



Алекс
Райнхардт

№1 ТЫ НОМЕР ОДИН

Как стать лидером за 30 дней
и оставаться им всегда

Книга-тренинг soft skills для жизни и бизнеса

ТЫ
НОМЕР
ОДИН

УДК 159.9

ББК 88.3

P18

Райнхардт, Алекс.

Ты номер один: Как стать лидером за 30 дней
и оставаться им всегда. / Алекс Райнхардт. — Москва, 2021. — 252 с.

ISBN 978-5-6046597-6-2

Когда-нибудь это станет популярным вопросом: «Что вы делали во время эпидемии коронавируса?» Уже сейчас знаю свой ответ: лихорадочно заканчивал работу над книгой.

Вообще, книга должна была быть о бизнесе. О пути к финансовой свободе. Мне казалось, что именно это нужно людям — простые способы заработать деньги. Простые способы увидеть, как зарабатывать. И такая книга тоже обязательно будет! Но сейчас мой партнер и мой издатель сказали в один голос: «Сначала про лидерство. Та книга, которую ты начал делать из материалов своих тренингов, — вот что сейчас нужно. Soft skills, умение справляться с любыми ситуациями — это то, в чем нуждаются все».

И я достал свои старые записи. Упражнения, тренировки, схемы, таблицы — все, что помогло мне пройти свой путь к сегодняшнему дню. Путь от ребенка из семьи эмигрантов, для которого была только одна перспектива — всю жизнь работать чернорабочим на стройке, до бизнесмена, инвестора, мультимиллионера. Я листаю эти материалы и понимаю: да, это то, чем я хочу поделиться с другими. Потому что имеет смысл делать то, что кому-то полезно. Я много знаю о том, как действовать и получать результаты. Как тренировать каждый навык, чтобы он стал частью тебя. И если вы готовы учиться, я готов научить — чтобы вы могли получить больше, чем обычно. Даже в очень сложные времена. Я смог пройти этот путь, сможете и вы. Удачи!

© Райнхардт Алекс 2021



Сегодня я, Алекс Райнхардт, — бизнесмен, венчурный инвестор, экономист, эксперт по криптотехнологиям и развитию бизнеса. Кроме того, я продолжаю помогать предпринимателям — как делал еще в студенческие годы, когда мои консультации позволяли поднимать новые бизнесы. Но я не получил состояние и бизнес по наследству, и жизнь ничего не преподнесла мне на блюдечке. Мне знакомы и страх, и отчаяние. У меня не было такого пошагового руководства, как это, — я сам учился побеждать и преодолевать. Я больно падал, и не раз, но никогда не сдавался. Один из людей, которые мне близки по духу и мышлению, — Илон Маск, а любимая его цитата: «Что касается меня, то я никогда не сдамся, вообще никогда». В конечном счете важно не сколько раз ты упал, а сколько раз ты поднялся и пошел дальше. Важно всегда продолжать работу над собой.

Друзья, перед вами книга-тренинг. В ней можно и нужно писать, делать пометки, вырезать картинки — чем больше этой информации вы сможете применить практически, тем лучше. Когда-то я придумал этот формат для самого себя, а теперь делюсь с вами. Я из тех, кому нужно все и сразу, просто потому, что время — слишком ценный ресурс. Найти что-то полезное и отложить на потом — это не для меня, ведь то самое «потом» может не наступить еще лет 20. Поэтому я использую время по принципу: «Длина суток у всех одинаковая — 24 часа, а вот ширина может быть разной и зависит от тебя». И, найдя что-то полезное, действую по максимуму: нашел — освоил — прокачал — включил в свой образ жизни.

Книга-тренинг создана специально для этого: в ней за ключевой информацией следуют схемы и таблицы для быстрого понимания, упражнения, разбор кейсов, чек-листы для проверки, лайфхаки для быстрого применения. Такой метод помогает мне самому, помог тысячам людей, которые работают со мной над своим личностным ростом. Он отлично работает в моих обучающих программах. Пусть и для вас он будет полезным.

Если у вас есть амбиции и большие цели, если вы понимаете, что лидерские качества для достижения этих целей нужны, эта книга для вас. Только она не для чтения в свободное время, а для постоянной работы. Ведь сама по себе информация мало чем поможет. Формировать навыки лидера нужно так, чтобы вы могли их применить на любом уровне — и создать крутую команду, и повести за собой единомышленников.

Что для этого нужно? Сила воли, стратегическое мышление, умение побеждать. Затем — искусство дипломатии, умение убеждать и добиваться своего в любой ситуации. А еще нужны авторитет и добрая слава, когда каждый идущий следом верит, что лидер мудр, просвещен, обладает глубокими знаниями и понимает, что хорошо, а что плохо для его команды. Словом, необходимо то, что сегодня мы называем *soft skills* — навыки коммуникации, организации, самопрезентации, умение произвести правильное впечатление, добиться широкой известности в качестве эксперта, преподнести информацию в самой удобной и понятной форме и так далее.

Именно такие навыки мы и будем развивать. Мне не понаслышке известно, как важны эти качества в жизни и в бизнесе. Я знаю, что развивать эти качества можно и нужно. Я умею обучать им, и подтверждение этому — тысячи людей, которые прошли мои обучающие программы и уже успешно применяют полученные навыки. Начните сразу — читайте и приступайте к работе, ничего не откладывайте. Следуйте логике тренинга: знание — тренировка — превращение в привычку.

Не нужно спешить — читайте одну-две главы в день. Оставьте себе время подумать — здесь описаны в общем-то простые вещи, но все нужно примерить на себя, представить, какой станет ваша жизнь со всеми этими навыками. Пробуйте применять все описанные упражнения сразу, пока читаете. На следующий день обязательно повторяйте уже знакомые упражнения и постепенно вводите новые. У вас 30 дней и три раздела. Легко подсчитать, что на освоение навыков каждого раздела вам может потребоваться около 10 дней. А уж развивать и совершенствовать их потом вы будете годами — особенно когда у вас появятся любимые упражнения и вы почувствуете, как именно они меняют вашу реальность к лучшему.

Наша цель — сделать soft skills и лидерское мышление привычными. Сделать свое тело и свое сознание инструментами, которые будут автоматически принимать нужные решения и действовать соответствующим образом.

Возможно, однажды вы поймете, что ваша воля слабеет. Или вы теряете фокус, размениваетесь на мелкие цели, вместо того чтобы следовать к одной главной. Или вы стали недостаточно убедительны, не уверены в своем авторитете или в правильности действий. Тогда вам стоит вернуться к соответствующей главе и еще раз пройти комплекс упражнений, просмотреть заново разбор успешных кейсов. Поверьте — это работает. Я это знаю точно.



