

Содержание

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С НАС

Глава Вторая	
Успешный человек... ПЕРЕЖИВАЕТ НЕУДАЧУ БЕЗ ТРУДА	14
Глава Третья	
Успешный человек... ПРЕДУСМОТРИТЕЛЕН	27
Глава Четвертая	
Успешный человек... СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ.	36
Глава Пятая	
Успешный человек... РАСПРЕДЕЛЯЕТ СВОЕ ВРЕМЯ	47
Глава Шестая	
Успешный человек... УМЕЕТ СПРАВЛЯТЬСЯ СО СТРЕССОМ.	57

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: УСПЕХ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ДРУГИМИ

Глава Седьмая	
Успешный Человек... ВЫСОКО ЦЕНИТ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ	64
Глава восьмая	
Успешный человек.... УЧИТСЯ ОБЩЕНИЮ С ЛЮДЬМИ.	71
Глава Девятая	
Успешный человек... ВЕРИТ В МОТИВАЦИЮ.	84
Глава Десятая	
Успешный человек... ХОРОШИЙ ЛИДЕР.	93

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ:

УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С НАС

Глава Первая

Успешный человек.... МЫСЛИТ ПОЛОЖИТЕЛЬНО

“Подход - отношение к делу - главное свойство, которое характеризует успешного человека. Если Ваш подход и мышление положительны, если Вы любите вызовы и сложные задачи - это уже половина успеха”.

Ловел Пикокк

“Между разными людьми есть небольшая разница, но эта небольшая разница очень много значит. Небольшая разница – это отношение к делу. Много значит, что это отношение положительное или отрицательное.

Клемент Стоун

НАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ДЕЛУ ОПРЕДЕЛЯЕТ НАШУ ВЕЛИЧИНУ

Мы находимся рядом с успехом. В жизни успешный человек отличается от безуспешного тем, что жизнью успешного человека управляют мысли, родившиеся в лучшие минуты, огромный оптимизм и большой опыт. Безуспешными же людьми управляют их сомнения и неудачи прошлого.

Неудачник постарается доказать, что другие люди виноваты в его неудачах. Он скажет, что обстоятельства определили его место в жизни. Он говорит, что не может влиять на свои чувства.

Но не обстоятельства делают нас такими, какими мы являемся. В конечном итоге мы сами отвечаем за то, какие у нас взгляды на жизнь.

Виктор Франкл, человек, переживший ужасы фашистских концлагерей, сказал: “Последняя стадия свободы человека - это тот момент, когда в определенных условиях ты еще имеешь возможность свободно определить своё отношение к происходящему”.

Мнение Мелтби Д. Бебкок: “Очень часто встречается неправильное представление о том, что успех случается благодаря каким-то исключительным способностям, по волшебству, благодаря чему-то, независящему от нас”.

И все-таки успех определяется чем-то таким, что находится под нашим контролем. Это результат нашего отношения к делу. Наши достижения в жизни определяются образом наших мыслей более, чем каким-либо другим известным фактором.

Наше отношение к делу определяет множество вещей, происходящих с нами в жизни:

1. Как мы относимся к жизни, так и жизнь будет относиться к нам.

2. Как мы относимся к другим, так и другие будут относиться к нам.

3. То, как мы подходим к решению какой-либо проблемы более всего определяет успех дела.

4. Чем выше мы ставим планку в системе ценностей, тем лучше будет наш подход к делу.

Не удивительно, что говорят, нашим отношением к делу мы сами формируем свою интеллектуальную, эмоциональную и физическую среду.

Но положительное отношение само по себе еще не гарантирует успеха. Конечно, оно облегчает нам жизнь, но не гарантирует нам то, что, имея отрицательное отношение, мы наверняка не добьемся успеха. Мы добьемся, чего хотим. А обратное - справедливо.

Я никогда в жизни не встречал человека, который вопреки неправильному подходу добился бы успеха.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ПОДХОДА

Мы являемся продуктом мыслей, которые более других занимают наш ум. Отрицательные мысли формируют отрицательного человека, которому мешают его же отрицательные обстоятельства.

Отрицательно мыслящий человек похож на того, кто проглотил яйцо в скорлупе. Он боится пошевелиться, чтобы не разбить яйцо, боится сесть, чтобы не высидеть цыпленка.

Ниже я перечислю шесть отрицательных результатов постоянного отрицательного мышления:

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ ТОРМОЗИТ НАШИ МЫСЛИ В КРИТИЧЕСКИЕ РЕШАЮЩИЕ МОМЕНТЫ

Если кто-то в жизни ищет и находит только отрицательные вещи, то это становится труднопреодолимой привычкой. Когда появляется положительная возможность, отрицательный человек не замечает ее и не может ею воспользоваться. На любые обстоятельства он смотрит, как на серию препятствий.

Какая разница между препятствием и возможностью? Основное различие находится в подходе человека.

Авраам Линкольн, которого многие считают величайшим президентом в истории Соединенных Штатов Америки, сказал: “Успех формируется, если ты идешь от одной неудачи к другой, при этом никогда не теряешь воодушевление”.

Правильнее, если мы не принимаем отрицательные мысли до тех пор, пока хорошенько не продумали положительную сторону дела. Если мы придерживаемся практики положительного мышления, гораздо легче принять правильное решение в критический момент.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ ЗАРАЗНО

Старая поговорка о том, что “подобный привлекает подобного”, очень справедлива. Среди людей это еще более заметно, чем среди животных. Животные, которые держатся вместе, уже изначально одинаковы, люди же меняются и становятся похожими друг на друга после того, как провели много времени вместе.

Вы, наверное, заметили, что люди, давно живущие в браке, очень похожи в поведении, а некоторые становятся похожи даже внешне. Эта закономерность хорошо прослеживается в мышлении людей.

Если мы проводим много времени с людьми, мыслящими отрицательно, это воздействует на нас.

Это подобно тому, как если человек подвергается облучению. Небольшие дозы короткое время он переживает, но если они действуют постоянно, человек может смертельно заболеть.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ РАЗРУШАЕТ ЧУВСТВО ПРОПОРЦИЙ

Вы наверняка встречали людей, которые любят все “раздувать”. Если в крыше появляется небольшая трещина, они ведут себя так, как будто прошёл ураган. Они замечают в жизни только фатальные и печальные вещи. Эти люди живут по законам Мерфи.

Вы, наверно, уже слышали об этих законах: “Ничто не получается так легко, как хотелось бы; дела тянутся гораздо дольше, чем мы ожидаем; если что-то может сломаться, то оно ломается, причем в самый неподходящий момент”.

Я же, напротив, жизнь рассматриваю сквозь призму законов Максвелла: “Ничто не бывает так трудно, как нам кажется; ты получаешь гораздо большую отдачу, чем ожидаешь; и если может произойти что-либо хорошее, то оно обязательно произойдет в самый нужный момент”.

В случае людей, живущих по законам Мерфи и мыслящих всегда отрицательно, самое плохое то, что они уже не замечают положительную сторону вещей. Успешный человек в любой ситуации ищет положительное, чтобы, рано распознав возможности, принять правильное решение. (Эту мысль я позже разовью более полно.)

Ничто не бывает так трудно, как нам кажется; ты получаешь

гораздо большую отдачу, чем ожидаешь; и если может произойти что-либо хорошее, то оно обязательно произойдет в самый нужный момент.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ РАЗРУШАЕТ НАДЕЖДУ

Там, где нет веры в будущее, там нет в настоящем силы. Отрицательное мышление разрушает веру и подрывает надежду. Это медленно, но уверенно разрушает моральные силы отрицательного человека, останавливая его движение.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ ОГРАНИЧИВАЕТ НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

Люди не способны длительное время вести образ жизни, не соответствующий их представлению о самих себе. Отрицательно мыслящие люди думают плохо не только об их окружающем мире, но и о себе. У них невысокие требования, и чаще всего они получают и того меньше.

Когда к ним обращаются с новыми идеями, они обычно отвечают следующее:

“Это никогда не получится”.

“Мы такого ещё никогда не делали”.

“У нас все прекрасно и без этого”.

“Мы не можем себе это позволить”.

“Мы к этому не готовы”.

“Это не наша тарелка”.

Там, где нет веры в будущее, там нет в настоящем силы.

Соломон, мудрейший правитель мира, в Библии говорит: “Как он мыслит глубоко в своем сердце, таков он есть”.

Другими словами: люди становятся такими, во что они верят. Человек не может достичь того, на что не нацеливается. И он никогда не нацеливается на задачи, которые кажутся ему недостижимыми.

Если отрицательно мыслящий человек ставит перед собой слишком низкие требования, то затрудняет собственное положение. Он является злейшим врагом собственных возможностей.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ МЕШАЕТ НАМ РАДОВАТЬСЯ ЖИЗНИ

Отрицательно мыслящие люди страдают морской болезнью в течение всего своего жизненного пути. Их не интересует настоящее, и они уже заранее разочарованы в своем будущем.

Многие из них согласны с высказыванием Чисолма. “Когда Вам кажется, что дела идут все лучше и лучше, это значит, что что-то ускользнуло от Вашего внимания”.

Отрицательно мыслящий человек считает, что стакан не

наполовину наполнен, а наполовину пустой- Они ожидают худшее от жизни и получают его. Они напоминают мне молодого альпиниста, который двинулся к снежной вершине в компании опытного альпиниста.

Молодой человек проснулся рано утром от страшного грохота, он подумал, что наступил конец света.

Его опытный товарищ сказал: “Лёд трещит под воздействием солнечных лучей. Это означает не конец света, а начало нового дня”.

Если мы хотим полнокровно прожить свою жизнь, осуществить свои возможности и наслаждаться этим путешествием, то нам необходимо положительно мыслить, несмотря на любые обстоятельства.

СИЛА ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ

Альфред А. Монттаперт говорит: “Среда, которую ты сам формируешь, ... своими мыслями,... своей верой,... своим воображением,... своим мировоззрением... - это единственный климат, в котором ты можешь существовать”.

Если наше мышление положительно, то и наше окружение станет таковым. Какая невероятная мысль!

Или, как сказал Роберт Дж. Хастингс: “Место и обстоятельства никогда не обеспечат твоего счастья. Ты сам для себя должен решить, хочешь ли ты быть счастливым. И если ты уже принял это решение, счастье намного быстрее найдёт тебя”.

Многие думают, что кто-то рождается со способностью положительно мыслить, кто-то - нет. Действительно, у каждого есть какие-то врожденные склонности, но мы можем на них влиять. Главное это то, что положительному мышлению может научиться каждый, независимо от обстоятельств, темперамента и интеллектуального уровня.

Сейчас я перечислю десять принципов, которые помогут развивать способность к положительному мышлению.

НЕОБХОДИМО ДЕЙСТВОВАТЬ, ХОДИТЬ, ГОВОРИТЬ И МЫСЛИТЬ ТАК, КАК ЭТО ДЕЛАЕТ ТОТ ЧЕЛОВЕК, В КОТОРОГО МЫ ХОТИМ ПРЕВРАТИТЬСЯ!

Многие люди хотят испытывать положительные чувства, прежде чем совершать положительные поступки. Такие люди смотрят на вещи наоборот. Всегда отношение следует за поступком.

Положительные действия приводят к положительным мыслям. А положительные мысли ведут к положительному подходу. Отрицательно мыслящие люди никогда не станут теми положительными людьми, которыми они хотели бы стать, если они рассчитывают на то, что их чувства будут идти впереди действий.

Отношение к делу следует за действием.

В ГОЛОВЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ВСЕГДА УСПЕШНЫЕ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ МЫСЛИ

Мультимиллионер, американский промышленник, Эндрю Карнеги сказал:

“Если человек способен на то, чтобы в полной мере обладать своим умом, то он способен обладать чем угодно”.

Если мы начали мыслить положительно и представили свой успех, то мы уже начали свой путь к успеху.

Если мы хотим собрать плоды успешной жизни, нам необходимо работать подобно фермеру. Мы не можем просто посеять несколько положительных семян, ожидая, что они сами произрастут.

Необходимо постоянно заботиться о всходах. Если мы не будем этого делать, то сорняки отрицательных мыслей наверняка взойдут, заберут питательные вещества из почвы и приведут к гибели наши положительные растения.

Необходимо думать о положительном и успешном! Не стоит возделывать сорняки!

В Библии апостол Павел говорит: “Братья мои, всегда думайте о том, что справедливо, порядочно и честно, о том, что невинно, мило, достойно похвалы, о том, что целомудренно и возвышенно”.

МЫ ДОЛЖНЫ ИЗЛУЧАТЬ БЛАГО, УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И РЕШИТЕЛЬНОСТЬ!

По мере того, как наши поступки и мысли будут становиться всё более положительными, постепенно будут развиваться в нас такие качества, как уверенность в себе, целенаправленность и чувство благосостояния. По мере того, как эти перемены будут в нас происходить, всё больше людей потянутся к нам, потому что людям нравится общество положительных личностей. Мы должны использовать положительное отношение окружающих для того, чтобы формировать положительные взаимоотношения. Такие взаимоотношения в свою очередь мы можем использовать для того, чтобы помочь другим стать более положительными.

ВСТРЕТИВ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА, ДАЙТЕ ЕМУ ПОЧУВСТВОВАТЬ, ЧТО ОН САМЫЙ ГЛАВНЫЙ НА СВЕТЕ!

Мы живем в мире суеты. Большинство людей спешит куда-то, сосредоточившись только на своих проблемах. Они практически не уделяют внимание людям, с которыми сталкиваются.

Если мы уделим немного времени людям, с которыми сталкиваемся, обратим на них в положительном смысле внимание,

это может произвести на них определяющее впечатление. У них останется воспоминание о хорошем дне, о приятном впечатлении, и они ответят нам тем же.

***ВСТРЕТИВ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА, ДАЙТЕ ЕМУ
ПОЧУВСТВОВАТЬ, ЧТО ОН НУЖЕН, ЧТО ОН ВАЖЕН И
ЦЕНЕН!***

Каждый мечтает о том, чтобы почувствовать себя важным и ценным, нужным человеком. В этом суть каждого человека. Если в общении с людьми мы это учитываем, то порождаем положительное отношение людей по отношению к самим себе и по отношению к нам.

Это ситуация, когда обе половины могут считать себя победителем. Как высказался американский философ-поэт XIX века Ральф Вальдо Эмерсин: “Наилучшее утешение в жизни - это то, что ни один человек не может искренне помочь другому, не предоставив помощь при этом самому себе”.

Далее^ наше преимущество, когда мы подчеркиваем чью-то значимость, заключается еще и в том, что в ответ он также признает наше значение. То, как с человеком обращаются, точно отображает его отношение к другим. Это подобно той истории, когда двое переехали в новый город. Первый из них остановился у бензозаправки на въезде в город и спросил у заправщика:

- Какие люди живут в этом городе?

Заправщик вместо ответа задал встречный вопрос:

- Какие были люди там, откуда Вы приехали?

- Очень плохие и недружелюбные, - ответил приезжий.

- К сожалению, в нашем городе люди такие же, - сказал заправщик.

Позже второй путник остановился у той же заправки и задал тот же вопрос:

- Какие люди живут в этом городе?

- Какие были люди там, откуда Вы приехали?

Второй приезжий ответил:

- Там люди были прекрасны. Все были очень доброжелательны ко мне.

Тогда заправщик сказал:

- У нас люди такие же.

Заправщик знал одну истину:

Мы получаем то же отношение к себе, которое мы проявляем к другим.

В КАЖДОМ ЧЕЛОВЕКЕ НУЖНО ИСКАТЬ ЛУЧШИЕ КАЧЕСТВА!

Даже в самом плохом человеке есть хорошие качества, и в самом хорошем есть плохие. Мы замечаем в других людях то, что ищем.

Я окружен прекрасной семьей, друзьями и коллегами. Это отчасти дар Божий. В то же время - это результат моего положительного отношения к окружающим меня людям.

Я часто говорю своим сотрудникам, что каждому человеку нужно давать 10 баллов. Если рассматривать десятибалльную шкалу, где 10 - высшая оценка, то от каждого человека мы должны ожидать 10 баллов. Люди намного чаще вырастают до уровня, который мы от них ожидаем, чем мы думаем.

Человеку всегда приятно, если мы замечаем в них лучшие черты. Это побуждает их к тому, чтобы они проявляли себя с лучшей стороны. Такое отношение создает положительную результативную среду.

О СВОЕМ ЗДОРОВЬЕ ГОВОРИТЕ ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ОНО ХОРОШЕЕ!

Если человек говорит постоянно о своем слабом здоровье, это вызывает в людях крайне отрицательные чувства. При первом или втором разговоре люди выражают сочувствие. Потом они становятся раздраженными и отрицательно настроенными. Они начинают избегать этого человека.

Свои проблемы, связанные с плохим здоровьем, стоит разделять только с ближайшими друзьями и членами своей семьи!

ЛУЧШЕЕ ИЩИТЕ В НОВЫХ ИДЕЯХ!

Положительно мыслящий человек постоянно ищет новые идеи. Они увеличивают вероятность достижения успеха. Французский писатель Виктор Гюго сказал: "Ничто не обладает такой силой, как идея, чье время пришло".

Некоторые считают, что хорошие идеи возникают только в уме гениев. На самом же деле, найти хорошую мысль - это скорее вопрос подхода, чем каких-то способностей.

Творческая личность широких взглядов повсюду, где это возможно, ищет новые идеи. При этом не отвергает ни одной мысли, прежде чем хорошо не обдумает ее.

Говорят, что Томас Эдисон, величайший изобретатель нашей истории, самые интересные свои открытия делал тогда, когда исследовал свои неудачные разработки и находил совершенно неожиданные области их применения.

ИЗБЕГАЙТЕ МЕЛОЧНОСТИ В ПОДХОДЕ!

Положительно мыслящий человек не тратит время и энергию

на незначительные вещи, т.к. такая мелочность может отвлечь его от важных дел.

Это может произойти особенно тогда, когда какая-то незначительная проблема вызывает сильную отрицательную реакцию в человеке.

Приведем несколько подобных ситуаций:

- Однажды китайский император начал войну из-за разбитого чайника.

- В 1654 году Швеция начала войну против Польши потому, что шведский король заметил, что на официальном документе его имя упомянуто без должных всех формальностей.

- Около 900 лет тому назад между гражданами Модены и Болоньи возник спор вокруг ведра одного из колодцев. Позже этот спор перерос в кровопролитные бои. Война между Францией и Англией возникла из-за того, что на маркиза де Тори кто-то пролил стакан воды.

- Тридцатилетняя война разгорелась потому, что мальчик бросил небольшой камень в герцога де Груза.

Маловероятно, чтобы кто-либо из нас начал войну из-за подобных мелочей, но мелочи способны попортить кровь и нам, и нас окружающим людям.

Не забывайте: Величина человека измеряется размером тех проблем, которые способны, вывести его из равновесия!

НАУЧИТЕСЬ ДАВАТЬ!

Альберт Швейцер, который работал врачом и миссионером в Африке, сказал: “Цель человеческой жизни заключается в том, чтобы служить, проявлять милосердие и помогать другим”.

Он понял - самое положительное, что положительно мыслящий человек может сделать, - это давать.

Гарри Буллис, президент компании Джeneral Милз, своим сотрудникам советовал следующее: “Забудьте о том, что Вы хотите заключить выгодную сделку, сосредоточьтесь на услуге, которую Вы предлагаете!” Он открыл, что, если внимание сотрудников направлено на предлагаемую услугу, они становятся более дееспособными, убедительными и неотразимыми.

Никто не может противостоять человеку, который старается помочь разрешить ему какую-то проблему!

“Я говорю своим, людям, что если каждое утро они начинают с мысли “я хочу сегодня помочь как можно большему количеству людей”, то они легко найдут доверие людей и заключат много удачных сделок. Человек, который делает жизнь других более счастливой и легкой, достигает максимальных высот в искусстве коммерции”.

Привычка давать добро людям становится образом жизни* и трудно предсказать, к каким положительным результатам это приведет.

По этому поводу я вспомнил историю о человеке по имени Саду

Сундар Сингх. Однажды он шел вместе с товарищем по перевалу через Гималаи. Вдруг они заметили человека, лежащего в снегу. Сундар Сингх хотел помочь несчастному, но его попутчик был против. Он сказал: “Мы подвергнем свою жизнь смертельной опасности, если возьмем такую ношу на себя”.

Все-таки Сундар Сингх не оставил человека на морозе в снегу. Он взял бессознательное тело на свои плечи и понес, а его товарищ бросил их обоих и ушел вперед. Сундар Сингх с большим трудом шел дальше, но тепло его тела постепенно прогрело незнакомца, он пришел в себя, и скоро они уже шли по тропинке вместе.

Когда они догнали товарища, тот был уже мертв - он замерз один на морозе.

Сундар Сингх был готов отдать все, даже свою жизнь, другому человеку. Благодаря этому он сохранил и свою жизнь.

Его безжалостный товарищ думал, что спасает свою жизнь, на самом же деле он потерял её.

ПЛОД ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ - ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ

Положительное мышление может в корне изменить нашу жизнь. С его помощью мы можем успешно построить любой бизнес.

Вот несколько характерных черт положительного человека (их может быть и больше, но перечисленных ниже достаточно для того, чтобы начать успешный путь):

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Если мы мыслим положительно, то верим в себя и в других. В результате этого нам хватает смелости попробовать себя в новом деле, взять на себя риск. Как следствие - мы добиваемся большего.

Со временем мы начинаем понимать, на что мы способны, а на что - нет, что помогает нам достичь успеха.

Позже даже неудачи не могут поколебать нашу веру в собственные силы, потому что мы знаем, что, несмотря на недостатки, мы остаемся тем, кем были. Мы верим в то, что хорошие вещи со временем становятся еще лучше.

ИНИЦИАТИВА

Уверенность в себе помогает развивать инициативность. Если мы верим в то, что жизнь положительна, то это побуждает нас к стремлению испытывать новые вещи. Тот, кто смотрит на жизнь с отрицательной точки зрения, лишь надеется на то, что плохое обойдет его стороной.

Если у нас положительный подход, мы с нетерпением стремимся собрать как можно больший опыт, мы знаем, что с нами произойдут положительные события.

ВЫДЕРЖКА

Если мы верим в то, что с нами произойдут положительные вещи, тогда мы пытаемся до тех пор, пока они действительно не наступят.

Мы способны работать дальше, несмотря на некоторые неудачи, потому что знаем, что впереди нас ожидают хорошие вещи, если мы не сдадимся слишком рано.

ТВОРЧЕСТВО

Альберт Эйнштейн, гениальный физик, сказал: “Мой опыт показывает, что человек не способен на творческий труд, если он не счастлив и не доволен”.

Если человек сосредоточен на положительных моментах, то в нем развивается способность исследовать, задавать вопросы и находить ответы.

Когда мы положительно настроены, мир полон неограниченных возможностей

Или, как выразился герой мультфильма Уолта Келли: “Перед нами возникает непреодолимое количество возможностей”.

УМЕНИЕ ВЕСТИ ЗА СОБОЙ

Чтобы стать хорошим лидером, необходимо потратить всю жизнь, но этот процесс начинается с взаимоотношений с другими людьми. Люди не пойдут за человеком, которого они не любят, по крайней мере, не будут идти за ним долго.

И люди очень редко любят своих отрицательных товарищей. Наполеон сказал, что: “Хороший лидер торгует надеждой”. Лидер дает окружающим его людям надежду на успех и веру в самих себя. Он делает людей способными добиваться своих целей.

РОСТ

Положительный подход открывает перед нами множество дверей. Одна из таких дверей - возможность роста. Правильный подход возбуждает желание роста, а непрерывный рост является одной из наиболее характерных черт успешного человека.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

В.В. Зиг сказал: “Если человек обладает правильным мышлением, ничто на свете не может помешать ему добиться своей цели, и ничто на свете не поможет человеку, если у него неправильный подход”.

Если человек мыслит положительно, он способен добиться нужного результата. Он способен поставить себя в такое положение, когда он не только реагирует на происходящее, но держит инициативу в своих руках.

Когда речь идет об успехе, его невозможно оценить в сантиметрах или килограммах; о человеке судят не по уровню его образованности

или положению его семьи. Имеет значение только образ мышления, ведь именно он определяет результат. Образ мышления - это одна из немногих сфер нашей жизни, которую мы способны контролировать.

Мы не можем управлять ветром, ... но можем выставить по ветру паруса.

Необходимо осознавать, какая сила кроется в нашем отношении к делу:

- Это наше настоящее “я”.
- Оно скрыто внутри человека, но плоды его зримы.
- Оно - наш лучший друг или злейший враг.
- Оно более откровенно и содержательно, чем наши слова.
- Оно привлекает к нам людей или отталкивает их.
- Оно не успокаивается до тех пор, пока не найдёт выражение.
- Хроника нашего прошлого.
- Проповедник настоящего.
- Пророк будущего.

Положительное отношение к делу само по себе не гарантирует нам успех, но дает нам импульс на пути к успеху. Добьемся ли мы желаемого результата зависит от того, что мы делаем на этом пути.

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

Из ниже перечисленных правил поведения постарайтесь как можно больше внедрить в свою жизнь! Очень полезно делать регулярно записи, чтобы контролировать себя.

Чтобы хорошо усвоить метод положительного мышления, необходимо потратить время и усилия. Если в течение целого года Вы будете придерживаться ниже перечисленных правил, Вы почувствуете огромные перемены в своей жизни и мировоззрении.

1. Каждую неделю выберите цитату с положительным содержанием (для начала можете выбрать что-нибудь из этой главы!) Перепишите выбранную цитату на карточку и носите ее с собой всю неделю! На протяжении дня время от времени перечитывайте цитату и размышляйте о ней! Карточку всегда помещайте на видном месте (письменный стол, панель приборов в машине, зеркало в ванной). Пусть эта мысль станет органической частью Ваших мыслей!

2. Выберите знакомого, в связи с которым у Вас часто возникают отрицательные мысли! Решите искать положительные черты в этом человеке и замените ими свои отрицательные чувства! Если Вы верите в Бога, то помолитесь за этого человека!

3. Каждую неделю у Вас должен быть день на 10 баллов! Утром, когда Вы начинаете день, заставьте себя поверить в то, что все, кого Вы встретите в этот день, будут стоить 10 баллов. Потом ведите себя по отношению к людям соответственно. Вы будете поражены, наблюдая за реакцией людей, которыми Вы раньше пренебрегали! Ваши взаимоотношения начнут по-новому развиваться!

4. Один день недели назовите “днем положительного мышления”! Исключите на весь день из своего лексикона следующие слова и фразы: “не знаю”, “никогда”, “не буду”! Вместо привычных предложений, таких как “У нас ничего не получится”, “Мы еще никогда не делали такого”, “Я не способен на это”, всегда задайте себе вопрос: “Что МОЖНО сделать?” В каждодневных делах ищите скрытые возможности и благоприятные моменты!

