые казались слишком высокими и серьезными для меня. Бывало, доходил до стадии собеседования – и уже чувствовал прилив уверенности. Это и есть пример проверенных шансов, которыми надо пользоваться. Более опытные претенденты, скорее всего, даже не стали бы отправлять резюме, если бы понимали, что их шансы настолько низки. Я же просто получал свой опыт



и прилив уверенности в себе. Вы должны быть готовы к риску и к принятию разочарований. Это ведь просто разочарования – и ничего больше.

Если что-то перестает получаться, прекратите этим заниматься и переключитесь на другое. Когда такой подход кажется мне рискованным или непростым, я просто задаю себе вопрос: «А насколько трудно это будет?» Если интуиция подсказывает, что вы справитесь, решайтесь на перемены. Я не верю, что интуиция чаще ошибается, чем оказывается права. Моя карьера пошла в гору, именно когда я начал больше доверять интуиции. Стало очевидно, что и окружающие стали доверять мне больше.

Умение воспользоваться проверенными шансами – это умение признать неудачу и выслушать критику в свой адрес. Очень важно уметь сказать: «Извините, но я ничего не понял» или «Нет, я не согласен, это неправильно». Если вы пока не владеете такими навыками, обязательно нужно их развивать. Если боитесь сказать слово – это неправильно. Лучше сказать и быть не услышанным, чем ничего не сказать. Вы должны иметь свои убеждения – и уметь постоять за них.

Конечно, не все решения, которые вы будете принимать, окажутся правильными, но не забывайте о том, что, если вы научитесь осознанному преодолению себя, окружающие подумают, что вы являетесь экспертом во многих вопросах. А когда люди говорят, что вы – эксперт, вы испытываете эмоциональный прилив, который помогает повысить уровень уверенности. А чем выше становится уровень уверенности в себе, тем легче будет даваться преодоление себя. С этого и стоит начать.

## **Подведем итоги**

Стратегии, служившие Рэю на протяжении 20 лет работы в сфере розничной торговли, должны помочь любому молодому бизнес-лидеру. Вы можете повторить все, что когда-то предпринял он, вне зависимости от того, в какой сфере работаете. Уверенность в вопросах принятия решений и коммуникаций он черпает в действиях и в умении оценивать собственные успехи.

## Уверенный предприниматель

*Праздновать успехи – это замечательно. Но гораздо важнее – замечать свои неудачи.*

Билл Гейтс

*Я не знаю, каковы ключи к успеху, но точно знаю, что ключ к неудаче – это желание угодить каждому.*

Билл Косби, режиссер, продюсер, музыкант

*Время вашего пребывания на этой земле ограничено, так что не тратьте его на проживание чужих жизней. Не позволяйте шуму чужих мнений заглушить ваш собственный внутренний голос. Самое важное – следовать за своим сердцем и своей интуицией. Каким-то образом им изначально известно, кем вы по-настоящему хотите стать. Остальное – вторично.*

Стив Джобс

*Как только вы озвучиваете свои желания или убеждения, вы сразу становитесь первыми, кто их услышал. Это своеобразное послание – как для вас, так и для окружающих. Это повод задуматься, понять, что мысль может стать реальностью. Не загоняйте себя в клетку.*

Опра Уинфри

*Вам требуется 20 лет, чтобы построить свою репутацию, и всего 5 минут, чтобы ее разрушить. Если вы помните об этом, вы будете вести себя осторожно.*

Уоррен Баффетт

Могу с уверенностью сказать, что профессия предпринимателя таит в себе как большие трудности, так и высокие дивиденды. Быть своим собственным начальником – настоящая привилегия, которая иногда сменяется необходимостью стать мальчиком на побегушках для клиентов. Создавать, поддерживать, выращивать свой собственный бизнес – тяжелая задача, одна из самых трудных, с которыми я когда-либо сталкивался. Тем не менее этот опыт я не променял бы ни на какой другой.

В условиях современной экономики в Великобритании было зафиксировано рекордное количество новых частных предприятий. А это

значит: появилось рекордное количество предпринимателей, чья глубинная уверенность в себе подвергнется суровому испытанию. Около 50 % всех частных предприятий терпит крах в течение первых трех лет существования, и, памятуя обо всех купленных домах, семейных доходах и самооценке предпринимателей, которая так часто оказывается на кону, необходимо пользоваться любой возможностью для принятия уверенных решений, которые пойдут на пользу вашему бизнесу.

Как и сказано в этой главе, я считаю, что человек, создающий в наше время собственный бизнес, должен смотреть за рамки сиюминутных финансовых проблем. Чтобы быть уверенным в себе и счастливым владельцем собственного бизнеса, нужно нацелиться на разработку техник, которые помогут двигаться в направлении жизни, о которой вы мечтаете. Лично для меня это очень важно.

Я встречал многих талантливых людей, которые слишком большое значение уделяли тому, чтобы бизнес стал частью их жизни. В итоге доходили до той стадии, когда приходилось отдавать работе каждую свободную минуту – чтобы сводить концы с концами и не работать себе в убыток. Также я встречал тех, кто создавал очень успешный бизнес, но не мог толком насладиться его плодами, потому что времени на семью не оставалось вовсе.

Эта глава вряд ли сможет дать ответ на каждый вопрос, который возникнет у предпринимателя, но в ней вы найдете три стратегии поведения – те, что я так часто встречал у успешных бизнесменов.

## **Определите свою нишу**

Начнем с очень важного момента. Часто, начиная свое дело, бизнесмены пытаются удовлетворить запросы слишком большой аудитории – из-за того, что боятся упустить клиентов, относящихся к той или иной группе.

Вне зависимости от сектора, в котором вы разворачиваете свой бизнес, достичь в нем успеха, не определив свою нишу, будет крайне сложно. Если вы только открываете бизнес, не логично исключать целые категории потребителей из целевой аудитории. На самом деле люди готовы платить деньги за грамотное экспертное мнение и работу в узкоспециализированной сфере, поэтому вы сможете заработать больше, если сконцентрируетесь на чем-то конкретном.

Пример. Представьте, что вам нужно починить протекающую крышу. Вы выходите на улицу – и прямо перед домом натываетесь на два

микроавтобуса.

- Один обыкновенный, белого цвета со следами ржавчины. На боку реклама: «Ремонтная компания – для нас нет слишком сложной или незначительной работы. Починим все! Достойные услуги по низкой цене!»

- Другой микроавтобус, марки «Мерседес», сияет серебристым боком, на котором написано: «Специалисты по ремонту крыши – высокое качество работы настоящих экспертов в деле починки крыш!»

В какую из двух компаний вы обратитесь?

Около 90 % людей позвонят во вторую, несмотря на то что за услуги ее специалистов им придется заплатить больше.

Остальные, скорее всего, обратятся в первую компанию – просто потому, что нет денег, а крышу необходимо починить прямо сейчас.

Какой из этих компаний хотели бы быть вы? Как бы хотели делать деньги (памятуя о том, что главное не оборот, а прибыль)?

Ответьте себе на следующие вопросы, чтобы определить свою нишу бизнеса:

- Что отличает мои товары или услуги от остальных?
- С кем вместе я хотел бы делать этот бизнес (и есть ли у них для этого подходящий бюджет)?
- Что мне нужно сделать, чтобы удвоить прибыль при том же обороте?
- Как я могу выделиться среди конкурентов?
- Чем бы таким замечательным я мог заниматься, зарабатывая кучу денег и принося пользу окружающим?

## **Не заботьтесь о том, что не нужно**

Чтобы определить свою нишу в бизнесе, необходимо решить, чем и с кем вы точно НЕ хотите заниматься. Для этого нужна уверенность, но сделать это надо. В определенном смысле вы должны быть безжалостны в размышлении на эту тему. Как-то моей клиенткой была женщина, некогда возглавлявшая отдел образования и развития в одной компании. Она решила открыть собственный бизнес в этой же сфере. Когда я поднял вопрос ниши, она сказала, что давно определилась – и собирается развивать свое дело в сфере менеджмента, коучинга и тренинга лидерских качеств среди руководителей среднего и высшего звена. Мне потребовалось некоторое время, чтобы объяснить ей, что все перечисленное не является конкретной нишей: она назвала слишком много всего. Такой подход к делу заставит клиентов видеть в вас работника слишком широкого профиля, тогда как они хотели бы иметь дело с узким

специалистом.

В наше время в сфере розничной торговли процветают именно те предприниматели, которые концентрируются на конкретных группах клиентов. Те же, кто пытается угодить всем, испытывают трудности.

Ответьте на следующие вопросы:

- Какими товарам и услугами я абсолютно точно не хочу заниматься?
- С какими клиентами не хочу иметь дела?
- Каких целевых групп я бы хотел избежать?
- Какие клиенты не должны позволить себе те товары и услуги, которые я собираюсь предоставлять?

## **Сконцентрируйтесь на балансе**

Как-то я присутствовал на семинаре, на котором один экспертный оратор рассказывал восхищенной публике о том, что для того, чтобы стать миллионером, необходимо пожертвовать всем. О том, как он сам не виделся с детьми, пропускал семейные праздники и только работал круглые сутки как одержимый. В тот момент я решил, что, если это единственный способ стать миллионером, я, пожалуй, останусь верным своему стилю жизни, полному радости и комфорта. На самом деле это не единственный способ. Я знаком со многими миллионерами, которые утверждают, что секрет их успеха заключался как раз в грамотном балансе. Это не значит, что им не приходилось усердно трудиться. Это значит, что они не шли к успеху любой ценой.

Кристин Риордэн, ректор и профессор Университета менеджмента штата Кентукки, написала прекрасную статью для журнала «*Harvard Business Review*», посвященную этому вопросу, и назвала ее «Баланс между работой и жизнью» (4 июня 2013 года). В ней она указала три основные стратегии, которые помогут обрести этот баланс:

- Стремитесь к эффективности своего труда, а не к самому балансу.
- Определите для себя, что такое успех в каждой из сфер вашей жизни.
- Сохраняйте контроль.

Внедрите этот подход в свой бизнес-план. Если вы уже открыли свое дело, задумайтесь, постоянно ли вам нужно им заниматься, чтобы быть успешным? По-настоящему уверенные в себе люди знают, что время от времени им необходимо отдыхать. Это позволяет «подзарядиться» и просто не «сгореть» на работе. Убедитесь, что в вашей бизнес-стратегии есть пункт об отдыхе.

## **Подведем итоги**

Индивидуальные предприниматели будут ключевыми элементами новой экономики. Количество частных бизнесменов и работающих на себя людей растет – как и необходимость осознания проблем, с которыми они сталкиваются. Если вы сами предприниматель, понимаете, о чем я. Ежедневно перед вами встают проблемы, решение которых требует определенности и смелости.

Четкое понимание основ уверенности и применение советов, перечисленных в этой книге, поможет вам не сбиться с курса и принимать правильные решения, когда остальные поддаются панике или сомнениям. Три совета из этой главы помогут заложить фундамент того бизнеса, у которого будет шанс выжить и начать приносить свои плоды.

Я желаю вам построить очень и очень успешный бизнес. Честно говоря, жизнь слишком коротка, чтобы создавать просто успешные проекты. Желаю вам воспользоваться шансом, благодаря которому вы сможете прожить именно ту жизнь, о какой мечтаете; своеобразным топливом для нее будет ваш бизнес. Добившись успеха в работе, вы оживете, ощутите уверенность не только в бизнесе, но и в жизни. А если эта работа приносит пользу окружающим, то ваше наследие будет чем-то гораздо большим, нежели просто бизнес.

## Уверенный интроверт

*Я всегда пыталась быть собой. Еще замкнутым ребенком я была способна выйти на сцену и выбраться из своего панциря.*

Бейонсе Ноулз, американская певица, актриса

*Я довольно закрытый человек, но не стеснительна.*

Мэриан Кейз, писательница

*Когда я чувствую себя наиболее производительным и собранным, так это будучи похороненным в коде, в каком-нибудь проекте, доводя до совершенства дизайн. Я – точно интроверт.*

Дэвид Карп, предприниматель

*Ограниченный круг чист.*

Франц Кафка

*Знание говорит, а мудрость слушает.*

Джимми Хендрикс

Существует устоявшееся ошибочное мнение о том, что интроверт – это стеснительный человек. На деле быть интровертом значит совсем другое. Застенчивость – это тревога и нервозность, проявляющаяся в кругу других людей. Интроверт может быть застенчивым, но многие экстраверты также чувствуют беспокойство в чужой компании; они просто реагируют иначе. Говоря проще, интроверт – это некто, воодушевляемый одиночеством; тот, чья энергия, включая энергию психическую, истощается в присутствии посторонних.

Интроверты более всего заботятся о своем внутреннем мире. Они получают удовольствие от размышлений и исследования собственных мыслей и чувств. Избегают социальных ситуаций, так как устают в компании. Это наблюдается и у тех из них, которые обладают хорошими навыками общения. После любого пребывания «в свете», например на вечеринке, им требуется время наедине с собой для «подзарядки».

Когда интроверта, желающего побыть в одиночестве, заставляют проводить время с другими, для него это фактически пытка. Ему нужно побыть наедине с собственными мыслями, а общение с людьми, даже с теми, которые нравятся, делает невозможным столь желанное тихое

самосозерцание.

Интроверты часто бывают интересными собеседниками, хотя разговоры в основном ведут об идеях и концепциях, а не о том, что находит забавным «светская беседа».

Зачем же писать отдельную главу, посвященную уверенности, для интровертов? Если вы задаетесь этим вопросом, вы, скорее всего, не интроверт – и ценность дальнейшего чтения состоит в том, чтобы лучше понять происходящее вокруг. Если же вы, прочитав вступление, сказали: «Да это же я!», то, вероятно, уже столкнулись с проблемами взращивания и проявления уверенности, которые неизбежно возникают у интровертов.

Мифы об интровертах довольно распространены, и, к несчастью, принимаются на веру, особенно во многих сегментах бизнеса. На вас, скорее всего, навесят ярлык застенчивого мизантропа, всегда стремящегося быть в одиночестве и избегающего толпы. Ничто из этого не является истиной, но как продемонстрировать свою уверенность, если это занятие истощает вашу энергию? Многие интроверты, с которыми я работаю, чувствуют, что мир принадлежит экстравертам, и, чтобы ему соответствовать, приходится себя «чинить». Я надеюсь, что достоинства интроверсии еще будут оценены прессой и публичными ораторами, ну а пока – вот три простых способа показать свою мощь без ущерба для «батарейки».