Ты номер один

Как стать лидером за 30 дней
и оставаться им всегда

- ✓ Лидерство
- ✓ Характер и привычки
- ✓ Харизма

Книга-тренинг soft skills
для жизни и бизнеса



Ты номер один

Как стать лидером за 30 дней и оставаться им всегда

Раздел	Содержание	Страница
C	Введение	02
I	Как стать лидером	12
	Глава 1. Кто такой лидер?	13
	Глава 2. Думайте как лидер	20
	Глава 3. Действуйте как лидер	36
	Глава 4. Живите как лидер	51
	Глава 5. Тренируйтесь как лидер: разминка	60
	Глава 6. Тренируйтесь как лидер: силовая часть	73
	Глава 7. Боритесь как лидер	86
	Глава 8. Лидер. Перезагрузка	96
	Глава 9. Побеждайте как лидер	110



2

Как лидер формирует свой характер 126

Глава 10. Характер и привычки 127

Глава 11. Как победить вредные привычки 135

Глава 12. Как создать новые привычки:
выбор мишени 145Глава 13. Как создать новые привычки:
выбор стрелы 154

Глава 14. Мотивация и кое-что получше 170

Глава 15. Дополнительные подсказки. Что еще
поможет в формировании привычек 176

3

Харизма лидера 184

Глава 16. Как развивать харизму 186

Глава 17. Прокачка лидерства и харизмы
для интровертов 193

Глава 18. Харизма и внутренний дзен 203

Глава 19. Харизма и конфликтные ситуации 210

Глава 20. Имидж лидера 219

Глава 21. Как НЛП работает на вашу харизму 225

Глава 22. Как язык тела работает на вашу харизму 235

Послесловие. Всегда оставайтесь лидером 249

01

Раздел

Как стать лидером

02

Раздел

Как лидер формирует свой характер

03

Раздел

Харизма лидера

Как стать лидером

Замечали ли вы когда-нибудь, как много вокруг людей, которые хотят, чтобы все было так, как они скажут, но как при этом мало среди них реальных лидеров? Все дело в том, что у большинства не развиты необходимые навыки, чтобы управлять людьми вокруг, а иногда даже своей собственной жизнью. Развивать в себе лидерские качества — это единственный способ достичь своей цели, какой бы она ни была. Тогда почему этому не учат в детских садах и школах так же, как учат, например, чтению и письму?

Желающих стать лидерами действительно намного больше, чем настоящих лидеров. Отсюда и заблуждение, что лидерские качества — врожденные. Мол, если не повезло родиться лидером, будешь всю жизнь ведомым. Но я смело заявляю вам: думать так — это все равно что признать поражение еще на старте забега. Спортсменов тоже намного больше, чем олимпийских чемпионов, но никто не говорит, что чемпионом надо родиться. Да, многое зависит от природных данных. И все же на пьедестал почета поднимается не тот, у кого самые длинные ноги или самые сильные мышцы. Побеждает тот, кто больше тренировался, работал над собой, отрабатывал каждое движение и постоянно исправлял ошибки. Тот, кто был сфокусирован на единственной цели — победить.

Я совершенно точно знаю, что лидерами становятся так же, как олимпийскими чемпионами. И задача моей книги — дать вам все знания и инструменты для отработки навыков, которые нужны, чтобы привести вас к победе. Мы будем тренировать сознание, восприятие, привычки и реакции, чтобы вы смогли взойти на ваш личный пьедестал почета. И начнем мы с простого вопроса: «Кто такой лидер?»

Глава 1. Кто такой лидер?

Ты можешь быть совсем один и все равно быть победителем — даже если рядом нет ни друзей, ни врагов. Потому что все дело в тебе самом и в том, на что ты готов согласиться. Это, пожалуй, первая вещь, которую я понял о лидерстве. Тогда я был ребенком и словом «лидер» не пользовался, но понимал, какие качества нужны для того, чтобы побеждать. Я не думал о том, есть ли такие качества у меня, но мне пришлось их в себе отыскать. Потому что я должен был стать лидером — только так можно было выбраться из тех обстоятельств, в которых оказался в детстве. Мне пришлось много работать над собой, часто быть безжалостным к самому себе. Я по сути выстроил в себе новую личность. Но только спустя много лет осознал, что я — лидер.

Началом этого этапа стало мое знакомство с криптовалютами. Я был восхищен этой идеей, влюбился в блокчейн и начал создавать собственную платформу. Собрал команду энтузиастов, очень талантливых ребят. Разработка платформы заняла около года. Моя идея зацепила очень многих людей — несколько десятков тысяч человек по всему миру. В первый день запуска платформы мы все собрались в праздничной обстановке, с шампанским, с видеографом, чтобы торжественно отметить крутой запуск. И вот мы запускаем сайт, а потом в режиме реального времени наблюдаем, как он падает. Система была рабочая, но наплыва такого количества пользователей не потянула. Десятки тысяч тех, кто нас ждал и хотел с нами работать, хакеры, хейтеры — все сразу. И вся эта феерия с шампанским превратилась

в итоге в такую странную ситуацию, когда все попереглядывались, помычали и пошли домой.

Мы стали восстанавливать систему, а тем временем в интернете поднялась волна негатива, насмешек, издевок, видеороликов — в одном из них меня изобразили Гитлером, где я кричал: «Регистрируйте всех на бумаге». Словом, наши трудности стали просто праздником для хейтеров.

Но через три месяца мы полностью восстановили систему, сделали ее в десятки раз сильнее, усовершенствовали продукт. Когда мы запускались во второй раз, информационная волна поднялась еще выше, статей о том, что у нас ничего не может получиться, было море. Но мы подстраховались как только можно, смогли блокировать хакерские атаки, и второй раз нашу систему положить не удалось.

Практически сутки мы с ними бились, забыв про сон. Они меняли сеть, IP-адреса, нападали из разных стран под видом то каких-то университетов, то спецслужб. Приходилось блокировать их целыми странами до тех пор, пока у них, видимо, не закончились бюджеты, а потом мы вышли в спокойные воды и начали работать. В итоге к концу года у нас было уже двести тысяч пользователей. Платформа вышла на прибыльность в первый же месяц своей работы.