5. Хотя бы один раз в неделю найдите возможность помочь другим! Преподнесите сюрприз супруге или детям! Помогите в чем-то соседу или коллеге на работе. Сделайте небольшую услугу чужому человеку! Если Вы это делаете, не назвав себя, то Ваш поступок будет вдвойне благословен.

Глава Вторая

Успешный человек... ПЕРЕЖИВАЕТ НЕУДАЧУ БЕЗ ТРУДА

Неудача лишь в том случае является неудачей, если ты не извлек из нее урок.

Др. Рональд Ниднагер

Девяносто процентов людей, потерпевших неудачу, на самом деле не провалили дело... Они просто сдались.

Поль Дж. Мейер

Одним из важнейших факторов, определяющих успех человека, это его способность справляться с неудачей. Каждый, кто хочет добиться успеха, должен разработать стратегии для преодоления неудач. Если Вы это не делаете, то любая неудача может привести к полному провалу дела.

СТРАХ ПЕРЕД НЕУДАЧЕЙ

Неудача - уже само слово звучит отрицательно. Есть еще одно слово - “смерть”, которое вызывает такое же чувство страха.

Если мы слышим, что кто-то потерпел неудачу, то сразу думаем, что этот человек, наверное, живет в бедности, не имеет друзей, счастье обходит его стороной, у него нет положительного будущего, возможно, нет даже надежды.

Есть множество причин, из-за которых люди боятся неудач. Я перечислю лишь некоторые из них:

СТРАХ ПЕРЕД КРИТИКОЙ

Великих личностей истории часто и жестоко критиковали. Тем не менее, они шли до конца. Для меня примером является британский евангелист XVIII века Джордж Уайтфилд.

Его бранили больше, чем кого-либо в те времена. Враги грозили расправой, наняли убийц. Его пытались выгнать из города, но он остался. Его не пускали в церковь, а он проповедовал на улице. Враги наняли паяцев, которые насмеялись над ним, бросали в него тухлые яйца, гнилые помидоры, дохлых кошек и камни. Великие люди той Эпохи - Др. Самуил Джонсон, Джошуа Рейнольдс, Оливер Голдсмит, Уильям Хогарт, Горас Уалполь, принцесса Букингемская - клеймили его позором.

Он же, невзирая на критику и препятствия, продолжал свою деятельность. Тысячи людей приходили послушать его. Он проповедовал шахтерам Шотландии и Уэльса. Ему удалось собрать средства для дома сирот.

Уайтфилд переживал по десять “неудач” ежедневно, критика в его адрес была с каждым днем все жестче, тем не менее он не сдавался.

Глубоко в сердце он чувствовал, что его дело правое, и он продолжал работу.

Великих личностей истории часто и жестоко критиковали, тем не менее, они шли до конца.

Если Вы боитесь критики, то сосредоточьтесь только на том, в чем уверены, и не обращайтесь внимание на то, что говорят остальные.

Всегда найдется человек, который будет выражать отрицательное мнение. Как сказал Ллойд Кори: “В сто раз легче критиковать, чем созидать”.

СТРАХ ПЕРЕД РИСКОМ

Уолт Дисней, один из наиболее интересных творческих личностей XX века, сказал: “Любая мечта может осуществиться, если нам хватит смелости действовать ради нее”.

Если бы все люди, которые имели когда-либо прекрасные идеи, нашли бы смелость осуществить их, мы бы сейчас жили в совершенно ином мире. К сожалению, только небольшое количество людей способны преодолеть страхи, которые мешают им взять на себя риск.

Чтобы стать успешным, необходимо воспользоваться возможностью!

Взять на себя риск. Необходимо залезть на дерево, чтобы достать плод.

СТРАХ ПОТЕРЯТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Норманн Винсент Пил сказал: “Верь, что тебя победили, верь в это последовательно, и вскоре это станет реальностью”.

Некоторые боятся неудач потому, что боятся потерять уверенность в себе. Такие люди стараются всегда попадать в ситуации, где их не может постигнуть неудача.

К сожалению, такой подход ставит их в такое положение, что они не могут совершить ничего особенного. Они отдают себя в кабалу посредственности, что никак не способствует развитию уверенности в себе. Таким образом, если у человека и было какое-то самолюбие, оно заражается сомнениями.

Если мы и так рискуем своим самолюбием, то не лучше ли попытаться добиться максимального результата?!

Если мы попытались и потерпели поражение, то в конечном итоге ничего не потеряли.

Если же мы попытались и добились хоть какого-то успеха, то этим поднялись в лучшее положение.

По сути это значит:

Если мы не пытаемся ничего делать ради успеха, то лишаем себя даже шанса добиться чего-либо.

СТРАХ ТОГО, ЧТО НЕ БУДЕТ ВТОРОЙ ВОЗМОЖНОСТИ

Один из самых больших страхов, живущих в людях, это страх перед тем, что если ты один раз ошибся, у тебя не будет больше шансов. Если бы эти люди знали, что большинство известных людей первый раз, как правило, терпели неудачу, то это бы, наверняка, укрепило их надежду.

Генри Форд выразил мнение: “Неудача - это единственная возможность, чтобы еще умнее начать заново”.

Форд очень хорошо был знаком с понятием неудачи. Первые его две попытки потерпели громкое фиаско. Только на третий раз ему удалось добиться успеха; компания Форд Мотор с тех пор превратилась в крупнейший автомобильный завод мира.

Еще одна известная история “громкого провала” связана с молодым человеком, который мечтал о том, чтобы закончить военную академию США в Вест Пойнте. Ему два раза отказали в приеме. На третий раз его наконец-то приняли. Молодого человека звали Дуглас Мак Артур. Позже он стал крупнейшим военачальником США, главнокомандующим союзными войсками на юго-западе Тихого океана во время Второй мировой войны.

Как и Генри Форд, МАК Артур два раза терпел неудачу в борьбе за осуществление своей мечты. И никогда не сдавался.

В жизни невозможно избежать неудачи. Звучит предельно просто, но это правда:

В ЖИЗНИ НИКТО НЕ МОЖЕТ ИЗБЕЖАТЬ НЕУДАЧИ

Понимая это, очень важно научиться правильно реагировать на неудачи. Если мы это уже усвоили, больше не тратим время и энергию

на то, чтобы избежать неудачи, а концентрируем внимание на то, как справиться с ними.

Часто происходит, что умные, добрые, работающие люди позволяют неудачам взять верх над ними. Сталкиваясь с препятствием, они сдаются. Они прислушиваются к мнению отрицательно мыслящих людей, которые считают, что мечты невозможно осуществить.

В мире было и есть множество потенциально великих людей, которые слишком рано сдались. Большинство людей умирает, так и не воспользовавшись своими возможностями.

К счастью, встречаются и упорные люди, например такие, как польский пианист Игнас Падеревски. Когда он начал учиться игре на фортепиано, учитель сказал, что у него слишком короткие пальцы. А гениальному итальянскому тенору, Энрико Карузо, на первом уроке пения сказали, что его голос звучит, как ветер в оконных щелях.

Еще одна упорная личность в истории викторианской Англии - это известный всем политик Бенжамин Дизраели. Когда он впервые взял слово в Парламенте, депутаты не пожелали его выслушать и хорошо посмеялись над его высказыванием: "Сейчас Вы заставили меня замолчать, но придет время, и Вы еще услышите обо мне".

РЕЦЕПТ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕУДАЧИ

Люди, которые периодически совершают великие дела, - это те, кто упрямо преодолевает свои неудачи. Это настойчивые люди, которые сформировали свою стратегию успеха.

Если Вы хотите добиться успеха, Вам необходимо разработать стратегию для преодоления неудач.

Сейчас я предлагаю несколько идей, которые, как я думаю, могут быть полезны.

ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ТАКОЕ НЕУДАЧА!

Первый шаг на пути преодоления неудачи - определение, что же это на самом деле: временный регресс. Провал не окончателен, если только мы сами не сделаем его таковым.

Промедления необязательно приводят к фатальным последствиям, давление, которое мы испытываем непостоянно. Неудачи можно считать камнями на пути к успеху, а не гвоздями, заколачивающими наш гроб!

То, как мы относимся к провалу, в полной мере зависит от нашего подхода к делу.

ПРОДУМАЙТЕ НЕУДАЧУ, ЧТОБЫ ИЗВЛЕЧЬ ИЗ НЕЕ УРОК!

Уиллиам А. Уорд сказал: "Неудача должна стать нашим учителем, а не гробовщиком... Неудача - это промедление, а не

поражение... Окольная дорога, по которой мы вынуждены идти временно, а не тупик”. **Неудача - это возможность поучиться.**

Если мы способны принять эту точку зрения, это придаст нам силы сделать следующий шаг к преодолению неудачи.

Неудачник сделает одну попытку, у него не получится, он тут же сдастся и внимание его перескакивает на другой объект. Их девиз:

“Если с первого раза не получилось, уничтожь все улики, свидетельствующие о попытке и предыдущей неудаче”.

Успешный человек ведет себя совершенно по-другому: он делает попытку и, если у него не получилось, он продумывает свою неудачу, извлекает урок и делает следующую попытку. Если нужно, он повторяет все сначала, накапливая опыт. Благодаря выдержке, он в конце концов добивается успеха.

В следующий раз, когда Вас постигнет неудача, задумайтесь над тем, что же произошло, попробуйте найти объективную причину провала! Когда Вы это сделаете и внесете коррективы, то сможете предпринять новую попытку, обладая большим опытом и знаниями.

УЗНАЙТЕ СВОИ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ!

Когда мы учимся на собственных ошибках, самое трудное определить свои недостатки и честно признать их. Для этого необходимо быть до конца откровенными и честными с самим собой. Когда мы определили свои недостатки, нужно проявить самодисциплину, чтобы искоренить их!

Многие исторические личности могут служить примером. Одним из них может быть лорд Нельсон, гордость английской истории. Всю свою жизнь он страдал от морской болезни.

Наверное, не стоит даже говорить о том, что человек, победивший морской флот Наполеона, не позволил этому обстоятельству остановить развитие своей карьеры. Он не просто научился жить вместе со своими слабостями, но также смог преодолеть их.

У каждого из нас есть своя версия “морской болезни”. У одних это физические, у других - моральные проблемы. Чтобы победить эти проблемы, нам порой приходится выиграть целую войну внутри себя.

Это подвиг, который не будет вознагражден никем. Но если мы способны его совершить, то ничто не сравнится с чувством удовлетворения, потому что мы проявили выдержку и не позволили какому-то личному пороку погубить нас.

ВНЕСИТЕ НЕОБХОДИМУЮ ПОПРАВКУ В СВОИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ!

Второй важный элемент в процессе преодоления своих неудач - это готовность внести необходимую поправку в свои представления в интересах успеха. Мы не можем преодолеть неудачу, если снова и

снова будем повторять ошибочные поступки. Тем не менее, некоторые делают именно так.

Кое-кто, повторяя одни и те же ошибки, рассчитывает на другой результат.

По этому поводу я вспомнил одну историю, которую мне рассказал отличный хирург из Сент Луиса. У него был пациент, один молодой человек, который потерял правую кисть.

Когда врач задал ему вопрос по поводу его ущербности, парень ответил: “Я не считаю себя ущербным, сэр, просто у меня нет правой кисти”.

Позже врач узнал, что его пациент является лучшим бомбардиром в университетской футбольной команде. Он, несмотря на обстоятельства, не сдался, а внес необходимые коррективы в интересах успеха.

НУЖНО ВЕРНУТЬСЯ В ИГРУ!

Мы подошли к последнему пункту стратегии преодоления неудачи.

Если мы уже произвели анализ и корректировку, нам осталось только вернуться в игру, как сделал тот парень, который, потерял кисть, Если мы не сделаем этот шаг, то лишим себя возможности добиться когда-либо успеха.

Невозможно учиться, не совершая ошибки.

Флетчер Л. Байрон сказал: “Общепринято, что мы учимся на ошибках, но я сказал бы больше: невозможно учиться, не совершая ошибки”.

Может показаться странным, но мы можем оценить, насколько мы готовы испытать на себе новые вещи, если сосчитаем сколько мы допустили ошибок. Если в конце года мы говорим, я не допустил ни одной ошибки, это свидетельствует о том, что скорей всего мы не стремились к новшествам. Если мы можем о себе сказать: “Я допустил много ошибок, но лишь потому, что прилагал усилия, рисковал и пытался расти”, то, вероятнее всего, мы извлекли уроки и продвинулись вперед. Кто смелый в жизни, тот много добьётся. Но вместе с тем может допустить много ошибок. Если мы учимся на этих ошибках, то, вероятно, придем к большим успехам.

ЗЕРНА НЕУВЕРЕННОСТИ

Человек, который стремится к успеху и терпит неудачу, подвергается серьёзному испытанию, когда теряет уверенность в себе.

Каждый испытывает неудачи, ведь это неизбежно, но обязательно при этом испытать и потерю самоуверенности.

Провал - это практически внешнее проявление ситуации, когда нам не удалось добиться желаемого результата или решить какую-то задачу.

Чувство же неуверенности в себе возникает внутри нас. На протяжении жизни в каждом из нас сеются зерна неуверенности в себе. Главный вопрос заключается в том, что произойдет с этими зернами в дальнейшем.

Будем ли мы поливать и возделывать их, чтобы они росли и душили нас, или мы постараемся избавиться от них, чтобы они не имели возможности развиваться и вредить нам.

Давайте рассмотрим четыре наиболее часто встречающиеся причины, из-за которых человек теряет уверенность в себе.

Мы будем рассматривать эти причины, как те зерна, которые необходимо искоренить, чтобы они не начали развиваться и не задушили нашу веру в собственные силы.

ЭГОЦЕНТРИЗМ

Одна из наиболее часто встречающихся причин потери веры в себя -это эгоизм. Если человек сосредоточен только на себе и любое событие в жизни рассматривает только с той точки зрения, какую пользу может извлечь для себя лично, то этот человек поливает зерна неуверенности в себе.

Неуверенным в себе людям в подавленном настроении часто советуют идти к другим людям (особенно к более несчастным) и помочь им в чем-либо. В результате, такие люди меньше думают о своих проблемах.

По мере того, как человек избавляется от своего эгоизма, к нему возвращается чувство уверенности в себе.

Если Вы легко падаете духом, то и Вам стоит попытаться помочь другим. Есть прекрасный способ помочь себе, если сделать добро другим.

СТРАХ УПУСТИТЬ КАКУЮ-ТО ВОЗМОЖНОСТЬ

Уверенность в своих силах очень быстро теряет тот человек, которого заставили поверить в то, что он упустил какую-то возможность. Этот страх генерирует чувство безнадежности, которое, в свою очередь, разрушает веру в себя.

Мы должны помнить, что возможность кажется всегда более заманчивой после того, как она прошла мимо нас, чем тогда, когда она приближается.

Другими словами: многим проще заметить уже упущенную возможность. Гораздо труднее заметить ту возможность, которая еще не пришла. Человек, который замечает только упущенные возможности, скорее всего неуверен в себе.

Но есть в связи с этим и хорошая новость:

Всегда появляются новые возможности на горизонте, независимо от того, видим мы их сейчас или нет.

Мы можем предпринять две вещи, чтобы сохранить веру в себя:

1. Быть предусмотрительным! Если мы способны постоянно помнить о том, что впереди нас ожидают все новые и новые возможности, то мы не будем тратить время на сожаления об упущенных. И не растеряем уверенности в себе.

2. Научиться распознавать возможности! Если мы научимся различать возможности перед собой, то сможем и воспользоваться ими. В беседах с успешными людьми попытайтесь понять их секрет успеха, как они распознают возможности. Читайте книги об успешных людях, чтобы перенять их опыт!

Тренируйтесь постоянно в поиске возможностей!

СТРАХ ТОГО, ЧТО УСПЕХ ПРИДЕТ НЕ СРАЗУ

Успех даже к успешным людям не приходит моментально. Он является плодом постоянных непрерывных усилий. Если мы это понимаем, то наш дух не упадет, если мы не стали за один день успешными.

Статистика в США показывает, что почти половина бизнесменов сдается после первой неудачной попытки.

48% бизнесменов бросают затею после первой неудачной попытки.

25% бизнесменов бросают затею после второй попытки.

15% бизнесменов бросают дело после третьей попытки.

12% бизнесменов даже после третьей попытки продолжают работу (80% сделок заключают именно они).

Как сказал Джордж Х. Матасон: “Мы победим - но не каким-то особенным путем - Мы победим, потому что не сдадимся!”

Биография человека, о котором пойдет речь ниже, очень убедительно доказывает ценность таких качеств, как смелость, выдержка и упорство.

Ниже мы перечислим события его жизни в хронологическом порядке

СОБЫТИЕ	ВОЗРАСТ
Потерпел неудачу на работе	22
Баллотировался в государственные законодательные органы власти, но потерпел поражение	23
Снова потерпел неудачу на работе	24
Был избран в органы законодательной власти	25
Умерла его невеста	26
С ним случился нервный срыв	27
Потерпел поражение в борьбе за кресло спикера	29
Потерпел поражение в борьбе за положение электората	31
Потерпел поражение на выборах в Конгресс	34
Был избран в Конгресс	37

Потерпел поражение на выборах в Конгресс	39
Потерпел поражение на выборах в Сенат	46
Потерпел поражение в борьбе за кресло вице-президента	47
Потерпел поражение на выборах в Сенат	49
Был избран президентом США	51

Это биография Авраама Линкольна, которого многие считают величайшим из президентов США.

Всегда нужно помнить о том, что нет никакой гарантии в том, что успех будет быстрым. Чаще всего путь к успеху длителен.

Люди, о которых мы думаем, что они стремительно стали успешными, чаще всего работали многие годы, чтобы добиться своего нынешнего положения.

Это те люди, которые проявили выдержку, зная, что успеха добьётся лишь тот, кто сохранит веру в себя.

ОТСУТСТВИЕ ЦЕЛИ И ПЛАНА

И в завершение: многие теряют уверенность в себе из-за того, что не имеют целей и планов, необходимых для достижения успеха. Томас Эдисон записал пять факторов, которые считал необходимыми для продуктивной деятельности изобретателя. При помощи этого мы можем проследить, как он составлял планы, имея поставленную перед собой цель. Вот эти факторы:

1. Способность определить желаемую цель.
2. Способность максимально сосредоточить свои мысли на своей цели, использовать все имеющиеся источники,
3. Способность, невзирая на неудачи, дальше искать путь к успеху.
4. Способность продолжать работу даже в том случае, если известно, что кто-то уже пытался это сделать и потерпел неудачу.
5. Способность верить в то, что есть решение проблемы и мы его найдем, если будем настойчивы.

Эдисон был таким человеком, который умел сохранить веру в свои силы.

Даже после того, как его лаборатория вместе со всем оборудованием была уничтожена во время пожара, он не прекратил свою работу. Он смотрел на этот случай, как на возможность начать всё сначала в лучших условиях

Ставить перед собой цели и правильно распределить время - это важнейшие задачи, поэтому я им посвящаю третью, четвертую и пятую главы.

ВЗЯТЬ ВЕРХ НАД СВОЕЙ НЕУВЕРЕННОСТЬЮ

Может быть Вы или кто-то из Ваших знакомых уже испытал

чувство неуверенности в себе. И Вы не знали, как вести себя. Не отчаивайтесь! Неуверенность можно превратить в противоположное чувство.

Сейчас я предлагаю четыре способа, при помощи которых можно преодолеть свою неуверенность.

СОВЕРШАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПОСТУПКИ!

Как в первой главе я уже говорил, мы никогда не будем действовать, если будем ожидать, чтобы нами управляло желание действий.

Сначала необходимо действовать, потом появится чувство.

Как-то один поэт гулял в саду и на земле нашел птичье гнездо. Накануне прошла буря, которая смела гнездо с дерева и разрушила его. Поэт предался печальным думам, но потом взглянул на дерево и увидел, что птицы уже занимаются сооружением нового гнезда на ветках. Они не позволили себе упасть духом и уже предприняли положительные действия.

НАЧНИТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНО МЫСЛИТЬ!

Также в первой главе уже шла речь о том, что успех находится рядом. Разрешите привести еще один пример положительного мышления и упорства.

Одна из известнейших беговых лошадей всех времен была Мен О'Уор. Мен О'Уор в двухлетнем возрасте выиграла шесть скачек подряд. Потом, в 1919 году, она впервые потерпела поражение против лошади по имени Апсет.

Перед началом соревнования беговые лошади довольно долго, около пяти минут, ожидали старт в стартовых боксах. Нервная система чистокровных лошадей очень чувствительна. Некоторые из них, если плохо стартовали на скачках, уже не способны выиграть Мен О'Уор после старта бежала на пятом месте, но не сдавалась. После половины дистанции она вышла на четвертое место, потом на третье. В тридцати метрах от финиша она уже почти догнала лидера - Апсет. Если бы дистанция была чуть длиннее, Мен О'Уор наверняка бы победила.

Но на этом наша история не закончилась. Год спустя они снова участвовали в скачках, и этот раз Мен О'Уор одержала триумфальную победу.

Если мы хотим преодолеть свою неуверенность, то нам необходимо мыслить положительно.

Если мы верим в то, что способны выиграть соревнование, тогда у нас есть для этого все шансы! Если мы думаем о том, что проиграем, то так оно и произойдет!

ИЗУЧАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ!

Лучший способ борьбы против неуверенности - это изучать

жизнь положительных и настойчивых людей и попытаться их превзойти. Те, кого мы изучаем, могут быть наши личные знакомые, либо мы можем читать биографии известных людей, выбирая те качества, которые считаем наиболее ценными. Таких примеров очень много.

Мне лично очень нравится история монгольского императора XIV века по имени Тимур Ленк, которого однажды вдохновил пример, взятый из живой природы. Однажды его победил противник и разогнал его войско. Сам император был вынужден бежать и скрываться в заброшенной конюшне от солдат противника.

Тимур Ленк лежал в отчаянии в безнадежном положении на полу и наблюдал за муравьем, который пытался перетащить зерно кукурузы через вертикальную преграду. Зерно было больше, чем сам муравей. Тем не менее, муравей 69 раз пытался перетащить зерно, но безуспешно. В семидесятый раз его усилия наконец увенчались успехом.

Тимур Ленк с возгласом вскочил на ноги. Он тоже сможет одержать победу! Он реорганизовал свою армию и победил врагов. В результате его империя раскинулась на огромной территории от Черного моря до реки Ганг.

РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ВЫДЕРЖКУ!

Одна из важнейших составляющих личного успеха - это упорство. Наполеон Хилл - автор книги “Думай и богатей” - изучал жизни более пятисот наиболее успешных людей Америки, многих из них он хорошо знал лично.

Каждый из этих людей обладал одной общей чертой: выдержкой. Эти люди упорно работали, несмотря на серии неудач. Кажется, что выдающихся результатов добились только те, кто преодолел невероятные препятствия и вместе с ними собственную неуверенность.

Похожее мнение выражает американский изобретатель Букер Т. Вашингтон: “Я понял, что успех измеряется не достигнутым положением, а скорее препятствиями, которые человек преодолел на пути к успеху”.

Гарольд Шерман написал книгу под названием “Как превратить неудачу в успех”. В ней Вы можете прочитать следующее:

1. Я не сдамся, пока я знаю, что я прав.
2. Верю, что любую ситуацию могу обратить в свою пользу, если буду упорным до конца.
3. Я буду храбрым и не отчаюсь никогда.
4. Никому не позволю запугать меня и сбить с пути, ведущего к цели.
5. Я буду бороться, чтобы преодолеть любые физические препятствия и неудачи.
6. Я буду пытаться снова, и снова, и снова, чтобы добиться своей

цели.

7. Новую веру и решительность я буду черпать из сознания того, что до меня многим пришлось брать верх над множеством испытаний.

8. Никогда не сдамся перед лицом неуверенности и сомнений, какие бы препятствия ни встречались на моем пути.

Если кто-то хочет стать успешным, никогда не стоит недооценивать важность такого качества, как упорство. Это качество необходимо развивать, так как только с его помощью мы можем преодолеть сомнения и страхи.

Перечислим пять факторов, которые помогают развивать выдержку

ОПРЕДЕЛЕННАЯ ЦЕЛЬ. Знать, чего мы хотим, это первый и главный шаг для развития выдержки. Твердое решение помогает победить трудности.

ЖЕЛАНИЕ. Относительно легко развить в себе и сохранить выдержку, если мы работаем ради вещи, которую страстно желаем.

ТОЧНЫЕ ЗНАНИЯ. Сознание того, что наши планы четкие (основаны на опыте или наблюдениях), укрепляет выдержку. Если мы, не имея достаточно знаний, лишь угадываем - это приводит к обратному эффекту.

СОТРУДНИЧЕСТВО. Взаимопонимание и плодотворное сотрудничество с другими идут на пользу таким качествам, как упорство и выдержка.

СИЛА ВОЛИ. Выдержка укрепляется, если мы сосредоточили усилия ради осуществления каких-либо планов,

ПРИВЫЧКА. Выдержка является прямым последствием привычек. Человеческий мозг впитывает повседневный опыт.

Если Вы хотите стать успешными, ни в коем случае не следует недооценивать такое качество, как выдержка.

Человек, который способен сохранить положительное отношение к жизни, наслаждается ею независимо от того, где он находится и чем занимается. Но тот человек, который способен преодолеть свои неудачи и взять верх над чувством неуверенности, наслаждается преимуществом продвижения вперед к намеченной цели. Такой человек способен осуществить свою мечту и добиться успеха.

Разрешите рассказать еще одну историю о человеке, который преодолел неудачу.

В 1490 году король Фердинанд и королева Изабелла учредили специальную комиссию для оценки проекта Христофора Колумба: поиска более короткого пути в сказочную Индию.

Комиссия, состоявшая из ведущих географов и других ученых Испании, оценила планы Колумба и сделала вывод, что это путешествие невозможно осуществить.

К счастью, Изабелла, Фердинанд и, что ещё более важно, сам Колумб сохранили выдержку, несмотря на очевидную возможность

провала. Не обратив внимание на мнение специалистов, Санта Мария, Пинта и Нинья вышли в море. Чем закончилась эта история, знают все. Колумб доказал, что Земля не плоская, а круглая. Он открыл новый континент, чем радикально изменил ход истории человечества.

В истории есть множество упоминаний о специалистах, которые убеждали в невыполнимости некоторых проектов. К счастью, люди, подобные Колумбу, не считались с мнением этих ученых, они преодолевали неудачи и любой ценой добивались успеха. Так как это удалось им, то это доступно и каждому из нас.

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Определите для себя свою последнюю неудачу и извлеките из нее урок путем постановки следующих вопросов:

- Что являлось конкретной причиной неудачи?
- Что я могу сделать в следующий раз в подобной ситуации, чтобы увеличить свои шансы на успех?
- Был ли какой-то из моих недостатков хоть частично причиной моей неудачи? Если “Да”, то что я могу сделать в интересах преодоления этого недостатка?
- Что я должен сделать, чтобы вновь “включиться в игру”, если я этого еще не сделал?