## **Просветите экстравертов**

Я должен совершить признание. Сам я – экстраверт. Более того, мое осознание ценности интроверсии и расположение к ней пришли сравнительно недавно. Мифы слепили меня, как и всех остальных. Я полагал, что от интровертов надо просто отстать, а находясь рядом, вести себя тихо. Помните, интроверты и экстраверты по-разному воспринимают свои собственные слова. Хотя это утверждение может показаться очевидным, его следует подчеркнуть. Тут заключено куда более глубокое различие, нежели обыденное расхождение во мнениях. Большинству экстравертов идея о том, что пребывание в одиночестве может подпитать их психическую энергию, кажется странной. Им самим, чтобы восстановиться и принимать правильные решения, нужно быть в компании. Если вы работаете с группой экстравертов, потратьте минутку на объяснение своей замкнутости. Не ждите, пока на это не останется сил. Слишком часто происходит так, что интроверту приходится растолковывать свою тягу к одиночеству и тишине в неподходящее время.



Помните, экстраверты полагают, что с вами что-то не так – и будут навязывать свои ободрения.

Небольшой порции информации обычно хватает для того, чтобы предотвратить надоедания экстравертов в моменты, когда вам необходимо собраться с мыслями. Воспользуйтесь фразами вроде: «Я немного интроверт, так что после продолжительного собрания предпочитаю провести немного времени в компании самого себя или просто посидеть тихо. Ничего личного и ничего страшного, так что не волнуйтесь, если заметите, что я немного меньше принимаю участие в беседе». Как сказал один экстраверт: «Когда мы не разговариваем, мы и не думаем. И забываем, что к интровертам это не применимо».

Уверенно заявляйте о своей интроверсии – и получите поддержку от товарищей-интровертов в вашей группе.

## **Распределяйте свое время отдыха**

Это никоим образом не книжка по тайм-менеджменту, однако несколько мыслей по поводу планирования могут помочь поднять вашу интровертную уверенность. Одна моя очень замкнутая сотрудница составляет план на месяц. Три недели она посещает встречи, потом организовывает общественные мероприятия и даже устраивает вечеринки по выходным. Но затем обязательно следует неделя, когда она работает одна и избегает каких-либо randevu. Самое трудное для нее – третья неделя, когда ее психическая энергия в таком упадке, что мадам не может работать даже в половину своей обычной силы. Ее социальные взаимодействия становятся куда менее приятными и, скорее, носят принудительный характер.

Для интроверта намного полезнее было бы распределить свои взаимодействия. Если у вас социально-напряженный период на службе, сократите общение вне работы. По возможности оставляйте перерывы между встречами и используйте это время на деятельность, которая поможет вам восстановить силы.

Будьте разборчивы в том, с кем общаетесь – как на работе, так и вне. Окружение постоянно меняется, и, как интроверт, вы можете выиграть от общения с людьми, требующими от вас меньшего в социальном плане.

В общем, планируйте свою жизнь так, чтобы не дожидаться полного истощения ресурсов перед тем, как появится свободная минутка. Поступая наоборот, вы только подкрепляете стереотипы об интровертах.

## **Отдыхайте в больших группах**

Это может прозвучать несколько противоречиво, но времяпрепровождение в большой компании зачастую бывает наименее выматывающим. В тесных социальных группах требуется более интенсивное взаимодействие; в больших от вас ждут меньшего вклада в беседу – соответственно вы дольше остаетесь наедине со своими мыслями.

Недавно я проводил тренинг для 120 человек в организации, где число людей в группах обычно ограничивалось 12. На обеденном перерыве одна из участниц (интроверт) обратилась ко мне и сказала, что ей было очень приятно учиться без постоянной опасности оказаться в центре внимания. Она получила возможность принимать участие в обсуждении в те моменты, когда чувствовала, что ее высказывание ценно, а не просто потому, что надо что-то сказать.

Если ваша работа предполагает посещение сетевых мероприятий, я бы настоятельно рекомендовал организовывать людей в большие группы. Небольшие планерки с традиционными «светскими беседами» невероятно изматывают интровертов.

Даже публичные выступления могут быть более приятными, если на них присутствует большое количество людей. Одна руководительница поделилась со мной тем, что охотнее обратится к группе из 500 человек, чем из 20. Она также упомянула, что предпочитает пребывание на сцене личным разговорам с коллегами, которые приходится вести после выступления.

Каким образом вы можете поэкспериментировать, проводя время в больших группах?

## **Подведем итоги**

Если вы экстраверт и дочитали главу до этого момента – я вам аплодирую. Ваши новые знания будут полезны не только интровертам, с которыми вы общаетесь, но и помогут вам более тонко воздействовать на широкий круг людей.

Если вы интроверт, я понимаю вас: порой кажется, что миром правят экстраверты. От президентов до начальников, они выступают как великие первопроходцы, авторитеты и лидеры. Но будьте уверены: все не так. Помните: то, что вы видите, – это всего лишь поведение; никто и никогда не покажет процессов подготовки и восстановления сил, которые требуются для того, чтобы выглядеть таким образом. К тому же в

интроверсии заключается огромная мощь.

В своей лекции на конференции «TED Talk» Сьюзан Кеин (автор книги *«Тишина: Сила интровертов в мире, который не может заткнуться»*) предложила три названия для действий в мире экстравертов:

«Номер один: бросьте маниакальную идею о постоянной работе в команде. Я хочу, чтобы меня правильно поняли, потому что глубоко уверена, что наши офисы должны поддерживать непринужденный тип общения, такой, знаете, как болтовня в кафе, где люди встречаются по счастливой случайности и обмениваются идеями. Вот это здорово. И экстравертам хорошо, и интровертам. Но в работе нам нужно куда больше свободы, уединенности, автономии. В школе – то же самое. Детей, конечно, следует учить работать в команде, но и мыслить самостоятельно – тоже. Это особенно важно для детей-экстравертов. Им необходимо работать самостоятельно, так как глубокие мысли рождаются именно в обстановке уединения.

Номер два: уходите в пустыню. Будьте как Будда, ищите свои собственные откровения. Я не говорю, что всем сейчас же надо уйти в лес, жить в палатках и никогда ни с кем не разговаривать, но было бы отлично, если бы мы заглядывали внутрь себя немного чаще.

Номер три: хорошенько оцените то, с чем идете по жизни – и почему вы это тащите с собой. Экстраверты, у вас ведь тоже, наверное, в багаже немало книг. Или, может быть, там бокалы для шампанского или даже парашют. Что бы это ни было, я верю: эти вещи вы демонстрируете при каждой возможности, дабы оделить окружающих своей энергией и радостью. А вы, интроверты, будучи собой, вероятно, отчаянно защищаете то, что у вас в чемодане. И это нормально. Но изредка – хотя бы изредка, – надеюсь, вы этот чемодан открываете, чтобы показать его содержимое, потому что миру необходимы и вы, и ваш жизненный багаж».

## Уверенная и авторитетная личность

*Легче выиграть, когда все хотят, чтобы ты победил.*

Рэнди Комисар, профессор, консультант в области предпринимательства

*Жизнь, прожитая в страхе, прожита наполовину.*

Испанская поговорка

*Если вы намерены произвести внедрение, вы должны обладать воображением. Вам нужна простейшая версия идеи – такая, которая естественным образом прорастет в разуме субъекта. Это тонкое искусство.*

Из сценария фильма «Начало»

*Каждое произносимое слово должно быть подобрано с заботой о людях, которым предстоит его услышать и на которых оно повлияет, ведя к добру либо ко злу.*

Будда

*Мудрые говорят, ибо им есть что сказать. Дураки – лишь бы сказать хоть что-то.*

Платон

Если вы когда-то мечтали обрести уверенность, чтобы попросить то, чего хотите, или избегали переговоров из боязни, что не добьетесь желаемого, – эта глава для вас.

Хэyder Имам, мой бывший коллега – весьма своеобразный и вдохновляющий человек, – является к тому же экспертом в области манипулирования. Он – автор книги «Прямая дорога к «Да» и ваш тренер на следующие несколько страниц.

...Как по мановению руки, исчезли динозавры и установился новый мировой порядок. 185 миллионов лет правления грубой силы и хитрости исчезли в одночасье, уступая дорогу все смягчающейся, разнообразной и взаимозависимой экосистеме. Я уверен, что подобный переход осуществляется и в том, как мы взаимодействуем с людьми, влияем на них и достигаем успеха на работе и дома.

Да-да, может быть, звучит высокопарно, но, как сказал Боб Дилан:

«Времена меняются». Слава богу, для тех из нас, кто тих по натуре, «иметь влияние» больше не значит орать громче всех, быть самым широкоплечим мужиком или самым изворотливым хитрецом. Теперь мы в курсе, что такое поведение, типичное «уолл-стритовское», нестабильно и опасно – как для нас самих, так и для окружающего мира.

Так каков новый путь? Последние научные исследования удивили некоторыми парадоксами: например, в гонке за успехом хорошие парни финишируют первыми. И последними. Такая отбраковка, собственно, и есть ключ к успеху. А еще то, что наши идеи в большей степени являются навязанными извне, а не продуктами нашей собственной выдумки. Итак, вот три моих любимых урока по манипулированию, которые, уверен, послужат и вам.

### **Кормите свое окружение, но не перекармливайте**

В сегодняшнем взаимозависимом мире разве не должны мы присматривать друг за другом больше, чем когда-либо, дабы осознать наши устремления? Однако многие, вследствие великодушного поведения, нередко получали нож в спину, повышая недостойного человека. После чего решали: «Довольно быть мистером «Славным малым!». Но даже если надеть маску «Минга Беспощадного», надолго эффекта не хватит, ибо, как известно, притворство неудобно и утомительно. Ах, если бы добрый приличный человек мог удержаться на вершине! Но знаете, оказывается, так бывает.

Адам Грант, ведущий профессор Вартонской бизнес-школы, опубликовал исследование, подтверждающее вышесказанное, в книге *«Бери и Отдавай»*. В своей работе он выделяет три вида, или «типа» людей в соответствии с их поведением: «дающие», «подстраивающиеся» и «берущие». «Дающие» действуют по природной щедрости души, выполняя просьбы людей из своего окружения. «Подстраивающиеся» – исходя из принципа «услуга за услугу», поддерживая баланс между сделанными одолжениями и собственными запросами. «Берущие» живут эгоистическими интересами, оценивая, какую пользу можно извлечь из окружающей системы. Грант исследовал, насколько успешным является каждый тип в своей организации или области, и пришел к следующим выводам:

1. «Берущие» стоят на нижней ступеньке карьерной лестницы. Отношение к делу по типу «человек человеку волк», сокрытие информации и забота лишь о собственных интересах в долгосрочной перспективе

приводят к презрению со стороны окружающих.

2. «Подстраивающиеся» попадают в середину лестницы успеха: жнут то, что сеют.

3. «Дающие» также оказываются в самом низу лестницы. Постоянное выполнение чужих просьб, сопереживание и возведение интересов других во главу угла приводят к меньшей продуктивности и успешности.

4. «Дающие» оказываются на... верхушке карьерной лестницы. Что-о?

Невероятно, но исследование Гранта показало, что хорошие парни выигрывают. Наконец-то! Как же так? Все довольно просто. Хотя оба подвида «дающих» альтруистично «подкармливают» коллег, друзей, поставщиков и даже конкурентов, неуспешные перебарщивают. Они проявляют чрезмерное сопереживание, доступность и застенчивость. Будучи слишком включены в переживания других, отдавая им массу времени, неуспешные «дающие» забрасывают собственную работу, так как слишком скромны, чтобы попросить о том, что им нужно. А это – верный путь к тому, чтобы оказаться на последнем месте. Успешные «дающие» сочувствуют, в ограниченном количестве, просят о том, что им необходимо, и, хотя щедры на услуги, к своему времени относятся бережно.

- Каждые несколько недель просматривайте список контактов или телефонную книгу, чтобы напомнить себе, кто в действительности составляет ваше окружение.

- Делайте пометки, чтобы понимать, что необходимо тем, с кем вы общаетесь: каковы их желания, хобби, интересы, проблемы, тревоги, возможности. Что нужно их близким?

- Расписывайте эти «пятиминутные одолжения» на час или два каждую неделю – и выполняйте разом, не по отдельности.

## **Судебный запрет**

Многие люди проводят жизнь в постоянном страхе показаться некомпетентными или назойливыми. Я думаю, это произрастает на почве страха быть отвергнутым. Так как человек – социальное существо, изоляция для него – смертный приговор: в целях биологического самосохранения нам предписано оставаться в хороших взаимоотношениях с людьми. Мы склонны просить что-то как можно меньше, как можно реже – и с низкими ожиданиями, чтобы не разочаровываться в случае отказа. На деле успешные манипуляторы получают гораздо больше отказов, чем обычные люди, потому что просят чаще – и с большей уверенностью.

Существует трехуровневое упражнение для того, чтобы накачать свои мышцы отказа: они растут с увеличением нагрузки. Цель – намеренно получать отказы в мелочах, чтобы понять, что ваше внутреннее здоровье и самочувствие останутся незатронутыми. Далее следуют примеры, но вы можете заменить их на свои.

**Уровень «новичок»:** в следующий раз, когда будете перекусывать в месте, где соусы подают в пакетиках, вежливо спросите, можно ли еще один получить бесплатно – неважно, сколько их уже есть на вашем подносе.

**Уровень «продвинутый»:** в следующий раз, когда будете в ресторане, вежливо попросите что-нибудь, чего нет в меню, – просто потому что вам вот так захотелось.

**Уровень «мастер»:** когда будете что-нибудь покупать в магазине, попросите дополнительную единицу бесплатно.

Научитесь любить отказ, ибо чем больше отказывают, тем чаще вы просите; а чем чаще просите, тем чаще слышите «да». И кстати, запомните на случай, если когда-нибудь доведется дойти до черты: легче снискать прощение, чем выпросить разрешение!

## **Сначала тяни, потом толкай**

Каждый раз, когда мы пытаемся убедить, склонить или заставить кого-то принять наши идеи, можем ненароком вызвать сопротивление (психологическая упругость – естественный защитный механизм). Особенно это относится к людям, на которых мы не оказываем прямого влияния. А также к подросткам.