Сегодня у меня уже около 20 успешных бизнес-проектов, я руковожу высокопрофессиональными командами в разных странах мира, обучаю более 700 000 человек во всем мире навыкам успешного бизнеса, лидерства, предпринимательства. Теперь, кто бы что ни говорил, я твердо знаю, что мне важно лишь мое собственное мнение. Пока я не скажу, что мы проиграли, — мы не проиграли. В этом и заключается золотой принцип лидерства. Я начал обучаться, начал расти и идти вперед. После того случая я уже стал работать планомерно над тем, чтобы привести в идеальный порядок все свои лидерские качества и инструменты — теперь я точно знал, что они у меня есть. Именно тот опыт показал мне, что, лишь приняв на себя ответственность за себя и других — свою семью, друзей, коллег, — ты можешь называться настоящим лидером.

Так что если вы тоже мечтаете быть им, то спросите себя: а вы готовы к такой большой ответственности? Лидерство — отнюдь

не праздник и не сплошь комплименты. Это адский труд, возможно, самый тяжелый на свете, потому что вам придется отвечать за благополучие других людей и за общий результат работы. Если же вы полностью уверены в своем желании, то вперед — стать лидером может каждый! Но произойдет это не тогда, когда другие люди назовут вас лидером, а когда вы заметите, какую колоссальную ответственность несете. Важно не то, что скажут люди, — важно, что вы способны их защитить, поддержать и вывести из мрака.

Многим знакомы «голоса внутренних критиков», которые заставляют сомневаться в каждом своем решении. И в моей голове они звучат. «Алекс, а может, ты возомнил о себе слишком много? Может быть, ты решил, что ты сильнее, умнее, быстрее, опытнее других? Может, ты ошибаешься? Может, все, что ты делаешь, это вообще неправильно, и в результате ты подведешь и себя, и людей?» Страх есть всегда. Но всегда есть один голос, который говорит: ты сможешь. И я слушаю его и понимаю, что он звучит в унисон с другими людьми, которые стоят вокруг меня и говорят: «Алекс, ты сможешь». Этот голос становится все громче и громче, и в результате я сам начинаю верить в то, что смогу. И я понимаю, что это и есть мой голос, настоящий, действительно мой, а не чей-то другой. Понятно, что во мне живет и внутренний критик, и я сомневаюсь и боюсь чего-то, как любой другой человек. Но желание добиться успеха, создавать, помогать людям — оно сильнее любого страха, и поэтому я просто закрываю глаза, набираюсь мотивации, энергии, слушаю людей, которые меня поддерживают, и иду дальше к своей цели.

Вот сейчас мой внутренний критик недоволен, что я говорю о лидерстве для всех. Он, как и многие, предполагает, что для прокачки лидерства нужно быть каким-нибудь президентом, директором или основателем компании, или хоть каким-нибудь руководителем. Иначе с чего вдруг другим людям тебя слушать, если ты не руководитель? Если вы тоже так думаете, у меня для вас новости. Люди, которые могут стать вашей командой, уже есть рядом с вами. И им не так уж важно, какую должность вы занимаете.

Существуют руководители разного уровня или ранга, но далеко не все они являются лидерами. Да, каждому из них приходится управлять своим собственным коллективом,

но управлять — не значит вести за собой. Даже опытным боссам не всегда хватает сил сплотить людей для реализации масштабной идеи. И я искренне желаю вам сначала выстроить свое внутреннее лидерство, а потом уже управлять людьми.

Лидер — это прежде всего человек, который пользуется авторитетом. Он способен влиять на людей, эффективно координировать их и приводить общую деятельность к результату. Лидеров не назначают: люди чувствуют их внутреннюю силу и сами следуют за ними. Даже если вас никто не ставил руководить группой людей, вы все равно можете быть их лидером, просто неформальным.

К мыслям настоящих лидеров прислушиваются, даже если они звучат странно или безумно. Так было с Мартином Лютером Кингом, когда он озвучил идею о том, что у всех людей, независимо от цвета кожи, должны быть равные права. Его влияние преодолело сопротивление общества и заставило безоговорочно принять эту идею о равенстве, которая когда-то казалась всем безумной. Не менее безумно сейчас звучат мечты о полетах в космос Илона Маска. Но инвесторы ему верят.

Что вам мешает точно так же вдохновлять людей? Возможно, вы считаете, что у вас для этого недостаточно знаний, умений или даже денег. Отбросьте эти стереотипы, как отбросил когда-то я: лидерство — это в первую очередь стиль мышления. Его можно в себе воспитать. Оно позволяет не сокрушаться о том, чего у вас нет, а сосредоточиться на том, что вы имеете. Кто сейчас не знает полковника Сандерса, основателя всеми любимого KFC? Раньше никто не поверил бы, что его блюда из курицы, которые он готовил на своей заправке, принесут ему мировую известность.

Это доказывает и принцип Парето 80:20, в свое время внесший коррективы в исследования лидерства. Вильфредо Парето — талантливый итальянский инженер, экономист и социолог рубежа XIX–XX веков. В одной из своих работ он доказал на примере итальянских домохозяйств, что 20% предприятий получают 80% доходов. В его честь социологи назвали и общий принцип, который сформулировали позднее. Согласно ему, 20% усилий дают 80% результата, но остальные 20% результата требуют 80% общих усилий. В применении к лидерству это тоже верно: 80% людей становятся лидерами посредством накопленного опыта и только 20%

людей уже рождены ими, унаследовав лидерство генетически. Это лишний раз подтверждает, что лидерские качества можно развивать. Но только при условии, что человек мотивирован, готов прикладывать усилия и тренироваться. Все как в спорте.

Недавнее исследование Иллинойсского университета показало: самым важным фактором успеха для руководителей-новичков является желание развиваться. Если же новоиспеченные боссы не слишком заинтересованы в этом, они либо игнорируют свою роль и теряются на фоне коллектива, либо начинают играть ее по «стандартному» шаблону. Например, подключают авторитарный стиль управления, который в итоге ни к чему хорошему не приводит. Поэтому нужно понимать: легко не будет. Но ведь и спортсмены не так просто становятся олимпийскими чемпионами. Путь от разминки до золотой медали занимает немало времени.

Кроме того, будущим лидерам нужна гибкость. Ведь роль лидера — это многогранная роль. Она требует лояльности и терпимости. Иногда придется пересматривать привычные способы взаимодействия с коллективом и учитывать его мнение. Порой это приводит к глубокой внутренней трансформации, поэтому лидерство не терпит консерватизма. Также здесь важны самонаблюдение и честная оценка собственных действий — как удачных, так и неудачных.