2. Неудачи часто предоставляют нам неожиданные возможности. Поищите внимательно в своем прошлом те неудачи, которые впоследствии открыли для Вас возможности совершенно нового плана. Продумайте, какие возможности явились результатом Вашего последнего провала! Что Вы можете сделать, чтобы воспользоваться появившейся возможностью?

3. Выберите троих успешных людей, которых Вы знаете! Спросите у них, как они отличили возможности, которыми воспользовались в жизни! Спросите также, не видят ли они какую-то возможность в нашей жизни, которой стоит воспользоваться нам!

4. Читайте биографии и жизнеописания тех людей, которыми Вы восхищаетесь, которые были известны своей выдержкой! Запишите для себя перечень тех черт и привычек, которые они развили в себе в интересах успеха! Потом подумайте, как бы Вы могли приобрести те же качества!

5. Запишите свой личный Кодекс выдержки (как это сделал Гарольд Шерман)! Пусть этот Кодекс находится всегда перед Вашими глазами. Периодически производите сопоставление своих поступков с положениями Кодекса.

Глава Третья

Успешный человек... ПРЕДУСМОТРИТЕЛЕН

“Если у человека недостаток зрения, он не видит то, что ему нужно, если же у него недостаток проницательности, он не делает то, что ему следовало бы”.

Франклин Филд

“Мир слепого человека ограничивается пределами его осязания, мир ученого ограничивается пределами его знаний, а мир великого человека ограничивается только пределами его воображения”.

И. Пол Хови

ЦЕННОСТЬ ПРЕДВИДЕНИЯ

Личности, которые имели большое влияние на свое поколение, были, как правило, “провидцами”, это были мужчины и женщины, которые были более дальновидны, чем другие люди.

Другими словами, люди, которые совершают великие дела, обладают качеством, которое мы называем предвидением.

Толковый словарь понятие предвидения определяет следующим образом: “Определение каких-то будущих событий при помощи фактов, воображения, предчувствия с учетом ожидаемых последствий. А также способность к этому”.

Предвидение, таким образом - это способность видеть больше, чем перед нами находится. Иногда мы это называем еще умением читать между строк. Умением увидеть те значительные вещи, которые для остальных остаются скрыты. Умение заметить возможности.

Предвидение - это то, когда мы представляем будущее. Здесь я имею в виду не пророчество или какую-то мистику, а силу воображения.

Джордж Варна писал когда-то: “Предвидение - это картина в твоём воображении о том, как дела могут пойти или должны были бы пойти в будущем времени”.

Разрешите привести пример:

Уолт Дисней располагал богатым воображением и предвидением. Он мечтал о таком месте, где главную роль сыграет фантазия, где оживут “вымышленные существа и события”.

Эта идея воплотилась в Калифорнии в Диснейленде. Позже мир Диснея ожил во Флориде, Японии и Франции.

Профессия человека не имеет никакого отношения к его воображению и способности предвидеть. Ты можешь быть водителем грузовика, банкиром, директором учреждения, чиновником или земледельцем.

Не нищий является самым бедным человеком, а тот, кто лишен воображения.

Способность предвидеть означает огромное преимущество. Оно открывает двери неограниченных возможностей перед нами.

Ниже я приведу некоторые свои наблюдения по поводу предвидения.

ПРЕДВИДЕНИЕ ПРЕВРАЩАЕТ РАБОТУ В РАДОСТЬ

Если мы достигаем каких-то результатов в работе, то получаем удовольствие. Ничто не сравнимо с тем чувством, когда мы много работаем и получаем хороший результат. Это чувство удовлетворенности.

Если такие моменты удовлетворения являются этапами осуществления большой цели, то воодушевление возрастает. Каждая задача становится важным фрагментом большой общей картины.

Даже самые будничные дела могут принести удовольствие, если мы видим в них осуществление крупной цели.

Есть история о том, как на строительстве спросили трех мастеров-каменщиков, что они делают. Первый ответил: “Я зарабатываю деньги”. Второй сказал: “Я кладу кирпич”. А третий с воодушевлением ответил:

“Я строю кафедральный собор!”

Три каменщика выполняли одну и ту же работу. Но только третий мастер был мотивирован предвидением. Он видел результат своей работы, и поэтому она доставляла ему радость.

ПРЕДВИДЕНИЕ ПРЕДСКАЗЫВАЕТ НАМ БУДУЩЕЕ

Людей, которые не обладают способностью предвидеть, в будущем ожидают большие сюрпризы. Ветры перемен бросают их в разные стороны. Они не знают, куда забросит их жизнь, что ожидает их в будущем. Жизнь для них является сплошным риском, они только надеются на собственную удачу.

Если мы дальновидны и много работаем ради достижения своей цели, то вероятность того, что наша мечта сбудется, гораздо больше. Правда и то, что в своем будущем мы не можем быть уверены до конца. Но мы можем умножить свои шансы.

Давно известно, что дальновидность играет очень важную роль в процессе достижения успеха. Еще около трех тысяч лет тому назад было сказано: “Когда нет науки небесного видения, народ отрывается от Бога”.

Но, несмотря на свою исключительную ценность, в наше время

дальновидность встречается очень редко.

ЧТО ПРЕПЯТСТВУЕТ ПРЕДВИДЕНИЮ

Предвидение, как и правильный подход к делу, качество, которое не передается по наследству. Эта способность, которую можно в себе развить. Это способность, которую можно в себе подавить.

Сейчас я перечислю несколько способов, которые ограничивают качество предвидения.

ПРОШЛОЕ

Наше прошлое - это фактор, который более других способен ограничивать нас. Возможности будущего мы часто рассматриваем сквозь призму прошлых успехов или неудач. Если в нашем прошлом было много неудач и разочарований, то это скорее всего приводит к тому, что нам придется больше поработать ради успеха.

Очень яркий пример предоставляют нам блошинные цирки. Маленькие питомцы демонстрируют огромные прыжки, но никогда не превосходят четко определенную высоту. Такое впечатление, как будто они ощущают невидимый потолок. Почему же они ограничивают высоту прыжка? Дело в том, что когда начинают дрессировать насекомых, их помещают под стеклянный колпак. Первое время блоха пытается выпрыгнуть, но натывается на стеклянный потолок. Потом она прекращает попытки вырваться из неволи.

Когда колпак убирают, блоха уже не пытается прыгнуть выше, потому что опыт прошлого научил её, что это невозможно. Она становится рабой уже несуществующих оград.

Что-то подобное происходит с человеком, если он уверен в том, что не способен на что-то, то сам ограничивает себя.

Мечты должны стремиться как можно выше! Не ограничивайте сами свое пространство!

Задумайтесь над этим! Не накрывайте стеклянным колпаком свои собственные возможности!

ВЛИЯНИЕ ОКРУЖАЮЩЕГО МИРА

Есть старая притча об отце и сыне, которые отправились на ярмарку и взяли с собой осла. Отец сел верхом на осла, а сын шел рядом.

Когда люди увидели их на дороге, некоторые сказали: “Какой ужас, здоровый мужчина едет верхом, а этот бедный мальчик вынужден идти пешком”. Поэтому отец пошел пешком, а сын поехал верхом на осле. Тогда люди сказали: “Какой позор, сын едет верхом, а отец идет пешком”. После этого они оба сели на спину животного. Теперь люди говорили: “Какая жестокость, двое на спине одного несчастного животного”. Пришлось им сойти и идти обоим пешком.

Люди смеялись: “Они, наверное, дураки! Идут оба пешком, а рядом осел без ноши”.

Когда отец с сыном прибыли на ярмарку, люди смотрели на них, разинув рты. Отец и сын несли своего осла!

Как эти двое с ослом, так и мы иногда под влиянием окружающего мира забываем или теряем из виду, куда мы идём и зачем. Незначительные вещи, мелочная критика отвлекает наше внимание, не оставив места для важных мыслей и наших собственных представлений. Не позволяйте, чтобы это произошло с вами!

ПРОБЛЕМЫ

Можем ли мечтать, невзирая на проблемы, обстоятельства и препятствия?

В истории есть множество примеров тому, как люди, несмотря на серьёзные препятствия, добивались успеха.

Демосфен, величайший оратор древнего мира, например, был заикой! Когда он впервые взошел на трибуну оратора, слушатели его высмеяли. Но он знал, что станет великим оратором. Говорят, что он клал в рот камни и произносил речи, перекрикивая шум морских волн. Было много других людей, которые осуществили свои цели:

Юлий Цезарь, который, несмотря на то, что страдал эпилепсией, стал полководцем, а позже - римским императором. Наполеон, невзирая на свое низкое происхождение, также стал императором. Бетховен перекладывал внутренние звуки на музыку, когда, будучи уже глухим, сочинял свои бессмертные симфонии. Родившийся инвалидом в бедности, Чарльз Диккенс стал крупнейшим писателем викторианской Англии.

У каждого есть свои проблемы. С некоторыми недостатками мы рождаемся, остальные - мы сами создаем в себе.

Невзирая на любые трудности и проблемы, не допускайте разрушения своих представлений о будущем.

ОТСУТСТВИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Перспектива имеет очень большое значение, когда речь идет о предвидении. Ведь предвидение в конечном итоге - это проекция настоящих обстоятельств и представлений о будущем на экране нашей жизни!

Я слышал историю о лорде Нортклиффе, который был редактором и владельцем газеты Лондон Тайме. В жизни этого человека был момент, когда ему грозила полная потеря зрения. Врачи обследовали его, но не обнаружили никакого заболевания. Они пришли к выводу, что пациент перенапрягает зрение, читая очень мелкие буквы. Лорду Нортклиффу посоветовали уехать в деревню и как можно больше глядеть вдаль на горизонт. Этот простой метод лечения восстановил его зрение полностью.

Перспектива имеет огромную ограничивающую силу. В конце прошлого века были люди в США, которые считали, бюро патентов следует закрыть, так как, по их мнению, все значительные открытия и изобретения уже были сделаны к тому моменту. Сейчас эта идея кажется нелепой, ведь в нашем веке было сделано множество великих открытий.

Если у Вас возникают проблемы с перспективой, попытайтесь взглянуть на ситуацию с другой точки зрения. Изучайте историю! Изучайте другие культуры, а потом посмотрите на настоящее глазами провидца!

Франк Гейне сказал: “Только тот может совершить невероятное, кто видит невидимое...”

НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Оливер Уендел Холмс сказал: “Главное в жизни не то, где мы находимся, а то куда мы следуем”.

Никто из нас не выбирал где, когда и как начать жизнь. Мы не можем влиять на обстоятельства, в которых рождаемся.’ Но с возрастом мы все чаще попадаем в ситуации, когда необходимо сделать выбор. Чем старше становимся мы, тем больше возможности выбора и тем больше наша ответственность за результат.

Многие думают иначе. Есть люди, которые считают, что их судьбой управляет их нынешнее положение. Они мирятся с этим и считают, что другого выбора у них нет.

Не повторяйте эту ошибку! Может, давно в таком мировоззрении была доля правды, сейчас же - уже нет. Почти все доступно нам, если мы очень хотим и готовы заплатить “цену”.

Мечтайте смелее! Осторожничая, невозможно добиться успеха! Не позволяйте каким бы то ни было обстоятельствам украсть Вашу мечту!

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ НАШИХ ПЛАНОВ

Вера в то, что мы способны развиваться и совершенствовать свою жизнь-это лишь первый шаг. Чтобы действительно добиться чего-то, нам нужна еще одна способность: умение найти практический путь осуществления задуманного.

Человек, который не способен осуществить задуманное-всего лишь мечтатель. Что крайне необходимо - это подробно разработанная стратегия воплощения мечты.

ОПРЕДЕЛИТЕ ЧЕТКО СВОИ ПЛАНЫ

Эта мысль настолько проста, что мне даже неудобно об этом писать, но для того, чтобы осуществить какой-то план, вначале необходимо его четко определить. Есть люди, которые всю жизнь, почти от рождения, имеют конкретные представления по поводу своей

жизни. Другим же приходится много размышлять и молиться об этом.

Если мы хотим добиться успеха, нам нужно конкретно определить свои представления о жизни.

Эту задачу мы не можем переложить на другого. Представления должны быть действительно наши, иначе нам не хватит сил и решительности, чтобы довести дело до конца. Наши представления должны быть основаны на нашем таланте, мечте, надеждах и увлечениях.

Четкие представления имеют исключительную силу влияния на других людей, особенно если представления совпадают с Вашим предназначением.

ПОСМОТРИТЕ ВНИМАТЕЛЬНО НА СВОЮ ЖИЗНЬ!

Осуществление наших планов не происходит в один миг. Это процесс, подобный путешествию. Когда мы принимаем решение поехать куда-либо, то в первую очередь нам нужно определить стартовую точку. Без этой информации мы никогда не сможем составить маршрут. Далее необходимо определить направление следования и рассчитать расходы на дорогу.

В общем случае, чем дальше мы находимся от точки назначения, тем дольше продлится путь и тем дороже он нам обойдется.

В интересах осуществления планов нам приходится жертвовать.

МНОЖЕСТВО МЕЛКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОМЕНЯЙТЕ НА ОДИН БОЛЬШОЙ ПЛАН!

Каждая мечта имеет свою цену. Нам придется принести в жертву возможность свободного выбора. Мы не можем одновременно осуществлять конкретный план и оставить за собой право свободного выбора одновременно.

Каждая мечта имеет свою цену.

Особенно американцам трудно это принять, В США очень высоко ценится возможность свободного выбора. Принцип свободного рынка основан на этом. Однако для человека, который хочет стать успешным, рано или поздно наступает момент, когда вместо множества мелких возможностей ему нужно выбрать один серьезный план.

Когда человек подходит к развязке, он может выбрать тот путь, который быстрее всех приведет его к цели. Если же он не сделает выбор, все возможности останутся в его распоряжении, но впоследствии он останется топтаться на месте.

НАПРАВЛЯЙТЕ СВОЕ РАЗВИТИЕ В СООТВЕТСТВИИ СО СВОИМИ ПЛАНАМИ!

В процессе осуществления наших планов важную роль играет то, как мы формируем собственную личность. Тот, кто думает, что без каких-либо перемен сможет продвинуться в жизни, обманывает

себя. В жизни человеку всегда необходимо личное развитие для положительных перемен. Лучшая стратегия, если мы направляем свое развитие в соответствии со своими планами.

Продумайте, что Вам нужно дать, чтобы осуществить свои планы, потом определите, чему Вам нужно научиться, чтобы стать таким человеком, каким хотите быть. Читайте книги и слушайте кассеты, чтобы реализовать это развитие!

СТАРАЙТЕСЬ БОЛЬШЕ НАХОДИТЬСЯ В ОБЩЕСТВЕ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ!

Составной частью продвижения вперед является коммуникация с людьми. Лучший способ учиться у успешных людей - это проводить в их обществе много времени.

Следите за ними! Со временем Вы научитесь думать, как они. Справедлива пословица: “Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты”.

НАЙДУТСЯ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВСТАВЛЯТЬ ПАЛКИ В КОЛЕСА!

Еще одна причина, почему нам необходимо мыслить положительно, это то, что мы встретим сопротивление. Люди, которые не имеют своей мечты, не способны понять нашу.

Для таких людей наша мечта неосуществима. Они скажут, что наша мечта пустяковая, либо если признают ее ценность, то скажут, что она осуществима, **НО НЕ НАМИ!**

Не удивляйтесь, когда враги появляются на горизонте! Будьте готовы к их появлению! Ваше положительное отношение к делу должно быть непоколебимо!

НЕ ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ДРУЖБУ С ОТРИЦАТЕЛЬНО МЫСЛЯЩИМИ ЛЮДЬМИ.

Если Вы встречаете людей, которые критикуют наши планы, сомневаются в них, не доверяйте им, не подпускайте их близко к себе.

Будьте приветливы к людям, даже если они отрицательны, но не следуйте им, как примеру!

Если мы будем дружить с такими людьми, они будут бомбить нас своими сомнениями и отрицательным мышлением до тех пор, пока им не удастся склонить нас на свою сторону. В конце концов, мы сами будем думать, что наша мечта неосуществима.

ОТКРОЙТЕ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СВОИХ ПЛАНОВ!

Чтобы осуществить свои планы, мы постоянно должны искать новые пути. Не бойтесь испытывать новое!

Идеи, которые уже один раз были полезны в другой сфере, могут помочь и нам. Необходимо сосредоточиться на своих планах, а также проявить гибкость на пути к успеху.

Чтобы осуществить некоторые планы, необходимо быть открытыми по отношению к новшествам.

ПРЕВЗОЙДИТЕ ОЖИДАНИЯ!

Все стратегии, которые я перечислил, могут помочь в осуществлении наших планов, но не стоят ничего, если мы не стараемся превзойти ожидания окружающих по отношению к нам. Прилагая усилия и энергию всего лишь средних значений, никто не может добиться желаемого результата.

Только максимальными усилиями можно добиться цели!

ПОМОГАЙТЕ ДРУГИМ, У КОГО ПОДОБНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ!

Есть еще одна стратегия, которая необходима нам для осуществления наших замыслов. На первый взгляд эта мысль может показаться неважной. Но скоро Вы поймете, какую роль она играет в нашей жизни.

Для того, чтобы осуществить нашу мечту, мы должны помогать другим людям.

Возможно Вы спросите: “Почему я должен помогать другим? Я не стану тратить время и энергию напрасно!”

Дело в том, что время, которое Вы тратите в пользу других, некогда не потрачено зря. Кроме того, мы сами никогда не добьемся успехов без помощи других.

Помощь, оказанная другим людям, улучшает качество жизни нас окружающих людей и нас самих. Если мы помогаем людям, у которых подобные взгляды нашим, то мы все извлекаем из этого выгоду. Они получают, в чем нуждались, а также в них просыпается желание помочь нам в ответ. В придачу мы все учимся друг у друга. Таким образом все только выигрывают.

Не обижайтесь, если кто-то не отвечает взаимностью на Вашу помощь! Идите дальше, оставайтесь положительными и помогайте другим

Мы не можем стать успешными без помощи других.

Предвидение зажигает в нас искры творчества и пламя, которое помогает нам добиться выдающихся результатов.

Как сказал Джон Дж. Чепмен: “Мир более всего ценит дальновидных людей, и это было всегда так”.

Действительно великие дела всегда рождались сначала в головах и сердцах великих людей, их создателей.

Так это происходит с каждым, кто добивается успеха. Атлет, олимпийский чемпион, победил благодаря не только своему умению,

но и предвидению. То же касается деловой жизни. Мы стремимся вперед под воздействием наших планов, нашей мечты. И осуществление мечты определяет множество элементов нашего успеха.

Не имея планов, человек теряет смысл борьбы, цель, задачу, которая означает надежду и мотивацию.

Дуглас Луртан сказал: “Важнейшее решение в жизни - это когда ты определяешь, чего ты хочешь.. Ты должен знать, чего ты хочешь, для того чтобы воплотить это в жизнь”.

Когда мы формируем свои взгляды, мы становимся способны увидеть то, что мы хотим осуществить. Наше предвидение толкает нас к тому, чтобы продолжать начатый путь любой ценой.

Наши цели и мечты толкают нас вперед.

Мечтайте смелее! Мы можем вершить великие дела только тогда, когда наши мечты дерзкие.

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Посвятите один день размышлениям и молитвам!

Спланируйте этот день таким образом, чтобы ничто не мешало Вам! Вы можете уехать за город и снять специально номер в гостинице. Возьмите с собой бумагу и карандаш, свой дневник, какую-то книгу, которая может помочь (например, Библию)! Когда Вы остались наедине с собой, задайте себе следующие вопросы и запишите ответы:

- Какими я обладаю талантами или способностями? Что я умею делать лучше других?

- Что мне нравится делать? Есть ли что-то такое, что придает мне энергию, воздействует на меня, помогает завершить успешно какое-то дело?

- Есть ли в моей биографии что-то особенное? Есть ли у меня какой-то специфический опыт? Чем я отличаюсь от среднего человека?

- Что особенного в месте и времени, в котором я живу? Планы иногда возникают под воздействием обстоятельств. Здесь могут сыграть решающую роль географические, политические, исторические, культурные или другие факторы. Запишите все, что может оказать влияние на Ваши возможности.

- С какими важными людьми я имею контакты? Способности, таланты и желания людей, с которыми мы имеем возможность сотрудничать, также предоставляют нам порой неожиданные возможности.

- Какие потребности я бы хотел удовлетворить?

- Какое дело я считаю наиболее подходящим для себя, дело, которым я готов заниматься всю жизнь?

Эти вопросы задавайте себе регулярно, один раз в год или так часто, как считаете нужным. Вероятнее всего, наши ответы с течением времени будут меняться. Если же несколько лет подряд наши взгляды не меняются, то это говорит о том, что мы сосредоточены на нужном

для нас деле. В таком случае, наши взгляды могут незначительно меняться или расширять наше поле зрения, но не происходит драматических перемен.

2. Посвятите несколько часов своего времени для того, чтобы продумать свое положение в бизнесе в данный момент. Это может открыть для нас новые возможности, которые, мы раньше не замечали!

Как и в предыдущем случае, создайте для себя оптимальные условия, чтобы ответить на следующие вопросы:

- Какими способностями или источниками я обладаю, но не использую их сейчас?

- Какие у меня возможности, вытекающие из ответа на первый вопрос?

- Если бы у меня были неограниченные возможности и я был бы уверен в том, что любые мои усилия дадут результат, какова была бы моя конечная цель в бизнесе? Не забывайте мечтать смелее!

У кого из моих знакомых взгляды подобные моим? Как я могу помочь этим людям и как они могут помочь мне?

Глава Четвертая

Успешный человек... СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ.

“Человек может быть счастлив только в том случае, если перед ним постоянно маячит какая-то действительно важная цель”.

Эрл Наптингейл

“Мир расступается перед тем, кто знает, куда идет”

Ральф Вальдо Эмерсон

К настоящему моменту Вы уже наверняка начали понимать, из каких элементов состоит стратегия, ведущая к успеху. Полная концепция пути, ведущего к успеху, начинается с нас, с того, как мы мыслим.

Все начинается на интеллектуальном уровне. Сюда же относится твёрдое решение преодолеть свои недостатки. Такое отношение к делу развивает способность человека определять все встречающиеся на пути возможности. Со временем такой человек обладает не только необходимым предвидением для ежедневной деятельности, но и становится готовым, чтобы реализовать сложные специфические задачи. Чтобы добиться успеха, необходимо разработать конкретные цели.

Правильное мышление обеспечивает твердую основу для будущего успеха. Но это всего лишь первая часть стратегии, ведущей к успеху. Если мы имеем основу, то можем начать на ней строительство. Чтобы добиться успеха, необходимо разработать конкретные цели.

ЦЕЛИ: СТРОИТЕЛЬНЫЕ БЛОКИ УСПЕХА

Мы уже много говорили об успехе, но мы еще не дали определение, что значит быть успешным. Задайте этот вопрос десяти прохожим, и Вы получите десять разных ответов.

Для кого-то успех - это определенная сумма денег. Для других - это быть хорошим родителем. Третий скажет, что он успешен, если добьется максимальных результатов на работе. Один сатирик сказал:

“Практичный человек тот, который знает, как получить то, чего он желает. Философ тот, кто знает, чего люди должны желать. Успешный человек тот, который знает, как ему получить то, что он должен был бы желать”.

Наилучшее определение успеха, которое я когда-либо слышал: Успех - это осуществление достойной, заранее определенной прогрессивной цели.

Такое определение может быть оправдано в жизни каждого. С его помощью мы можем формировать свой успех в соответствии со своей системой ценностей.

Вместе с тем мы можем понять, насколько важны цели. Без определенных целей успех невозможен, так как он в действительности являет собой реализацию этих целей.

Цели - это не только определение желаемого результата. Они помогают нам по ходу. Цели - это камни на пути к успеху. Их значение очень велико, об этом и пойдет речь ниже.

ЦЕЛИ МОТИВИРУЮТ

Когда мы ставим перед собой цели, происходит взаимодействие: мы влияем на наши цели, а они, в свою очередь, влияют на нас. По мере того, как мы воздействуем на наши цели и добиваемся их осуществления, мы обретаем чувство удовлетворения.

Для многих людей определение цели и процесс борьбы за её осуществление подобны игре. По мере того, как мы осуществляем в жизни все больше целей, меняются наш метод работы, мышление.

Очень важно, чтобы наши цели были четко определены и достижимы. Если цель нечетко определена, то меньше мотивация.

Почему? Потому, что достижение цели вдохновляет. Если у нас отсутствует ощущение продвижения к нашей цели, мы легко деморализуемся и сдаемся.

Сейчас я приведу пример из нашей истории, который показывает, как важно для человека чувствовать постоянный прогресс.

4 июля 1952 года берега Калифорнии были окутаны туманом. На расстоянии 21 мили на запад, на острове Каталина, женщина 34-х лет вошла в воду Тихого океана и начала плыть в сторону берегов Калифорнии. Если она доплывет, она будет первой женщиной, которая преодолела эту дистанцию.

Это была Флоренс Чедвик, женщина, которая первой переплыла Ла-Манш в обе стороны.

В то утро вода была чрезвычайно холодная, а туман такой густой, что Флоренс с трудом могла различить лодки, сопровождавшие её заплыв. Проходили часы, миллионы следили за репортажем о попытке рекорда. Акулы преследовали отважную женщину, она продолжала плыть. Злейшим врагом её была не усталость, а пронизывающий холод.

После 15 часов заплыва, когда у Флоренс онемели от холода все мышцы, она решила прервать заплыв. Из лодки, плывущей рядом, её мама и тренер подбадривали, ведь берег уже совсем рядом. Но Флоренс видела впереди лишь густой туман. Через несколько минут её подняли на борт лодки. В воде она продержалась 15 часов и 55 минут.

Много позже, когда тело её наконец прогрелось, она осознала, что потерпела поражение. Она сказала журналистам: “Я не хочу оправдываться” но, если бы я видела берег, я бы доплыла до конца”.

Ей оставалось всего полмили до берегов Калифорнии, когда она прервала свой заплыв. Позже она сказала, что сдалась не под воздействием холода или усталости, а потому что не видела цель в тумане.

Это был единственный случай, когда Флоренс Чедвик сдалась. Через два месяца она успешно преодолела эту дистанцию, став первой женщиной в истории, переплывшей пролив Каталина.

Флоренс Чедвик была отличным пловцом, тем не менее ей нужна была видимая цель для мотивации, без которой она не была способна показать доступный ей результат.

Ни в коем случае нельзя недооценивать значение измеримых целей, когда мы планируем собственный успех!

ЦЕЛИ ПРИДАЮТ ЗНАЧИМОСТЬ НАШЕЙ РАБОТЕ

Если человек не считает слишком важной цель, ради которой работает, то и затраченный труд теряет свою цену. Или наоборот, если перед ним встает важная цель, труд приобретает особое значение.