Так, чем полагаться на подталкивание, предложение и всякие «почему бы тебе не...», нужно нацеленно «тянуть» – то есть допускать, чтобы оппонент хотя бы немного вкладывался в идею, чтобы отчасти она принадлежала и ему. Как только он четко выразит ход своих мыслей, почувствует большую охоту ей следовать.

И еще: избегайте фраз вроде: «Вот, что я думаю, мы должны сделать...» или: «Могу я поделиться с тобой своими размышлениями на тему (...) и рассказать, почему, я думаю, для нас это будет лучше всего?» Словом, всего, что предполагает «продажу» ваших идей.

Вместо этого попробуйте поделиться своим представлением о желаемом результате, например: «Скорей бы возглавить команду по финансовым проектам...» или: «Мне не терпится поехать в чикагский офис, чтобы наладить связи и поделиться опытом». А потом можно задать

любой вопрос из приведенных ниже, которые вы можете перефразировать, если угодно:

- Как ты думаешь, как мы (ты, подразделение) сможем от этого выиграть?
- Как применить это на практике?
- Как это все должно повернуться, чтобы ты стопроцентно принял участие?
- Как бы ты преподнес это своей команде?

Когда услышите ответы, совпадающие с тем, что вы запланировали, проявите интерес и продолжайте прощупывать почву. Если слышите глухой отказ, согласитесь с мнением оппонента и задайте вопрос снова; но на этот раз делайте упор на сослагательное наклонение – так, чтобы он звучал безопасно, гипотетически.

В тех особенных случаях, когда требуется повлиять на вышестоящих или склонить к чему-то людей с сильно развитым эго, упор на внутреннюю мотивацию всегда даст лучший результат. А уж после вы можете «протаскивать» свои идеи, если потребуется.

## **Подведем итоги**

Заметьте, сколько стратегий Хэйдера кажутся удобными и побуждают вас расширить границы своего влияния. Однажды во время группового собрания он подначивал меня пойти в магазин и попросить что-нибудь бесплатно. Я отказался, заявив, что это, в конце концов, неприлично. И вот, когда остальные вернулись с эксперимента со всякими приятными вещами, которые получили ни за что, я понял, что должен совершенствовать свои навыки влияния.

Когда ваша уверенность укоренится, попробуйте испытать ее несколько более изощренными способами – и наслаждайтесь результатами. Вот краткое обобщение стратегий Хэйдера на тему влияния с уверенностью:

1. Ваш потенциальный успех – это производная от силы вашего взаимодействия с окружающими.
2. Чтобы упрочить свои позиции в коллективе, регулярно и щедро подкармливайте коллег мелкими услугами, но не перебарщивайте с этим.
3. Практикуйте получение отказов.
4. Вместо того чтобы сразу навязывать свои идеи, предложите другому человеку или группе свое виденье результатов всего дела и спросите, хорошо это будет или нет.

Сопоставление своих целей с целями тех, на кого надеетесь повлиять,



поможет преобразить не только результаты совместной работы, но и ваши отношения.

## Уверенный оратор

*Подавление свободной речи вдвойне ошибочно. Во-первых, это нарушение прав слушающих, во-вторых – прав говорящего.*

Фредерик Дуглас

*Попробуйте быть столь же хорошим слушателем, сколь и оратором. Не отдавайте предпочтение только тому, чтобы говорить.*

Дженнифер Линч, американский режиссер и сценарист

*Если некто является хорошим оратором, что подразумевает способность с легкостью отступать от сценария, это свидетельствует о высокой компетентности данной персоны.*

Эми Кади, социальный психолог

*Гораздо легче быть убедительным, если вам небезразлична тема. Найдите в своем сообщении то, что важно лично вам, и говорите от всего сердца.*

Николас Бутман, психолог-консультант по НЛП

*Всегда произносите такую речь, которую сами хотели бы услышать.*

Андрей Седнев, создатель системы «Магия публичных выступлений».

В октябре 2013 года состоялся опрос, показавший, что люди намного больше боятся выступать публично, чем быть погребенными заживо. Результаты этого исследования не уникальны. По итогам такого же опроса в США, проведенного в 90-х годах прошлого века, обращение к широкой аудитории заняло первое место среди фобий. Второе место принадлежало страху смерти. Конечно, из этого не следует, что люди скорее бы согласились умереть, чем выступить на публике, но становится очевидной вся мощь негативного самовнушения, которым большинство грешит перед докладом. В самом деле, даже наиболее уверенные в себе спортсмены и представители бизнеса, с которыми мне довелось работать, считали это самым серьезным вызовом. Так что в этой главе я хочу поделиться некоторыми способами раскрытия вашей естественной харизмы – с тем, чтобы вы выступали уверенно.

Прежде чем выходить на сцену, не лишним будет вспомнить о важности психологических репетиций, описанных в других главах. Если картинки и видео, мелькающие в голове перед презентацией, отображают негативный исход, его вероятность повышается, и вы чувствуете себя совсем худо. Создайте красочное представление о том, что все проходит превосходно – и фокусируйтесь на нем во время мероприятия.

Так же следует знать, что большинство слушателей хотят, чтоб у вас все получилось хорошо. В очень редких случаях присутствующие желают вам провала. Оставайтесь позитивным в своих суждениях о мыслях других людей; это – верный способ взрастить свою уверенность. А вот некоторые стратегии, которые помогут поддержать ее на высоком уровне.

### **Поработайте над жестами**

В ранние годы практики с большими группами я изучал некоторых из самых харизматичных и уверенных ведущих, тренеров и ораторов в мире. Задача была в том, чтобы выяснить, что помогает им так хорошо удерживать внимание аудитории. Я был крайне удивлен, когда оказалось, что единственной чертой, им свойственной, являлись выразительные жесты.

Это не значит, что вы должны выкидывать экстравагантные коленца, но движения должны быть подчеркнутыми. Например, если вы показываете что-то на наглядном пособии, делайте это быстро и четко.

Чтобы лучше понять, сомкните ладони, а затем разведите руки – расслабленно и медленно. Затем снова сведите – и проделайте то же самое, но быстро и сохраняя напряжение в мышцах. Теперь представьте, что вы использовали эти движения для описания предполагаемого роста вашей компании. Какое из них будет более внушительным? Помните, суть не в том, чтобы гипертрофировать жесты, а в том, чтобы сделать их более выразительными и отчетливыми.

Когда почувствуете, что уверены в своих телодвижениях, начните использовать их, чтобы придать вес ключевым пунктам выступления. Чем больше жесты акцентируют ваше послание, тем более уверенным и харизматичным вы будете казаться. Конечно, не надо гримасничать на каждом слове; подчеркивайте лишь наиболее важные моменты.

### **Держите связь с дружелюбно настроенной частью аудитории**

Один из наиболее частых вопросов, задаваемых теми, кому приходится выступать перед широкой аудиторией, звучит так: «Как достучаться до всех?» Ответ в том, что не надо стучаться. Не ко всем сразу, по крайней мере.

Когда говорите, обращайтесь в первую очередь к тем, кто хочет слушать. Отыщите улыбающихся людей или тех, что подбадривающе кивают. Установите с ними чуть более длительный контакт, чем с остальными, – 3–5 секунд будет достаточно. Затем распределите свое внимание, дабы найти следующего заинтересованного. В итоге вся аудитория будет вовлечена в энергетический обмен между вами и первыми, вас поддерживающими.

Это простая и действенная техника, к которой придется прибегнуть не единожды. Если вам когда-нибудь доводилось заметить, как двое общаются, будучи в разных концах переполненного бара, значит, вы уже были погружены в энергетический контакт между людьми. Не нужно ждать, пока вам придется выступать перед большой группой, чтобы освоить этот метод. Во время собрания попробуйте осторожно установить связь с теми, кто, как вам кажется, открыт для этого. Сфокусируйтесь на персоне на пару секунд, затем осмотрите все помещение, прежде чем снова установить зрительный контакт. Цель упражнения – привыкнуть к процессу. Когда это произойдет, вы сможете охватить аудиторию любого размера.

### **Ответьте на четыре вопроса, которые есть у любой аудитории**

В 70-х годах прошлого века доктор Бернис МакКарти развивала 4MAT® – новый метод, позволяющий преподавателям учить в предпочитаемом стиле. Его использовали в тысячах обучающих программ более 25 лет – и по сей день мы используем четыре его базовых вопроса для ведения презентации или простого разговора.

Когда готовитесь к выступлению, подготовьте ответы на следующие вопросы в предложенном порядке.

#### **Почему?**

Почему они должны слушать? Почему они здесь оказались? Почему это важно именно сейчас?

Это зацепит слушателей эмоционально. Если пропустить этот вопрос,

как часто бывает на формальных презентациях, люди, для которых «почему» является главным вопросом, попросту отключатся.

## **Что?**

Каковы концепция, идея, информация? Каковы детали, структура? Наиболее ученые и склонные к теоретизированию члены вашей аудитории нуждаются в этих данных.

## **Как?**

Охватите практические стороны. Как это будет работать? Каков план? Деятели из числа слушающих нуждаются в раскрытии этих вопросов. Они будут терпеливы, пока вы разъясняете «почему» и «что», но если вы не дадите им достаточно «как», поднимется настоящий гвалт. Если вы когда-либо после выступления слышали фразу вроде «Все это очень хорошо в теории, но...» – знайте: вы недостаточно проработали «как».

## **Что, если?**

Каковы риски и возможности, сопряженные с этой идеей, концепцией или предложением? Некоторые ваши слушатели предпочитают избегать рисков – и, естественно, захотят знать, подумали ли вы об их нейтрализации. Другие будут сфокусированы на возможностях – и немедленно начнут выдвигать предложения о том, как все должно развиваться и расширяться. Покажите аудитории, что вы учли все это, но постарайтесь не сбиться с намеченного пути, бесконечно детализируя всевозможные «что, если».

Твердо уверенные в себе ведущие и ораторы, как правило, имеют базовую структуру, вокруг которой развивают содержание своей речи. Все это я вам настоятельно рекомендую. Можете пользоваться описанными приемами во вступлении, в основной части или и там, и там. Уделите время тому, чтобы заметить, какое позитивное влияние оказывает структурирование на укрепление вашей уверенности.

## **Подведем итоги**

Самый непреодолимый барьер, встречающийся на пути становления уверенных ораторов и ведущих, – их собственные мысли о публичных выступлениях. Многие считают, что это самая большая проблема, с

которой придется столкнуться. Увидеть абсурдность подобных рассуждений – значит переключиться на уверенное поведение в таких ситуациях. Улучшение ваших ораторских и физиологических навыков окажется простой задачей, когда вы будете рассматривать выступление как нечто несложное и даже приятное.

В других главах книги я поделился некоторыми соображениями о ценности простых дыхательных упражнений и наиболее полного использования вашего вокального потенциала; советую объединить эти знания с тем, что вы почерпнули из этой главы. Вместе они обеспечат вам возможность стать искусным и уверенным оратором.

Когда разовьете свои навыки, я бы рекомендовал выступать перед разнообразными аудиториями. Это спасет от заблуждения, будто вы хороши как оратор только для определенных групп. Как уже говорилось, уверенность универсальна; то же касается речевого мастерства. Единственное, что влияет на способность говорить с определенной аудиторией лучше, нежели с другой, – ваши собственные измышления.

## Уверенный спортсмен

*Люди могут обладать бóльшим талантом, чем вы, но какое оправдание у тех, кто работает больше, чем вы?*

Дерек Джитер, знаменитый бейсболист

*Чемпионы продолжают играть, пока не выигрывают.*

Билли Джин Кинг, известная теннисистка

*Если вы не смогли подготовиться, вы подготовились к проигрышу.*

Марк Шпиц, пловец, девятикратный олимпийский чемпион

*Вы должны взять инициативу в свои руки и играть по своим правилам. В большинстве случаев в главном сете решает уверенность.*

Крис Эверт, знаменитая теннисистка

*Что делать с ошибкой: понять, признать, вынести из этого урок, забыть.*

Дин Смит, американский тренер

Хотя эта глава посвящена людям, занятым в большом спорте, ее уроки будут полезны каждому, кто хочет достичь наивысших результатов своей деятельности. Это могут быть тяжелая ответственная встреча, интервью, важное выступление или любая другая ситуация, требующая особой подготовки.

Спорт – одна из очевидных сфер, где уверенность, а также ее недостаток проявляются особенно ярко. Когда атлеты теряют форму, это часто происходит из-за недостатка уверенности. Неуверенность мешает тренироваться в полную силу. Возьмем профессиональный футбол. Большинство игроков на поле с пяти или шести лет. Профессиональные футболисты тренируются от трех до четырех часов почти каждый день и играют хотя бы раз в неделю. Несмотря на это, большинство игроков проходят период пропуска пасов и не могут совладать с азами игры, как раньше. Такое ощущение, что их умения и энергию высосали. Естественно, дело не в этом, но каждый из нас испытывал чувство, когда просто не можешь делать те вещи, которые мог раньше. Это – полное истощение уверенности.

Эта глава поможет контролировать те психические процессы, которые

могут привести к провалам. Мой опыт работы со спортсменами позволил познакомиться с некоторыми талантливыми атлетами, оказавшимися психически устойчивыми людьми. Применение их методов поможет каждому, кто хочет максимально использовать свой потенциал.

## **Доверьтесь себе**

Грэм Кэррик обладает уникальным взглядом на футбол. Он был талантливым полузащитником и выпускником молодежной академии, аккредитованной клубом «Вест-Хэм Юнайтед». В 20 лет ему пришлось закончить карьеру из-за травм. Он продолжил работу в любимой сфере – и в данный момент является почетным тренером национальной ассоциации «Grassroots». Наряду с тем, что сам – уважаемый тренер, он наблюдает также за расцветом карьеры своего старшего брата Майкла в клубе «Manchester United». Грэм ведет журнал «Student of the game» и недавно получил степень магистра по специальности «спортивный тренер».

Кэррик убежден, что вера в себя – важнейшая часть сохранения уверенности. «Если вы игрок, то знаете, какие ходы получаются лучше всего. Важно вспомнить об этом, когда ваш уровень не так хорош, как бы хотелось. Все люди разные, каждый знает свои сильные стороны. Минимизируйте влияние мешающих вам внешних факторов. К концу спортивной карьеры моя уверенность была на нуле: я не мог заставить тело делать то, что хотел. Понял, что нужно уходить. Часть работы тренера состоит в том, что я беру комплекс упражнений игрока и помогаю сделать из этого основы его игры на поле».