Возможно, вы еще не готовы руководить людьми, но в этом нет ничего страшного. Такая готовность приходит со временем. Я тоже проходил через это. Для начала признайтесь в этом самому себе и только после этого начинайте трансформировать свои страхи в мотивацию. Трезво оцените свои сильные и слабые стороны: подумайте, какие качества вам нужно усилить, а какие — приобрести. Чтобы сделать это, ответьте на три вопроса. Первый вопрос: какие качества я считаю лидерскими? Второй: обладаю ли я такими качествами? И наконец, третий: как я могу приобрести недостающие качества или усилить те, что у меня уже есть?

Здесь вы вправе меня спросить: «Допустим, я выработаю у себя эти качества — а кому я их буду показывать? Я не руководитель, у меня нет подчиненных, как и где я стану лидером?» Вот тут, друзья, кроется распространенная ошибка очень многих. Часто кажется, что нужно найти некую группу людей и повлиять на них таким образом, чтобы они тебя слушались. И тогда ты якобы станешь лидером. На самом деле все не так. Сначала вы становитесь

лидером не для кого-то, а сами для себя, в своей голове. А потом, когда лидерские качества уже развиты, куда бы вы ни пришли, люди стараются держаться к вам поближе и следуют за вами к тем целям, которые вы им укажете. В целом именно так все и работает. Правда, если вы почитаете умные теории о лидерстве, вам в них расскажут, что есть что-то вроде трех ступеней, которые различаются по масштабу задач и среде, в которой лидер существует. Бытовой лидер пользуется высоким авторитетом в семье, школе, университете, в стихийно сформированных группах (например, в компании друзей). Это лидерство самого узкого масштаба, и зачастую оно выражено в человеке довольно слабо. Именно поэтому тот, кто был когда-то главным заводилой в классе, совсем не обязательно сможет серьезно влиять на процессы в рабочем коллективе. Однако бытовой лидер все равно имеет больше влияния на коллективное принятие решений, чем остальные участники.

На работе, в спортивных командах и творческих сообществах тон задают социальные лидеры. И наконец, максимальная степень влияния с четкой иерархией есть у политических лидеров — общественных и государственных деятелей.

Проверьте себя: являетесь ли вы уже или, возможно, были в детстве лидером какого-то из этих уровней? Вспомните, каких лидеров вы знаете лично. Что, на ваш взгляд, помогает им вести за собой людей? Используйте листы для заметок в конце глав, чтобы записать свои наблюдения. Между этими тремя типами лидерства существует связь: при должном упорстве бытовой лидер может вырасти до социального или политического. Стать же сразу лидером политического масштаба, скорее всего, не выйдет. Эта структура похожа на лестницу: вы должны подниматься с одной ступеньки на другую, все выше и выше. Но перед тем как начать свой путь, надо непременно разобраться с тем, что творится у вас в голове.

Мы приступаем к большой работе над собой — чтобы ни о чем не забыть, записывайте программу тренировок на день, используя чек-лист в конце этой главы.



Сформулируйте цель, которой вы хотите достичь за этот месяц. Ежедневно выполняйте действия, способствующие вашему продвижению к цели. Отмечайте сделанные шаги, закрашивая по квадратику в чек-листе. Например, через месяц вы хотите спокойно пробегать без одышки целых 5 км. Ежедневно вы тренируетесь и отмечаете это в чек-листе. Или не отмечаете, если пропустили тренировку. Обязательно отметьте, достигнута ли цель в конце месяца.

Чек-лист на 31 день



Цель _____

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31		Цель достигнута? Да/Нет		

Комментарии

Глава 2. Думайте как лидер

Что отличает лидера от остальных людей? В первую очередь мышление — то, каким он видит себя и мир вокруг, а также что он обо всем этом думает. Никакие обстоятельства не заставят лидера опустить руки. И да, я действительно имею в виду именно то, что говорю: для лидера нет нерешаемых проблем. Не бывает такого момента, чтобы признать положение безнадежным и прекратить борьбу.

«Да-да, легко это говорить миллионеру!» — восклицает внутренний критик. Что ж, могу сказать: я не всегда им был.

Почему вы сможете то же, что и я

Было ли с вами такое, чтобы все, что вы знали, понимали, умели, вдруг в одночасье исчезло из вашей жизни? Пятнадцать лет я учился жить в одной реальности, а потом попал в другую — надо сказать, тоже не слишком радостную. Я родился в немецкой семье, которая жила в одной из самых холодных и отдаленных точек на карте мира.

Когда-то мои предки-немцы поселились в Российской империи и стали, как говорят в России, «добра наживать». А во времена политических катастроф двадцатого века с немцами, да еще и зажиточными, особо не церемонились — сослали на север.

Далекое и невеселое село Мизоново Тюменской области стало моим первым домом. А первым ярким впечатлением и любимым занятием — рыбалка на речке. Река была, наверное, самым красивым из того, что там можно было увидеть. А вдоль нее тянулись крестьянские хозяйства — бедные и неухоженные, но требовавшие огромного ежедневного труда. Все наши соседи работали там: надрывались в серых коровниках или пытались что-то вырастить на холодной и не слишком щедрой земле. Мы, дети, тоже помогали по хозяйству: многие мои одноклассники после школы собирались вести ту же жизнь, что и их родители, — другой никто из нас не знал.

Был ли я вундеркиндом, которого могли спасти из этой реальности победы на олимпиадах по физике или на конкурсах

юных талантов? Нет. Точные науки и занятия музыкой давались мне хорошо, но гением меня никто не считал. Так что у меня была реальная перспектива — работать всю жизнь в этих самых коровниках — инженером ли, зоотехником, а когда-нибудь, может, и заведующим — перед пенсией.

Был ли я маленьким хитрецом, который знал, что сбежит от всего этого при первой возможности? Тоже нет. Вспомните собственное детство — разве у вас были долгосрочные планы? Я был обычным ребенком с обычными детскими мечтами о том, чтобы было много вкусной еды, а родители не грустили.

Деньги? Их практически не было: ни в нашей семье, ни у кого-то из знакомых. Отец работал инженером, мама — врачом, и хотя это профессии, для которых нужно серьезное образование и квалификация, в те времена их зарплат хватало только на очень скромную жизнь в съемной комнате, где мы и жили — мои родители, я и две мои младшие сестры. В общем, в мои детские годы золотых гор не предвиделось, и даже надежды особой не было на то, что я смогу когда-нибудь отправиться на поиски этих самых гор. Жизнь моя казалась безнадежно предопределенной на долгие годы вперед.

Мне уже исполнилось пятнадцать лет, всюю шла чеченская война, и один за одним мои друзья возвращались в цинковых гробах домой. Родители страшно переживали, что через пару лет и мне идти в армию, и меня ожидает то же самое. Они не хотели такой судьбы для меня и, будучи немцами, решились на переезд в Германию. Я тогда не думал об этом, просто ехал на свою историческую родину.