Это одна из причин, из-за которых мы говорим, что наши цели должны согласоваться с нашими взглядами. Если наши цели способствуют реализации глобальных планов, то мы сами высоко ценим труд, затраченный для осуществления этих целей,

ЦЕЛИ ПОМОГАЮТ РАССТАВИТЬ ЗАДАЧИ В ПОРЯДКЕ ВАЖНОСТИ

Четкое определение целей еще предоставляет то преимущество, что оно помогает в монотонности будней расставить задачи в порядке важности. Без этого мы легко отвлекаемся, распыляем свои силы. Тот, кто забывает о важном, легко теряется в мелочах.

ЦЕЛИ ПОМОГАЮТ НАПРАВИТЬ НАШИ СПОСОБНОСТИ

Несколько лет тому назад газеты писали о гибели около трехсот китов. Киты преследовали косяк сардин и застряли на мелководье в одной из бухт.

Фредерик Браун Херрис объяснил этот случай следующим образом: “Мелкая рыба завлекла морских гигантов в смертельную западню. Они погибли, потому что свою огромную энергию тратили на пустяки”. Человек, живущий без цели, похож на китов из нашей истории. Некоторые люди тратят огромное количество энергии и талантов на мелочи жизни, отвлекаясь от настоящих целей и задач.

Цели помогают сосредоточиться.

ЦЕЛИ ПРИДАЮТ НАМ СИЛЫ В НАСТОЯЩЕМ

Успешные люди живут и работают в настоящем. Здесь они достигают своих целей.

Как сказала Хилари Беллок: “Пока ты мечтаешь о будущем или печалишься о прошлом, настоящее ускользает от тебя безвозвратно”.

Несмотря на то, что цели смотрят вперед, осуществляются в будущем, они придают нам силы жить в настоящем. Каким образом? Они помогают разбить большую задачу на цепь более мелких целей.

Работать над реализацией крупных планов означает последовательно ставить и осуществлять небольшие цели. Это значит, чтобы добиться успеха, нам необходимо научиться сосредоточить свои усилия на выполнении небольших задач, которые продвигают нас к большой цели.

ЦЕЛИ ВООДУШЕВЛЯЮТ

Наиболее общая проблема у фирм, имеющих трудности, это отсутствие воодушевления в кругу работников. Люди, работающие без воодушевления, редко показывают отличный результат. Если же у людей есть цели, то это положительно влияет на их трудовую мораль. Цели приносят смысл в работу каждого человека.

ЦЕЛИ ПОМОГАЮТ ОЦЕНИТЬ СТЕПЕНЬ ПРОГРЕССА

Общий недостаток безуспешных людей заключается в том, что они редко подвергают оценке степень своего продвижения. Большинство из них либо не понимают, насколько важна самооценка, либо не имеют возможности произвести такой анализ.

Цели могут послужить средством для измерения успехов. Если

наши цели точно определены и достижимы, то наше продвижение можно оценить, исходя из того, насколько мы приблизились к намеченной цели.

Таким образом, мы можем избежать нелепости опыта того изобретателя, который целый год работал над своим изобретением, затратил много времени и усилий и создал сложнейшее устройство, состоящее из множества шестерен, соединений, блоков и т. д. Но, когда его спросили, для чего служит это изобретение, он ответил: “ Ни для чего, но зато как красиво!”

ЦЕЛИ ЗАСТАВЛЯЮТ НАС СТРОИТЬ ПЛАНЫ ЗАРАНЕЕ

Успешные люди строят планы наперед. Они не ожидают указаний со стороны. Не позволяют, чтобы ими управляли.

Тот, кто не строит планы, не продвигается вперед.

Возьмем пример Ноя. Он не стал ждать, когда пойдет дождь, а заранее начал строительство ковчега.

Цели помогают нам строить планы. Они заставляют нас большую задачу разбить на небольшие более простые цели. Когда мы составляем маршрут следования к нашей цели, необходимо ставить промежуточные цели.

Бенжамин Франклин, великий изобретатель и политик XVIII века, писал в своей биографии: “Я всегда считал, что даже человек средних способностей может вершить великие дела, если составит хороший план”.

ПРИ ПОМОЩИ ЦЕЛЕЙ УДАРЕНИЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕМЕЩАЕТСЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Безуспешные люди часто путают деятельность с результативностью. Они думают, что какая - то деятельность сама по себе, особенно тяжелый труд, принесет им желанный успех. Но работа сама по себе еще не гарантирует успех. Необходимо целенаправиться на результат.

Однажды великий французский ученый Жан - Онри Фабр провел эксперимент. Он изучал поведение гусениц, которые ползали друг за другом длинными шеренгами.

Фабр поместил несколько гусениц на большой цветочный горшок таким образом, что они разместились по периметру горшка непрерывной цепью. Гусеницы двигались по кругу, как они это привыкли делать на ветках деревьев. Фабр положил рядом пищу, но для того чтобы достать её, гусеницам пришлось бы разорвать цепь. Ученый ожидал, что гусеницы со временем поймут бессмысленность своего шествия и поползут по направлению к еде. Но гусеницы продолжали движение по кругу семь дней и ночей.

Гусеницы следовали своим инстинктам, но мы можем это назвать как угодно: привычкой, традицией, примером, опытом прошлого,

стандартом. Они тяжело трудились ради ничего.

Множество безуспешных людей похоже на этих животных. Они путают занятость с производительностью, деятельность с результативностью. Только та деятельность приносит успех, которая направлена на успех.

Цели охраняют нас от подобных ошибок. Когда мы ставим перед собой задачи и оцениваем продвижение вперед, то наше внимание естественным образом переносится с деятельности на результат.

По мере того, как мы осуществили некоторые свои цели, мы учимся тому, как это делать. Со временем мы замечаем, что за более короткое время мы успеваем сделать больше.

Как следствие этого, мы ставим перед собой все большие задачи, учимся смелее мечтать.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОИ ЦЕЛИ?

Цели необходимо точно определить, спланировать их осуществление, действовать согласно этим планам, а потом проанализировать весь процесс.

Обстоятельства иногда принуждают нас к усердию. По мере того, как меняемся мы, меняются и наши цели. Помните, гораздо важнее то, что происходит внутри нас в процессе достижения цели, чем то, чтобы цель была реализована.

Назначение следующей цели должно стать неотъемлемой частью нашей жизни.

Большинство из нас не рождается с таким качеством. Сейчас я перечислю шесть шагов, которые необходимо усвоить, чтобы научиться ставить перед собой цели.

ПЕРВЫЙ ШАГ: ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКИЕ У ВАС ВЗГЛЯДЫ И ИСХОДНАЯ ТОЧКА!

Предвидение было темой третьей главы. Если Вы выполнили задание в конце главы, то со своими взглядами Вы уже определились и у Вас уже есть исходная точка. Обе эти составляющие необходимы для успеха. Если у Вас нет четких представлений, Вы не знаете, куда направляетесь. Не имея исходной точки, Вы не сможете составить маршрут. Но даже наличие карты и маршрута недостаточно, если мы выяснили для себя, где находимся в данный момент!

ВТОРОЙ ШАГ: СФОРМУЛИРУЙТЕ ЯСНО СВОИ НАМЕРЕНИЯ!

В своей книге Боб Таунсенд писал: “Важнейшая задача лидера заключается в том, чтобы сосредоточить внимание за ним следующих на определенной цепи”.

Каждому из нас необходимо что-то, что показывает нам правильное направление, помогает нам сосредоточиться на задаче

Лучше всего свои намерения в жизни сформулировать словами и записать.

По сути, каждый хотел бы открыть цель своей жизни. Если мы это прямо выразим, это поможет сосредоточиться и добиться результата. Если согласно со своими представлениями мы четко выразим свои желания, то нам будет намного легче четко определить свои цели.

ТРЕТИЙ ШАГ: НА ОСНОВАНИИ СВОИХ ЖЕЛАНИЙ ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ!

Если Вы определили свои представления, сформулировали желания, то Вы готовы к тому, чтобы определить свои дальние и ближние цели.

Цели определяются уровнем производительности (например, продажа сто единиц продукции) или временем (например, час тренировки ежедневно) В зависимости от того, чего мы хотим добиться, эта цель может касаться любой сферы нашей жизни.

Я перечислю несколько примеров того, в каких сферах нашей жизни мы можем назначать цели:

- Личное развитие
- Физическое развитие
- Интеллектуальное развитие
- Профессиональный успех
- Дружба
- Семейные отношения
- Финансовое положение

Начните с того, что запишите все цели, которые Вам придут в голову. Поначалу не думайте о том, насколько жизнеспособны эти цели, являются ли они долгосрочными или краткосрочными.

На этом этапе необходимо проявить творческий подход и дерзко мечтать-

Когда мы уже все записали, что нам пришло в голову, необходимо сопоставить эти цели со своими представлениями, которые мы записали ранее. Задайте себе следующих два вопроса:

1) Помогут ли мои цели реализовать мои представления?

Если окажется, что наши цели не совпадают с нашими желаниями или представлениями, то есть два возможных варианта:

А) Все выбросить и забыть,

Б) Продумать, чего же мы хотим на самом деле.

Придется выбрать что-нибудь одно. Мы никогда не сможем реализовать свои представления и не будем успешны, если наши цели не будут соответствовать нашим взглядам.

2) Записал ли я все цели, которые необходимы для реализации моих представлений? Если окажется, что необходимы дальнейшие

цели, запишите их. После того, как мы определили свои цели, можем приступить к разработке стратегии, ведущей к успеху. Каждое действие, направленное на достижение какой-либо цели, должно отражать наши желания.



Представьте свои цели в виде пирамиды.

Пирамида состоит из пяти частей. Вершина - это наименьшая и наиболее концентрированная часть. Она содержит наши цели на всю жизнь. Части пирамиды связаны таким образом, что нам необходимо сначала достичь множества мелких целей у основания пирамиды для того, чтобы осуществить более крупные цели, расположенные выше.

Коротко о пяти частях пирамиды:

- Цели на всю жизнь: сюда относятся те, приблизительно 2-5 целей, которые мы бы хотели осуществить на протяжении своей жизни.

- Долгосрочные цели: Это те цели, которые мы ставим перед собой для того, чтобы они помогли нам добиться нашей главной жизненной цели. Обычно эти цели мы намерены осуществить в пределах десяти лет. Можно, конечно, определять цели сроком больше десяти лет, но это не очень разумно. Чем более отдаленные цели, тем менее они определены и тем более изменчивы. Несмотря на это, важно поставить перед собой долгосрочные цели.

- Цели на средние сроки: Это обычно те цели, которые мы хотим осуществить в течение пяти - десяти лет.

- Краткосрочные цели: Для осуществления целей этой категории необходимо от одного до пяти лет.

Систематическая деятельность: Это те задачи, которые мы выполняем ежедневно, еженедельно и ежемесячно для того, чтобы

осуществить свои краткосрочные цели. Систематическая деятельность определяется нашим режимом работы и отдыха (Тема следующей главы).

ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ: ДЕЙСТВУЙТЕ!

Мы можем сформулировать свои намерения, постоянно ставить перед собой задачи, но, если мы не будем действовать, мы так ничего и не добьемся. Если мы не начнем действовать, то будем похожими на человека из старой притчи:

Был человек, который всю жизнь мечтал о поездке в Китай. Он запланировал путешествие. Несколько месяцев он потратил на то, чтобы перечитать всю доступную литературу об этой стране, изучил ее историю, искусство и культуру.

Он детально изучал карты всех китайских провинций разработал для себя подробные маршруты. На картах он обозначил все места, которые собирается посетить, расписал свою поездку по дням и часам. После того, как он должен был уже вернуться домой из поездки, его товарищ зашел проведать его и спросил:

- Ну как было в Китае?

- Я не поехал, - звучал ответ.

- Как же так? Ты так мечтал об этой поездке. Что случилось?

- Да, я люблю строить планы, но ненавижу летать на самолетах, поэтому я остался дома.

Благие намерения и большие планы не могут заменить достижение цели. Без действий планы останутся пустой мечтой.

ПЯТЫЙ ШАГ: СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПЛАНОВ

Систематическая переоценка планов и степени продвижения вперед важна, как и необходимость действовать. Иногда мы замечаем, что наши краткосрочные цели не приближают нас к долгосрочным. Может, мы считаем, что наши цели недостижимы.

Может случиться, что какая-то из наших долгосрочных целей противоречит общей концепции. В таком случае необходимо произвести корректировку.

Чем более новая для нас задача постановки целей, тем более вероятен просчет, тем чаще необходимо производить переоценку и корректировку.

ШЕСТОЙ ШАГ: РЕЗУЛЬТАТ НУЖНО ОТМЕТИТЬ!

Наконец найдите время, чтобы отпраздновать достижение какого-либо результата. Я всегда верил в силу вознаграждения. Когда я добиваюсь какой-либо из поставленных перед собой целей, я награждаю себя. Небольшой результат - небольшое вознаграждение. Большой результат - большая награда. Приведем пример!

Если мне необходимо выполнить работу за несколько часов, я

говоря себе, после завершения работы я позволю себе сделать перерыв или перекусить, может, посмотрю матч. Чего я никогда не делаю, так это не вознаграждаю себя до того, как выполню работу.

ПЛАН ЛИЧНОГО УСПЕХА В МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

Нельзя ни в коем случае недооценивать силу целей! Для некоторых сложно овладеть менталитетом, при котором планирование является постоянной движущей силой.

Сейчас я хочу представить Вам то, что я называю “Личным планом успеха в миллион долларов”.

НУЖНО ЯСНО МЫСЛИТЬ!

Необходимо четко определить цель, которую мы хотим достичь! После этого все свое время и внимание посвящаете этой цели!

РАЗРАБОТАЙТЕ ПЛАН ДОСТИЖЕНИЯ ВАШЕЙ ЦЕЛИ И ОПРЕДЕЛИТЕ СРОК ЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ!

Кропотливо спланируйте процесс продвижения: каждый час, каждый день, каждый месяц! Организованная деятельность и постоянное воодушевление являются неисчерпаемым источником наших сил.

ВЕРЬТЕ В СЕБЯ И СВОИ СПОСОБНОСТИ!

Когда мы начинаем что-то, мы должны полностью отбросить все мысли о возможном поражении. Нужно сосредоточиться на своих сильных сторонах и способностях и не думать о слабостях и проблемах!

УПРЯМО И РЕШИТЕЛЬНО СЛЕДУЙТЕ СВОИМ ПЛАНАМ!

Ничто не может заменить решимость. Твердо осуществляйте свои планы, вопреки препятствиям, критике, невзирая на то, что говорят, думают или делают другие!

Выдержкой, дисциплиной и сосредоточенной энергией мы можем усилить свою решимость!

Тот, кто всего лишь ожидает, никогда не получит возможность. Наш успех определяется нашими способностями к построению планов, постановке задач и умением добиваться своих целей.

Священник Роберт Х. Шуллер сказал: “Цели необходимы не только для мотивации. Они нужны нам для выживания”.

Тот, кто всего лишь ожидает, никогда не получит возможность.

Сегодня же начните определять свои цели! Определите направление, в котором Вы будете двигаться.

Как сказал Роберт Ф. Меджер: “Если ты не уверен в направлении, в котором двигаешься, то можешь оказаться в совершенно

неожиданном месте”.

Сделайте все, что в ваших силах, в интересах реализации своих представлений! Чтобы не оказаться в совершенно неожиданном месте!

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Прочтите записанную информацию, определите, чего Вы хотите добиться в жизни! Запишите для себя заявление о своих намерениях! Это заявление должно быть кратким, но достаточно общим, чтобы включить в себя все Ваши намерения.

Каждое слово этого заявления Вы должны помнить всю жизнь. Оно должно обязательно содержать следующие пункты:

- На какую главную задачу ты сосредоточишь все свои действия?
- Почему ты хочешь это сделать?
- Как ты собираешься это совершить?

Несколько возможных примеров заявления о намерениях:

Путем врачебной практики я хочу служить людям, чтобы помочь как можно большему количеству страждущих.

Я хочу любить, учить и воспитывать людей, помогать им найти свою цель в жизни, максимально использовать свои способности в любви к Богу и служении ему.

Я хочу добиться финансового успеха в бизнесе, предоставляя своим партнерам лучшие товары и услуги, а посредством материальных источников я хочу обеспечить свою семью и других.

2. Выделите несколько часов своего времени, чтобы четко определить цели! Начните с целей на всю жизнь! Определите главные цели, которые помогут осуществлению Вашего плана! Еще раз пересмотрите жизненные цели, чтобы убедиться в их подлинности!

3. Выделите час-два для каждой жизненной цели! «Главную цель разбейте на точно сформулированные долгосрочные цели. Долгосрочные цели, в свою очередь, разбейте на краткосрочные. Краткосрочные цели поделите на шаги, которые Вы выполняете в рамках своей ежедневной, еженедельной, ежемесячной деятельности. Это и есть план нашего успеха.

4. После того как мы разработали цель на всю жизнь, мы уже знаем, что нам нужно сделать для успеха. Рассортируйте свои ежедневные, еженедельные, ежемесячные, задачи по группам! (В пятой главе Вы найдете советы, касающиеся того, как это лучше сделать.)

5. Дайте оценку своим целям! Оцените, насколько они реальны! Подумайте, достижение каких целей потребует посторонней помощи. Составьте список людей, которые могут помочь. Какие задачи потребуют сотрудничества с другими людьми? (Помните, успешно мы можем сотрудничать с теми, у кого цели подобны нашим!)

Глава Пятая

Успешный человек... РАСПРЕДЕЛЯЕТ СВОЕ ВРЕМЯ

“Я заметил, что успешный человек продвигается тем временем, которое другие люди теряют напрасно”.

Генри Форд

“В основном мы теряем время не часами, а минутами. Ведро, на дне которого маленькая дырочка, становится пустым точно так же, как и ведро, которое и не было наполнено”.

Поль Дж. Мейер

Представьте себе банк, который предоставляет нам каждое утро кредит на сумму 86 400 долларов. В течение одного дня мы можем тратить в пределах этой суммы сколько хотим.

Мы можем тратить эти деньги на что хотим при одном условии. Нерастраченные деньги мы не можем перенести на следующий день. Независимо от того, сколько мы потратили за предыдущий день, на следующее утро наш счет снова будет содержать 86 400 долларов.

Как бы Вы действовали в такой ситуации? Большинство людей постарались бы быстро растратить все деньги каждый день. Сначала покупали бы все необходимое. Но если хорошо подумать, можно найти способ вложения этих денег с максимальной выгодой в будущем.

ЧАСЫ ТИКАЮТ

Нравится нам это или нет, каждый день мы вынуждены сталкиваться с этим фактом. Банк - это отпущенное нам время. Каждый день мы получаем 86400 секунд, которые можем расходовать на свое усмотрение. Если же мы не используем эти секунды, они пропадают навсегда.

Успешные люди понимают цену времени.

Когда Томасу Эдисону задали вопрос: “Какая самая важная вещь в мире?” Он ответил: “Время”.

Бенджамин Франклин говорил: “Ты любишь жизнь? Тогда не трать напрасно время, потому что время - это твоя жизнь”.

Успешные люди понимают цену времени.

Я думаю, большинство из нас согласны с Франклином. Жизнь - это ограниченное количество времени, отпущенное нам на Земле. Мы дорожим жизнью, тем не менее часто транжирим свое время, которое составляет ту самую жизнь.

Почему? Я думаю, этому есть множество причин:

1. Люди часто не осознают, что могут управлять образом траты своего времени. Уильям А. Уорд сказал: “Либо мы становимся господами своих минут, либо их рабами. Либо мы используем время, либо оно использует нас”.

Каждому из нас отпущено 24 часа в сутки. Два человека отличаются тем, как они используют свое время.

2. Люди не думают о том, как мало времени в их распоряжении для достижения успеха. Ниже приводим расчеты, по которым видно, на что тратит свое время средний американец, проживший 72 года:

21 год	сон
14 лет	работа
7 лет	гигиена
6 лет	прием пищи
6 лет	путешествия
5 лет	стоит в очередях
4 года	учеба
3 года	переговоры
2 года	ответные телефонные звонки
1 год	поиск утерянных вещей
3 года	другие виды деятельности

Если мы хотим добиться успеха в рабочее время, то для этого в нашем распоряжении менее пятой части всего остального времени.

3. Люди не представляют, сколько времени они тратят напрасно.

Многие совершенно непродуманно берутся за ежедневные дела. В результате уровень их эффективности не достигает и доли их возможностей.

4. Люди не располагают ни методом, ни стратегией экономного распределения времени. Самая большая проблема, из-за которой люди теряют так много драгоценного времени, это полное отсутствие распорядка.

Чарльз С. Гибсон сказал: “Лучший способ сэкономить время - это думать и планировать. Иногда, если подумать лять минут, то можно сэкономить целый час работы”.

Если мы ценим время, а чтобы стать успешными, его необходимо научиться ценить, мы должны планировать заранее!

ВОРЫ ВРЕМЕНИ

Самая разумная стратегия максимального использования времени - это резкое снижение количества напрасно растерянного времени.

В конечном итоге, то, что потеряно, уже потеряно навсегда. Лорд Честерфилд сказал: “Советую, позаботься о минутах, а часы позаботятся сами о себе”. Нужно резко снизить количество напрасно

потраченного времени.

Ниже приводим десять возможных вариантов пустой траты времени.

ПОИСК УТЕРЯННЫХ ВЕЩЕЙ

Альберт Р. Карр провел опрос общественного мнения через Уол Стрит Журнал. Вопрос был задан директорам больших предприятий. Пришли к выводу, что руководители в среднем проводят шесть недель в году в поисках затерявшихся вещей.

Это значит, что они, таким образом, теряют более 10% своего времени!

Если Вы часто оказываетесь в подобном положении, то Вам необходимо научиться лучше организовать свою работу.

Если это возможно, наймите секретаря, который будет следить за порядком.

Если Вы не можете себе это позволить, то найдите выход из положения сами. Хорошее правило: Выбрасывать все ненужное, а нужные вещи систематизировать.

Я уже более тридцати лет систематизирую всю информацию под простыми заголовками, и все необходимое мне нахожу в считанные минуты. Стоит попробовать! Здорово помогает!

ЛЕНЬ

Распределение времени - не что иное, как контроль над собой. Для многих составляет труд продвижение в желаемом направлении каждый день.

Для некоторых это проблема, связанная с мотивацией, для других - с дисциплиной. Есть люди, которые по характеру склонны откинуться назад, вместо того, чтобы стремиться вперед.

Распределение времени - это контроль над собой.

Если лень является проблемой для Вас, то прислушаетесь к следующим советам:

1. Пользуетесь календарем- органайзером! Если Вы не можете проследить за всеми делами одновременно, воспользуйтесь помощью, собирающей и систематизирующей всю информацию!

2. Работайте не дома! Если Вам не хватает мотивации, то возможно, стоит поменять место, где Вы работаете.

Некоторым мешает дома привычная обстановка. Других отвлекает телефон, звонок в дверь, члены семьи, соседи, телевизор, радио, проблемы домашнего быта и т. д.

Когда Вы уходите из дому, это может помочь сосредоточиться. Может быть, именно этот шаг необходим Вам для того, чтобы сосредоточиться на работе.

3. Начните рано. Очень угнетает, если человек вдруг осознает, что не сможет выполнить какую-то работу, потому что уже слишком

поздно ее начинать.

Многие в такой ситуации списывают весь день и вообще ничего не делают. Выход следующий: систематически начинать рано утром!

РАЗЛИЧНЫЕ ПОМЕХИ

По мнению др. Леррри Бейкера, президента корпорации Тайм Менеджмент Центр, большая часть рабочего времени сотрудников теряется из-за того, что по различным причинам они прерываются и выбиваются из рабочего ритма.

Во-первых, теряется время, когда Вас прерывают и отвлекают, а во-вторых, необходимо время, чтобы снова сосредоточить свое внимание на прерванной работе (почти у каждого человека это занимает несколько минут).

Несколько советов, относительно того, как можно свести к минимуму различные помехи во время работы:

1. Наймите хорошего секретаря! Если есть человек между нами и теми людьми, которые систематически прерывают нас в работе, это лучший способ устранить помеху.

Если мы решаем, кого принять, тогда сами распоряжаемся своим временем. Хотя в таком случае необходимо следить за тем, чтобы наши коллеги не обиделись на нас за чрезмерную изоляцию от внешнего мира.

2. Научитесь работать в течение отрезков времени! Если наша работа требует повышенной концентрации внимания, то стоит научиться работать большими отрезками времени - даже по 4-6 часов одновременно. В таком режиме работы нам не придется снова и снова собираться мыслями после очередного перерыва.

Когда мы работаем большими отрезками времени, набираем хороший темп в работе и быстро можем выполнить относительно большой объем. Чтобы обеспечить себе такие условия, необходимо специально подготовиться. Может быть, нам придется подыскать укромное место, где нам никто не помешает.

3. Организуйте своё рабочее место таким образом, чтобы исключить помехи! Если есть возможность, под офис выберите такое помещение, где Вы сами решаете, когда принимать посетителей.

Например, для работы не подходит помещение, в которое могут заглянуть случайные прохожие.

По возможности офис должен быть расположен такими образом, чтобы от него к выходу можно было пройти, никого не повстречав. Это также поможет избежать нежелательную потерю времени на случайные разговоры.

4. Научитесь рационально пользоваться телефоном! Многие становятся рабами телефона вместо того, чтобы рационально использовать его. Удобнее, если телефон звонит не в нашем офисе. Выделите определенную часть своего рабочего времени для того,

чтобы ответить на важные звонки.

Не забывайте, телефон служит нам, а не наоборот!

5. Научитесь работать рано утром! Я заметил, что в утренние часы бывает меньше помех.

Если есть возможность рано начать работу, это дает положительный толчок на весь день и увеличит продолжительность рабочего дня.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Чтобы увеличить свою производительность, необходимо опираться на других. Многие пытаются делать все сами. Я считаю, что разделение труда - это необходимость.

Путем разделения труда мы можем обнаружить особенные способности других людей, найти для них наиболее подходящий круг задач, тем самым приблизив их к достижению их цели. Это выгодно всем.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕНИ ОЖИДАНИЯ

Сколько раз приходилось нам чего-то ждать? Это наиболее раздражающая и напрасная трата времени.

Таких ситуаций можно избежать, если готовиться к ним заранее.

Когда я путешествую, всегда беру с собой работу. Если, например, мой самолет задерживают, я не нервничаю, а открываю свой портфель и работаю.

В свое время еще мой отец научил меня всегда возить в машине с собой книгу, чтобы, попав в пробку, не терять время зря.

У меня в машине есть телефон и диктофон, чтобы по пути я мог сделать телефонные звонки, надиктовать письма или просто зафиксировать интересную мысль.

Готовьтесь заранее, не теряйте время на ожидание зря!

СОЖАЛЕНИЯ И ГРЪЗЫ

Когда-то я видел картину, которая изображала оживленную улицу, множество машин, повсюду спешащие люди. Посреди этой суеты пожилой сгорбившийся человек с отчаянием на лице. Он идет в противоположную сторону по сравнению с другими. Под картиной надпись: "В поисках вчерашнего дня".