Я согласен с Грэмом, что нужно довериться себе и развитым вами навыкам. Ваше дело – расслабиться до такой степени, чтобы тело делало то, для чего его тренировали. Размышления здесь не помогут.

Во время тренинг-сессии с одним крикетистом он рассказал, что, когда попал в команду Английской лиги, остальные игроки настоятельно рекомендовали ему поменять подход к игре. Попросили изменить манеру общения с коллегами и даже то, как он разминался перед матчами. Дали понять, что в противном случае он просто не останется в клубе. К сожалению, эти изменения негативно сказались на его игре, и он был отчислен из команды по причине низкой результативности.

После наших занятий он все же решил остаться верным себе. Постарался не расстраивать одноклубников и, ссылаясь на привычки, попытался объяснить им, почему ведет себя именно так. Вскоре он вернулся в форму – и смог хорошо проявить себя в матчах. Так что не



забывайте, насколько важно верить в правильность своих убеждений – и не менять их после первой же неудачной игры.

### **Держите в голове общую картину**

Джеймс О'Коннор в данный момент является тренером успешной американской футбольной команды «Орландо Сити». В 2015 году она станет частью MLS (высшей лиги европейского футбола в США), а сейчас является одной из самых известных команд за историю US Soccer League (Американской футбольной лиги). Карьера О'Коннора в Великобритании означена 554 появлениями на поле в таких командах, как «West Bromwich Albion», «Stoke City», «Sheffield Wednesday» и «Burnley». Он также обладатель высшей тренерской квалификации в Европе – UEFA Pro Licence.

Совет № 1 от О'Коннора для выработки уверенности в спорте – сосредоточиться на общем видении.

«Карьерные цели оставались неизменными на протяжении десяти лет. Что интересно, когда я прошел через матчи, на которых был совсем не уверен в себе, начал по какому-то совпадению слишком концентрироваться на малых, менее важных препятствиях. Всегда держите главную цель в уме и спрашивайте себя, помогает ли то, что я делаю, в достижении конечной цели. Этот подход помог осуществить правильный выбор относительно здоровья, физической формы и ментальных установок. Я не достиг всего, чего хотел, пребывая в Англии, но уверен, что сделал все возможное. Сложно представить, скольким людям горько от того, что они не сделали все, что могли, чтобы раскрыть свой потенциал».

Грэм Керрик согласен с этим. Он полагает, что мысль об общей картине помогает справиться с проблемами восприятия: «Если ваша уверенность на низком уровне, значит, вы фокусируетесь на слишком узком сегменте проблем. Слишком сосредотачиваетесь на мелочах и не видите общей картины. Помните о крупной цели. Сосредоточьтесь на пути, который нужно проделать, и целях, которые нужно достичь».

### **Отделите ошибки от остальных событий**

Керрик также считает, что для построения уверенности очень важно отделять ошибки от реальных событий. «Одна из особенностей уверенных людей, с которыми я играл и у которых работал тренером, заключалась в

том, что они всегда ожидают ошибок, размышляют о них. Да, рассматривать их как возможности для обучения необходимо. Неважно, на каком уровне вы играете, когда-нибудь обязательно допустите ошибку. Поймите, что нужно для исправления ситуации, – и перейдите к следующей проблеме, которую нужно решить для продвижения к большой цели».

Джеймс О’Коннор предлагает три простых вопроса для того, чтобы не заикливаться на ошибках:

1. Что нужно сделать, чтобы добиться правильного исхода событий в следующий раз?
2. Чему можно научиться из данной ситуации?
3. Может ли кто-то помочь избежать подобных ошибок в будущем?

Он предлагает задать эти простые вопросы, ответить на них – и оставить ошибку позади.

Если вы годами следите за топовыми игроками, то знаете: в случае совершения ошибки они еще раз намеренно попадают в ту же ситуацию. Я играл против нескольких великолепных игроков, и все они намеренно ставили себя в тяжелые ситуации и рисковали, даже если совершали ошибки. Это скорее подпитывает уверенность, чем является ее следствием. Если вы надолго застрянете в своих ошибках, они сделают вас испуганными и серьезно повредят результатам.

## **Подведем итоги**

Опыт Керрика и О’Коннора дает еще несколько приемов воспитания и развития уверенности в спорте и за его пределами. Их опыт игры, работы и, как в случае с Грэмом, роста до самых вершин профессии сделал их компетентными в проблемах уверенности в спорте.

Мой личный опыт показал, что уверенность явно увеличивает технические навыки. Навык без уверенности не раскроется никогда. Чтобы быть на высоте, нужно также позаботиться о факторах окружения, которые могут повредить результату. Меня регулярно вызывают на работу с игроками, страдающими проблемами со сном или аппетитом. Эти вещи можно исправить, увеличив вместе с тем показатель уверенности и любого другого психического навыка.

Если вам повезло иметь талант, пользуйтесь каждой возможностью выжать из ситуации максимум. Уверенность – важнейший фактор. Сама по себе она не реализует ваш потенциал, но вместе с упорным техническим и физическим развитием поможет достичь профессиональных высот.

## Уверенный комик

*Умный человек практически все находит смешным, чувствительный – практически ничего.*

Иоганн Вольфганг фон Гёте

*Если жизнь не стоит воспринимать слишком серьезно, то смерть тем более.*

Самюэль Батлер, английский писатель, художник, переводчик

*Я отношусь к работе серьезно, но не к себе на рабочем месте.*

Генри Роллинз, рок-музыкант

*Не принимайте себя всерьез. Научитесь не паниковать из-за допущенных ошибок. Ни один человек не может избежать неудач.*

Отец Лоуренс Г. Ловасик, священник, известный миссионер, благотворитель

*Я бесповоротно обручен со смехом, звук которого всегда казался мне самой цивилизованной музыкой.*

Питер Устинов

В мире почти нет работы, для которой нужна такая уверенность, как для того, чтобы выйти на сцену и всех рассмешить. Остроумничать перед кучей народа – по меньшей мере сомнительное занятие. Одним из моих ранних учителей в искусстве держать осанку и иметь харизму был Кевин Черри. Будучи уважаемым бизнес-консультантом, он также является проповедником и артистом самодеятельной комедийной труппы «Хи-Ха». Став профессионалом в этом жанре довольно поздно, может преподавать хороший урок уверенности в данной сфере.

Комик Деметрий Мартин утверждает, что ваша истинная сущность – это вторая вещь, которую о вас говорят другие на работе или на вечеринке. Ну вы знаете:

«– Деметрий Мартин» (первая вещь).

«– Кто?»

«– Ну тот ботаник со стрижкой под горшок» (вторая вещь).

«А, этот...»

Потратьте минутку на то, чтобы проанализировать, что люди говорят

о вас во вторую очередь.

Не важно, какой у вас имидж или маркетинговая стратегия по продаже себя; у вашего окружения или коллег всегда есть собственная «вторая вещь», с помощью которой они вас определяют, – и тут нельзя ничего поделать. Я просто не могу изменить того факта, что я «тот шотландский коротышка».

Но при чем же тут уверенность?

Никто из нас не возражает против некоего периода некомпетентности, с которым сталкиваешься, получая новые навыки, но лишь до тех пор, пока не приходится представлять плоды своего труда широкой публике (будь то презентация, турнир по гольфу или вступление в разговор с незнакомцем). Мы можем ощущать фрустрацию, даже злость, но это ни в какое сравнение не идет с горьким коктейлем разочарования, неловкости и откровенного стыда, которые мы чувствуем, провалившись прилюдно. Сознательно или нет, мы переживаем о той самой «второй вещи», которую создаем. Вот мои примеры из жизни и способы, с помощью которых можно уверенно справиться с подобными ситуациями.

### **Поменяйте свою «вторую вещь»**

Неуверенный ответ на подобные ситуации – тот, от которого можно отучиться. В своей книге *«Учебник Импровизации»* Дебра Франс-Уайт и Том Салински отмечают, что для большинства детей целью является «как можно больше выступлений» – и они часто используют именно этот критерий, чтобы оценить успех, а вовсе не качество выступления. Такой подход определяется как инфантильный. Однако это очень уверенный подход к усвоению чего-то нового.

Мы чаще предпочитаем отсидеться тихо и оценить, получится что-то или нет (особенно на людях). Этот процесс кажется мне крайне неэффективным и способствующим провалу.

Маленькие дети не разделяют наших страхов показаться смешными и глупыми. Это дает им огромное преимущество, когда речь заходит об усвоении нового. Вспомните, когда в жизни вы выучили больше всего и обучение не только не требовало усилий, но и доставляло удовольствие? Так как дети экстраполируют этот процесс на жизнь в целом, они постоянно учатся – вместо того чтобы изнывать от стеснения и сомнений в себе.

Кроме того, это демонстрирует: не «первая вещь» (страх, ступор,

совершение ошибки), а «вторая» подрывает нашу уверенность. Классический шаблон размышлений взрослого выглядит примерно так:

«Он впал в ступор».

«Кто?»

«Ну, ты знаешь, тот, из-за которого все время краснеешь и хочешь еще глубже похоронить себя в пропасти самоедства».

«Ах, этот...»

Звучит знакомо? Значит, самое время поменять описание «второй вещи», потому что это не то, что вам действительно важно, а то, что вы возомнили.

Возможно, было бы глупо с моей стороны предположить, что вы смените ужас на вожеление, просто поменяв названия этих явлений, но это как раз то, что я собираюсь сделать.

Например:

«Она впала в ступор».

«Кто?»

«Ну, та, которая всегда заставляет тебя улыбаться и приводит в творческое настроение».

«Ах, эта – ну, разумеется».

Выделите свои ярлыки для «вторых вещей». Придумайте для них новые названия и протестируйте в ходе психологических репетиций. Возьмите то, что сработает лучше всего, – и тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь.

## **Научитесь чувствовать себя хорошо, когда чувствуете себя плохо**

Если вам приходится общаться с другими людьми, что-нибудь точно пойдет не так. Вы окажетесь не в своей тарелке. Что-то пропустите или неправильно поймете. И это точно вам зачтется.

Воспитайте в себе невосприимчивость к таким моментам, намеренно увеличивая их количество. Для начала найдите обстановку, в которой вас не осудят. Я на первых порах нашел Театр физической тренировки (проще говоря, клоунады), а в дальнейшем оттачивал навыки, выступая с комедийными импровизациями перед аудиторией, которая платила деньги. Дело здесь не в том, что можешь провалиться (хотя некоторые руководители говорят, что не можешь), а в том, что зрители обожают, выражаясь словами Джона Райта из книги *«Почему это так смешно»*, когда вы по уши в дерьме. Это как бы оговоренная часть сделки.

Выберите то, к чему у вас есть способности, но такое, чтобы по мере

обучения пришлось себя ломать и чувствовать неловкость (последнее особенно важно). Это закалит вас на случай, если в действительности придется чувствовать себя «не в своей тарелке».

Для меня этот процесс был сравним с лоботомией, в ходе которой хирургически удалили уверенность и талант. То, что мне недостает умений в какой-то сфере, вовсе не значит, что я должен отказываться от уверенности в себе. Может быть, именно эта «изолированная» уверенность позволяет мне развивать навыки быстрее и менее болезненно.

### **Хватит относиться к себе так чертовски серьезно**

Практикуйтесь в обнаружении смешной стороны каждой ситуации (даже если не разделяете мнение аудитории, управляющего или судьи). Один из безопасных способов потренироваться в этом – спрашивать себя: «Что бы это могло значить?», вместо: «Что это значит?» Это то, чем занимаются наблюдательные комики, когда рассматривают знакомые ситуации со смешных ракурсов.

Приведу пример. Недавно я страдал от прогрессирующей урологической проблемы, которую вовремя не диагностировали и не лечили. Это сильно меня угнетало, влияя на здоровье и самочувствие в целом. Один врач из Восточной Европы оказался моим спасителем, но не в том смысле, о котором вы подумали. Он произвел ряд таких инвазивных анализов, которые многим мужчинам снятся в кошмарах, вставляя камеру в места, где ей бы не надо находиться. Вы уже рыдаете? И что же он обнаружил? Ничего!

Однако его письмо к моему лечащему врачу оказалось поворотной точкой в моем отношении к болезни и здоровью в целом. Слова «Внешние гениталии мистера Черри ничем не примечательны» заставили меня расхохотаться – впервые за последний месяц. На моих друзей в Фейсбуке они оказали тот же эффект.

Как сказал К. У. Медкальф, «серьезное восприятие своих проблем и непринужденное отношение к себе самому» открывает множество возможностей, к которым окружающие неосознанно присоединяются. Улыбка недаром считается одним из немногих универсальных языков.

### **Подведем итоги**

Слово «глупый» на протяжении веков преодолело невероятное путешествие сквозь ряд меняющихся значений. В английском языке

«глупый» изначально не означало «абсурдный», «смешной» – наоборот. Происхождение его восходит к староанглийскому слову, означавшему «счастливый», «блаженный», «везучий» или «благословенный». Затем оно получило значение невинного, не идущего в сравнение. Позже из «детской наивности» слово превратилось в более категоричный, высмеивающий термин, подчеркивающий невежество, слабоумие и идиотское поведение. В этом значении мы употребляем его и сегодня.

Мои уроки по уверенности в комедии можно кратко выразить в трех ключевых пунктах:

- Чувствуйте то, что чувствуете, – и не осуждайте себя за это. Помните, важна «вторая вещь».
- Привыкайте к дерьмовым ситуациям и ведите дела, которые дурно пахнут, как самые обычные.
- Признайте, что все мы нелепы. Большинство наших социальных устоев, если бы мы попытались объяснить их марсианину или просто ребенку, надуманны, случайны и попросту смешны. Примите это – и все неловкие моменты потеряют свое ядовитое жало.

Профессор А. Нальсфинктер  
(он же Кевин Черри, Агент Импровокатор)

## Уверенный учитель

*Образование возвращает уверенность. Уверенность возвращает надежду. Надежда возвращает мир.*

Конфуций

*Учась, ты научишь, обучая – поймешь.*

Латинская поговорка

*Наивысшее искусство учителя состоит в том, чтобы пробудить в учениках радость от творчества и получения знаний.*

Альберт Эйнштейн

*Мастер может сказать вам, что от вас ждет. А учитель пробуждает ваши собственные ожидания.*

Патриция Нил, известная американская актриса

*Человека ничему нельзя научить, ему можно лишь помочь найти это самостоятельно.*

Галилео Галилей

«Преподавание – худшая работа на свете, зато с лучшими отпусками».