«Ага, вот! Из холодной и неуютной Сибири девяностых сразу перенестись в процветающую страну — разве это не подарок фей?! Немногим так повезло!» — что ж, тут мой критик, возможно, отчасти прав, но только отчасти.

Когда я пошел в школу, оказалось, что мой немецкий — не тот, на котором говорят в Берлине, что меня никто не понимает. Я думал, что знаю язык, потому что в российской школе я имел по немецкому круглые пятерки, мы говорили на нем дома, между собой, но... не с жителями Германии.

В этой новой реальности я не мог поддержать простейший разговор. Я не понимал учителей, и почти никто не понимал меня.

В России я хорошо знал точные науки, но это не помогало, потому что я не умел отвечать на вопросы, и мои знания никто не мог оценить.

Вскоре мне сказали, что в нормальной школе я учиться не смогу, к концу учебного года меня отчислят. Защитить меня было некому, мои родители не могли мне помочь, они были в такой же растерянности, как и я сам. Отец сам постоянно ходил с разговорником, учил немецкие слова. Я был отрезан от общения, не мог нормально учиться.

Однажды один из педагогов, который когда-то изучал русский язык, посочувствовал мне. Он вспомнил все русские выражения, какие знал, чтобы успокоить меня, сказать, что все не так уж плохо: в стране довольно много таких «безъязыких» эмигрантов, как-то выжить я смогу, например, работая чернорабочим на стройке.

Перспектива коровника на берегу с детства знакомой реки растаяла, и вместо нее предстала новая — какая-то стройка в чужой стране и жизнь вечного эмигранта, человека с неполным пакетом прав и возможностей. После этого разговора я пришел домой и долго смотрел на себя в зеркало, злился, даже плакал от отчаяния: «Неужели это моя жизнь? Неужели я должен стать таким?»

Говорят, детство уходит незаметно. Помните, как это случилось с вами, или вам тоже кажется, что детские годы текли, как ручей, пока не растворились непонятно где? Я точно помню день и даже минуту — тот момент, когда закончилось мое детство. Я спросил себя: «Неужели это моя жизнь?», и в зеркале, в которое смотрел, уже не увидел себя прежнего. Беззаботного пацана из Сибири там не было — был еще не очень знакомый мне парень, Алекс из Германии.

Дети иногда придумывают себе воображаемых друзей. Взрослые придумывают счастливый случай, когда миллионы долларов сами упадут к ним в руки, и останется только купить все, что хочется. Я придумал Алекса.

Этот Алекс не был самым сильным или самым умным, и самым удачливым он тоже не был. Если в нем и было что-то от супергероя, то это отчаянное упорство. Кто-то может сдаться, пожалеть себя, испугаться трудностей — но этот Алекс способен был действовать, как машина, и остановить его было невозможно.

Я принял твердое решение: выучу язык и сдам все экзамены. Моей целью был университет — но сначала нужно было удержаться в школе. И я пошел напролом. Пообещал себе, что не сдамся. Учил по 300 слов в день, но этого было недостаточно — нужна была разговорная практика. Я был готов разговаривать с кем угодно, даже с пьяными на улице. Стал просить у родителей деньги, чтобы угощать сверстников мороженым, приглашать их в пиццерию, на хоккей, в боулинг, в кино — и разговаривать с ними. За полгода я полностью выучил язык.

Теперь нужно было сдать экзамены по всем основным предметам. Мне сказали, что на подготовку дается всего месяц. Алекс только кивнул. Сказали, что все восемь предметов придется сдавать в один день. Восемь предметов! Алекс сжал челюсти и снова кивнул. По доброте душевной меня предупредили, что экзаменаторы отнесутся ко мне предвзято — ведь я русский «без языка», эти экзамены просто формальность, меня надо «валить». На экзаменах меня валили, как и обещали. Но я был не просто готов — я знал главы учебников почти наизусть. И поэтому оказался в гимназии — школе с дополнительным классом, после которого можно поступать в вуз. Преодолею эту ступень. И сейчас точно знаю, в какой момент лидерские качества уже были во мне, в моем характере. Это был момент, когда я отказался принять реальность, которую выбрал себе не я. Миллионы оказывались в такой ситуации. Многие согласились с ней, решив, что их усилий не хватит, чтобы что-то изменить. А я подумал, что буду работать столько, сколько нужно. Я откажусь от нормального отдыха и сна, я загоню себя, но не приму этот жалкий минимум, который кто-то решил мне выделить.

Итак, ни особых врожденных способностей, ни поддержки влиятельных людей, ни денег у меня изначально не было. Было только упрямое желание выбраться из ямы, осознание того, что я не останавлиюсь, пока не сделаю этого, и мысленный план, как именно я буду это делать. И из этих трех ингредиентов нет ни одного редкого — они доступны всем. Если вы не хотите мириться со своими нынешними обстоятельствами — просто сосредоточьтесь на том, как вы можете их изменить. И одно это уже сделает вас отличным от большинства людей.

Лидер vs человек из большинства

Большинство людей не хуже и не лучше лидеров — они просто ценят другие вещи. Например, предпочитают жить ослабленно, без лишней ответственности, смотреть сериалы, а не думать о бизнесе. Они не хотят забивать себе головы делами, а хотят хранить там сюжеты мыльных опер. Лидеры все время думают о деле и ищут правильный выход из любой ситуации. Там, где обычный человек скажет: «У нас проблемы», лидер назовет это нестандартной ситуацией. Там, где большинство опустит руки, лидер будет продолжать искать решения. Когда для сотен тысяч стакан почти пуст, для лидера он хоть немного полон. И даже когда абсолютно все вокруг скажут: «Это полный провал», лидер все равно выберется из ямы и продолжит бороться.

Я решил показать вам это в виде таблицы. Ее можно даже сохранить или скопировать и повесить себе на стену. Обещаю — она вам не раз пригодится. Потому что почти в любой день в левой колонке вы найдете мысль, которая постоянно крутится в голове и тормозит ваше движение вперед. Вы все еще хотите быть лидером? Но кто пойдет за вами, если вы сами никуда не можете идти, вас тормозят сомнения и страхи — вот же они, слева. Тогда что делать? Найдите ответ в правой колонке. Он не будет простым, он потребует силы духа — но это правильный ответ.