Многие напоминают мне этого отчаявшегося человека. Люди тратят огромное количество энергии, терзаясь ошибками прошлого и упущенными возможностями, либо мечтая о будущем.

Это пустая трата времени.

Дег Хаммарселд сказал: "Не смотри назад, не мечтай о будущем! Твой долг, твоя награда, твоя судьба - это здесь и сейчас". Напрасными грезами мы ворует время продуктивной деятельности.

Извлекайте уроки из ошибок прошлого, но немедленно продолжайте движение вперед!

Вместо того, чтобы мечтать впустую, работайте над тем, чтобы достичь намеченных целей, осуществить свои представления!

ПЕРЕКЛАДЫВАНИЕ ДЕЛ СО ДНЯ НА ДЕНЬ

Как-то спросили у человека, который постоянно перекладывал свои дела со дня на день, как он способен управиться с ежедневной работой. “Очень просто, - звучал ответ. - Я работаю так, как будто выполняю вчерашнюю работу”.

Такой человек теряет огромное количество времени. Пока он думает о выполняемой задаче, переживает, ищет повод, чтобы отложить ее, потом мучается угрызениями совести, за это время он давно бы мог выполнить всю работу.

Есть много способов борьбы с этим отрицательным качеством:

1. Решите для себя, необходимо ли выполнить данную работу! Иногда, если нам кажется, что какая-то работа не очень важна, мы склонны отложить ее выполнение на более поздний срок. Если эта работа действительно не столь важна, то вместо того, чтобы откладывать ее и потом мучиться угрызениями совести, лучше вообще вычеркнуть ее из списка выполняемых задач.

Ключ к эффективному распорядку времени в том, чтобы определить несущественное и избавиться от него.

2. Разделите объем работы с другими! Иногда попадают задачи, выполнить которые у нас нет никакого желания. Если мы можем переложить такие задачи на человека, который лучше справится с ними и получит при этом больше удовольствия, то от этого выиграют обе стороны.

3. Подумайте, какую пользу принесет Вам момент движения! Иногда мы откладываем выполнение какой-то работы, потому что не осознаем, как полезно преодолеть препятствие в виде неприятной задачи.

Эту проблему легче преодолеть, если вспомнить о наших целях и представлениях. Если мы видим, что реализация наших целей в конечном итоге стоит наших трудов и затрат, то легче заставить себя сделать необходимый для этого, хотя и неприятный, шаг.

4. Укрепляйте самодисциплину! Для многих откладывание дел - стиль жизни. В таком случае нужно заставить себя и эту плохую привычку заменить полезными. Назначайте сроки для выполнения задач и соблюдайте их! Со временем это станет стилем работы!

ОТСУТСТВИЕ ПОЛНОГО ПОНИМАНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Многие люди берутся решать проблемы, не имея достаточно информации для этого. Желание как можно быстрее найти решение проблемы - положительное качество, если человек не торопится при

этом слишком. Проблема может возникнуть в том случае, если по ходу поступает новая информация и из-за этого приходится прерывать начатую поспешно работу.

Здесь, как и в случае с откладыванием, необходимо укрепление самодисциплины. Заставьте себя подождать до получения полной информации, которая нужна для эффективного решения проблемы.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

Эмоциональный хаос требует очень много энергии, что отрицательно сказывается на производительности человека. Ревность, ссоры, злость и другие отрицательные чувства затрудняют нашу задачу в работе.

Если у Вас возникают подобные проблемы, обратитесь за помощью!

Нужно читать положительные книги и слушать мотивационные кассеты, чтобы избавиться от отрицательного подхода. Необходимо сделать все для того, чтобы создать в себе положительное отношение к делу!

ОЧЕРЕДНОСТЬ ПО ВАЖНОСТИ

Умение распределить дела по степени их важности - одно из главных качеств необходимых для того, чтобы составить правильный распорядок времени. Эта тема столь важна, что мы должны рассмотреть ее более внимательно.

СОСТАВЛЯЙТЕ ОЧЕРЕДНОСТЬ ДЕЛ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!

Французский философ Блез Паскал: “В последнюю очередь мы узнаем о том, что должны были сделать в первую очередь”.

К сожалению, это справедливо для многих из нас. Мы не умеем расставлять в правильную очередность свои задачи и обязанности.

Кое-кто считает, что деятельность равна осуществлению. А ведь это утверждение весьма далеко от истины.

Каждое действие имеет для каждого из нас определённую ценность. Степень ценности в каждом случае зависит от наших способностей, знаний, возможностей, представлений и целей.

Если два человека выполняют одну и ту же работу в течение часа, то, возможно, для одного из них это самый ценный час месяца, а для другого - пустая трата времени.

Многие люди, выполняя ежедневную работу, не задумываются о том, какую ценность она представляет для них. Одна задача похожа для них на другую, и они рады, если не теряют время зря.

Успешный человек не может так поверхностно относиться к вопросу распределения своего времени.

Успешный человек распределяет свое время с применением

стратегии очередности дел по их важности.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ОЧЕРЕДНОСТЬ ПО ВАЖНОСТИ?

Прежде чем решить, что мы будем делать в течение дня, мы должны представить для себя, чему мы хотим посвятить этот день. Задайте себе следующих три вопроса:

1. Что от меня ожидают? Это первый вопрос, на который нужно ответить, чтобы составить очередность дел.

Есть некоторые обязанности и задачи, которые нужно выполнить. Стоит себе, задать вопроса для выполнения определенной работы, обязательно ли мое участие. Если наше участие не обязательно, то эту работу можно передать другим.

2. Что приносит наибольшую пользу для меня? Человеку нужно сосредоточить наибольшее количество времени и энергии на тех делах, которые приносят наибольшую пользу. Это должна быть работа, которую Вы умеете выполнять лучше других и наиболее эффективно. Я следую принципу Парето:

80 % своего времени человек должен тратить на ту деятельность, которая приносит ему наибольшую пользу, и всего 20% времени - на всё остальное.

3. Что приносит мне наибольшую радость? Чаше всего та деятельность, которая наиболее полезна, приносит больше всего радости. Но, к сожалению, это не всегда так. Как бы ни было, мы должны заниматься и такой деятельностью, которая приносит нам удовлетворение. Ведь радость и удовлетворение - серьезные мотивирующие факторы.

Радость и удовлетворение мотивируют.

КАК СОБЛЮСТИ ОЧЕРЕДНОСТЬ?

Х. Росс Перо, бизнесмен - специалист по компьютерам, сказал: "Все то, что действительно похвально и отлично, стоит нам постоянной борьбы". Он понял, что недостаточно решить для себя, что наиболее важно. Нужно научиться переносить это в ежедневную практику и соблюдать очередность. Ниже приводим план из трех шагов, который может помочь в этом:

- Оценка. Во-первых, при помощи трех вопросов, перечисленных выше, определите, что и в каком порядке нужно делать.

- Исключение. Исключите те задачи, которые не обязательно выполнять. Если возможно, возложите какие - то дела на других!

- Итог. Напишите список проблем, которые Вам нужно решить, чтобы достичь своей цели.

Каждый пункт должен содержать информацию о длительности выполнения данной задачи и о том, если понадобится помощь, кто может ее предоставить.

КАК РАБОТАТЬ, ЧТОБЫ СОБЛЮСТИ СПИСОК ОЧЕРЕДНОСТИ?

Если мы решили, что нам нужно делать, то в дальнейшем в своих действиях необходимо придерживаться своего списка очередности. Разрешите Вам дать совет по этому поводу:

КАЖДЫЙ ДЕНЬ НАЧИНАЕТЕ С СОСТАВЛЕНИЯ СПИСКА ОЧЕРЕДНОСТИ.

Как - то президента компании Бетлехем Стил Чарльза Шваба посетил специалист по вопросам производительности труда Айви Ли. Ли сказал, что есть способ увеличить результативность работы президента.

Шwab признал, что дела его компании не совсем блестящи. Он сказал: “Если Вы покажете, как выполнять нашу работу более эффективно, я Вам хорошо заплачу”.

Ли ответил: “Дайте мне двадцать минут, и я покажу Вам, как можно увеличить производительность труда хотя бы на 50%. Возьмите чистый лист бумаги и запишите шесть наиболее важных дел, которые Вам нужно будет сделать завтра!”

Когда список был готов, он сказал: “А теперь проставьте нумерации по степени важности этих дел!”. Это заняло около пяти минут.

После этого Ли сказал: “Положите лист в карман. Завтра утром достаньте его и посмотрите первый пункт! Только первый! Сразу же принимайтесь за работу! Не позволяйте другим делам отвлечь Ваше внимание! Потом займитесь вторым пунктом Вашего списка и так до конца рабочего дня. Не переживайте, если Вы не успеете переделать все запланированное, ведь Вы занимаетесь наиболее важным. Работайте по этому методу каждый день. Если Вы убедитесь в эффективности этого метода, научите своих сотрудников. Когда получите положительный результат, пришлите мне чек на ту сумму, которую посчитаете разумной.

Этот разговор занял менее получаса. Через несколько недель Шwab прислал на имя Ли чек на сумму 25 000 долларов.

Позже Чарльз Шwab скажет, что этот урок во многом помог ему стать одним из крупнейших производителей стали в мире и мультимиллионером.

Попробуйте применить метод Ли на себе в течение месяца. Результат будет потрясающим! Люди будут удивляться, откуда у Вас появилось столько энергии. А Вы будете знать, что энергии не стало у Вас больше, просто Вы научились ее лучше использовать. Успех или провал часто зависит только от распределения времени.

С. Неил сказал: “Распределение времени - самое важное. Если мы не организуем свой день, это приведет к пустой трате времени”.

Успех или провал часто зависит от того, как мы распределяем свое время. Иногда кажется, несколько минут здесь, часок там, какая разница? Очень большая разница!

Хорошим примером может послужить случай, который произошел с известным изобретателем Александром Грехемом Беллом. Одновременно с ним другой ученый по имени Грей тоже разработал телефон. Они завершили работу практически одновременно. Но в бюро патентов Белл прибыл первым, опередив своего соперника всего на два часа. Белл стал знаменитым, благодаря разнице всего в 120 минут.

Самое большое наше богатство - это 24 часа в сутки. Используйте же их!

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Посвятите время (желательно субботний день) для того, чтобы привести в порядок свой офис, рабочее место! Выбросите или раздайте те вещи, которые не нужны Вам!

2. Просмотрите часть, касающуюся помехам! Попробуйте применить в своей работе некоторые советы. Запишите, чем они Вам помогли.

3. Посвятите несколько часов для того, чтобы ответить на три вопроса, которые помогут составить список очередности задач. Коротко запишите свои ответы.

- Что ожидают от меня?

- Что приносит мне наибольшую пользу?

- Что приносит мне наиболее радости?

4. В будущем месяце испытайте на себе метод Ли. В конце месяца подведите итог, помогла ли Вам система.

5. Посвятите несколько часов составлению плана на месяц! Уединитесь со своим календарем и списком задач. Прикиньте, сколько времени займет каждая из задач. В календарь запишите все свои дела по мере их важности и времени, которое на них потребуется.

Глава Шестая

Успешный человек... УМЕЕТ СПРАВЛЯТЬСЯ СО СТРЕССОМ.

“Человека сбивает с ног чаще не самый сильный удар, а наиболее неожиданный”

Джо Горрес

“Если нет возможности вступить в бой или скрыться, то попытайся плыть по течению!”

Роберт Элиот

Сегодня самая большая проблема, с которой сталкиваются люди, - это стресс. Даже успешные люди, которые производят впечатление уравновешенных, страдают от стрессов.

Насколько серьёзна эта проблема, мы видим, глядя на статистику. В начале века в США наиболее частой причиной смерти людей во всех случаях были различные инфекции. В 90-ые годы лидерами статистик стали заболевания, связанные со стрессами.

НАБЛЮДЕНИЯ О СТРЕССАХ

Для того чтобы говорить на какую-то тему, стоит поближе познакомиться с предметом разговора. Привожу некоторые наблюдения,

В ЖИЗНИ КАЖДОГО ВОЗНИКАЮТ СТРЕССОВЫЕ СИТУАЦИИ

Вопрос: “Попадал ли ты в стрессовую ситуацию”? даже не стоит задавать, потому что любой ответит утвердительно. Уместен другой вопрос: “Что и как воздействует на тебя?”

Есть стрессы, которые можно избежать, просто обладая правильным ментальным подходом. Но существуют стрессы, которых избежать невозможно, поэтому необходимо научиться справляться с ними.

ЕСТЬ СТРЕССЫ, КОТОРЫЕ ПРИВОДЯТ К ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ

Говорят, экстремальные ситуации рождают находчивых людей. Подобным образом можно назвать результативность производной от стрессовой ситуации. Ведь стресс иногда заставляет нас найти самое остроумное решение проблемы, проявить себя с лучшей стороны.

Такого рода положительный рывок лучше назвать возбуждением и воодушевлением, чем стрессом.

Некоторые люди ломаются под тяжестью стресса, а другие бьют рекорды под его влиянием.

Положительное влияние напряжения особенно заметно в жизни спортсменов и людей искусства. Часто артист играет лучшую роль, если в зале сидят важные для него люди, когда он взволнован.

Подобное происходит со спортсменами во время крупных соревнований или в финале олимпийских игр.

Разные люди по-разному реагируют на такое напряжение. Одни ломаются под тяжестью стресса, а другие бьют рекорды.

ЧАСТО ЧУВСТВО СТРЕССА НЕ ОБОСНОВАНО

Многие люди совершенно напрасно переживают из-за разных причин, как будто специально ищут ситуацию понапряженнее. Посмотрите на следующую статистику:

- 40% тех событий, которых люди опасаются, не наступают никогда.
- В 30% случаев люди переживают из-за прошлых решений, которые изменить уже невозможно.
- В 12% случаев люди страдают из-за критики, потому, что страдают комплексом неполноценности.
- 10% переживаний связаны со здоровьем, которому, как известно, стресс только вредит.
- И только в 8% случаев можно сказать, что переживания обоснованы.

Интересно, не правда ли? Из десяти случаев, когда мы переживаем стресс, меньше одного действительно обоснованы. А все остальные случаи те, когда мы, научившись необходимой технике, можем справиться со стрессом.

ОЧЕНЬ ВРЕДНО, ЕСЛИ СТРЕСС СТАНОВИТСЯ ПРИВЫЧКОЙ

Мы уже говорили о том, что в некоторых случаях стресс действует положительно и мотивирует. Но стресс может оказывать и весьма отрицательное воздействие.

Др. Дж. Кенби Робинсон провел исследования в больнице им. Джона Хопкинса и установил, что из 174 больных больницы 140 человек можно отнести к типу озабоченных. Более чем у половины этих пациентов причиной симптомов болезни был стресс. Если состояние стресса постоянно, оно превращается в привычку.

Др. Шее Янош говорит, что организм человека реагирует на стресс в три этапа: тревога, сопротивление, усталость.

Эти три этапа можно описать следующим образом:

В состоянии ТРЕВОГИ организм определяет причину

напряжения и готовится к борьбе или бегству. Это происходит, благодаря гормонам, выделяемым железами внутренней секреции.

Эти гормоны учащают сердцебиение и дыхание, повышают уровень сахара в крови, усиливают потовыделение, расширяют зрачки и замедляют пищеварение.

Зная это, мы можем сами решить, используем ли мы прилив энергии для сражения или для бегства.

В состоянии **СОПРОТИВЛЕНИЯ** наш организм способен восстановиться после ущерба, нанесенного стрессом. Но если напряжение длится долго, организм находится в состоянии тревоги и не может восстанавливать свои функции полноценно.

Это приводит к следующему состоянию - **УТОМЛЕНИЮ**. Если такое состояние длится достаточно долго, то развиваются “болезни от стресса”, такие как - мигрень, болезни сердца или даже психиатрические заболевания.

Если в период утомления организм испытывает дальнейшие постоянные стрессы, то это приводит к полному истощению и даже летальному исходу.

Др. Шее рекомендует избегать стрессов, либо стараться как можно быстрее снимать их действие.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРЕССА

Плохая новость заключается в следующем: “в мире полно вещей, которые могут стать причиной стресса”, но есть и хорошая новость: “мы в состоянии научиться преодолевать их”.

Сейчас я предлагаю Вам несколько стратегий, которые могут помочь в преодолении стресса:

НЕОБХОДИМО ИМЕТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ!

Характерная черта человека, который лучше других способен избежать стресса - это способность сохранить правильную перспективу, невзирая на любые обстоятельства.

Ерл Уильсон следующим образом определяет понятие перспективы:

“Это способность рассматривать настоящие события и настоящий момент в зеркале взаимосвязей”.

Правильную перспективу невозможно ничем заменить. В следующий раз, когда Вы начнете нервничать из-за мелких трудностей, подумайте о взаимосвязи вещей! Это поможет посмотреть на ситуацию реально.

НЕ ИЗБЕГАЙТЕ РИСКА!

Страх перед риском приводит к стрессу, что, в свою очередь, может стать препятствием на пути к успеху.

Чарльз Суиндаль сказал следующее по этому поводу: “Нет плана,

застрахованного от провала. Нет стопроцентной идеи. Жизнь не бывает такой удобной...”

Бегство также небезопасно. Тот, кто летит, рискует упасть. Тот, кто идет, рискует споткнуться. Короче, каждый, кто живет, рискует.

Смеяться - это значит рисковать быть принятым за дурака.

Плакать - это значит рисковать быть принятым за сентиментального человека.

Любить - это значит рисковать быть нелюбимым.

Пытаться - значит рисковать поражением.

Хочешь знать, какой кратчайший путь к провалу? Сдайся на милость стрессу и беги! Не рискуй никогда! Откажись от смелости, будь всегда осторожен! И готовься к худшему!”

Так как жизнь сама - это наибольший риск, нам необходимо научиться не бежать от него!

Рассчитывайте на худшее, и Вы получите его! Рассчитывайте на лучшее, и чаще всего Вы его добьётесь!

ИЗБЕГАЙТЕ БЕССМЫСЛЕННОГО СОРЕВНОВАНИЯ

В последние годы сферу соревнования в США можно назвать “крысиными гонками”. Речь идет о безумной конкуренции между людьми, занятыми в одной сфере. Часто люди ведут безжалостную борьбу Друг против друга, непременно стремясь стать победителем.

Об этом Лили Томлин пишет следующее: “Проблема в том, что даже если ты победишь, все равно остаешься всего лишь крысой”. Когда человек принимает участие в крысиных гонках, то вместо того чтобы работать ради осуществления своих целей, он выставляет себя все новым и новым стрессам.

Сколько бы ни работал такой человек, он не получает удовлетворения. Он не может стать “победителем”, потому, что нет предела его корыстным стремлениям.

Работайте! Осуществляйте свои цели! Но не во вред своему здоровью, семье и другим людям!

ОПАСАЙТЕСЬ ПЕРЕГРУЗОК!

Часто люди берут на себя все больше и больше ответственности, чтобы стать более продуктивными. Это потенциальный источник стресса.

Если Вы тоже относитесь к тем людям, которые любят вызовы и берут на себя многое, советую Вам время от времени останавливаться и подумать. Ведь и Вы не можете взять на себя все!

ВЕРЬТЕ!

Др. Харольд Доддз говорит: “Убивает не ускоренный темп жизни, а скука. Ощущение того, что на самом деле ничто в жизни не стоит наших усилий, причиняет усталость, болезни и несчастье”.

В XX веке отсутствие смысла жизни у людей превратилось в

эпидемию. Люди не знают, во что им верить. Многие променяли ценности на сомнения, убеждения - на безразличие.

Еще Фридрих Ницше, немецкий философ, определил, что люди нуждаются в вере. Он сказал: “Если мы знаем за что, то сделаем, несмотря ни на что”.

Твердое убеждение делает человека способным смело, с достоинством смотреть в глаза любой ситуации в жизни. Чем глубже вера, тем сильнее человек. И тем меньше вероятность стресса в его жизни.

УСТУПИТЕ СВОИ ПРАВА!

Всем известно, что современное американское общество построено на незыблемой вере в то, что каждый гражданин имеет определенные права.

Это прекрасная мысль, но дело в том, что многие американцы настолько заняты борьбой за свои законные права, что совершенно забывают о своих обязанностях, ответственности.

Серьёзная проблема, что, когда мы из всех сил стараемся добиться всего, “что нам положено”, это причиняет стресс и эмоциональное истощение. Бывает, как бы мы ни старались, мы не можем получить все, чего желаем.

В результате часто возникает саморазрушающее чувство, состояние гнева, горечи, ненависти и страха.

Все слышали поговорку: “Приятнее давать, чем получать”. Эта поговорка распространяется и на наши права. Вы увидите, что станете спокойнее, если не будете постоянно требовать, не будете любой ценой добиваться своих желаний.

Давать - это большое удовольствие и возможность для снятия стресса.

ПЕРЕПРОГРАММИРУЙТЕ СВОЙ МОЗГ

То, какие чувства мы испытываем, в основном является производным от нашего образа мышления. То же самое касается стрессов.

Величина испытываемого стресса прямо пропорциональна нашим мыслям. А наши мысли зависят от того, как мы запрограммировали свой мозг.

Компьютерщики знают, что то, что машина выдаёт, всегда зависит от заданной программы. Таким же образом работает наш мозг. В зависимости от того, что мы заложили (читали, смотрели, слышали, видели), мы получим соответствующий результат (что мы говорим, думаем, делаем).

Держите себя подальше от тех отрицательных влияний, которые способствуют возникновению стресса.

Я знаю многих трусливых людей. Вечером они никогда не

выходят на улицу, даже в своем районе. У них решетки на окнах, сложные замки на дверях. Но дело в том, что, как правило, у них не было никогда случаев нападения или любого рода насилия.

Эти люди испытывают постоянное чувство страха, посмотрев новости и другие передачи по телевизору.

Мы должны понимать, что наш мозг постоянно программируется. Мы можем и должны управлять этим процессом программирования.

Держите себя подальше от тех отрицательных влияний, которые способствуют возникновению стресса.

ПОВЕРНИТЕСЬ К ДРУГИМ ЛЮДЯМ ЛИЦОМ

Мы уже говорили о том, что тот, кто слишком сосредоточен на собственной персоне, легко теряет уверенность в себе. Результат - стресс.

Если нас слишком занимают мысли о себе, то стоит уделить внимание другим людям, помочь кому-нибудь.

Помогая другим, мы помогаем себе.

НУЖЕН КТО-ТО, С КЕМ МОЖНО ПОГОВОРИТЬ

Чувство стресса часто возникает из-за того, что мы подавляем свои чувства вместо того, чтобы разделить их с кем-нибудь.

Врачи считают, что если человек систематически накапливает в себе отрицательные впечатления и никогда не пытается от них освободиться, то инфаркт ему обеспечен.

Чтобы избежать такого рода стресса необходимо иметь хотя бы одного друга или товарища, с которым Вы можете разделить свои интересные идеи, а также возникающие проблемы.

Для большинства людей таким человеком является супруг или супруга. В моем случае это именно так. Моя жена и я говорим друг с другом обо всем откровенно.

Когда Вы выбираете партнера для откровенного разговора, убедитесь в том, что Вы действительно можете этому человеку доверять. Это должен быть такой человек, который не будет нас судить и не воспользуется нашей откровенностью при случае.

Очень часто стресс избежать невозможно!

Чаще всего стресс - это результат того, как мы мыслим, что мы делаем, что с нами происходит. А как мы переживаем стресс - это зависит от того, умеем ли мы с ним справляться.

Алексис Керолл сказал; "Тот, кто не умеет преодолеть чувство тревоги, умирает молодым".

Рассчитывайте на стресс - часто его невозможно избежать! Измените образ мышления и привычки!

Если стресс избежать невозможно, научитесь справляться с ним! НЕ позволяйте стрессам застать Вас врасплох и остановить Вас в

продвижении к успеху!

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ:

1. Когда в следующий раз ежедневные проблемы будут угрожать Вам очередным стрессом, попытайтесь прийти на помощь другим людям! Посетите больных в больнице, подарите игрушки сиротам, подайте на пропитание бездомным! Вы преодолеете начинающуюся тревогу, нервозность и увидите, как изменится Ваша перспектива.

После этого Ваши проблемы больше не покажутся Вам такими ужасными.

2. Посвятите час-два для того, чтобы определить и записать свои убеждения! Чтобы определить, достаточно ли сильна в нас вера, можем ли мы назвать её убеждением, необходимо ответить на следующий вопрос:

Убеждение - это такая вера, ради которой мы готовы умереть!

3. В течение одной недели проследите внимательно за тем, какие воздействия получает Ваш мозг извне! Составьте описок всего, что Вы в течение недели слышали, читали и т.д., и времени, затраченного для этого. Потом рядом с каждым пунктом напишите, какое имело данное событие на Вас воздействие: положительное или отрицательное. Запомните, ничто не бывает нейтральным!

4. Подведите итог в процентном соотношении, определите, достаточно ли положительного материала получает Ваш мозг!

5. Если у Вас еще нет подходящего метода для снятия стресса, решите для себя на этой же неделе найти его. Испытайте разные способы активного отдыха (прогулку, теннис, гольф, бег, физическую работу, что угодно, лишь бы это устраивало Вас). Если Вы нашли подходящее для Вас занятие, уделяйте ему хотя бы несколько часов один раз в неделю.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ:

УСПЕХ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ДРУГИМИ

Глава Седьмая Успешный Человек... ВЫСОКО ЦЕНИТ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

“Хорошие взаимоотношения с другими людьми – это главный компонент в рецепте успеха”.

Теодор Рузвельт

“Умение общаться с другими людьми – это самое ценное качество у человека”.

Джон Д. Рокфеллер

УСПЕХ - ЭТО ПРИВЛЕЧЕНИЕ К РАБОТЕ ДРУГИХ

Недавно был опубликован результат опроса. Более двум тысячам работодателей задали один вопрос: “Что является наиболее частой причиной увольнений на Вашем предприятии?”

В двух случаях из трех, независимо от характера работы, ответ звучал следующим образом: “Человека уволили потому, что он не смог наладить взаимоотношения с коллегами”.

Великие бизнесмены давно поняли значимость человека., А. Х. Смит, президент одной из железнодорожных компаний США, сказал: “95% железных дорог составляют люди и только 5% - это железо”.

Это наблюдение отражает опыт многих успешных людей, что уже доказано научным путем.

Если мы научились обращаться с людьми, то преодолели 85% пути, ведущего к успеху. А заодно - 99% пути, ведущего к счастью в личной жизни.

Смысл в том, что наши взаимоотношения с другими людьми могут поднять нас на большую высоту или могут полностью разрушить нашу карьеру.

Наши взаимоотношения с супругой (супругом) определяют наши отношения с детьми. Семейные взаимоотношения задают основной тон. Я еще не встречал человека, успешного длительное время, у которого не было нормальных отношений с супругой.

Качество наших взаимоотношений с коллегами, начальством и

подчиненными в большой мере влияют на наш успех.