Джоан Ньюджент – в прошлом видная фигура на территории северо-востока Англии. В роли консультанта для школ с углубленным изучением некоторых предметов она помогала сотням учителей, родителей и уязвимых подростков развить уверенность и поднять самооценку. В этой главе она будет тренировать вас.

Будучи молодой, восторженной учительницей в одном из самых престижных учебных заведений Англии, я впервые столкнулась с описанным выше во время вступления в должность. Для меня преподавание было судьбой. Не было ничего, чем я хотела бы заниматься больше, и если бы кто-то сказал, что это ужасная работа, я бы по меньшей мере усомнилась в его словах. Да, я была молода и зелена, но невероятно увлечена и уверена в своем стремлении стать превосходным учителем. Ясное дело, пришлось многое узнать. Преподавание – это не всегда материнская забота и раздача пряников. Это изматывает эмоционально, психически и физически. Вынуждает ставить под вопрос собственные ценности, систему убеждений и



значимость. Требования к вам как к учителю очень высоки. Ваш директор, заведующий подразделением, родители, сотрудники социальных служб, полиция, ученики и СМИ – все считают, что учитель должен быть всегда превосходным. Совершенство – вот основное требование, и никаких ошибок.

Высокие ожидания важны для того, чтобы задать высокие стандарты. Однако такое давление может деморализовать и обесценить уверенность любого учителя, даже самого опытного и преданного делу. Постоянная необходимость выступать и доказывать, что ваша ценность как специалиста растет, может поставить под вопрос ваши позиции в профессии.

Множество директоров на протяжении многих лет неоднократно просили меня помочь, поддержать и потренировать учителей, которым, как им казалось, не хватало уверенности. Любому учителю сложно признать, что он нуждается в помощи, не являясь эдаким человеком-оркестром, у которого ученики чуть ли не с рук едят.

Единственный и самый важный пункт здесь состоит в том, что великими учителями не рождаются – ими становятся. И до тех пор, пока мы не начнем придавать должного значения воспитанию уверенности в преподавательском составе, мы будем терять великие таланты – и дети в целом также останутся в проигрыше.

### **Будьте уверенным учителем, нужным вашим ученикам**

Я вдохновил многих учителей на использование этой техники в качестве начальной точки для развития уверенности. Это отличный способ взглянуть со стороны на свое поведение и его влияние на уверенность ваших учеников. Напишите список всех полезных привычек, которые вы бы хотели видеть у своих студентов к концу года или того периода, пока вы будете с ними работать.

В список часто входят следующие качества:

- Быть деятельно настроенным по отношению к жизни.
- Иметь жажду знаний.
- Быть упорным.
- Учиться на ошибках.
- Учиться у других.
- Задавать вопросы об учебе.
- Быть счастливым.
- Чувствовать себя уверенно и безопасно в классе.

- Чувствовать себя успешным человеком.
- Верить в себя.
- Знать свои сильные стороны.

После просмотра этого списка подумайте, какое поведение нужно демонстрировать в наибольшей степени. Важно понять: до тех пор, пока вы не будете проявлять эти качества, ваши ученики тоже не будут. Это тяжело, но именно вы будете ролевой моделью для подопечных – а значит, придется проявлять энтузиазм, быть упорным и верить в себя.

Используйте это как базу для составления плана собственного развития. Если эти качества не естественны для вас, надо предпринять то, что их разовьет.

### **Сосредоточьтесь на управлении поведением**

Как часто вы думали: «Мой девятый класс совсем вышел из-под контроля» или: «Мои второклашки ничего не слушают и ленятся». У учителей редко есть возможность поговорить о своем опыте или о том, что происходит на уроках. Если у вас появились проблемы с конкретным учеником или классом, велики шансы, что они возникнут и с остальными. Попробуйте найти друга или коллегу, которому доверяете или которого уважаете. Посоветуйтесь с ним. Я работал с несколькими школами, применившими такой подход. Подведя итоги, они отметили, что персонал теперь терпимее относится друг к другу, люди перестали увольняться, совещания стали более осмысленными и инициативными – и внутри коллектива отношения стали позитивнее.

Если ваше окружение не способно на такую поддержку, очень рекомендую набраться храбрости и записать на видео то, как вы преподаете. Многие боятся этого, и напрасно. Снимите видео с вашим любимым классом или во время любимого предмета, просмотрите дважды. В первый раз просто насладитесь уроком. Во второй – обратите внимание на атмосферу в классе, отношения между вами и учениками и на то, как пресекаются попытки сорвать урок. Сосредоточьтесь на плюсах. После этого сделайте видео со своим худшим классом. Также просмотрите два раза – и сравните результаты на обоих видео. Итог бывает весьма познавательным. Будьте готовы заметить, что вы повторяете поведение детей. Например, я часто тренировал учителей, проблемой которых была акцентировка на плохом поведении детей – они сразу набрасывались на них, в результате делая ситуацию хуже. Сосредоточьтесь на том, чтобы выстроить заново взаимопонимание с проблемным классом. Помните, что

«великолепные классы» не рождаются, как и «великие учителя».

## **Приготовьтесь**

Уверенные учителя планируют и готовятся к урокам заранее. Неважно, насколько вы квалифицированы или сколько у вас лет стажа; планирование и подготовка необходимы и для учеников, и для вашего успеха. Если вы преподаете предмет, который не до конца понимаете или любите, нужно работать еще больше. Кажется странным, но именно эти уроки часто запоминаются лучше всего.

Если у вас есть план урока, постарайтесь чувствовать себя в нем свободно. По какой причине урок вам интересен? Что упрощает понимание?

Кроме того, старайтесь постоянно совершенствоваться в профессии. Всегда будьте в курсе актуальных исследований и теорий обучения. Пользуйтесь Интернетом, посещайте интернет-курсы. Существует множество основных стратегий, используемых тысячами учителей; с их помощью они изменили манеру преподавания. Не сбрасывайте со счетов то, что работает у других – их методы могут пригодиться и вам, заодно повысив самооценку. То, что мы учителя, еще не значит, что сами не должны учиться.

За годы работы я сделал важное наблюдение: некоторые из моих плохо обучаемых учеников были для меня учителями. Будьте общительны, берите от других то, что нужно, – и начнете чувствовать себя уверенно. Вращайтесь среди успешных и увлеченных коллег. Не впадайте в тоску, негатив и уныние.

## **Подведем итоги**

В первую очередь, чтобы стать уверенным преподавателем, нужно постоянно вспоминать, почему вы стали учителем. Директора или руководители отделов приходят и уходят – как и секретари учебной части; вам же нельзя забывать, каковы ваши глубинные ценности и убеждения. Эта ясность увеличит эффективность преподавания и познавательную способность ваших учеников больше, чем что-либо другое.

Вы ожидаете высокого уровня от учеников. Требуйте тех же результатов от себя. Станьте лучшим учителем. Знайте свои возможности. Поймите, что работает на вас и на ваших учеников. Делайте то, что должно, чем сможете гордиться. Если метод не работает – не задумываясь,

поменяйте тактику. На этой дороге будут выбоины, тяжелые препятствия.  
Не отчаивайтесь. Ищите новый маршрут.

## Уверенный ученик

*Если бы мы учились ходить и говорить так, как учились читать и писать, – все бы заикались и хропали.*

Марк Твен

*Не позволяйте страху неудачи сдерживать вас.*

Бейб Рут

*Есть две ошибки, которые мы можем совершить по дороге к правде: не начать и не идти до конца.*

Будда

*Сила исходит не от физических способностей, но от неудержимой воли.*

Махатма Ганди

*Ничто так не воспитывает чувство собственного достоинства и уверенность в себе, как успех.*

Томас Карлайл, писатель, историк, философ

Когда вы думаете об обучении, какой образ всплывает в памяти? Класс, где учитель накачивает вас информацией, пока вы с трудом стараетесь за ней поспеть? Дистанционный курс, где тренер мучает вас презентацией в PowerPoint, а вы пытаетесь остаться бодрствующим и внимательным? Или вы представляете себе увлекательное и интересное путешествие, где вы взаимодействуете с другими и впитываете интересную информацию, которую можно легко применить?

Для большого количества людей обучение ассоциируется с первыми двумя примерами. И, поскольку большая часть формального обучения проходит в основной период развития, это может капитально повлиять на нашу уверенность. У моего младшего брата не было академических успехов в общепринятом смысле слова, он не увлекался спортом и гуманитарными науками. Ему было невероятно тяжело в школе, и построить отношения было сложно потому, что он естественным образом не включался в занятия других. Он окончил школу, подвергаясь всеобщей травле, – с очень слабыми навыками и низкой уверенностью. Однако сейчас у него стабильная работа в сфере финансового обеспечения рок-

групп. Как такое могло случиться? Мой опыт показывает, что большинство подходов к учебе давно устарело. Наша система образования основана на принципах вековой давности; цели, которые преследуют многие учителя и тренеры, ведут к подходу, сдерживающему развитие учеников.

Мне невероятно повезло поработать с революционером в сфере обучения, изменившим мой взгляд на обучение и на жизнь в целом. Кимберли Хейр – управляющая компании «Kaizen Training», выбрана в качестве одного из самых влиятельных людей в сфере ускоренного обучения. Опираясь на ее подходы, поделюсь с вами тремя методами построения уверенности через обучение. Если вы учитель, тренер или консультант, настоятельно рекомендую ее книгу «*The Trainer's Toolkit Bringing Brain-friendly Learning to Life*». Если вы занимаетесь бизнесом, являетесь родителем или просто хотите продолжать учиться – используйте эти методы, чтобы сделать обучение проще и увлекательнее.

## **Обнаружение своих талантов**

Одним из главных открытий в годы тренерской работы был труд доктора Говарда Гарднера об определении множественности типов интеллекта. Д-р Гарднер и его коллеги обнаружили, что понятие IQ настолько же ограничено, насколько устарело. В действительности оно сосредоточено только на математических и языковых способностях, что является лишь частью общей картины.

После многих лет исследований д-р Гарднер доказал, что существует восемь разновидностей интеллекта:

- Визуально-пространственный
- Межличностный
- Внутрличностный
- Музыкально-ритмический
- Вербально-лингвистический
- Логико-математический
- Телесно-кинестетический
- Естественный

Для подробного описания каждого прочтите исследование д-ра Гарднера «*In a nutshell*» (см. раздел «Дополнительная литература»).

Возможно, наиболее важна не классификация интеллекта, а следующие моменты:

1. Все мы интеллектуально одарены – в том или ином смысле. Вопрос не в том, насколько вы одарены; главное – в каком деле вы одарены.

2. Потенциал вашего интеллекта – не постоянная величина. Все его виды можно развить.

3. Всегда можно развить одну сторону интеллекта через другую.

Вооруженные этим знанием, вы можете легко и естественно стать более уверенным учеником. Если рассмотреть с этой позиции опыт моего брата, окажется, что он использовал свой музыкально-ритмический подвид интеллекта, чтобы с его помощью развить иные его типы: вербально-лингвистический и визуально-пространственный. Какой из типов интеллекта, в котором вы наиболее одарены, можно использовать для развития остальных?

Практически невозможно развить лишь один тип интеллекта за раз. Когда Джеймс примкнул к своей первой группе, его академические способности возросли, как и ожидалось; но, кроме того, улучшились навыки межличностного взаимодействия, поскольку он начал проводить больше времени с людьми. А чем больше занимался музыкой, тем лучше становились музыкальные способности.

Знание того, что ваш ум разделяется на множество разделов, понимание, что интеллект можно непрерывно развивать, – отличный шаг к тому, чтобы стать уверенным учеником.

## **Начните, зная конечный результат**

Главный просчет в традиционном подходе к обучению в том, что оно, как правило, является средством достижения целей. Сэр Кен Робинсон гениально подметил это на конференции TED Talk, говоря о том, как в школе убивают креативность (см. раздел «Дополнительная литература»).

Если бы вы были пришельцем и прилетели сюда, задавшись вопросом, зачем нужно государственное образование, думаю, после того как посмотрели бы на результаты образования и на тех, кто в нем преуспел, познакомились с теми, кто получил все награды в этой сфере, пришли бы к выводу: всеобщее образование нужно миру для производства университетских профессоров.

Начало пути к уверенности в обучении заключается в том, чтобы иметь четкое представление, что вы хотели бы научиться делать иначе. Как вы узнаете, что пришли к успеху? Как об этом узнают нужные вам люди?

За тренировочные курсы нужно браться, представляя конечный результат (а не просто – цели обучения). Не тратьте время и деньги на курсы без такого понимания.

## Проанализируйте свое обучение в прошлом

В мире, где обучение чаще всего является средством достижения определенных целей, неудивительно, что после окончания курса и получения сертификата мы забываем о нем навсегда. Однако уверенный ученик не забывает об опыте обучения.

Вот некоторые замечательные вопросы:

- Что из обучения пошло на пользу? Почему?
- Что не пошло на пользу? Почему?
- Что я смогу делать иначе после обучения?
- Как смогу поделиться этим опытом с другими?
- Что еще я должен начать делать по-другому в результате обучения?

Привычка **рефлексировать** – анализировать собственные мысли и поступки – помогает закрепить материал и понять, зачем проходили этот курс. Чтобы воспитать в себе эту привычку, нужно научиться осмысливать происходящее.

Последняя рекомендация – обзаведитесь особой книжкой для таких размышлений. Она станет прекрасным источником для будущего анализа – и лучшим напоминанием о том, что вы обладаете обширными и глубокими знаниями.

## Подведем итоги

Трудно отделить обучение, в широком смысле слова, от уверенности – в нашем понимании. Для многих трудность заключается в том, что мы думали о себе как о плохо обучающемся индивиде. Пожалуй, самые сложные для обучения вещи: ходить и говорить – мы освоили произвольно. Жаль, что существующие системы идут вразрез с естественным способом обучения.

Применяя три метода из данной главы, вы, без сомнения, освоите более естественный подход к обучению, который, в свою очередь, поможет легче достичь уверенности.

Качественное обучение подразумевает протяженность, трудность – но в конечном счете награду. Временами оно будет приносить удовольствие. Важно понимать, что уверенные люди начинают учебу, которая не обязательно сразу приносит удовлетворение, но является очень полезной. По мере роста уверенности старайтесь учиться так, чтобы развивать свои сильные стороны и укреплять слабые.