Сравним мышление обычного
человека с мышлением лидера:



Теперь понимаете, что выделяет лидера среди других? Внимательно посмотрите на таблицу еще раз, ведь по ней можно составить конкретный набор лидерских качеств. Прежде всего, лидеры воспринимают любую проблему как вызов и охотно его принимают. Они фокусируются на поиске эффективных решений, а не на панике и самобичевании. А еще лидеры везде видят возможности для роста. И наконец, лидеры обладают адекватной самооценкой и смотрят на вещи реально, но при этом сохраняют оптимистичный настрой. Неудачи для лидеров — не конец пути, а лишь повод пересмотреть свою стратегию и стать еще лучше.



Мышление обычного человека	Мышление лидера
 У нас проблемы	 Мы столкнулись с нестандартной ситуацией
 Это бесполезно	 Мы должны скорректировать действия, чтобы прийти к нужному результату
 Ниша занята на 80%	 20% ниши свободно
 Я слишком молод (стар), чтобы...	 Мой возраст — самое подходящее время для того, чтобы...
 Продукт конкурентов лучше нашего	 Конечно, у продукта конкурентов есть преимущества, но ничто не совершенно
 Это было ошибкой	 Это было ценным опытом
 Я проиграл	 Я ошибся в этот раз, но битва еще не закончена

Думать как лидер — значит самостоятельно искать выход из сложных ситуаций и придумывать план действий. Лидерство — это готовность взять на себя ответственность за свои поступки и решения, а также за тех, кто зависит от вас.

Есть ли у вас кумир, которого вы считаете настоящим лидером? Если вы сейчас закроете глаза и подумаете, кто является для вас примером, то кого вы увидите? Известного актера, политика, общественного деятеля или ученого? А может, кого-то из ваших родителей или любимого человека, чьи достижения вас восхищают? Кого бы вы ни увидели, важно вот что: глядя на этого человека, вы понимаете, что он силен и что он достиг мастерства в каком-то деле.

Если вы способны увидеть в ком-либо вдохновляющие черты, значит, эти черты есть и в вас. Потому что мы, люди, психологически устроены так, что ищем и выбираем тех людей, в которых видим свое отражение. Иногда более удачливое, а иногда менее. Бывало ли с вами такое, что вы смотрите на, скажем, своего коллегу, восторгаетесь его аналитическим складом ума и жалеете, что не обладаете точно таким же? Если да, то у меня для вас хорошие новости: вы тоже мыслите аналитически, иначе бы даже не обратили внимание на то, что у вашего коллеги есть такое преимущество.

Теперь, когда вы знаете, что отличает лидеров от обычных людей, пора приступать к самому интересному! А именно — найти в себе те же черты, которые вы видите в тех, кто вас восхищает. Именно найти, ведь я уже объяснил вам, что эти черты у вас есть. Но тогда почему не все мы лидеры? Дело в ошибках, которых многие даже не замечают за собой, но которые рубят наше лидерство на корню. Я расскажу вам о них.

Ошибка №1

Недоверие к собственным чувствам, ощущениям и интуиции

Люди будут воспринимать вас как лидера только в том случае, если вы видите то, что другие не замечают, и предлагаете нестандартные решения проблем. Вспомните, было ли у вас когда-нибудь желание сделать то, на что никто другой в вашем

окружении не решился бы? Если вам на ум когда-нибудь приходили вычурные идеи, то вы уже знаете, как на них реагирует большинство: все начинают отговаривать вас и убеждать, что ничем хорошим это не кончится. И только что-то внутри у вас продолжает клекотать: «Сделай это! Ты не пожалеешь!» Это ваша внутренняя сила, и она поможет вам принять верное решение. Настоящий лидер слушает именно ее, а не других и доверяет себе.

Ошибка №2

| Лидерство как единственная цель

Люди выбирают лидера, чтобы он помог им прийти к той цели, до которой они не способны добраться самостоятельно. Возможно, им не хватает сил, навыков или просто уверенности в себе. Никто не выберет лидером человека, который хочет извлечь из ситуации только личную выгоду. Ваша задача — помочь другим прийти к тому результату, о котором вы мечтаете сами.

Ошибка №3

| Незрелый подход к жизни, несогласованность действий

Подумайте, всегда ли вы делаете то, о чем говорите? А сдерживаете ли свои обещания? Чувствуете ли вы себя уверенно, когда совершаете те или иные действия для достижения цели? Самый простой способ выяснить это — задать себе вопрос: «Стал бы я это делать просто так, даже если бы никто не оценил моих усилий?» Если ответ положительный, то вы на верном пути. Если отрицательный — возможно, вы идете у кого-то на поводу или пытаетесь кому-то что-то доказать. Это не приведет вас к цели, а только уведет в дебри от нее.

Однако я должен предупредить вас, что у восхищения другими людьми и их достижениями есть и обратная сторона — зависть. По сути, это и есть восхищение, только доведенное до крайности. Завидовать мы начинаем тогда, когда считаем, что не способны достичь того же. Из-за невозможности получить желаемое по щелчку пальцев мы завидуем «собственности» другого человека (и материальной, и нематериальной).

Восхищение и зависть — самые распространенные и естественные реакции на достижения людей. Часто ли вы ловите себя на мысли, что другие люди в чем-либо лучше вас?

Осмелюсь предположить, что часто. Но это, естественно, неправильно. На личном опыте я убедился, что у людей в разы больше общего, чем того, что их различает. Именно поэтому дотянуться до своих кумиров или даже превзойти их по силам любому. Конечно, одного позитива здесь недостаточно — нужно будет стараться и совершенствоваться. Приготовьтесь работать — в первую очередь головой.

Запомните, лучших из лучших отличает особенное мышление. Если вы хотите стать настоящим лидером, то прямо сейчас начинайте развивать лидерский образ мыслей. В этом вам помогут несколько упражнений, которые когда-то помогли и мне. Я научу вас им.

Упражнение «Мои лидеры» — оно позволяет заимствовать эффективные модели поведения у других людей. Вот что для этого нужно сделать:

Назовите не менее трех своих кумиров-лидеров. Это могут быть как люди, которых вы знаете лично, так и кто-то из знаменитостей. Затем выставьте их стилю лидерства оценку: хорошо, удовлетворительно или плохо. Теперь определите три основных личных качества каждого из них. И в конце из девяти качеств выберите только три — те, которые когда-то изменили ваше мировоззрение или заставили действовать.