Чтобы окончательно рассеять Ваши сомнения по этому поводу, приведем следующие доводы:

1. Средний руководитель три четверти своего рабочего времени проводит, занимаясь с ЛЮДЬМИ.

2. Любое предприятие больше всего денег тратит на ЛЮДЕЙ.

3. Самая большая ценность для любого предприятия - это его ЛЮДИ.

4. Залог успеха любого дела - это ЛЮДИ, причиной провала всегда являются ошибки ЛЮДЕЙ.

Если мы научились обращаться с людьми, то преодолели 85% пути, ведущего к успеху. А заодно - 99% пути, ведущего к счастью в личной жизни.

Если Вы хотите стать успешными, не имеет значения, какая у Вас профессия или цель в жизни, научитесь строить положительные отношения с другими людьми!

КАК СТРОИТЬ ХОРОШИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ?

Хорошие взаимоотношения с людьми доступны не только тем, кто рождается с умением их строить. Этому искусству можно научиться.

Ниже я хочу дать несколько советов, которые призваны помочь в развитии положительного подхода к людям. Используйте их для того, чтобы строить хорошие отношения с людьми!

НЕ БУДЬТЕ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА СЕБЕ!

Первый шаг на пути к развитию положительных взаимоотношений, который обязателен для всех - не концентрируйте все внимание на себе.

Как только Вы начнете искренне интересоваться другими людьми, количество Ваших дружеских связей скачкообразно увеличится.

ПРОЯВИТЕ ЗАБОТУ О ДРУГИХ!

Ключ к хорошим взаимоотношениям и к успеху одновременно заключается в следующем:

Людей не волнуют наши знания, если они знают, что мы искренне заботимся о них. Ни талант, ни образование, ни опыт не привлекает людей в такой степени, как чувство того, что кто-то искренне, от всего сердца заботится о них. Если у нас руководящая должность и подчиненный не чувствует нашей заботы, то вряд ли мы сможем оказать на него положительное влияние.

Все статистики подтверждают эту теорию.

На страницах Уол Стрит Журнал недавно опубликовали

исследование,

16 000 руководителей были опрошены, и самыми успешными (13%) оказались те, которые своим подчиненным уделяют хотя бы столько же внимания, что и получению прибыли.

Людей не волнуют наши знания, если они знают, что мы искренне заботимся о них.

УЗНАЙТЕ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ О НИХ!

Весьма положительный эффект оказывает на людей, если мы узнаем о них многое и помним факты, связанные с ними.

Если мы знаем многое о людях, это положительный признак того, что мы заботимся о них, и это создает положительную связь между нами.

Отличный пример из истории - Наполеон Бонапарт. Он знал каждого офицера своей армии по имени. Он часто бродил по лагерю и, когда встречал офицера, приветствовал его по имени и заводил непринужденный разговор. Никогда не забывал поинтересоваться здоровьем семьи солдата.

Все солдаты ощущали искреннюю заботу своего командира, отсюда преданность и беспрекословность армии.

НИКОГДА НЕ ПРОЯВЛЯЙТЕ ПРЕНЕБРЕЖЕНИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЛЮДЯМ!

Я слышал следующую историю об одном молодом политике. В рамках своей избирательной кампании он хотел произнести сногсшибательную речь. Но, когда он вошел в зал, он увидел, что его аудитория состоит из одного слушателя. Он немного подождал в надежде на то, что еще придут, но никто больше не появился.

Он спросил у своего единственного слушателя: “Я начинающий политик, как Вы считаете, стоит мне выступать или послать все к черту?”

Мужчина подумал и ответил следующее: “Я всего лишь пастух. Но знаю, что, если у меня будет только одна корова, я должен её точно также покормить, как если бы у меня было целое стадо”.

Многие рассуждают так, как тот молодой политик. Они хотят завоевать большой авторитет, но не знают, как влиять на людей. Мы можем воздействовать на большое количество людей, даже если встречаемся с каждым отдельно.

Если мы этого не понимаем, то упускаем значительные возможности. Приближайтесь к каждому человеку с положительными намерениями. Ожидайте положительный результат от каждой новой встречи!

Обращайтесь с каждым человеком как с важной персоной, никогда не проявляйте пренебрежение к людям!

НИКОГДА НЕ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЛЮДЕЙ!

Больше всего я не терплю, когда кое-кто пытается продвинуться вперед, используя при этом других людей.

Это большая ошибка и бесполезное занятие. По большому счету такая тактика приносит вред всем, и тем, кто ее применяет, и другим. Продвижение к успеху требует затрат времени.

Когда мы используем других, то пытаемся сократить свой путь к успеху. А это не выход из положения.

Как сказал Дуайт Д. Эйзенхауер, президент США: “Не бывает победы по случаю”.

ПОПРОСИТЕ СОВЕТА ИЛИ УСЛУГИ!

Один из способов для построения положительных взаимоотношений, может это Вас удивит: Попросите совета или услугу!

Людям нравится демонстрировать свои знания и способности, и им приятно по нашей просьбе оказать услугу.

Бед Франклин, например, в своей автобиографической книге пишет о том, как можно, попросив об услуге, врага превратить в друга.

В 1736 году Франклин баллотировался в парламент. Он был практически уверен в своем успехе, только один могущественный человек был против его кандидатуры. Франклин знал, что его судьба зависит от этого человека.

“Я узнал, - пишет Франклин, - что у этого человека в библиотеке есть одна очень редкая книга. Я написал ему письмо с просьбой дать эту книгу мне на несколько дней, т. к. я давно мечтаю прочесть ее”.

Просьба польстила самолюбию человека, он прислал книгу Франклину и стал его самым ярым сторонником.

СТАРАЙТЕСЬ ВСЕГДА ПРЕДЛОЖИТЬ ЧТО-НИБУДЬ ОТ СВОЕГО ИМЕНИ!

Лучшие взаимоотношения развиваются в том случае, когда обе стороны обоюдно дают что-то друг другу. Если мы хотим развивать отношения, необходимо стараться предлагать что-нибудь от своего имени. Это может быть деловое предложение, материал для личного продвижения, поддержка, что угодно.

Мы должны стремиться помогать другим в осуществлении их целей.

УЧИТЫВАЙТЕ ЧУВСТВА ЛЮДЕЙ!

Люди чувствительны. Если мы хотим иметь хорошие взаимоотношения с людьми, необходимо принимать во внимание чувства других.

Как сказал Поль Паркер: “Гораздо больше шансов на успех в

отношениях с людьми, если пытаться воздействовать на их чувства более, чем на разум”.

БУДЬТЕ ХОРОШИМИ СЛУШАТЕЛЯМИ!

Те, кто особенно хорошо умеют строить положительные отношения с людьми, все без исключения являются хорошими внимательными слушателями.

Чтобы стать хорошим слушателем, необходимо уметь ободрять другого человека, чтобы он рассказал о себе. Обычно для этого достаточно задать несколько точно целенаправленных вопросов.

Если мы приветливы и настойчивы, то даже самого немногословного человека можно заставить говорить о себе.

ДАЙТЕ ПОЧУВСТВОВАТЬ ЧЕЛОВЕКУ, ЧТО ОН ВАЖЕН!

В первой главе я уже упомянул, что положительно мыслящий человек умеет обращаться с людьми и дает чувствовать им их важность.

Не забывайте, самое главное на Земле - это человек. Нетрудно похвалить человека, выразить свое уважение по отношению к нему, а эффект от этого просто чудесен.

Далее мы получаем преимущество в виде хороших взаимоотношений с этим человеком.

Самое главное на Земле - это человек!

СТАРАЙТЕСЬ ВСЕГДА БЫТЬ ДОСТОВЕРНЫМИ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМИ!

Ничто не вредит так серьезно и стремительно дружбе двух людей, как нарушение доверия. Это происходит тогда, когда человек непоследователен, т. е. его слова и действия несогласованны, либо сознательно или неосознанно - человек не выполняет своих обязательств.

Потеря достоверности наносит вред дружеским отношениям, а так же деловым связям.

Наши возможности быстро растают, если люди посчитают, что на нас нельзя положиться!

ИЗБЕГАЙТЕ ССОР!

Спор может быть положительным и здоровым. Ссора же никогда не бывает конструктивной. В чем различие?

Ссора - это попытка “насильно” изменить мнение другого человека. В результате, одна сторона остается “победителем”, а другая “побежденной”.

Спор - это обмен мнениями, цель которого найти выход, устраивающий обе стороны.

Ссора всем наносит вред. Даже в том случае, если мы вышли

“победителями”, мы можем разрушить взаимоотношения с другим человеком.

Если мы повстречали человека, мнение которого отличается от нашего, могут пригодиться следующие советы:

1. Расхождение во взглядах - это положительное явление! Помните поговорку: “Если два партнера всегда во всем согласны, то один из них и не нужен”.

Будьте благодарны, если кто-то обращает Ваше внимание на то, что возможна точка зрения, отличающаяся от вашей. Может, именно это расхождение во взглядах даст Вам возможность изменить свою позицию еще до того, как Вы совершили непоправимое.

2. Не доверяйте первому впечатлению! В случае спора первая естественная реакция - это защита. Будьте предусмотрительны! Если мы с самого начала стали в позу самообороны, потом будет труднее изменить свою позицию.

3. Не теряйте самообладание! Гнев затрудняет общение. Помните, калибр человека определяется теми вещами, которые способны вывести его из себя.

4. Выслушайте внимательно собеседника! Дайте возможность другой стороне высказаться. Разрешите человеку закончить свою мысль, не возражайте, не защищайтесь и не нападайте!

Постарайтесь возвести мост взаимопонимания, а не стену недоразумений, которая разделяет людей!

5. Будьте искренни! Если есть возможность, признайте свои ошибки. Извинитесь!

Таким образом легко обезоружить противника и уменьшить его сопротивление.

6. Пообещайте человеку тщательно продумать его предложения! Если Вы это пообещали, то свое обещание обязательно сдержите! Может быть, он прав. Представьте себе, если бы Вы потерпели поражение, игнорируя его мнение, а после он сказал бы: “Я предупреждал, но ты не послушал”.

7. Искренне поблагодарите за внимание! Если человек потрудился вступить в спор, значит, его действительно интересует исход дела. Думайте о нем, как о том, кто пытается помочь, и может стать другом.

8. Повремените с окончательным решением, чтобы обе стороны имели время еще подумать! Предложите встретиться позже, до выяснения обстоятельств!

Готовясь к следующей встрече, задайте себе несколько безжалостных вопросов! Помните, Ваша цель заключается в том, чтобы из этого спора вышло два победителя, а не один!

Не забывайте: мудр тот человек, который готов признать свои ошибки. Но не требуйте этого от других! Пытаясь склонить человека на свою сторону, необходимо проявить большое чувство такта!

Дайте противнику возможность выйти из спора с достоинством, чтобы он не обижался на нас, если ему придется признать свою ошибку.

Дайте ему почувствовать, что интеллигентный человек может изменить свою точку зрения, сохранив достоинство.

Во-вторых, если это только возможно, убедите его в том, что это была изначально его идея.

Повторяйте его слова, которые согласуются с той точкой зрения, которую Вы представляете!

Перечислите все доказательства в свою пользу, с которыми он согласен. И, наконец, постарайтесь сделать так, чтобы он убедил сам себя!

Никогда не вынуждайте человека признавать, что он изменил свою точку зрения из-за Вас! В таком случае у него возникнет чувство, что Вы победили в ущерб ему.

ИЗУЧАЙТЕ ЛЮДЕЙ!

Чтобы сформировать положительные взаимоотношения, самое главное изучать людей!

Если мы, действительно, способны понять людей, знаем об их страхах, надеждах и мечтах, тогда мы способны и наладить отношения с ними. Разговаривайте с людьми!

Наблюдайте за ними! Поймите ход их мыслей!

Читайте книги, слушайте кассеты, черпайте как можно больше из мудрости других. Но не менее важно искать общество людей для того, чтобы узнать больше о них. Все это требует определенного образа жизни.

Нужно изучать людей!

Успешный человек знает цену хорошим взаимоотношениям. Его способность осуществлять свои цели, реализовывать представления во многом зависит от окружающих его людей, ведь он не может делать все сам. И не хочет.

Даже самый замкнутый и нерешительный человек способен измениться и научиться формировать положительные взаимоотношения.

Если от рождения Вы не очень общительны, не отчаивайтесь. Постарайтесь это качество в себе воспитать!

Если Вы уже хорошо умеете находить общий язык с людьми, совершенствуйтесь в этом. Ваши шансы на успех неограниченны!

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Каждую неделю выберите себе одного человека и постарайтесь его лучше узнать! Выделите время, чтобы побеседовать с этим человеком! Пусть он расскажет о себе! А Вы постарайтесь запомнить как можно больше из того, что он рассказал.

При следующей встрече, используя полученную от него информацию, задайте ему вопросы личного характера!

2. Задумайтесь о своих методах работы. Не пытаетесь ли Вы использовать других для своего продвижения? Если да, то подойдите к человеку и попросите прощения, попытайтесь исправить Ваши отношения. Пусть отношения станут обоюдно выгодными. Не повторяйте больше своих ошибок!

3. Выберите человека, с которым Вы бы хотели познакомиться или вступить в деловые отношения! Иницилируйте отношения с использованием одной из следующих стратегий:

- Попросите совет!

- Попросите об одолжении!

- Узнайте, чем интересуется человек, соберите необходимую информацию, при первой встрече с ним разговаривайте только на интересующую его тему!

4. Когда Вы встречаетесь с другом или коллегой, готовьтесь к встрече, “предложите что-нибудь от своего имени”! Купите книгу или кассету на интересующую его тему. Помогите ему заключить сделку или познакомьте с “полезным человеком”. Проявите творческий подход!

5. Изучайте людей и записывайте свои наблюдения! Периодически перечитывайте свои записи, делайте выводы о людях!

Глава восьмая

Успешный человек.... УЧИТСЯ ОБЩЕНИЮ С ЛЮДЬМИ.

“Секрет общения с другим человеком заключается в том, чтобы понять мнение, ход мыслей и образ жизни другого человека. Если ты способен на это, то сможешь избежать “тишины в общении”.

Уейн Пеннингтон

“Отдавай всем свои уши, и только некоторым – свой голос”.

Уильям Шекспир

В предыдущей главе я говорил о том, как важно развитие хороших взаимоотношений для успеха в жизни.

Дело в том, что настоящий успех невозможен без участия других. Успех наших взаимоотношений в значительной степени зависит

от нашего умения общаться с людьми.

ОСНОВЫ ОБЩЕНИЯ

Понятие общения определяется следующим образом: “передача или обмен информацией путем каких-то средств или системы (речь, жесты и т. д.)”

На самом же деле, общение - нечто гораздо большее. Оно включает в себе взаимоотношения двух людей.

Чтобы общение было эффективным, нужен непрерывный поток информации в обе стороны в устном или письменном виде. Более того, общение может происходить на более высоком уровне.

Некоторые обладают способностью воспринимать чувства других людей на расстоянии.

Когда два человека пытаются общаться, может произойти что угодно. Вот несколько примеров, что может сообщить один человек другому в ходе разговора:

1. То, что говорящий хочет сказать.
2. То, что говорящий сказал на самом деле.
3. То, что слушающий воспринял.
4. То, что слушающий хотел услышать.
5. То, что слушающий услышал на самом деле.

Любой из вышеперечисленных вариантов возможен. Вероятность непонимания или недоразумения огромна!

Процесс общения усложняется тем, что одновременно с говорящим слушающий также посылает сигналы словесные и несловесные. Их также можно воспринимать правильно или неправильно, либо не воспринимать вообще. В целом процесс весьма сложен.

РАЗВИВАЙТЕ СПОСОБНОСТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНО ОБЩАТЬСЯ С ГЛАЗУ НА ГЛАЗ!

Некоторые люди рождаются с талантом общения. Это те люди, которые в любой ситуации на любую тему способны беседовать. Но далеко не все мы такие. Умение общаться можно развить в себе.

Воспользуйтесь следующими советами, запомните их, выучите, наконец, чтобы применять на практике общения с людьми! Умение обижаться можно развить в себе!

НЕ СТАРАЙТЕСЬ ГОВОРИТЬ ВСЕ ВРЕМЯ

Одна из наиболее часто встречающихся проблем в общении это та, что одна из сторон не дает другой высказать свое мнение.

Если мы все время говорим, то не можем выслушать другого человека. Вспомните старую поговорку: Бог дал человеку два уха и лишь один рот. Он это сделал с умыслом.

Если в ходе беседы мы говорим более половины времени, то,

скорее всего, мы говорим слишком много. Вспомните о том, о чем уже шла речь в предыдущей главе:

Сосредоточьтесь на круге интересов и потребностях другого человека.

Поначалу нелегко приучить себя преимущественно слушать, а не говорить. Но это должно стать привычкой, более того - стилем жизни.

ПОСТАРАЙТЕСЬ УСПОКОИТЬ ЧЕЛОВЕКА!

Если Ваш партнер скован, то очень трудно с ним общаться. Его мысли заняты страхами и переживаниями, он не может уделить Вам достаточно внимания.

И вряд ли захочет говорить.

Если Вы беседуете с человеком, которого еще плохо знаете, или Вам известно, что он стеснительный, неуверен в себе, то постарайтесь почувствовать его состояние!

Следите за глазами! Если человек не смотрит Вам в глаза или взгляд его пустой, то, вероятно, что он напряжен или стесняется.

Некоторые жесты также могут свидетельствовать о напряжении партнера: руки перекрещены, зубы сжаты, застывшая поза или излишняя нервозность движений.

Обеспокоенные люди неохотно говорят. На вопросы отвечают односложно.

Если мы видим, что человек, с которым мы хотим общаться, напряжен или стесняется, необходимо его успокоить, иначе наше общение будет весьма ограничено.

Во-первых, будьте дружелюбны, улыбайтесь, это быстрее и лучше всего успокаивает людей!

Во-вторых, будьте гостеприимны! Посадите человека на удобное место, предложите выпить и закусить!

И, наконец, разговор всегда начинайте с такой темы, которая интересует Вашего партнера. Спросите его о семье, о его хобби.

Наша цель - добиться гармонии в отношениях, чтобы партнер чувствовал себя свободно.

ПАРТНЕР ДОЛЖЕН ЧУВСТВОВАТЬ, ЧТО МЫ ЖЕЛАЕМ ЕГО ВЫСЛУШАТЬ!

Важная черта положительного общения - это реакция без слов, т. е. жесты. Бессловесная реакция часто определяет характер общения. Отрицательная обратная связь препятствует общению, а положительная - способствует.

Если мы проявляем живой интерес к тому, о чем говорит человек, это в большой мере способствует общению. Необходимо сосредоточиться на восприятии другого человека, смысла его слов, а не на собственном ответе.

Невозможно в полной мере воспринимать слова партнера, если Вы одновременно пытаетесь сформулировать ответ.

ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ!

Когда есть возможность, задавайте вопросы, чтобы получить дальнейшую информацию или прояснить для себя непонятные моменты!

Таким образом, Вы сможете лучше понять своего партнера, ободрить его и доказать, что Вы внимательно слушаете его. Кроме того, Вы получите дополнительное время для переработки информации и сможете лучше сосредоточиться.

Когда Вы задаете вопрос, всегда формулируйте его ободряюще или нейтрально! Если собеседник почувствует Ваше сомнение или вызов, то это может помешать дальнейшему общению.

ИСКЛЮЧИТЕ КАКИЕ-ЛИБО ПОМЕХИ!

Учтите все факторы, которые могут помешать общению. Кому-то мешает шум или громкая музыка. Кто-то может себя плохо чувствовать из-за неудобного стула или сильного солнечного света.

Сделайте все, чтобы исключить подобные помехи и никогда не рисуйте, не стучите пальцами, не шуршите бумагами, когда разговариваете с кем-нибудь. Такие вещи очень мешают и говорят о том, что Вас мало интересуют слова собеседника.

БУДЬТЕ ТЕРПЕЛИВЫ!

У каждого свой стиль и темп общения. Это нужно уважать! Не перебивайте собеседника даже в том случае, если для Вас совершенно очевидно, что он хочет сказать!

Наша цель заключается не только в том, чтобы понять сообщение от другого человека, но и дать почувствовать ему, что Вы уважаете его и тему разговора.

Бенжамин Дизраели сказал:

- Терпение - неотъемлемая черта гения.

ПРОЯВИТЕ СОЧУВСТВИЕ!

Сопереживания в большой степени способствуют общению. Когда Вы беседуете с человеком, попытайтесь увидеть события его глазами! Попытайтесь понять его ход мыслей! Как было сказано: если Вы сможете представить себя на месте другого человека, то уже у Вас пропадет желание “поставить на место” этого человека.

НЕ ВСТУПАЙТЕ В КОНТАКТ С ЛЮДЬМИ В СОСТОЯНИИ ГНЕВА!

Время от времени каждый бывает зол. Такова жизнь. Но если человек пытается общаться в гневе, то результат может быть

катастрофичен.

Злость меняет значение слов. Рассерженный человек произносит слова, о которых потом горько сожалеет.

Гнев также мешает выслушать другого человека.

Если во время беседы с кем-нибудь Вы чувствуете нарастающую злость, то постарайтесь сдержаться до конца разговора.

Подождите, пока успокоитесь!

Если Вы чувствуете, что не можете успокоиться, то отложите разговор до того момента, когда сможете рационально подойти к вопросу.

А в состоянии гнева никогда не ищите контакта с человеком, не пытайтесь выяснять отношения!

ВСЕГДА ОТВЕЧАЙТЕ ПРЯМО, А ПОТОМ ОБЪЯСНЯЙТЕ СВОЙ ОТВЕТ!

Общая черта людей, не умеющих общаться, - на простые вопросы они отвечают сложными объяснениями.

Успешные люди сосредоточены всегда на конечном результате. Когда на прямой вопрос они получают длинный туманный ответ, это выводит их из терпения. Создается впечатление, что отвечающий уходит от ответа. В итоге первый повторяет свой вопрос в надежде получить более конкретный ответ.

Если для Вас свойственно отвечать не прямым образом, то помните, что люди в основном предпочитают ответы по сути, и постарайтесь выработать для себя более прямой стиль общения!

Но не стоит впадать в другую крайность, отвечая всегда только “да” или “нет”. Дополнительная информация уточнит Ваш ответ. Люди желают знать “почему”, которое стоит за Вашим ответом. Дополнительная информация придаст нам уверенность в том, что мы правильно понимаем друг друга.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗАДАТЬ ВОПРОС, ПРЕДОСТАВЬТЕ НУЖНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

Отвечать лучше прямо. Но в случае постановки вопроса чаще бывает наоборот. Наверно, каждого из нас уже заставляли врасплох неожиданно прямым вопросом. Бывает, что мы не совсем понимаем, каков предмет вопроса и причина его постановки. В таких случаях затрудняемся ответить,

Когда Вы собираетесь задать вопрос, то сначала дайте достаточно информации, чтобы отвечающий понимал цель вопроса и взаимосвязь.

В то же время не стоит нагружать человека лишней информацией, вдаваться в длительные пояснения. Сообщите столько, сколько необходимо для того, чтобы легко дать ответ.

Намереваясь задать вопрос, дайте достаточно информации, чтобы отвечающий понимал цель вопроса и взаимосвязь.

Проследите на следующем примере разницу между возможными вариантами постановки одного и того же вопроса:

- Что такое “РД”?

- Разрешите задать вопрос. Вчера, просматривая отчеты, я встретил в компьютере сокращение, которое не понимаю. Что означает “РД”?

На этом примере видно, что при постановке вопроса, немного информации играет большую роль.

БЫСТРО ПЕРЕХОДИТЕ К СУТИ ВОПРОСА!

Мы живем в мире больших скоростей, где время - самая большая ценность. Общение становится эффективным, если речь идет о сути.

Мы не можем тратить слишком много времени и энергии на общение, старайтесь избегать пустой болтовни.

Разговаривая с кем-нибудь наедине или с группой людей, старайтесь быстро перейти к сути вопроса, а после дайте дополнительное пояснение.

Таким образом Вы можете сэкономить время и избежать неправильных выводов со стороны слушателей.

ПОВТОРЯЙТЕСЬ, ЧТОБЫ ВАС ЛУЧШЕ ПОНЯЛИ!

Профессиональные ораторы понимают важность повторений. Они повторяются, потому что слушатели не всегда понимают сказанное, т. к. осмысливают предыдущие высказывания.

Повторение - отличный способ подчеркнуть суть или тему.

Многие не осознают значение повторений в разговорах с глазу на глаз. А между тем это может быть очень действенно.

Когда Вы не уверены, в том, что Вас понимают, попытайтесь сказать то же самое другими словами, или просуммировав.

Помните: стоит повториться!

СПРОСИТЕ МНЕНИЕ СЛУШАТЕЛЕЙ, ЕСЛИ ОЩУЩАЕТЕ ИХ НЕСОГЛАСИЕ!

Люди по неопытности часто допускают ту элементарную ошибку, что считают, что несогласие аудитории можно преодолеть, если свои доводы высказывать более энергично и длительно.

Опыт показывает, что не нужно еще больше говорить, а необходимо завладеть вниманием аудитории.

Чаше Вы сможете придти к компромиссу, если дадите возможность другой стороне высказать причину своего несогласия с Вами.

Бывает, что во время такого обсуждения возникают факты, о которых Вы не знали. Может, у слушателя возражение, на которое Вы

без труда можете ответить, если знаете, в чем оно заключается.
Споры необходимы, потому что в споре рождается истина.

УВЕЛИЧИВАЙТЕ СВОИ ШАНСЫ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОТВЕТ!

Если Вы обладаете способностью легко находить общий язык с людьми и используете эту способность, все равно у Вас могут возникнуть трудности с некоторыми людьми. Особенно, если Вы выдвигаете новую идею.

Люди не всегда принимают новые идеи сразу.

Приведу три возможных ответа, которые Вы можете получить, предлагая что-нибудь совершенно новое.

ОТВЕРЖЕНИЕ: Новые идеи поначалу часто сталкиваются с сильным сопротивлением. Когда Вы предлагаете что-то новое, Вам отвечают: “Ничего не получится”. Вы спросите: “Почему?” “Мы уже пробовали что - то подобное”! или “Никто раньше ничего такого не делал”.

ЧАСТИЧНОЕ СОГЛАСИЕ: Если Вам отвечают: “Я принимаю предложение, если...”, значит, Вы получили частичное согласие. Если Вы сможете удовлетворить условиям, то Ваш путь будет свободен.

СОГЛАСИЕ: Если вторая сторона добровольно и искренне соглашается, то Вы немедленно можете приступить к осуществлению своего замысла.

Мы также можем увеличить свои шансы на положительный ответ, предлагая что-то новое.

Для этого Вам нужно обеспечить четыре условия:

1. Ваш партнер понял Вашу идею. Люди не принимают новые вещи, не понимая их, только в том случае, если их к этому принуждают. Даже не пытайтесь получить одобрение, пока не убедитесь в том, что Вас действительно понимают.