## Уверенное тело

*Поделюсь с вами советом моей мамы – больше пейте и высыпайтесь. И еще – действительно имеет значение внутренняя красота человека.*

Джессика Альба, актриса

*Мне никогда не хотелось быть худым, как палка. Я занимаюсь спортом и питаюсь здоровой пищей, но большей частью чтобы быть энергичным и иметь хорошую форму.*

Лорен Конрад, модный дизайнер, писательница

*Потерять уверенность в своем теле – значит потерять уверенность в себе.*

Симона де Бовуар, писательница, подруга Ж.-П. Сартра

*Забойтесь о своем теле. Это единственное ваше место жительства.*

Джим Рон, психолог, бизнес-тренер

*Выбирая здоровье вместо худобы, вы выбираете любовь к себе вместо самоосуждения. Вы прекрасны.*

Стив Мараболи, писатель, мотивационный тренер

Как бы долго вы ни практиковались в обретении уверенности, сложно игнорировать чувство удовлетворенности собственным телом. Речь идет не о рельефном прессе или подтянутых ягодицах – но о преимуществах настоящей уверенности в теле. Последние несколько лет я тесно сотрудничал со специалистом по увеличению продуктивности Ником Грэнтэмом. Среди его клиентов – футбольные клубы премьер-лиги, атлеты международного класса и даже члены труппы Королевского балета. Ник – один из лучших и востребованных экспертов в подготовке атлетов и ваш тренер на время этой главы.

Как вы можете развить уверенность в теле? Уверенность – это чувство, которое мы испытываем в результате своих мыслей, того, что мы делаем с телом и как воспринимаем мир вокруг.

Наберите «Уверенное тело» в поисковике – и вы изумитесь количеству результатов (за 0,24 секунды я нашел 122 000 000 ссылок).

Если верить этой информации, иметь уверенное тело – значит просто развить тело «под бикини», то есть это женская проблема.

Первым делом нужно забыть о таком подходе. В качестве специалиста я за долгие годы работы помог тысячам людей обрести «уверенное тело» – и понял, что для разных людей это понятие видится по-разному.

- Чемпион мира по дзюдо, который получил травму плеча и не может больше выполнять свой «коронный прием».

- Работающая мать, постоянно чувствующая себя измотанной к концу дня, с трудом пытающаяся не уснуть после девяти вечера.

- 65-летний троеборец-любитель, вернувшийся в фитнес и имеющий проблемы с равновесием и координацией после того, как перенес опухоль мозга.

- Успешный руководитель, живущий бесконечным циклом корпоративного гостеприимства, который настолько потерял форму, что не может поиграть в футбол с детьми в парке в выходные.

Все клиенты, с которыми я работал, хотели развить «уверенное тело» – но и никто из них не хотел рассекать по пляжу в бикини или плавках! В каждом случае они создавали модели поведения и привычки вокруг трех ключевых приемов.

## **Занимайтесь собой постоянно**

«Готов к труду и обороне»? Первое, с чем нужно определиться: для чего вы хотите физически подготовить свое тело.

Можете ли вы пробежать за автобусом, не устав? Поиграть с детьми в парке, не садясь каждые 10 минут на скамеечку, чтобы справиться с одышкой? Можете ли погонять в уличный футбол, не мучаясь затем мышечными и суставными болями?

Как только поймете, чего именно хотите, начните планировать свои действия. А именно: посещать спортзал несколько раз в неделю, сдуть пыль с велосипеда – и регулярно выбираться на свежий воздух. Вне зависимости от цели занятий непрерывность – ключ к успеху и обретению привычки к тренировке. Привычки создают уверенность. Временные графики занятий помогут вам извлечь максимальную пользу из тренировок. Постарайтесь понять, какая минимальная доза усилий приводит к максимальному эффекту.

У нас очень занятая жизнь, и подход к фитнесу в духе «лучше больше, но редко» неэффективен и несколько глуп. 15-минутная тренировка по 4

раза в день сформирует более сильную привычку, чем 60-минутная раз в неделю. Постоянность и эффективность – неотъемлемые части эффективной программы физической подготовки для построения уверенного тела.

## **Правильно питайтесь и пейте воду**

«Что случится, если дорожная команда Льюиса Хемилтона решит заправить его автомобиль несколькими галлонами солянки вместо сложносоставной топливной смеси, которую обычно используют? Он не выедет за пределы двора». Но это именно то, что мы делаем с собой каждый день.

Тело – очень сложный прибор, которому нужен правильный баланс питательных веществ, чтобы работать надлежащим образом. Изменения, которые позволят развить уверенное тело, случаются только в тех случаях, когда тело питается так, как нужно.

Пройдите небольшой опрос, чтобы выяснить ваши знания о питании.

1. Что для вас лучше: шоколадный батончик или яблоко?
2. Что для вас лучше: банка газировки или стакан воды?
3. Что для вас лучше: пакет чипсов или сезонные овощи?
4. Что для вас лучше: пицца на вынос или домашнее блюдо из свежих ингредиентов?

У вас уже есть необходимые знания о пище – и совсем не нужно переходить на питательную диету из зеленых бобов и молочных коктейлей. Установление привычек в еде для достижения уверенного тела требует структурного подхода.

Выберите подходящие продукты и придерживайтесь плана. Сконцентрируйтесь на закреплении основ:

- Ешьте регулярно.
- Сократите потребление сахаров, жареной пищи и продуктов, подвергнутых интенсивной обработке.
- Ешьте фрукты и овощи.
- Пейте больше воды (2,5 литра в день).
- Потребляйте чистые протеины.

## **Особое внимание на восстановление**

Многие проблемы, относимые к низкой уверенности в теле, связаны с хронической усталостью. Я не жду, чтобы мои атлеты занимались 60–80

часов в неделю, 50 недель в году без отдыха – так зачем ждать от вас чего-то другого? Я работал и с успешными директорами, и с домохозяйками. У тех и других я нашел все признаки перетренированности, хотя они не занимались годами! Если тело не способно справляться с физическими и психологическими вызовами, которые преподносит жизнь, оно быстро истощится.

Сон – одна из важнейших форм восстановления, обеспечивающая организм временем для адаптации. Постарайтесь установить регулярный режим сна, нацельтесь на 8-10 часов качественного сна каждую ночь. Если вы – полуночник, не забывайте, что часы до полуночи намного более важны для регенерации и восстановления (каждый час сна до полуночи равен двум – после).

Создайте удобную для сна обстановку.

**Расслабление.** Используйте навыки релаксации, чтобы уснуть. Выключите ТВ и гаджеты.

**Тишина.** Используйте беруши, табличку «не беспокоить» на дверях, переключите телефоны в бесшумный режим.

**Темнота.** Погасите свет за 30 минут до отхода ко сну, наденьте маску для глаз. Температура должна быть прохладной: 18 °C/65°F – оптимальна.

**Комфорт.** Убедитесь, что у вас достаточно пространства!

## Подведем итоги

В основе советов Ника, бесспорно, лежит здравый смысл, но делаете ли вы все перечисленное? Он говорит: «Уверенное тело – это ваше четкое знание, что бы вы хотели сделать: пробежать за автобусом, играть с внуками, участвовать в благотворительном марафоне на 5 км или просто работать до 8 вечера, не клонясь в сон. Вы можете достичь этого, освоив и развив привычки всесторонней физической подготовки и гармоничной диеты, не забывая уделять время на отдых и расслабление».

Долгие годы мы с Ником были друг другу клиентами: он помогал мне приобрести физическую форму, я работал над тем, как он ведет дела. На одной из первых встреч я спросил его, как лучше всего сбросить вес, и он ответил: «Сжигать больше энергии, чем потребляешь». Ничего удивительного – лишь понимание того, что нужно поменять привычки в еде и/или упражнениях.

Большинство знает, что нужно пить от 2,5 литра воды в день, как рекомендует Ник, но многие ли делают это? Я работал с клиентами, чей уровень уверенности увеличился просто потому, что они стали пить

больше воды. Они сообщали о том, что стали чувствовать себя более уверенными и энергичными.

До настоящего момента на сайте Ника ([www.nickgrantham.com](http://www.nickgrantham.com)) была цитата Майлза Кингтона: «Знание – это информация, что томат – фрукт. Мудрость – это понимание, что его не нужно класть во фруктовый салат». Используйте главную информацию этой главы как основание уверенности. Вашей целью может быть, к примеру, воссоздание *Baywatch* (американский сериал. – *Прим. ред.*); когда вам это станет ясно, начните предпринимать простые и последовательные шаги к цели.

## Уверенный ухажер

*«Ухаживать» – гораздо более приятный термин, чем «встречаться». Он звучит с большим значением, скорее как соглашение, в которое вступают двое людей, нацеленных на будущее.*

Ким Кэтрэлл, актриса

*Берегите в своем сердце любовь. Жизнь без нее – как сад без солнца, где все цветы мертвы.*

Оскар Уайльд

*Это удовольствие – иметь партнера, который понимает твою жизнь и позволяет тебе быть собой.*

Ким Кардашьян, актриса, фотомодел ь

*Когда вы прекратите искать идеального мужчину и станете идеальной женщиной, идеальный мужчина сам найдет дорогу к вам.*

Шер

*Звучит как клише, но я также поняла, что если вы действительно любите себя и удовлетворены собой, то не станете бегать за нужным человеком.*

Эмма Уотсон, британская актриса, фотомодел ь

Эта глава – для всех, а не только для тех, кто пока еще не нашел единственную (-ого). Вообразите, сколько провальных романов можно было бы спасти, если бы люди захотели вернуться назад и изменить некоторые простые принципы отношений. Если вы не счастливы на сто процентов, рекомендую читать дальше.

Для тех из вас, кто еще ищет великолепную пару, не должно быть шокирующим откровением то, что уверенность здесь играет решающую роль. Полагаю, вы не раз прокручивали в голове разговоры из серии «как у них все дальше получилось», когда видели, как некто, крайне привлекательный, покидает клуб или вечеринку с кем-то гораздо менее привлекательным. Особенно бесит, если их отношения показывают: уверенность перевешивает и физические, и даже личностные показатели. Я не говорю, что уверенность – это все, но это качество, бесспорно, привлекает.

Стоит решить – прежде чем начнете читать дальше, – какие отношения вы ищете. Если вы юны, можете читать эту главу для того, чтобы завоевать самую привлекательную или классную половинку. Пока вы остаетесь в безопасности, я только рад. Если вы постарше, скорее всего, ищете партнера надолго. Хотя физическая привлекательность очень важна в любых отношениях, красота выходит на первый план только у молодых. Есть такая фраза: «Среди девушек больше тех, кто сходит с ума от мужчины с образованием, амбициями, верой и целями, а не от «классного прикинутого» чувака. В перспективе чувак не станет оплачивать ваши счета».

Хотя невероятно страстный школьный или пляжный роман может обернуться любовью на всю жизнь, это большая редкость. Если вы просто хотите хорошо провести время, не отшивайте каждого, кто не является интеллектуальным гением; если же ищете отца своим детям – не встречайтесь с самовлюбленными болванами. Для поиска любых отношений есть три приема, которые изучили почти все уверенные ухажеры.

### **Уделяйте все свое внимание**

Вспомните последнее свидание. Подумайте о человеке, с которым были. Что на нем было надето? Что было самым личным из того, что партнер говорил? Если пойдете с ним еще раз, какую известную с прошлого раза информацию вы используете, чтобы начать диалог и показать свою заинтересованность?

Самая большая разница между уверенными ухажерами и остальными в том, что они уделяют человеку все внимание. Как правильно начать разговор и заинтересованно слушать, уже описано в других главах книги, но, когда дело касается свиданий, включается кое-что еще. Больше всего внимания вы уделяете главному для человека, за которым ухаживаете.

Если вы сосредоточены на внутреннем монологе или думаете, о чем говорить дальше, то сокровенного, скорее всего, не услышите. В зависимости от того, где проходит свидание, друзья вашей половинки могут стать полезным источником информации. Способность спросить о том, что вы заметили, или побуждать собеседника к разговору об этом – путь номер один к тому, чтобы стать интересным. Это миф, что в запасе вы должны иметь увлекательные истории. Секрет в том, чтобы дать человеку возможность рассказать интересные для него истории – и действительно внимательно слушать то, что он говорит.

## **Будьте собой... и на высоте**

После прочтения этой книги и применения приемов это должно быть более понятно и очевидно. Представим на минуту, что ваш подход к свиданию и выбор второй половины настолько успешен, что вы хотите быть с этим человеком надолго. Это обречено на провал, если вы притворяетесь кем-то в конфетно-букетный период. У меня есть друзья, которые изобретали специальные хобби для того, чтобы привлечь противоположный пол. Более того, были те, что отказывались от своих интересов, чтобы не спугнуть потенциального партнера.

В юности очень многие товарищи по команде жаловались, что их девушки пытались запретить им играть. Редко это было из-за деспотичности девушки, гораздо чаще – из-за нечестности парня на ранней стадии отношений.

Быть на высоте – это гораздо глубже, чем быть честным относительно своих занятий. Например:

- Быть хорошо одетым, но в комфортном вам стиле.
- Водить свою половину в лучшие места, которые знаете. Не ходите в очень экстравагантные места, если вам там не нравится, и не пытайтесь быть экспертом в культурологии, если им не являетесь.
- Говорите о вещах, которые вам интересны, в сдержанной манере (если не уверены, интересно ли это вашей половине). Бесконечные разговоры о том, что вас не интересует, это скучно. Но нет смысла скрывать те вещи, которые интересуют вас обоих. Если, конечно, вы готовы делать это все время.

## **Баланс между интересом и отчаянием**

Уверен, в какой-то момент жизни вас преследовал человек, который был вам неинтересен. Это было бы мило и лестно, если бы он не выглядел так отчаянно; в этом случае ситуация не привлекательна и не комфортна. Если на каком-то этапе отношений вы чувствуете нечто подобное, нужно прекратить встречаться – и начать работать над уверенностью в себе в других сферах жизни. Отчаяние отталкивает всех, но больше всего – потенциальных поклонников.

Большинство людей, с которыми вы встречаетесь, хотят, чтобы вы показывали свой интерес к ним. Я точно помню, как первый раз встретил свою жену. Ее друзья собирались пойти на следующую вечеринку, и, после затянувшейся на час беседы, стало понятно, что одному из нас нужно



сделать решительный шаг и взять номер телефона. Оглядываясь на ту первую встречу, я однажды спросил, что бы она сделала, если бы я не попросил ее номер. Она ответила, что не обратила бы на это внимание, пока не нужно было уходить, но в дверях спросила бы: «Тебе не нужен мой номер?» Это – классическая «проверка на интерес».