Упражнение «Моя победа» — оно направлено на развитие личностной целостности и повышение мотивации. Оно делается в три этапа. Для начала вспомните свою самую яркую победу и запишите ее. Вы можете выбрать победу из совершенно любой сферы: спорта, учебы, работы или личной жизни. Масштаб достижения тоже не важен: главное, чтобы вы справились с задачей лучше других и гордились этим. На втором этапе попробуйте понять, что именно вы сделали тогда лучше других. Что позволило вам добиться успеха? Может быть, вы вовремя нашли правильную информацию, обратили внимание на какой-то принцип работы или подключили профессиональные навыки. Ответьте на этот вопрос письменно. Наконец, третий этап — интервью.

Представьте, что вас пригласили на телевидение, и ведущий спрашивает: «Как тебе это удалось?» Мысленно расскажите на камеру, как вы добились такого результата. Представьте, что на вас смотрят все жители вашей страны или даже всей планеты. Прямо сейчас вы можете помочь им добиться успеха в вашей сфере. Что вы им скажете?

Все! Вы уже лидер для определенной группы людей. Как минимум для тех, кто когда-то не смог обойти вас и добиться такого же успеха. Если вы смогли победить один раз, то сможете и еще.

Упражнение «Резинка» — техника для развития уверенности в себе. В ней тоже три этапа. Для начала вспомните момент из прошлого, когда ваша уверенность в себе была на пике. Возможно, это был успешно сданный экзамен, лучший показатель на спортивных соревнованиях или громкие аплодисменты после выступления на сцене. В общем, ощущение, что вы справились с задачей лучше других. Прочувствуйте ту ситуацию заново, максимально полно и ярко. Переживите ее, а затем попробуйте охарактеризовать. Какие физические и психологические признаки уверенности вы можете выделить? Разобрались? Тогда переходим ко второму этапу. Наденьте медицинскую резинку на запястье левой руки. Когда в следующий раз вы будете переживать и чувствовать себя неуверенно, оттяните ее как следует и сразу отпустите. Смысл метода в том, чтобы при любых признаках неуверенности вызывать у себя неприятные ощущения — грубо говоря, боль. Так ваш мозг начнет ассоциировать это состояние с негативными последствиями, и вы станете испытывать неуверенность намного реже. После того как вы натянете и отпустите резинку, вспомните о тех признаках уверенности, что вы определили на первом шаге. Попробуйте их почувствовать, то есть ввести себя в состояние уверенности самостоятельно. Подкрепляйте это позитивными эмоциями: выпейте стакан свежесжатого сока, съешьте кусочек шоколадки. Или сделайте что-то другое, что приносит вам удовольствие. Со временем вы научитесь входить в позитивное уверенное состояние автоматически, и тогда надобность в резинке отпадет.

Какой бы ни была ваша цель, чего бы вы ни хотели достичь, нельзя стать победителем, если вы лишены трех важных качеств: **уверенности, концентрации и самообладания**. И их нужно прокачивать осознанно, применяя упражнения и практики. Вот, например, простой и быстрый способ избавиться от чувства неуверенности.

Вспомните ситуацию, когда вы чувствовали абсолютную уверенность в себе. Неважно, что это было: день победы на олимпиаде в школе; момент, когда вы выиграли кубок в спортивных состязаниях или самое удачное свидание.

Нужно вспомнить до мельчайших подробностей все, что вы чувствовали и испытывали в тот момент. Это ведь приятно, правда?

Вспомните и ощутите это еще раз. А потом мысленно «запакуйте» эти счастливые воспоминания и вернитесь в сегодняшний день, сохраняя и удерживая их в памяти. Дайте себе побыть в этом состоянии эйфории несколько минут. Повторяйте упражнение один-два раза в неделю.

В этой книге будет много упражнений, которые я проверил на себе или создал сам. Главное — помнить, что лидерство начинается не снаружи, когда вокруг вас собирается толпа поклонников. Оно начинается внутри, в вашем сознании, когда вы готовы взять на себя ответственность за все, что с вами происходит. А еще — найти в себе силы реагировать на каждое событие как лидер. Возможно, вы знаете старую притчу о монахе и зеркале — я всегда вспоминаю ее, когда люди говорят, что лидерами становятся самые самовлюбленные люди.

Жил-был монах, и у него всегда было с собой зеркало, в которое он часто смотрел. Это заметил священник и решил сделать ему замечание, мол, не нужно столько любоваться собой. «Почему ты всегда ходишь с зеркалом?» — так он решил начать разговор. Но, к его удивлению, монах ответил не то, что можно было ожидать: «Зеркало мне нужно, когда я чем-то недоволен или огорчен. Смотрюсь в него и вижу источник неприятностей, а с ним и их решение».

В этой главе вы познакомились с ошибками, которые могут мешать вашему пути к лидерству. Есть ли среди них те, которые вы замечали за собой? Выпишите их. Сохраните себе таблицу, которая иллюстрирует разницу между мышлением обычного человека и лидера. Пусть она будет на видном месте и подсказывает вам лидерское направление мыслей. Попробуйте выполнить все три упражнения: «Мои лидеры», «Моя победа», «Резинка». Запишите ваши ощущения. Выполняйте регулярно все три упражнения или выберите одно, которое окажется наиболее эффективным для вас. Уделяйте им хотя бы 15 минут ежедневно.

И не забывайте главное: лидером может стать каждый. Да, это долгий процесс, и начать его стоит с повышения личной мотивации и развития лидерского мышления. Понять, чего вам еще не хватает, чтобы дотянуть до статуса лидера, помогут ваши чувства — зависть и восхищение. Мы восхищаемся и завидуем тому, к чему у нас есть предрасположенность, но в чем мы пока не так хороши, как кто-то другой. Только не поддавайтесь на уловки сознания, которое любит экономить ресурсы и поэтому нашептывает: «У тебя и так все окей, не надо тебе меняться». Тренируйте мышление так же, как мышцы. Делайте его гибче и пластичнее, чтобы оно стало одним из главных инструментов вашей будущей победы. А я в завершение этой главы дам вам схему, которая позволит оценить, насколько гибкое сознание у вас сейчас и насколько гибким ему еще предстоит стать.

Гибкое сознание

	Мировоззрение	Сложные задачи
 Ригидное мышление	Считает свои взгляды постоянными и неизменными. Проводит жизнь в поиске себя и своего места в ней.	Избегает сложных задач. Считает их потенциальной угрозой.
 Низкий темп роста	Рост очень ограничен. Считает себя «не созданным» для некоторых сфер деятельности.	Берется только за простые задачи, где может быстро преуспеть.
 Смешанный тип	Считает, что способен на рост в ограниченном числе областей.	Предпочитает ясные, близкие цели, к которым не нужно слишком долго идти или которые лежат не в «трудных» сферах.
 Уверенный темп роста	Считает себя способным на значительный рост в большинстве областей.	Любит справляться с неоднозначными задачами, даже если не добивается успеха быстро.
 Гибкое мышление	Может изменить начальные условия. Определяет, кем хочет стать, и развивает необходимые способности.	Готов к трудным задачам, даже когда путь к их решению неочевиден.