2. Ваша идея согласуется с личными интересами партнера. Когда человек обдумывает новую идею, первый вопрос, который он задает себе, независимо от того, произносит он его вслух или нет, это:

“Как это повлияет на меня?”

И, конечно же, люди не принимают те идеи, которые приносят им больше вреда, чем пользы.

Когда Вы преподносите новую идею, всегда старайтесь дать как можно больше информации о пользе нового дела.

3. Ваша идея должна соответствовать целям группы. Задавая вопрос по поводу личной пользы, люди одновременно спросят, как идея повлияет на жизнь организации.

Люди не хотят нарушать жизнь общества из-за новых идей. Поэтому специальное внимание нужно уделить пользе, которую Ваша идея принесет всей группе людей.

4. Партнер должен быть умственно и физически готовым выполнить задачу. Даже если Вы очень убедительно говорили, партнер увидел пользу для себя и для общества, он не примет Вашу идею, если не посчитает себя способным выполнить работу, связанную с новой идеей.

Иногда достаточно немного ободрить людей. Иногда необходимо дать объяснения, которые помогут преодолеть несмелость. А есть случаи, когда людей нужно обучить новому делу и предоставить необходимое снаряжение.

РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ СПОСОБНОСТЬ ОБЩЕНИЯ С НЕБОЛЬШОЙ ГРУППОЙ ЛЮДЕЙ!

Руководители в последнее время все больше полагаются в работе на команду сотрудников, поэтому способность легко общаться с небольшой группой людей одновременно становится все более решающей.

Более того, Кеннет Бланкард считает, что руководители предприятий от 60 до 90% своего рабочего времени проводят в группе коллег, не имея при этом никакой подготовки к работе такого характера.

Общение с небольшой группой построено на общении с глазу на глаз, но отличается по динамике. Говорят, что общение в небольшой группе - это когда все говорят, никто не молчит, а обсуждение происходит позже.

Странно, но некоторые не хотят обсуждать спорные вопросы в присутствии других, даже если речь идет о признанных специалистах по данному вопросу.

Есть люди, которые, наоборот, в присутствии группы людей откровенны гораздо более, чем наедине с кем-нибудь.

Я подытожил многолетний опыт работы с группой людей и свел его в систему из трех пунктов:

УЗНАЙТЕ СВОИХ ЛЮДЕЙ!

Члены Вашей группы обладают разными характерами, у каждого есть сильные и слабые стороны. Вы должны понимать, что разные люди требуют разного подхода.

Вам необходимо найти ключ к каждой личности отдельно. Ниже я приведу несколько возможных характеров и рекомендации к ним.

СЛИШКОМ СТАРАТЕЛЬНЫЙ: Тип человека, всегда спешащего на помощь. Несмотря на добрые намерения, такой человек способен мешать в работе, т. к. много говорит и не дает другим высказаться и участвовать в работе.

Постарайтесь мягко остановить его, задавая вопросы другим коллегам. Поблагодарите его за участие и предложите другим также высказаться. Если Вы сможете тактично обуздать его, он будет очень положительным членом группы, особенно” когда нужно будет

подводить итоги.

НЕПОКОЛЕБИМЫЙ: Упрямая личность, которая отвергает все идеи и предложения. Кажется, как будто его не сдвинешь и бульдозером.

В его случае лучшей тактикой является, если попросить группу высказаться о его позиции. Пусть члены группы сами укажут ему на то, что он не прав!

ВЕЧНО НЕДОВОЛЬНЫЙ: Это тот тип, который любую идею рассматривает с самой неблагоприятной точки зрения. Но сам почти никогда не предлагает ничего более конструктивного.

Каждый раз, когда такой человек указывает на отрицательные стороны дела, попросите его предложить альтернативу. Дайте ему почувствовать, что Вы частично с ним согласны, но повторите, какие положительные черты Вашего предложения! Попросите остальных членов группы выразить свое мнение!

СОГЛАШАЮЩИЙСЯ БЕЗ РАЗБОРА: Дружелюбный тип, который искренне соглашается с любым предложением, независимо от того, насколько оно хорошее или нет.

Не слишком доверяйте мнению такого человека! Вежливо поблагодарите его за воодушевление, а потом попросите высказать свое мнение других коллег.

ПОСТОЯННО ВСТУПАЮЩИЙ В СПОР: Воинственная личность, которая получает удовольствие от противостояния. Очень опасно, если в группе два таких человека, т.к., вступив в спор, они могут разделить группу на два враждебных лагеря.

С таким типом можно справиться, если обратить его внимание на цель Вашей встречи. Если разгорается слишком горячий спор, обратите внимание спорящих сторон на те пункты, в которых они согласны. Спор попытайтесь прервать вопросом или привлечите на помощь кого-то из группы. Если другого выхода нет, открыто попросите прекратить ссору!

ГОВОРЯЩИЙ БЕССВЯЗНО: Тот тип, который, имея хорошие идеи, не умеет их изложить.

Лучше всего попытаться собрать его мысли и понятнее сформулировать его предложение, стараясь не обидеть человека. Избегайте выражения типа: “Ты пытаешься сказать...”

РАЗГОВОРЧИВЫЙ: Это тот тип, который на протяжении всей встречи ведет разговоры с присутствующими на самые разные посторонние темы. Отвлекает внимание группы, мешает выступающему.

Когда пытаетесь поставить на место такого человека, старайтесь не смутить его перед остальными! Обратитесь к нему по имени и спросите что-нибудь легкое. Или повторите последнее предложение и попросите его высказать свое мнение. Чаще всего это помогает вернуть его внимание к теме разговора.

БОЛТЛИВЫЙ: С удовольствием излагает свое мнение по любому поводу. Начинает говорить по теме, а потом быстро отклоняется от нее. С ним можно справиться следующим образом: поймать момент, когда он переводит дух и вернуть его внимание к теме разговора! Второй способ: указать ему на то, что он излагает очень интересные вещи, но “актуальная сегодняшняя тема звучит несколько иначе”. Если и это не помогает, то многозначительно посмотрите на часы!

ТИХОНЯ: Человек, который в основном молчит. Этому молчанию может быть множество причин: несмелость, неуверенность, высокомерие, безразличие или скука. Его нужно разговорить, а для этого необходимо знать причину молчания.

Задавайте ему вопросы, пытаясь разбудить его интерес! Если он сидит рядом с нами, то задайте вопрос непосредственно ему. Попытайтесь провоцировать его, наблюдайте, что привлекает его внимание. Если он кажется стеснительным, делайте ему комплименты каждый раз, когда он что-то говорит.

НЕВНИМАТЕЛЬНЫЙ: Физически присутствует, но душа его витает далеко. Попытайтесь завоевать его внимание. Задайте ему какой-нибудь очень интересный вопрос, на который он наверняка сможет ответить. Повторите последнее предложение и спросите его мнение. Можно задать вопрос для всех: “Продумайте следующий вопрос все и сформулируйте каждый свой ответ!”

ВОРЧУН: Постоянно недовольный, обиженный. Независимо от того, произносит он свои обиды вслух или нет, такой человек всегда портит общее настроение, забирая время у всей группы.

Напомните ему о том, что время дорого! Если у него проблемы личного характера, то предложите ему встретиться позже наедине. Объясните, что из-за его проблемы Вы не можете изменить тему встречи. Сейчас необходимо сосредоточиться на теме разговора! Можно попросить кого-нибудь из группы ответить на жалобы Вашего ворчуна.

Если Вы научитесь решать положительным образом все проблемы, связанные с различными характерами, то гораздо легче будет работать с группой в целом. Вы сможете добиться действительно больших успехов.

ПОКАЗЫВАЙТЕ ПРИМЕР!

Ничто не раздражает и расстраивает группу, готовую к работе, так, как руководитель, который не подготовился к встрече.

Очень важно продемонстрировать перед людьми, что Вы знаете, что делаете, и лучшее для них - следовать за Вами.

Готовясь к встрече, обратите внимание на следующие шаги:

1. Составьте распорядок дня! Распорядок дня нужен не только для того, чтобы доказать Вашу подготовленность, но и для того, чтобы помочь Вашей группе идти с Вами в ногу к общей цели. Подготовьте

распорядок заранее. Пусть он будет сжатым и понятным. Хорошо раздать по экземпляру Вашим людям за несколько дней до встречи, чтобы они могли изучить его, не опасаясь сюрпризов!

2. Проведите небольшие беседы с каждым из ключевых фигур Вашей группы до встречи и подготовьте их! Очень важна предварительная встреча с костяком группы, чтобы они имели возможность продумать самые важные вопросы заранее. Нам это необходимо, чтобы заручиться их поддержкой в критический момент.

3. Используйте наглядные пособия! Большинство людей воспринимает вещи зрительно, поэтому полезно использовать рисунки, иллюстрации и т. д.

4. Подготовьтесь к возможным вопросам! Не допускайте, чтобы у группы сложилось впечатление, как будто Вы не подготовились надлежащим образом.

5. Прибыв на встречу, Вы должны иметь положительный, спокойный, искренний и уверенный в себе вид! Большинство людей сразу воспринимает и повторяет за Вами подход к делу, поэтому очень важно, чтобы Вы вели себя положительно.

6. Избегайте элементарных ошибок, которые могут навредить атмосфере встречи! Опытные руководители насчитывают множество промахов, которые способны провалить даже самое благородное дело. Вот некоторые из них:

- Проведение систематических собраний, даже если обсуждать нечего.

- Участники не выполняют возложенные на них задачи, из-за чего встреча проходит хаотично, отклоняется от темы.

- Человек, проводящий встречу, не справляется со своими обязанностями.

- Атмосфера встречи не благоприятствует конструктивной беседе.

- Встреча чрезмерно затягивается во времени.

- Если Вы сможете избежать вышеперечисленных общих ошибок, то Ваша способность к общению значительно улучшится.

ПОДНИМИТЕ СВОИХ ЛЮДЕЙ!

Сделайте все зависящее от Вас, причем сознательно, для того, чтобы люди, работающие с Вами, реализовали свои желания. Развивайте их! Это возможно, если следовать следующим советам:

1. Обучайте их! Систематически уделяйте время для обучения своих сотрудников на общих встречах или с глазу на глаз. Специальное внимание уделите тем областям, в которых они отстают.

2. Представьте их и другим хорошим руководителям! Есть множество людей, которые могут помочь Вашим людям. Посоветуйте им разные статьи, книги и кассеты, которые помогут им в развитии и учебе!

3. Поручайте им ответственную работу, чтобы увеличить их

возможности! Поручайте своим людям ответственные задачи не только для того, чтобы они выполняли свою работу. Следите за их личным развитием. Иногда для развития способностей человека ему нужно поручить новую ответственную работу!

Хороший руководитель способствует развитию своих людей.

Чтобы научиться эффективно общаться с людьми, необходимо затратить время и усилия. Если у Вас мало опыта, то это может показаться сложным. Вы можете допустить некоторые ошибки.

Но будете развиваться шаг за шагом.

По ходу развития помните, что большинство промахов, допущенных в общении с людьми, можно исправить, сказав: “Извините, я был неправ”.

Когда Вы станете способны эффективно общаться, для Вас откроется совершенно новый мир, новые возможности.

Вы сможете совершать дела, на которые ранее считали себя неспособными, побывать в тех местах, куда ранее и не мечтали попасть. Вы будете в таком положении, которое мотивирует других людей следовать за Вами.

Две последние главы книги посвящены мотивации и способности вести людей за собой.

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. В следующий раз, когда у Вас будет возможность спокойно наблюдать за людьми (например, в ресторане, парке, другом общественном месте), понаблюдайте за беседующими парами! Запомните их выражение лица, жесты, движения и т. д. Составьте для себя словарь жестов.

Эти наблюдения используйте для того, чтобы в будущем лучше налаживать отношения с людьми.

2. Ответив на вопросы следующего теста, определите сильные и слабые стороны своей коммуникабельности. Попросите человека, который Вас хорошо знает (жену, мужа или друга), заполнить эту анкету на основании наблюдений за Вами.

ТЕСТ НА КОММУНИКАбельность

Очки: 1 - никогда, 2 - изредка, 3 - иногда, 4 - систематически, 5 – всегда.

1. В ходе разговора я говорю менее 50% времени.
2. Чаще всего я сразу догадываюсь, если мой партнер напряжен или обеспокоен чем-нибудь в начале разговора.
3. Я сознательно веду себя так во время общения, чтобы успокоить своего собеседника.
4. Задавая простые вопросы по ходу беседы, я стараюсь показать партнеру, что слушаю его внимательно и интересуюсь его словами.
5. Я стараюсь исключить различные помехи в беседе с людьми.

6. Я терпелив и не перебиваю собеседника.
7. Я стараюсь понять точку зрения собеседника, даже если она значительно расходится с моей.
8. Сам не начинаю и не позволяю втянуть себя в ссору.
9. Не критикую людей, даже если приходится их поправлять.
10. Если мне задают вопрос, я стараюсь отвечать коротко и прямо, избегая длительных пояснений.
11. Не задаю неожиданных вопросов, на которые трудно ответить.
12. Разговаривая с человеком, стараюсь перейти к сути вопроса в течение полминуты.
13. Когда у меня создалось впечатление, что собеседник не понимает меня, повторяю сказанное, перефразирую, чтобы было понятнее.
14. Во время беседы периодически задаю вопросы, чтобы проконтролировать, понимает ли меня собеседник.
15. Если я чувствую, что собеседник не согласен со мной, то прошу его высказать свое мнение.

Оценка ответов:

60-75 очков - у Вас превосходная коммуникабельность.

45-59 очков - У Вас хорошая коммуникабельность. 35-44 очков - у Вас средняя коммуникабельность, менее 34 очков - Ваша коммуникабельность ниже средней.

Сравните очки, которые Вы дали сами себе, и которые Вам поставил другой человек. Получите более-менее объективную картину о своих способностях общаться с людьми.

Что может быть еще более важно, просмотрев ответы на все вопросы этого теста. Вы можете обнаружить свои слабые стороны.

Чтобы избавиться от своих недостатков, перечитайте еще раз соответствующие главы настоящей книги.

Через три месяца дайте снова ответы на вопросы нашего теста, чтобы оценить свой прогресс!

3. В следующий раз, когда Вы выдвигаете новое предложение, продумайте следующие четыре условия. Ответ Вы можете ожидать от собеседника только в случае, если:

- человек понял Вашу мысль,
- он верит в то, что Ваше предложение соответствует его личным интересам,
- он верит в то, что Ваше предложение соответствует целям организации в целом,
- он способен умственно и физически выполнить работу, связанную с новой идеей.

4. Посвятите немного времени для оценки руководимой Вами группы. Заведите на каждого человека карточку, напишите его имя и к какому типу из перечисленных в предыдущей главе его можно причислить. Запишите несколько слов, касающихся стратегии работы

с этим человеком. Ежедневно в течение недели просматривайте свои записи, а особенно перед встречей!

5. Следующую деловую встречу со своей группой- подготовьте так, как это описано в предыдущей главе. Подготовьте распорядок дня, поговорите предварительно с ключевыми фигурами, приготовьте наглядные пособия, продумайте возможные возникающие вопросы, придите на встречу положительно и искренне настроенным!

Постарайтесь обойти те помехи, которые могут отрицательно сказаться на результативности встречи в целом.

Глава Девятая

Успешный человек... ВЕРИТ В МОТИВАЦИЮ.

“Мотивация – это когда ты заставляешь людей делать то, что ты хочешь, а думать то, что этого они хотели сами”.

Дуайт Д. Эйзенхауэр

“Никогда не будет хорошим лидером тот, кто хочет делать все сам, или все достижения считает своей заслугой”.

Эндрю Корнеги

Движение в мире создается тремя вещами: идеями, принятием этих идей людьми и их осуществлением.

Об идеях мы уже много говорили. Они вытекают из положительного мышления, представлений и поставленных целей. Мы понимаем их ценность. Также мы уже понимаем, как важны люди.

Но каким образом можно заставить других людей принять наши идеи? Умение общаться еще не равно умению убеждать. На этом этапе главную роль играет способность мотивировать.

ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ

Что означает мотивировать другого человека? Мотив - это внутренняя потребность, импульс, желание и т.д., которые заставляют человека действовать определенным образом. То есть мотивация - это побуждение к действиям. В наше время люди часто надеются, что какая-то внешняя сила или окружающие люди будут направлять их действия. Но если импульс поступает снаружи, то его действие временно.

Различие подобно разнице между автомобилем с полным баком

и автомобилем без горючего. Если бак пустой, машину приходится толкать. Если её больше не толкают, она теряет момент движения и останавливается. Когда же бак полон горючего, машина может двигаться без посторонней помощи.

По аналогии выглядит человек и мотивация. Если человек достаточно мотивирован, то он способен двигаться вперед.

Чтобы стать успешным, необходимо научиться мотивировать других. “Заправьте их баки горючим”.

В ходе опроса семьдесят психологов ответили на вопрос: “Что необходимо знать лидеру в первую очередь о человеческой натуре?”

65 % ответов звучало следующим образом: “Главное - понять мотивацию людей, т.е. почему они чувствуют и действуют именно таким образом”.

Если мы не способны мотивировать людей, то мы не сможем руководить.

Если же мы не сможем руководить другими людьми, то нам придется всего добиваться в жизни самостоятельно.

МОТИВАЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ С НАС

С чего начать мотивацию других? Начните с себя! Невозможно стимулировать других, если Вы сами не заинтересованы в деле. Неубежденный человек не может убедить других. Никого не воодушевит такой человек, который сам не воодушевлен.

Если для Вас мотивация самого себя проблематична, то воспользуйтесь следующими советами:

1. Сложите плюсы, которые Вы получите от начинания, и минусы – вследствие бездействия! Иногда Вам необходимо увидеть выгоду от будущего дела. Потом нужно продумать, что грозит нам, если мы не начнем этим заниматься.

Как тот человек, которому нужно похудеть. Довольно трудно себя заставить, поэтому сначала он думает о том, насколько лучше и приятнее он будет выглядеть, если похудеет. Затем он думает о вреде лишних килограммов по отношению к здоровью полного человека. Чем дальше он откладывает борьбу с лишними килограммами, тем хуже для него.

Если Вы продумаете преимущества начинания и убыток от откладывания нового дела, то это, вероятно, будет стимулировать Вас.

2. Развивайте в себе чувство срочности! После того как Вы убедили себя в том, что это дело нужно сделать, следующая проблема в том, чтобы действительно взяться за его выполнение. В такой ситуации необходимо ощутить срочность!

Вместо того чтобы ждать до последнего момента с начинанием, подойдите с другой стороны! Спросите у себя: “Какой самый ранний возможный срок для начала?”

3. Составьте план работы! Еще один способ заставить себя

действовать, если составить план работы. Это стимулирует, потому что мы видим перед собой запись.

Кроме того, если большую задачу разбить на мелкие участки, то завершение всей работы кажется более доступным, а это также действует мотивирующее.

4. Не ожидайте, пока у Вас появится настроение! Люди часто допускают ту ошибку, что ожидают, когда у них появится настроение заняться каким-нибудь делом. Это западня!

Начните немедленно. А чувства последуют за делами.

5. Не ждите, пока найдете решения на все возможные проблемы! Самуил Джонсон сказал: “Мы никогда не начинали бы ничего, если бы предварительно нужно было преодолеть все препятствия”.

Успешный человек быстро замечает возможность, принимает решение и сразу же действует. Если и Вы хотите быть успешными, то беритесь за дело немедленно!

Мы никогда не начинали бы ничего, если бы предварительно нужно было преодолеть все препятствия.

К завершению дел ведет личная мотивация. Она дает нам бесценный импульс, когда мы осуществляем свои цели. А если мы уже в движении, то становимся способными преодолеть даже самые невероятные препятствия.

ОСНОВЫ МОТИВИРОВАНИЯ ДРУГИХ

Одно дело мотивировать себя для начала, приобрести момент движения, но заставить других людей принять нашу идею, работать над её осуществлением - это совсем другое.

Мы начинаем с собственной мотивации и продолжаем теми стратегиями, которые обращены ко всем людям.

Воспользуйтесь следующими идеями, чтобы окружающим Вас людям дать толчок, увлечь их за собой.

ОБЩАЙТЕСЬ ЯСНО!

Многие юристы утверждают, что в наше время большая часть споров между людьми возникает не из-за различий во мнениях или невозможности найти компромисс, а из-за отсутствия понимания между сторонами.

Когда Вы пытаетесь мотивировать других людей. Вы не можете позволить себе быть неправильно понятым. Говорите ясно и понятно!

Ведь если люди чего-то не понимают, они не могут это сделать.

Прежде чем заставить людей сделать что-нибудь, убедитесь в том, что Вы правильно понимаете друг друга!

Сделайте все для того, чтобы общаться с людьми максимально просто и понятно!

Общайтесь ясно и просто!

БУДЬТЕ ДО КОНЦА ПРЕДАННЫМ ЦЕЛИ’.

Самый убедительный человек тот, который в полной мере верит в свою идею, продукцию или услугу.

Все великие личности истории верили в то, что делали. Они были преданы своим представлениям и целям.

Как-то я спросил у президента большого акционерного общества, как он выбирает исполнителя для трудной работы. Он ответил, что всегда ищет человека, который убежден в том, что работа выполнима. Такое убеждение мотивирует его и, следовательно, он способен мотивировать других.

Теперь Вы видите, что людей убеждает глубина нашей веры, а не наша логика, наше воодушевление действует более всего. Если Вы хотите мотивировать других, проявите преданность делу!

ХВАЛИТЕ!

Мало вещей на свете мотивируют людей более, чем похвала. Люди реагируют по направлению ожиданий, которые к ним ставятся. Если Вы им скажете, что они отлично работают, то они будут стараться еще больше впредь.

Если же похвалить человека публично, то это вернется во много крат. С одной стороны, человек будет работать еще лучше, а с другой - возрастет его авторитет в глазах окружающих, что будет всех мотивировать к большей продуктивности.

СОЗДАЙТЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО СОРЕВНОВАНИЯ!

Люди обладают природным духом соревнования, что может служить положительной мотивацией. Дейл Карнеги в своей книге “Как обретать друзей и оказывать влияние на людей” описывает случай с директором литейного завода, который посоветовался с мастером мотивации Чарльзом Швебом.

Литейный завод не выполнял норму. Швеб спросил, в чем проблема, Директор ответил: “Не знаю. Я просил своих рабочих работать лучше, умолял и проклинал, угрожал увольнением, но ничего не действует на них. Они не выпускают больше продукции”.

Этот разговор протекал как раз после окончания дневной смены. Швеб попросил у директора кусочек мела, подошел к одному рабочему и задал вопрос: “Сколько партий продукции Вы сделали сегодня?”

“Шесть” - ответил рабочий.

Швеб нарисовал большую шестерку на полу цеха и ушел.

Ночная смена, конечно же, заметила цифру на полу и спросила, что она обозначает.

Они узнали, что директор лично побывал в цехе и записал результат предыдущей смены.

На следующее утро, когда Швоб снова зашел в цех, на полу вместо шестерки фигурировала цифра семь. Дневная смена также заметила цифру на полу и прониклась духом соревнования. Они работали воодушевленно, и, когда завершили работу, на полу уже красовалась многозначительно цифра десять.

И очень быстро отстающий завод стал производить больше продукции, чем любой из его конкурентов.

Швоб дал этому явлению следующее объяснение:

“Если мы хотим добиться высоких результатов, лучше всего побудить людей к соревнованию. Под этим я понимаю не жестокую погоню за деньгами, а естественное желание человека опередить других”.

ДАВАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ НЕБОЛЬШИМИ ПОРЦИЯМИ!

Когда Вы хотите воспитывать или мотивировать людей, не стоит одновременно давать им слишком много информации. Вначале предоставьте меньше, чем нужно для выполнения всей работы, а затем по ходу дополняете информацию до нужного объема.

Дело в том, что если дать человеку больше информации, чем он способен воспринять, скорее всего, он многое забудет. Это может его запутать. Возможно, он постесняется задать вопросы. Все это может произвести весьма отрицательное впечатление на человека.

Наиболее правильный подход, если Вы дадите человеку ровно столько информации, чтобы разбудить его интерес к делу. В таком случае он не забудет услышанное, сможет показать небольшой результат, что даст ему мотивацию к дальнейшей учебе.

УКРЕПЛЯЙТЕ ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ!

Вы, наверное, заметили, что легче всего нас мотивируют близкие нам люди. Например, если супруга или ребенок желают чего-нибудь, мы готовы сделать все, чтобы их желание исполнилось.

Человек, которого мы любим, всегда мотивирует нас сильнее. Цели и желания такого человека важны для нас. Аналогично мы имеем большее влияние на тех людей, которые близки нам. Чем ближе нам человек, тем легче его мотивировать.

Если Вы окружены людьми, которых хотите мотивировать, то укрепляйте личные связи с ними!

Пусть они узнают Вас поближе! Вы также узнайте о них как можно больше! Это укрепит основу для Вашего общения.

ПРЕДОСТАВЬТЕ ЛЮДЯМ ДОСТИЧЬ ОПРЕДЕЛЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ!

Люди любят результаты. Однажды один психолог провел эксперимент, чтобы доказать, насколько важны результаты для людей

Он нанял дровосека и заставил его рубить лес тупой стороной топора. Условия были следующие: работать в течение нормального рабочего дня за двойную оплату, но топор можно держать только обратной стороной. Через полдня дровосек отказался от работы.

Он объяснил это следующим образом: “Я должен видеть во время работы, как стружки летят”.

Большинство людей похоже на этого дровосека. Им необходимо видеть результат своей работы, это движет ими.

Работающий на конвейере автомобильного завода с удовольствием смотрит, как готовая машина сходит с конвейера.

Шеф-повар с радостью наблюдает, как на банкете гости кушают. Инженер-конструктор испытывает удовлетворение, когда запускают космический корабль, над которым он работал. Если Вы хотите мотивировать людей, позаботьтесь о том, чтобы они имели удовольствие увидеть результат своего труда!

Покажите им готовую продукцию! Дайте им почувствовать большое значение их работы. Это воодушевит их.

ВЕРЬТЕ В НИХ!

Каждому нравится ощущать собственное значение. Пусть люди почувствуют, что Вы верите в них, это будет их мотивировать! Пусть они почувствуют Вашу заботу! Дайте им надежду и покажите светлое будущее, которое достижимо для них.

Ваше отношение к людям определяет качество работы, которую они выполняют для Вас. Также Ваше отношение к ним определяет уровень мотивации. Если Вы видите в людях только проблемы, то они наверняка возникнут. Если же Вы считаете людей успешными, то они таковыми и станут.

КАК ПОДОЙТИ К ВОПРОСУ МОТИВАЦИИ?

Все вышеперечисленные пункты очень важны. Не зная их, трудно мотивировать людей с успехом. Но и этих знаний не/достаточно для того, чтобы стать настоящими мастерами мотивации.

Дело в том, что к каждому человеку необходим индивидуальный подход.