Любимый лозунг моего лучшего друга, когда он встречался с девушкой, был таким: «Не проявляй эмоций, Триггер!» (ссылка на знаменитую сцену британского сериала *«Only fools and horses»*). В момент, когда главный герой пытается не проявлять эмоций, он проваливает попытку впечатлить свою потенциальную подругу. Это отличная метафора, которая заставляет спросить себя во время свидания: «Как бы вы хотели проявить себя, чтобы выразить интерес, но не показать отчаяния? Каков баланс?»

## Подведем итоги

Начало новых отношений – трудное и интересное время. Даже если вы нацелены найти партнера на одну ночь, а не того, с которым проведете остаток жизни, путь будет трудным. Но его можно смягчить, применив основы уверенности – в сочетании с особыми методами, которые сохраняют вашу связь.

Важнейшим на ранних этапах отношений является принцип показа себя интересным человеком с помощью... собственной заинтересованности. Слоганом должно быть: «Смотри, слушай и запоминай». Уделяйте все внимание человеку и его окружению. Узнайте, каковы его интересы, что для него важно и что у вас общего. Сделайте это основой ваших будущих отношений – как бы они ни сложились.

На первых свиданиях – и далее – станьте лучшей, более уверенной версией себя. Свидание с похмелья от предыдущей ночи – не лучший выход если, конечно, вы не ищете в пару тусовщика. Однажды мне дали фантастический совет: «Одевайся подобающе, но оставайся собой». Попытки притворяться кем-то другим утомляют – и со временем приводят отношения к разрыву.

Не пытайтесь отчаянно познакомиться в 3.30 ночи с кем-то, оставшимся в ночном клубе. Отчаяние – одна из самых непривлекательных черт; и вы сможете привлечь лишь таких же неуверенных людей. Уравновесьте это уверенной фразой: «Да, я хочу встретиться с тобой еще раз». Игра в недотрогу отпугнет куда больше людей, чем привлечет.

Последний пункт главы напоминает клише, но все же является сущей

правдой. Вы найдете любовь, только когда будете в согласии с собой. Не создавайте отношений лишь для того, чтобы почувствовать свою уверенность и необходимость.

## Уверенность в отношениях

*Встреча двух личностей похожа на контакт двух химических веществ: если происходит реакция, оба трансформируются.*

Карл Густав Юнг

*Быть сильно любимым дает силу; сильно любить дает храбрость.*

Лао Цзы

*Дама, знающая аркан, едва ли попадетя в сеть.*

Мэй Уэст, американская актриса, сценарист; секс-символ своего времени

*Предположения – термиты отношений.*

Генри Уинклер, актер, сценарист, режиссер

*Когда дело касается людей, помните, что вы имеете дело не с логичными существами, а с существами, оцетинившимися предубеждениями и движимыми гордостью и тщеславием.*

Дейл Карнеги

Если вы пропустили предыдущую главу об уверенности на свидании, поздравляем вас с долгими и крепкими отношениями! Если они удовлетворяют одного из вас или вы хотите таковыми их сделать, надеюсь, эта глава поможет. Хотя не все уверенные люди, с которыми я работал или учился, были счастливы, сильные отношения – основа, на которой можно строить личный успех и уверенность.

Любящие и близкие отношения не должны быть предпосылкой уверенности. Способность жить в состоянии уверенности – как перед началом, так и во время отношений – вероятнее приведет к успеху.

Современный сверхдинамичный ритм бытия может создавать препятствия на пути отношений. Долгий и хаотичный рабочий день, глобализация карьер, медиа, делающие слишком большой акцент на физиологии отношений, – вот лишь несколько проблем, с которыми мы сталкиваемся.

Помня об этих трудностях, нужно подпитывать отношения, чтобы они стали крепкими. Даже когда сомневаемся в их перспективе, это дает чувство уверенности.

Сейчас самое время напомнить, что уверенность – эмоциональное состояние, которое вы можете включить в любой момент. И она не зависит от любви другого человека. Если вы сделали все, что могли, а на любовь и верность не ответили взаимностью, это не должно повлиять на вашу уверенность. Если же влияет – значит, вы думаете о прекращении близкого общения.

Если вы находитесь в прекрасных отношениях, вот несколько приемов, чтобы их сохранить.

## **Будьте рядом**

Может, вы удивитесь, но я говорю не о количестве времени, проведенном с партнером. Я имею в виду качество. Отличительная особенность людей, уверенных в своих отношениях, – то, что они могут быть удивительно чутки с партнером.

Когда вы проводите время с любимым человеком, избавьтесь от всего, что отвлекает, – и забудьте о надоедающих проблемах. Слушайте партнера и сосредоточьтесь на том, что он говорит и делает. Вы заметите то, чего не видят другие.

Несколько вещей, которые стоит помнить, находясь с партнером:

- **Избегайте социальных медиа.** Facebook, Twitter и им подобные затягивают и тратят время. Быстрый взгляд на экран может превратиться в кучу потраченного времени. Если вам интересен диалог в Сети, ваше внимание будет отвлекаться, даже если в данный момент вы не читаете обновления.

- **Использование кнопки Rec.** Для многих людей типичный день заканчивается совместным с партнером просмотром ТВ на диване. Если вы не смотрите передачи, которые нравятся обоим и провоцируют диалог, следите за тем, чтобы не начать метаться между пропуском передачи и потерей возможности быть с любимым человеком.

- **Не замыкайтесь в себе.** Иногда мы теряемся в собственных мыслях. У нас есть проблемы, которые требуют осознанного внимания. У нас есть хобби и интересы, которые обеспечивают ментальное освобождение от повседневности. Вечер встречи – не время для того, чтобы уходить в свои мысли. Если что-то беспокоит вас, когда вы находитесь рядом с партнером, дайте ему знать. Не обязательно говорить об этом подробно, просто намекните – и позвольте партнеру развеять ваши сомнения, если необходимо.

- **Выключите телефон.** Многие люди, похоже, забывают, что если они

выключат телефон, то продолжат получать сообщения, когда его включают. Если вы проводите время с партнером, не снимайте трубку – кроме случаев, когда звонок действительно важен.

### **Просите то, что вы хотите, и выражайте благодарность**

Если у вас со второй половиной случались разговоры в духе: «Ты должен был спросить», «Просто ты должен был знать», этот прием должен напоминать, что в уверенных отношениях необходимо, чтобы партнеры просили о том, чего хотят. Спрашивайте любимого, не хочет ли он пойти куда-то вместе с вами; просите о помощи в принятии решений. Просите о том, чего хотите: физически, ментально и духовно.

Это, конечно, не гарантирует, что так и будет, но уверенные люди спокойно просят и получают то, что хотят. Отношениям скорее навредит, если партнер надеется на то, что его «визави» сам догадается о том, что нужно сделать. Гармоничные отношения построены на любви и доверии, а не на телепатии.

Показать свою благодарность не менее важно. В исследовании, сделанном при поддержке Американского национального института психического здоровья, обнаружилось, что пары, выражающие благодарность, оказались более удовлетворенными своими отношениями и чувствовали себя ближе друг к другу. Отойдите от простого выражения благодарности – будьте признательны партнеру просто за то, что он есть. Покажите, что вы цените те черты, которые делают человека уникальным; в первую очередь те, что привлекли вас.

Будьте благодарными и открыто выражайте это. Даже если это естественно – не забывайте.

### **Прощайте легко**

Если вы в отношениях, то рано или поздно ошибетесь вы или ваш партнер. Это заложено в человеческой природе. Вашу уверенность и сущность отношений определяет то, как вы реагируете на ошибки партнера. Уверенные люди не прощают все подряд, но, когда прощают, делают все, чтобы действительно вычеркнуть неприятный эпизод.

Когда на тренинге мы касаемся проблем клиента, барьером перед искренностью общения часто становится осадок от предыдущей ошибки партнера. Не важно, большой или маленькой была ошибка; если вы решите оставить ее позади, надо сделать это искренне – и навсегда.

Конечно, ущерб отношениям наносят и прошлые обиды, и ошибки, которые вспоминаются при совершении новых. Это также может наложить негативный отпечаток на вашу уверенность. Вспоминая совершенные партнером ошибки, надо четко для себя решить: простите вы их или останетесь с ними.

Возможно, в определенное время нужно увидеть шаблон в поведении партнера – и закончить отношения. Например, если партнер изменил вам, вы должны выбрать, простить или нет. Если прощаете, нужно работать вместе, чтобы оставить проблему позади. Если же вскоре партнер изменил еще раз, несмотря на обещания измениться, разумно увидеть в этом шаблон поведения. Если вам придется простить его еще раз – сделайте это, твердо зная, что сделали все для успешности отношений.

### **Подведем итоги**

Длительные отношения не возникают просто так. Даже те, которые прекрасно начинаются, должны развиваться. Мы живем во времена, когда гендерные роли размываются, природа однополых контактов меняется. Сегодня отношениям проще сойти на нет, чем развиваться.

Если вы хотите длительных уверенных отношений, нужно их воспитывать. Уверенные отношения – не тяжелая работа, по крайней мере, не все время. Но внимание требуется, особенно в пиковых ситуациях: когда появляются дети или требуется резкий поворот в карьере.

Если вы будете рядом с партнером и поймете, что ему нужно эмоциональное удовлетворение, – будете пожинать плоды. Если спокойно просите его о чем-то, это показывает вашу уверенность; регулярное проявление благодарности говорит о любви и покорности. Наконец, способность искренне прощать ошибки и заблуждения укрепляет основы любви и доверия, что необходимо для долгих и глубоких отношений.

## Уверенный родитель

*Чем больше люди учатся тому, как воспитывать детей, тем больше они приходят к выводу, что хорошие матери и отцы инстинктивно знают, как сделать своим детям лучше.*

Бенджамин Спок

*Вашим детям нужно ваше присутствие, а не ваши подарки.*

Джесси Джексон, общественный деятель, правозащитник

*Ваши дети станут теми, кем являетесь вы. Поэтому будьте теми, кем вы хотите вырастить детей.*

Дэвид Блау, американский экономист, доктор философии

*Вы не всегда будете знать, что сделают ваши дети, но ваши дети всегда должны знать, что будете делать вы.*

Джойс Сандерс, актер

*Детям нужны примеры, а не критика.*

Кэролин Коутс, актриса

Родительство в корне меняет вашу жизнь. Это труд, за который не платят: часы ненормированные, условия тяжелые, нет отпусков и профессионального роста. Быть родителем – самая тяжелая вещь, которую необходимо делать, и самая важная работа, которую приходится выполнять.

Но это – и самый полезный и радостный опыт в вашей жизни. Настоящий подарок судьбы – как много людей не получают его, хотя молят о том каждый день. Вы хотите все сделать правильно. Хотите быть хорошим родителем. Давление по этому поводу больше, чем по какому-либо другому. Родителям говорят, что они – первые и главные учителя. Ученые настаивают, что первые пять лет жизни ребенка – самые важные для его развития. Мозг развивается в первые три года быстрее, чем на всех остальных этапах жизни. 90 процентов мозга ребенка развивается до пяти лет. Значит ли это, что если вы допустили ошибки до пяти лет, то все погибло? Нет, но это один из примеров давления, оказываемого на детей.

Вы должны вырастить не только счастливого и здорового ребенка, но воспитанного, культурного человека. Он должен быть независимым,

грамотным, уметь общаться. Сохранять уверенность в своих воспитательных навыках тяжело, но сегодня мы обладаем более глубоким пониманием того, что помогает ребенку развиваться, а что тормозит. Знаем, на что ребенок откликается; понимаем, как развивается мозг ребенка и подростка.

### **«Нет» значит «нет»**

Если вы родитель, то хотите подарить ребенку весь мир. Мечтаете, чтобы у него было все, что сделает его счастливым. Это – нормально. Проблема назревает, когда ребенку делается подарок, чтобы... заставить его замолчать. Проще сказать «да», чем «нет». Родители часто говорят детям «нет» – но как часто они имеют в виду жесткий отказ?

Дети и подростки знают, как заставить вас изменить свое мнение. Не важно, что это: плитка шоколада, ваш iPhone или позднее укладывание в кровать – «нет» должно значить «нет». И тут не помогут ни истерики, ни ваше чувство вины. Если же «нет» не предполагает решительного отказа, это создает нездоровый шаблон в поведении ребенка.

Во-первых, он поймет, что слово «нет» не имеет ценности. Он не будет слушать, когда вы захотите чего-то добиться – потому что знает, что вас легко обвести вокруг пальца. В результате ребенок вырастет испорченным, и это будет злить.

Во-вторых, важно, чтобы ребенок или подросток принимал слово «нет» в связи со своим здоровьем и безопасностью. Он должен принять, что не должен перебегать дорогу и гулять после девяти вечера. Если вы не в состоянии запретить что-то по мелочи, как сможете сказать «нет», когда дело будет касаться чего-то серьезного? Ребенок, а затем подросток будет игнорировать вас и делать то, что хочет, – даже во вред себе. Поэтому, как бы ни было тяжело, «нет» должно значить «нет».

### **Будьте последовательными**

Детям нужны стабильность и ясность. Они полагаются на родителей в безопасности и руководстве – и сбиваются с толку, когда границы смещаются. Сколько родителей в действительности следуют своим угрозам? Они обещают наказать детей, забрать их с прогулки или вечеринки или лишить новой игрушки. Эти угрозы звучат лишь для того, чтобы заставить ребенка делать что сказано и улучшить его поведение. Однажды я услышал в ресторане, как отец девять раз сказал ребенку



перестать бегать вокруг стола и кричать. Ребенок отца не слушал. Согласно угрозам, у ребенка больше не было ТВ, сказок на ночь, сладкого и игр с друзьями. Список пополнялся и пополнялся. Ребенок понял, что эти угрозы – пустые слова, и не принимал их всерьез.

Если вы предупреждаете, угрожаете или подкупаете ребенка, доведите дело до конца. Как бы ни было тяжело отнять у него игрушку перед сном, придется свыкнуться с тем, что в перспективе так будет лучше. Сделав так однажды, в следующий раз вы обойдетесь одной угрозой: ребенок, зная, что вы отвечаете за свои слова, услышит вас и прекратит баловаться.

## **Создайте режим**

Как родители, мы слышим эти слова с момента рождения ребенка. Большинство взрослых встает утром в одно и то же время. Многие завтракают одним и тем же и обедают в одном и том же месте каждый день. Большинство людей любит волнение рождественских праздников, но с удовольствием возвращаются к обычной жизни в новом году. Дети и подростки ведут себя так же. Хороший режим дня необходим ребенку – для ощущения стабильности и защищенности, а также для обучения организованности, которая сделает его более независимым.

Решите, какой должен быть режим кормления. Если использование приборов и множество продуктов имеет значение, фокусируйтесь на этом каждый раз, когда садитесь за стол. Если позволяете детям есть руками и смотреть ТВ за столом, это станет их привычкой. Действуйте согласно режиму – пока он не станет нормой. Отклонение от него сведет все на нет, собьет с толку детей и повлияет на вашу уверенность.

Режим необходим при отходе ко сну. Ребенку надо спать, чтобы расти и развиваться, а родителям надо, чтобы ребенок спал и у них образовалось немного личного времени. Если вы хотите, чтобы ребенок в семь вечера ложился спать, мойте его в 6.15 – каждый вечер, без отступлений, – чтобы установить привычку. Только когда ребенок начинает спать в нормальное время, можно расслабиться и совместить привычку с семейными мероприятиями и прогулками. Смотрите рекомендации д-ра Тани Байрон о том, сколько необходимо спать ребенку каждую ночь. Ее книга «*Little Angels*» – отличная отправная точка в установлении режима сна.

## **Подведем итоги**

Мы живем в культуре, где эксперты по воспитанию детей и

телевидение во многом формируют семейную жизнь. «Встань в угол», «график вознаграждений» – все это повседневность. Такие имена, как Джина Форд, Джо Фрост, Трейси Хогг и д-р Таня Байрон, часто упоминаются как ответ на многие проблемы воспитания. Не стесняйтесь учиться у экспертов по воспитанию детей – они делятся опытом, осуществляя поддержку и помощь, и, как д-р Байрон, опираются на десятилетия профессиональных клинических исследований.

Жизненно важно при этом не забыть, кто мы и где скрыты наши сильные стороны. Если вам кажется, что ребенку нужен более строгий режим, берите на вооружение методы Джинны Форд, но не позволяйте им контролировать вашу жизнь. Используйте книги и ТВ-передачи как источник вдохновения для новых идей. Если собираетесь взять определенный прием из арсенала эксперта, используйте его так, как написано. Помните, что общие методы подходят не всем. Не каждому годится отправка в угол; на некоторых детей лучше действует техника «тайм-аут».

Будьте позитивными. Концентрируйтесь на хорошем поведении ребенка и хвалите его, меньше указывая на проступки. Очертите границы, если его поведение не улучшается. Помните: и дети, и родители совершают ошибки. Но уверенный и позитивный родитель, скорее всего, воспитает уверенного и позитивного ребенка.

## Делитесь своей уверенностью с другими

*Жизнь – это дар, она предлагает нам преимущество, возможность и ответственность стать кем-то большим, дабы воздать обществу.*

Тони Роббинс, американский писатель, предприниматель, занимающийся темой саморазвития

*Рискуйте, совершайте ошибки. Только так можно вырасти над собой. Боль питает отвагу. Чтобы научиться быть смелым, нужно несколько раз проиграть.*

Мэри Тайлер Мур, американская актриса, певица, продюсер

*Когда я поступаю хорошо, я чувствую себя хорошо. Когда плохо – чувствую себя плохо. Вот во что я верю.*

Авраам Линкольн

Эта глава является простым напоминанием о том, что нужно делиться почерпнутыми знаниями; это – значительный пункт в вашем путешествии к подлинной глубокой уверенности. Для всех остальных выгода ясна. Для вас же она состоит в том, что наиболее действенный способ что-либо запомнить – научить этому.

Уверенность, как и любая привычка, зарательна. Бросьте ее – и это немедленно затронет ваших близких; поделитесь ею – и ваше воздействие на окружающих существенно возрастет. Полезно помнить, что прочтение этой книги дает вам преимущество в понимании уверенности. Применение описанных в ней стратегий причисляет вас к малому проценту людей, способных управлять своей уверенностью в любой ситуации. И вы обязаны поделиться этим знанием со многими людьми. Если это вызов для вашей уверенности – немедленно беритесь за дело!

Используйте эту главу, чтобы ответить на вопросы о путях, которыми можно делиться своей уверенностью с остальными. Некоторые методы будут взяты из этой книги, но я также надеюсь, что вы уже выработали собственные стратегии по проявлению уверенности. Ими тоже стоит поделиться: вас теперь можно считать одним из высоко уверенных в себе людей.

Если будете успешно пользоваться описываемыми методами, есть вероятность показаться немного проповедником. Не думаю, что это плохо, но все же ищите к людям индивидуальный подход. Делайте различие

между ними и собой.

## **Расскажите свою историю**

В главе 41 об уверенных публичных выступлениях я поощрял вас искать возможности обращаться к разным аудиториям. Поделившись рассказом о своем путешествии за подлинной уверенностью, вы, во-первых, ее укрепите, а во-вторых, вдохновите других встать на тот же путь.

Расскажите, почему вы чувствовали, что нужно укрепить уверенность. Поведайте, чем становится уверенность, когда она действительно сильна. И самое важное, расскажите своей аудитории об изменениях в вашей жизни. Как вы заставили стратегии, почерпнутые из книги, работать на вас? Посоветуйте, как действовать в рискованных ситуациях. Наконец, поделитесь теми причинами, по которым, вы думаете, необходимо пуститься на поиски настоящей уверенности.

Рассказывайте свою историю при любой возможности – и всем, кому интересно. В неформальных ситуациях используйте топовые экспертные техники (глава 31) и не упускайте возможности попрактиковаться в этих методах, оставаясь спокойным во время рассказа о своих исканиях.

Кроме того, я сам хотел бы услышать подробности вашего становления. Если вы применили описанные здесь техники и ваша жизнь действительно изменилась, пожалуйста, напишите мне об этом на электронную почту: [richard@twentyoneleadership.com](mailto:richard@twentyoneleadership.com)

Всем, кто отзовется, я пришлю благодарность.

## **Обучайте методам**

Я восхищаюсь людьми, достаточно уверенными для того, чтобы узнать новую стратегию поведения, применить ее на практике и преподавать другим. Этот подход последние годы был опорой и для меня – никогда не учи тому, чего не пробовал сам. Прекрасный способ учиться и обучать.

Делайте записи по ходу экспериментов с применением методов, содержащихся в этой книге, о том, что сочтете наиболее важным и значимым. Когда они станут неотъемлемым компонентом поведения, разберитесь, как вы этого добились. Так у вас появится образец, которым можно поделиться; я был бы очень рад, если бы так случилось. В прекрасной киноленте «*Заплати другому*» учитель Юджин Симонет (в исполнении Кевина Спэйси) дает классу задание: придумать, как изменить мир, затем приложить идею к действительности. Тревор МакКини (Хэйли

Джоэл Остмент) создает движение «Заплати другому». Получатель какого-либо одолжения помогает трем разным людям – вместо того чтобы оплатить оказавшему услугу. Каждый из тех троих тоже выполняет три одолжения – так влияние быстро распространяется.

Представьте, что обучение уверенности имеет такой же эффект. Если кто-то, получивший знание об уверенности от вас, обучит хотя бы троих, подумайте, насколько это ценно.

## **Станьте частью сообщества**

Итак, кому вы будете рассказывать свою историю? Кто был бы заинтересован в познании стратегий наращивания уверенности? Думаю, немного внимания и поиска в Гугл представят бесчисленные группы и организации, с которыми вы можете поделиться своим посланием. Вот несколько идей:

- Местная школа – и ученики, и учителя.
- Молодежные клубы – в частности, их лидеры.
- Скаутские отряды.
- Местные дискуссионные бизнес-клубы.
- Курсы повышения квалификации.
- Курсы личностного развития.

Активно ищите возможности поддержать других, создавая собственные сообщества. Например, несколько персональных тренеров по фитнесу в моем районе проводят семинары для клиентов, на которых уделяют внимание и таким темам, как уверенность. Участвовать в подобных группах и делиться своими знаниями – хороший способ повысить свою уверенность, одновременно повышая чужую.

Если уже не терпится это сделать, но вы не знаете, как предложить свои услуги, вот несколько вопросов, которые помогут наладить дело:

- Как вы думаете, члены вашей группы/студенты/персонал заинтересуются лекцией на тему уверенности в любой ситуации?
- Если бы я провел ее, как вы думаете, все бы прошло успешно?
- Что бы вы хотели, чтобы они сказали после события?

Эти вопросы помогут вам возбудить в группе интерес, а также выделить те стратегии и истории, на которых следует сосредоточиться во время выступления.

Люди, глубоко уверенные в себе, как правило, отличные коммуникаторы. Если раньше вы таким не были, обратите вновь обретенную уверенность в способность организовать людей в группы и

влиять на них.

## **Подведем итоги**

Одно из моих излюбленных изречений находится в книге *«В поисках потока»* Михайя Чиксентмихайия. Здесь прекрасно сказано, зачем делиться своей уверенностью с другими.

«Нравится нам это или нет, но наши жизни оставят отметину на лике Вселенной. Рождение каждого человека делает круги на глади бытия; они разрастаются в социальной среде. Родители, родственники, близкие и друзья попадают под их влияние, и по мере взросления деяния наши оставляют множество последствий, большинство из которых – ненамеренные. Наши потребительские предпочтения понемногу влияют на экономику, политические решения – на будущую жизнь общества; и каждое доброе или злое действие в небольшой степени изменяет общечеловеческое бытие».

Ваш выбор не в том – влиять или не влиять, а в том, в какой степени это делать. Избрав путь приобретения знаний об уверенности, распространяя его, вы делаете выбор в пользу положительного влияния на общество.

Мой опыт обучения и работы с уверенными в себе людьми, без всякого сомнения, подтверждает, что уверенность не просто ведет к успеху и счастью, но и к тому, что больше решений и действий предпринимается во имя всеобщего блага. Глубокая, неподдельная уверенность способна изменить мир. Приглашаю вас сыграть свою роль в этом процессе.

## **Благодарственное слово**

Я от души благодарен многим людям за помощь и поддержку, без которых создание этой книги было бы невозможным.

Список моих прекрасных помощников: Джоан Ньюджент, Мартин Бошам, Алексис Боумэн, Дженни Берзин, Рэй Биггз, Кевин Черри, Стив Мэрриотт, Грэм Кэррик, Джеймс О’Коннор, Ник Грэнтэм, Хэйдер Имам и Брайан Ламсдонас Бен Мортон, мои коллеги по компании TwentyOne Leadership.

Также хочу поблагодарить тех, кто активно помогал мне в течение нескольких последних лет. Это Кимберли Хэйр, Майкл Нилл, Майкл Хэппелл, Элэстейра Олби и Сью Бриджуотер.

Спасибо моей чудесной команде в лице помощницы-референта Джо Смит, а также моего коллеги – и старого приятеля – Росса Эйткена.

Благодарю коллектив издательства Hodder&Stoughton – и лично Джейма Джозефа – за понимание и поддержку.

Я признателен огромному количеству людей, перечислить которых не позволяет объем книги. И, наконец, спасибо вам – за то, что выбрали эту книгу, применяете мои советы и приносите в мир чуть больше уверенности.

Примечание: описание цитируемых книг, содержание конференций TED и другие ссылки на веб-сайты представлены в конце книги, в разделе «Дополнительная литература».

## Дополнительная литература

- Ачор, Шон *«Преимущество счастья. 7 принципов позитивной психологии, которые сделают вас успешным на работе»* (Эксмо, 2014)
- Bersin, Jenny, *Style, the Road to Freedom* (Mike Bersin, 2012)
- Бакингом, Маркус, Клифтон, Дональд *«Добейся максимума. Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса»* (Альпина Паблишер, 2014)
- Byron, Tanya, *Little Angels* (BBC Active, 2013)
- Кейн, Сьюзан *«Интроверты. Как использовать особенности своего характера»* (Манн, Иванов и Фербер, 2014)
- Кови, Стивен Р. *«7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности»* (Альпина Паблишер, 2015)
- Csikzentmihalyi, Mihaly *Finding Flow by* (Basic Books, 1998)
- Frances-White, Deborah, and Salinsky, Tom, *The Improve Handbook* (Continuum International Publishing Group, 2008)
- Мерцель, Деннис Генпо *«Большой Ум – Большое Сердце. Обретая свой Путь»* (Открытый Мир, 2009)
- Грант, Адам *«Брать или отдавать? Новый взгляд на психологию отношений»* (Манн, Иванов и Фербер, 2013)
- Hare, Kimberley *The Trainer's Toolkit: Bringing Brain-friendly Learning to Life* (Crown House Publishing, 2005)
- Хилл, Наполеон *«Думай и богатеи. Главные идеи философии успеха»* (Попурри, 2014)
- Imam, Haider, *Straight To Yes* (Capstone, 2013)
- Джефферс, Сьюзен *«Бойся... но действуй! Как превратить страх из врага в союзника»* (Альпина Паблишер, 2014).
- Кузес, Джеймс, Познер, Барри *«Вызов лидерства»* (Юрайт, 2009)
- McKergow, Mark, and Jackson, Paul Z., *The Solutions Focus* (Nicholas Brealey, 2006).
- Neill, Michael, *You Can Have What You Want* (Hay House UK, 2009) Pert, Candice, *Molecules of Emotion* (Pocket Books, 1999) Вайзман, Ричард *«Как поймать удачу»* (Попурри, 2006).

## Ссылки

### Глава 23

Дополнительная информация о д-ре Кадди:



<http://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=491042>

Видео д-ра Кадди с конференции TED Talk:  
[http://www.ted.com/talks/amy\\_cuddy\\_your\\_body\\_language\\_shapes\\_who\\_you\\_are](http://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are)

## **Глава 30**

Сайт эксперта по расходованию средств:  
<http://www.moneysavingexpert.com/family/stop-spending-budgeting-tool>

## **Глава 45**

Прослушать восхитительную запись сэра Кена Робинсона с конференции TED Talk 2006 года «Как школы убивают креативность»:  
[http://www.ted.com/talks/ken\\_robinson\\_says\\_schools\\_kill\\_creativity.html](http://www.ted.com/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity.html)

Статья д-ра Гарднера «In a nutshell»:  
<http://howardgardner01.files.wordpress.com/2012/06/in-a-nutshell-mi>