Президент компании Стандарт Оил Френк О. Прайор обнаружил, что не существует метода, одинаково применяемого ко всем. Он говорил: “Некоторым улыбаешься, с некоторыми советуешься, а с третьими - ругаешься. Необходим индивидуальный подход к каждому, иначе люди со временем восстанут против тебя”.

Хотя я не согласен с тем, что нужно с кем бы то ни было ругаться, но совершенно правильно: нет двух одинаковых людей.

Есть метод в деле мотивирования людей, который стоит запомнить:

Люди охотнее следуют нашему примеру, чем нашим советам.

Как сказал Альберт Швейцер: “Когда мы хотим воздействовать на людей, то личный пример не только самый важный, но и единственный эффективный способ”.

Пример, подаваемый руководителем, - самая эффективная мотивация. Но иногда нужно еще больше. Необходимо обладать какой-то особенной привлекающей силой, чтобы мотивировать людей.

Здесь нужно заметить, что, если мы побуждаем кого-то сделать что-нибудь, то это может быть мотивацией, но также и манипуляцией.

Какой случай из двух мы имеем, это зависит от намерений убеждающей стороны. Если он пытается таким образом осуществить свои личные цели, то мы говорим о манипуляции. Если люди вместе двигаются к общей цели, то это мотивация.

Людей нужно всегда мотивировать, а не манипулировать ими.

Сейчас я перечислю несколько таких привлекающих сил, при помощи которых можно мотивировать людей.

ВЛЕКУЩАЯ СИЛА ВЫГОДЫ

Выгода может быть самой разной: денежная, умственная, эмоциональная, физическая и т. д. Вы можете мотивировать кого-то к тому, чтобы тот занимался спортом и имел красивую фигуру. Можно уговорить человека инвестировать деньги или откладывать, чтобы не нуждаться в пенсионном возрасте. Можно убедить человека купить новый наряд, чтобы он имел выгоду в виде приятной внешности. Влекущая сила выгоды способна мотивировать людей в значительной степени и длительное время.

Хочу Вас предупредить. Никогда не пытайтесь убедить человека в чем-то, ссылаясь только на его выгоду. Это может вызвать обратную реакцию. Люди с удовольствием делают обоюдно выгодные вещи. Но в большинстве случаев, говорят они об этом или нет, люди думают: “Нужно ли это мне?”

Если же Вы будете упоминать только собственную выгоду, то человек может обидеться.

ВЛЕКУЩАЯ СИЛА ЧУВСТВ

Эмоциональная привлекающая сила бывает очень сильная. Великие ораторы истории все пользовались этой силой.

Историки говорят о Наполеоне Бонапарте: “Как минимум половину своих успехов он достиг благодаря силе своих слов”.

Влекущая сила чувств обычно вызывает в людях стремительную и сильную реакцию. Юмор, любовь, ненависть, страх, сочувствие, гнев - все это очень эффективно. Однако мотивация, основанная на чувствах, может так же быстро пройти, как появилась.

ВЛЕКУЩАЯ СИЛА ПОТРЕБНОСТИ

Один из элементарных методов мотивации, когда взываем к

потребностям людей. Ведь большинство ежедневных действий мы выполняем с целью удовлетворения наших потребностей.

Дуглас Мак Грегор сказал: “Человек - это вид, который постоянно требует. Как только он удовлетворил одну потребность, на ее место встает другая. Этот процесс бесконечен. Он длится от рождения до смерти. Человек постоянно борется зато, чтобы удовлетворить свои потребности”.

Наши потребности можно разделить на пять сфер:

1. Потребность безопасности. Безопасность очень важна во всех сферах нашей жизни. Она начинается с обеспечения жизнедеятельности, т. е. еды, одежды, жилья. Сюда же относится и эмоциональная безопасность.

2. Потребность в любви. Любовь нам необходима на протяжении всей жизни. От того, сколько любви мы получили в детстве, во многом зависит наше будущее. По мере старения потребность в любви не уменьшается. Желание быть любимым - один из основных мотивов в жизни каждого человека.

3. Потребность в творческом проявлении. В этом смысле люди очень отличаются. Некоторые почти не проявляют желание творить. А для великих людей искусства и истории этот мотив самый сильный в жизни.

4. Потребность в признании. Никто не хочет быть просто цифрой в статистической сводке. Каждому необходимо чувство собственной важности.

Поэтому из всех мотивационных факторов признание - самый динамичный.

5. Потребность в пополнении своего опыта, В людях существует естественная потребность в обогащении своего опыта. Это мотивирует их покорить Монт Эверест, открыть новые земли, сделать невероятные открытия.

Никто не желает оставаться на том уровне, на котором он находится сейчас. Мы постоянно ищем новое, лучшее. Это желание - одна из основных черт человека.

Когда мы говорим о потребностях человека, то речь идет о том, что есть в каждом из нас. По дороге, ведущей к чудесным и возвышенным результатам в истории человечества, нас также ведут наши потребности.

Человек постоянно борется за то, чтобы удовлетворить свои потребности.

ВЛЕКУЩАЯ СИЛА СПОСОБНОСТЕЙ

Каждому нравится быть специалистом. Когда мы ссылаемся на чьи -то способности, то это действует на самолюбие человека. В такой ситуации нужно говорить приблизительно следующее:

“Я хочу, чтобы ты этим занялся, потому что ты лучше всех. Ты -

специалист”.

Чарльз Швоб говорил: “Я не встречал еще человека, который не предпочел бы атмосферу признания постоянной критике, и не работал бы при этом лучше”.

Когда взываем к способностям человека, это высшая форма выражения нашего признания.

ВЛЕКУЩАЯ СИЛА СЛУЧАЯ

Иногда обстоятельства предоставляют нам возможность мотивировать других людей.

Недавно сборная нашего города по американскому футболу участвовала в чемпионате Супер Боул. Это произошло впервые за историю клуба.

Люди в нашем городе были на вершине счастья. Во всех средствах массовой информации только и говорили об успехе команды. В городе все говорили о команде и ее тренере. Весь город был украшен в цвета команды (дома, рестораны, учреждения). Спортивный успех взволновал людей. Это побудило их покупать сувениры команды, устраивать вечеринки, разговаривать на улице с незнакомыми людьми, чего они не делали бы при других обстоятельствах.

Подобный случай может натолкнуть нас на мотивацию, которая была бы невозможна иначе.

Иногда сам повод предоставляет мотивацию. Это может быть что-нибудь простое, как день рождения друга, когда Вы в какой-нибудь компании готовите ему сюрприз.

У каждого успешного человека есть какая-то личная мотивация, которая даёт ему силу для преодоления всех препятствий, возникающих в силу обстоятельств, ошибок или даже неправильного подхода.

Однако успешный лидер обладает еще одной способностью. Он не просто работает сам, осуществляя свои представления, но привлекает и других, потому что умеет мотивировать.

Человек, обладающий способностью найти рычаг внутренней мотивации другого человека, может перевернуть мир.

Он может создать ситуацию, когда выигрывают все. Он предоставляет людям повод сделать то, чего они действительно желают. А сам мотиватор при этом как бы расширяет границы своих возможностей и осуществляет свои представления. В результате успеха добиваются все.

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Выберите ту сферу Вашей жизни, где Вы нуждаетесь в мотивации! Это должно быть что-нибудь такое, во что Вы верите, что необходимо сделать, но Вы затрудняетесь приняться за это дело.

Далее перечитайте описанный в этой главе процесс, который поможет Вам обрести мотивацию!

2. В течение недели признавайте положительным образом других людей! Во всем ищите позитив, а потом поделитесь своими наблюдениями с другими.

Похвалите своих сотрудников публично, особенно в присутствии их друзей и членов семьи. Положительный результат Вы получите уже в пределах одной недели.

3. Когда в следующий раз Вам придется обучать других, то помните, что сразу даем лишь немного информации! Начните с быстрого обзора предстоящей задачи и дайте необходимую информацию для того, чтобы можно было начать работу! Помогите людям, чтобы с использованием новых знаний они могли достичь начальных результатов!

Далее предоставьте больше информации и помогите её эффективно применить.

4. Выберите человека, которого Вы хотите мотивировать! Это может быть Ваш коллега, подчиненный, знакомый, родственник и т. д.

После этого постарайтесь построить более тесные взаимоотношения с этим человеком.

5 В следующий раз, когда Вы захотите мотивировать кого-нибудь, прежде чем приступить к этому, хорошо продумайте, что важно для этого человека, какие у него потребности! В соответствии с этими потребностями воздействуйте на человека. Убедитесь в том, что Ваши действия направлены на мотивацию, а не на манипуляцию, а затем побудите его к действиям!

Глава Десятая

Успешный человек... ХОРОШИЙ ЛИДЕР.

“Хороший руководитель не пользуется властью, а располагает способностями”

Беки Бродин

“Является ли руководитель хорошим лидером, показывает глубина его убеждений, мера честлюбия, ширина кругозора и расстояние действия его любви”.

Д.Н. Джексон

Небольшие победы Вы можете одержать и в одиночку. Но

большие дела, которые приводят к успеху, невозможно творить одному. А с того момента, как Вы начали привлекать других людей к осуществлению какой-то цели. Вы ступили на дорогу лидерства.

Любой подъём или падение зависит от руководства.

ПОНЯТИЕ РУКОВОДСТВА

Что же такое руководство? Уоррен Дж. Беннис говорил: “Руководить - значит быть способным осуществлять свои замыслы”. В самом общем смысле это действительно так. Руководитель - это тот, кто способен осуществить свои замыслы, но есть еще один очень важный фактор - это другие люди.

Руководитель использует не только свои усилия, но и усилия других людей для того, чтобы осуществить свои замыслы. Если Вы считаете себя лидером, но никто не следует за Вами, то Вы просто прогуливаетесь.

Многие думают, что способность быть лидером питается из положения или какого-то титула человека. Люди думают, что начальник руководит ими потому, что его положение позволяет ему делать это, а директор является лидером потому, что у него такая должность. Но это далеко не так.

Если человек способен управлять только в тесных рамках своего должностного положения, то он не является настоящим лидером. Как сказал Джон Уайт: “Люди следуют не программам, а лидерам, которые побуждают их к действиям”.

Лучшее определение, которое я когда-либо слышал, следующее: “Руководство - это влияние. Настоящий руководитель тот, который может заставить других людей следовать за ним”.

Способность руководить начинается с характера и представлений личности. Как сказал Фред Смит, известный специалист вопроса:

“Руководители выходят на передний план и остаются там, потому что поднимают все выше планку, в первую очередь, для себя”.

Лучшие руководители постоянно учатся и развиваются. Они готовы заплатить цену своего лидерства. Они готовы приносить жертвы во имя того, чтобы постоянно развиваться, расширять свой кругозор, максимально использовать свои возможности. Благодаря этому они становятся такими людьми, что остальные смотрят на них снизу вверх.

Люди, обладающие хорошими данными, обычно становятся лучшими руководителями, чем те, которые не наделены такими способностями. Однако нужно помнить, что этого еще недостаточно для того, чтобы стать хорошим лидером.

Помимо хороших данных, необходима способность положительно влиять на других людей. Лидер строит положительные взаимоотношения с другими людьми, заботится о них, учится эффективному общению с ними, а также искусству мотивации.

Главные факторы руководства: положительное мышление, твердый характер, дальновидность, умение общаться, т. е. коммуникабельность, и умение мотивировать.

СТИЛИ РУКОВОДСТВА

Очевидно, что способность руководить вытекает из самого руководителя, его твердого намерения и замыслов. Продолжается она в том случае, если лидер знает руководимых им людей, и шаг за шагом он ведет их ^ осуществлению своих замыслов.

Розалин Картер, супруга бывшего президента США Джимми Картера, когда-то сказала следующее: “Лидер ведет обычно людей в том направлении, в котором они хотят идти. А отличный лидер поведет людей туда, куда они не обязательно желают, но должны идти”.

Каждый лидер оказывает влияние на людей, но каждый делает это по-другому, в зависимости от своей личности, от организации, в которой работает, от культуры, традиций и конкретной темы вопроса.

По правде говоря, нельзя назвать один-единственный правильный метод руководства.

Несмотря на то, что основные факторы руководства одни и те же, существуют разные стили.

На самом деле, хороший лидер часто меняет свой стиль или подстраивает его в соответствии с наблюдениями за управляемыми им людьми. Попробуем определить пять наиболее часто встречающихся стилей руководства.

ДОМИНИРУЮЩИЙ ЛИДЕР

Доминирующий лидер сосредоточен на получении результатов, он раздает команды. Обычно такой руководитель не очень заботится о чувствах и реакции людей, которыми руководит, до тех пор, пока они выполняют свои обязанности и он добивается своих целей.

Те, кто практикуют доминирующий стиль руководства, обычно требуют у своих подчиненных слепого повиновения, их стиль общения односторонний, они склонны к отрицательному поведению.

Хорошо в них то, что если они что-то задумали, то быстро осуществляют и именно таким образом, как они этого хотят.

Плохо то, что они вызывают неприязнь своих подчиненных, на работе царит атмосфера страха. В таких коллективах обычно значительна текучесть кадров.

Несмотря на то, что хороший руководитель не должен часто прибегать к такому стилю и ни в коем случае нельзя окончательно переходить на него, есть моменты, когда это самый эффективный метод руководства. Например, в ситуации кризиса.

Поэтому такой стиль определяющий в армии. Солдаты должны быть готовы к тому, чтобы выполнять приказы немедленно и беспрекословно, ведь война - это ситуация кризиса.

Если у человека нет опыта в управлении, он думает, что руководить - значит раздавать приказание. Он полагает, что без соответствующих приказов результат будет не таким четким, появятся нежелательные компромиссы. Но это не так.

Дуайт Д. Эйзенхауэр служил генералом во II мировой войне, а после стал президентом США. Однажды он сказал: “Если ты пинаешь людей - это еще не значит, что ты руководишь ими. Ты просто обижаешь их”. Самые эффективные стили руководства учитывают чувства людей, их мышление и коммуникабельность.

ДИСКУТИРУЮЩИЙ ЛИДЕР

Некоторые руководители опасаются переговоров. Для них неприемлем компромисс. Им кажется, что им придется поступиться принципами, убеждениями. На самом же деле дискутирующий лидер не теряет ничего. Это стиль победителя, который помогает и другим прийти к победе.

Успешный лидер, открытый для переговоров, всегда старается одержать тройную победу. Он желает успеха для своей организации, для своих последователей и для себя самого.

Такая тройная победа возможна в том случае, если лидер понимает, что нужно его организации, он заботится о потребностях своих последователей и знает, чего желает сам.

Перечислим некоторые принципы-составляющие, необходимые успешному лидеру, открытому для переговоров:

1. Необходимо осознать, что Ваша цель “тройная победа”! Лидер, работающий в этом стиле, никогда не добьется желаемого успеха, если за ним будут идти не победители, а побежденные. Руководители, которые в процессе работы допускают поражение своих подчиненных, вызывают к себе недоверие и обиду у людей.

Если известно, что вследствие решений какого-то руководителя все выигрывают, люди всегда будут следовать ему. Когда нужно сделать выбор, кто победит в первую очередь, то соблюдайте такую последовательность: первая - организация, далее - последователи и в последнюю очередь - Вы сами.

2. К переговорам приступайте с определёнными ожиданиями! Когда Вы приступаете к выполнению какой-то задачи, значительным фактором, влияющим на конечный результат, является Ваш подход к делу.

Если Вы верите в то, что сможете создать все условия, необходимые для “тройной победы”, то скорей всего сделаете это. Если же Вы сами не уверены в успехе, то более вероятно поражение.

3. Определите для себя те факторы, которые могут помешать Вам вести переговоры! Нет смысла вести переговоры “любой ценой”. Если у Вас возникло чувство, что Вы вынуждены вести переговоры, то скорей всего создастся ситуация: “победитель - побежденный”.

Чтобы избежать такой ситуации, определите те причины, которые достаточны для Вас, чтобы прервать переговоры. Сейчас я приведу Вам свой список:

- неправильный подход
- недоверие
- сценарий типа “победитель - побежденный”
- все даешь и ничего не получаешь
- угрозы
- секреты
- нападки и критика против личности
- ограниченный кругозор

4. Разведайте, чего хочет другая сторона! Учитывая то, что Ваша цель - создать выгодную ситуацию для всех сторон. Вам необходимо выяснить пожелания других. Прежде чем начать переговоры, уделите время на выяснение этого! Этим Вы добьетесь облегчения задачи для всех, и переговоры пройдут быстрее.

Когда Вы начинаете переговоры, убедитесь в том, что другая сторона знает все обсуждаемые вопросы. Если по ходу переговоров возникает слишком много неожиданных вопросов, это может помешать и сбить темп дискуссии.

5. Прежде чем принять окончательное решение, предложите возможность выбора! Большое преимущество руководителя, открытого для переговоров, то, что он предоставляет возможность выбора и очень гибкого.

Когда Вы приступаете к переговорам, имея четкий распорядок, и не предусматриваете возможность выбора, большая вероятность неудачного исхода, или одна из сторон будет чувствовать себя в роли побежденной.

6. Не сравнивайте уступки! Некоторые считают, что справедливо, если одна сторона уступила в каком-то пункте переговоров, то вторая должна уступить в другом. Это не совсем так. Ведь обсуждаемые вопросы могут быть далеко не равноправны. Одна Ваша существенная уступка может быть равноценна восьми уступкам партнера. Поэтому постарайтесь создать такую ситуацию, когда каждый имеет шансы на победу.

7. Подумайте даже над тем предложением, которое кажется невозможным! Никогда не отклоняйте автоматически предложение во время переговоров, потому что оно Вам кажется неосуществимым. Великолепные возможности очень часто кроются в невероятных идеях. Невероятные предложения могут быть следующих типов:

- Вещи, о которых Вы еще никогда не думали.
- Вещи, которые выпадают из нормальной структуры.
- Вещи, которые требуют дополнительных усилий.
- Вещи, которые кажутся невозможными, потому что слишком хороши.

- Вещи, которые ставят дополнительные вопросы.

В каждом предложении ищите преимущества!

Иногда Вы сможете обнаружить, что скрытые преимущества больше и важнее, чем очевидные недостатки.

Стиль дискутирующего лидера может дать очень продуктивные результаты, особенно, если Вы работаете с творческими и гибкими людьми.

УБЕЖДАЮЩИЙ ЛИДЕР

Иногда возникает следующая ситуация: руководитель знает, что выгодно для его организации и последователей, но они еще не разделяют его убеждений. В таком положении очень эффективен стиль убеждающего лидера.

Убеждающий лидер пользуется положительной силой своих слов, чтобы склонить других людей на свою сторону.

Воспользуйтесь следующими принципами:

1. Страсть. В девятой главе мы уже говорили о том, что убедить людей способен только тот, кто свято верит в свои слова. Страсть - это внешнее проявление внутреннего убеждения.

2. Уверенность в себе. Если лидер уверен в себе, то последователи склонны довериться его идеям. Если лидер ведет себя неуверенно, то он не сможет добиться внимания людей даже для самых интересных своих идей.

3. Дальновидность. Если Вы не знаете мнение и чувства людей, то не сможете повести их за собой. Нужно знать, с чего Вы начинаете!

4. Доводы. Если Вы уже знаете позицию людей, то необходимы веские доводы, чтобы заставить их изменить мнение. Просмотрите в девятой главе тему привлекающих сил!

5. Порядочность. Еще Аристотель назвал три составляющие убеждающей силы (логос - воздействие на ум, пафос - воздействие на чувства, этос - достоверность). Если Вы хотите убедить кого-то, Вы должны быть достоверны. Этим отличается убеждающий лидер от человека, пытающегося манипулировать людьми, от соглашателя.

6. Любовь. Если Вы хотите убедить человека в чем-нибудь, Вы должны учитывать его интересы и проявить заботу о нем. Причем он должен эту заботу ощутить. Как мы уже говорили, людей не интересуют наши познания, если они ощущают нашу искреннюю заботу о них. Главные элементы стиля убеждающего лидера - это дальновидность, коммуникабельность и мотивация.

ЛИДЕР, ПОДАЮЩИЙ ПРИМЕР

Личный пример всегда производит сильное впечатление на людей. Этим пользуются и родители. Каждый родитель, наверное, пережил потрясение, когда услышал собственные слова из уст своего ребенка.

Позже, когда дети подрастают, родители пытаются убедить их в

том, чтобы они делали то, что им говорят, а не подражали своим родителям. Но с определенного возраста дети всегда подражают поведению своих родителей, независимо от того, что им говорят.

Поведение взрослых также часто зависит от поведения других людей. Когда мы видим человека, совершающего положительные поступки, если мы знаем почему и как он это делает, мы уважаем его и стараемся ему подражать. Положительный пример побуждает к положительным поступкам.

Те, кто присоединяются к нам, всегда более преданы, чем те, кто просто следует за нами.

ЛИДЕР-ВДОХНОВИТЕЛЬ

Это высшая форма руководства. Лидер - вдохновитель развивает взаимоотношения со своими людьми, делится с ними своими положительными представлениями, мотивирует их, с тем, чтобы они верили в осуществление общих целей, предоставляет все необходимые условия для успешной работы.

Люди, которыми он руководит, являются его партнерами в достижении успеха.

Питтак, древний воин и мудрец, сказал: “О человеке можно судить на основании того, как он использует власть”.

Обычный руководитель в первую очередь старается сохранить свою власть, потому что считает её ограниченным источником силы, которую очень трудно чем-либо заменить.

Лидер-вдохновитель, напротив, раздает свою власть людям, которыми руководит. Он учит их брать на себя ответственность и власть, после чего наделяет их влиянием. Люди вокруг такого руководителя - непосредственные участники успеха.

У таких лидеров есть пять характерных черт, благодаря которым они возвышаются над другими:

1. Они верят в людей. Я еще не встречал такого лидера-вдохновителя, который не верил бы в других. Он искренне уважает людей, хочет им помочь, чтобы потом и они могли помочь ему.

Другие люди могут нам помочь лишь в том случае, если мы действительно верим в то, что они на это способны.

2. Они формируют себе положительную характеристику. Лидер-вдохновитель может разделить свою власть с другими людьми, потому что сформировал прекрасную характеристику для себя. Он знает свои недостатки и слабые стороны, а также сильные стороны и доволен собой в общем.

Его не пугает мысль о том, что кто-то из его последователей может превзойти его.

3. Они помогают другим раскрыться. Лидер-вдохновитель из всех сил помогает другим в развитии и продвижении. Ральф Надер сказал: “Предназначение руководителя заключается в том, чтобы на месте последователей создавать как можно больше лидеров”.

Хороший лидер делает именно это. Он тратит свое время,

энергию и деньги на тех, кто желает продвинуться.

4. У них золотое сердце. Своей работой они служат людям. Они надеются на то, что, помогая другим, они создают лучший мир.

5. Они успешны в полной мере. Лидер-вдохновитель - живой пример лучших принципов руководства. Успех лидера определяют приближенные ему люди, т.к. они тесно сотрудничают с другими, работают посредством других, их усилия умножаются многократно. Они стремятся к максимальному успеху.

Эндрю Карнеги, миллионер-промышленник, завещал написать на своем надгробии: "Здесь покойся человек, который знал, как воспользоваться услугами людей, которые лучше его".

Продуктивные лидеры применяют все стили руководства, но наиболее выдающиеся стремятся к стилю вдохновения. Зная, что их успех зависит от других людей, они будут наиболее успешными, если помогут другим, чтобы те, в свою очередь, могли работать еще более продуктивно.

О человеке можно судить на основании того, как он пользуется властью. Лидер-вдохновитель раздает свою власть людям.

Маргарет Тетчер, бывший премьер-министр Великобритании, как-то сказала: "Быть у власти - все равно, что быть настоящей леди. Если тебе приходится объяснять людям, кто ты, то ты уже таковой и не являешься".

То же самое касается и лидера. Если нам приходится информировать людей о том, что мы их руководители тогда на самом деле мы таковым не являемся. Нужно развивать свои лидерские способности. Тогда люди со временем обнаружат в нас своего лидера. Наше влияние на людей скажется в их отношении к нам.

Стиль лидера	Требование	Результат	Потенциальная проблема
Доминирующий	слепое подчинение	немедленные действия	Отрицательная реакция, текучесть кадров
Дискутирующий	обоюдная победа	предприимчивость	Если одна из сторон не сделает, другая потерпит поражение
Убеждающий	может мотивировать других	подход победителя	Если отсутствует мотивация - ничего не получится
Показывающий пример	Распорядок последователя	преданность, привязанность	Если лидер проиграет, страдают последователи
Вдохновляющий	вложение сил и времени	чрезвычайный успех	Может развиваться взаимная зависимость

СТРАТЕГИИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

1. Посвятите немного времени для того, чтобы вести дневник о стилях руководства! В конце каждого дня вспомните все ситуации, когда Вам пришлось управлять другими (подчиненными, коллегами, членами семьи и т.д.) Одним-двумя предложениями опишите ситуацию и определите, какой стиль руководства применили Вы!

После этого дайте ответ на следующие вопросы:

- Какой стиль я применял наиболее часто? (это определяет Ваш стиль в общем.)

- Стиль, которым я наиболее часто пользуюсь, является ли самым эффективным для меня? (если наиболее употребимый стиль доминирующий, необходимо научиться применять его реже)

- В какой ситуации какой стиль был бы наиболее эффективно применим?

2. Чтобы научиться показывать пример другим людям, необходимо для начала выбрать пример для себя. Выберите хотя бы двоих людей, которые могут служить для Вас моделью! (из них один должен быть человеком, которого Вы знаете и иногда проводите время в его обществе.)

Запишите для себя те вещи, которым Вы хотите у него (у них) научиться, и как внедрить это в свою стратегию!

3. Быть хорошим лидером означает глубоко понимать процесс руководства, постоянно развиваться и пополнять свои знания. Составьте для себя личный план развития! Включите в него книги, статьи и кассеты о руководстве!

Идеальный вариант: кассета в неделю, книга в месяц, конференция ежегодно. Если это возможно, найдите человека, который намерен развиваться теми же темпами, чтобы обсуждать с ним свои идеи и поддерживать воодушевление друг друга.

4. Напишите список непосредственных членов своей семьи! Рядом с каждым именем напишите круг интересов, способности и данные человека. Далее запишите их мечты и цели! Потом подумайте, что бы Вы могли сделать, чтобы помочь близким осуществить свои цели

Составьте план и приступите немедленно к его выполнению!

5. Составьте список всех людей, на которых Вы оказываете влияние! Выберите из них те двадцать процентов, которым Вы хотите помочь раскрыться. Рядом с каждым именем напишите круг интересов, способности, мечты и цели человека. Также напишите то, что Вы считаете для данного человека лучшей возможностью!

После этого составьте краткий план, как Вы намерены помочь этим людям в осуществлении их планов! Обсудите с, каждым из них свой план, касающийся его, чтобы убедиться в том, что его представления совпадают (1) с Вашими и что готов сотрудничать (2) с Вами!

Как только они согласились - приступайте к осуществлению своего плана!