Трудности	Усилия
Сталкиваясь с трудностями, немедленно сдается.	Ассоциирует усилия с неудачей. Ждет, что все получится само собой.
Какое-то время пытается, но сдается, если прогресс не дается легко. Может попробовать несколько вариантов.	Признает, что усилия иногда необходимы. Длительные усилия воспринимает негативно.
Проявляет упорство, если видит прогресс. Вырабатывает ряд стратегий, как обходить препятствия.	Усилия необходимы, но обычно не доставляют удовольствия. Предпочитает делать все без усилий.
Справится. Готов учиться чему-то новому. Уделяет преодолению трудностей много времени.	Усилия — это хорошо. Уже добивался успеха. Ассоциирует эффективные усилия с ростом.
Долго упорствует, даже терпя неудачи и сталкиваясь с необходимостью развить новые навыки.	Понимает, что усилия — путь к мастерству. Активно работает над ростом эффективности.



	Обратная связь	Успех других людей
 Ригидное мышление	Игнорирует полезную негативную реакцию. Относится к обратной связи как к перечислению его ошибок.	Ощущает угрозу при сравнении с другими, избегает конкуренции.
 Низкий темп роста	Фокусируется на положительном в обратной связи. Принимает критику, когда все можно исправить быстро и просто.	Неверно объясняет причину успеха других везением или природными способностями, а не ростом за счет усилий.
 Смешанный тип	Ценит конструктивную реакцию, если она конкретна и применима на практике.	Гордится личным успехом, вступает в соревнование и сравнивает себя с другими, когда сравнение в его пользу.
 Уверенный темп роста	Принимает обратную связь и делает выводы. Положительную реакцию считает признанием усилий.	Находит уроки и вдохновение в успехе других. Любит трудности, связанные с конкуренцией.
 Гибкое мышление	Просит критических оценок со стороны специалистов, чтобы улучшить и процесс, и результат.	Ищет мастеров и экспертов в попытке узнать их секреты. Конкуренцию считает способом саморазвития.



Ошибки	Принятие помощи
Скрывает или игнорирует свои ошибки, боится стать уязвимым из-за них.	Отвергает помощь. Считает просьбы о помощи проявлением слабости и неспособности справиться.
Находит отговорки для ошибок. Ищет быстрые способы исправления. Может перекладывать вину.	Терпит помощь. Не склонен просить сам. Не любит, когда другие видят, что он нуждается в помощи.
Ожидает, что будет ошибаться, и понимает, что ошибки можно исправить.	Принимает помощь, когда ее предлагают. Может не настаивать на просьбе о помощи.
Признает, что ошибки — это путь к тому, чтобы учиться новому.	Ожидает помощи. Считает ее необходимой и полезной для роста.
Испытывает свои возможности, чтобы ошибки обладали высоким потенциалом для обучения и развития.	Ищет помощи и поддержки от специалистов.

Глава 3. Действуйте как лидер

Однажды во время интервью немецкому журналу меня спросили, что такое быть успешным. Помню, тогда я ответил: «Все хотят быть успешными, пока на личном опыте не узнают, что это такое и какой станет их жизнь». Сейчас могу сказать то же самое о лидерстве. Многие готовы считать себя лидерами, пока не придет время действовать.

Помните, я рассказывал в прошлой главе, как выучил немецкий язык и поступил в гимназию? Думаете, на этом закончились трудности и началась белая полоса? Ничуть. В новой школе мне не обрадовались и в первый же день объявили бойкот — эмигрантам нечего было делать в престижной гимназии, по мнению многих. Я подошел за советом к классному руководителю, и он ответил: «Знаешь, в принципе, это жизнь. Во взрослой жизни тоже так будет. Тебе нужно в этой ситуации разобраться». И этим он мне очень помог.

Когда вы оказываетесь в трудной ситуации — какой помощи вы ждете? Что кто-то большой и сильный придет и решит все ваши проблемы? Но мы ведь знаем, что никто не будет помогать нам вечно. То есть проблемы возникают всегда, а вот уговорить кого-то заступиться, получить защиту удастся в лучшем случае однажды. Не ной, не жалуйся — тебя никто не услышит. Собирайся, посмотри, в чем ты силен, и используй свои сильные стороны, чтобы выбраться из проблем, — в этом и был важный смысл этого урока.

Привет, Алекс! Тебе снова пора стиснуть зубы. В чем ты силен? Хорошо знаешь математику и физику? Вперед — покажи, что от тебя есть польза. Подскажи решение трудного домашнего задания — тебе же это легко. А на контрольных ты можешь решить не один вариант, а сразу три, и одноклассники будут благодарны за помощь. Да, я уже не платил за чье-то мороженое, чтобы со мной поговорили. Но я снова искал и находил, какие из моих возможностей и умений помогут сделать ситуацию другой. И действовал. Итак, какими бы ни были обстоятельства, у вас всегда есть выбор — вы можете принять их и довольствоваться тем, что есть. Или вы можете думать иначе: «Я не хочу так. Что я могу сделать, чтобы стало по-другому?» Знаете, порой одна мысль дает нужный импульс для нужного

действия. В сущности, мышление напрямую влияет на образ жизни. Как, по-вашему, начинает вести себя человек, который принимает на себя ответственность за свою жизнь и становится лидером? Хороший вопрос! Давайте посмотрим, как выглядит жизнь лидера на практике.

Вообразите

Вы наверняка уже неоднократно представляли себе идеальную версию себя же, которая добилась всего, чего пока еще только планируете добиться вы. Не отрицайте! Это делают все, и я тоже, потому что стремиться к чему-то большему — это нормально. Просто вообразите себя новым, «улучшенным» человеком прямо сейчас. Как выглядит ваша лучшая версия? Как живете «новый вы»? Я хочу, чтобы вы ответили себе еще на несколько вопросов.

На чем вы сфокусированы? Мы часто перегружены задачами и пытаемся хвататься за все и сразу. Еще хуже, когда мы, не успевая что-то сделать, выделяем для этого дополнительные рабочие часы. Это в корне неверный подход! Чтобы быть продуктивным, заранее планируйте дела на день и расставляйте приоритеты. Не пытайтесь выполнить все задачи разом и тем более в ущерб отдыху: так вы будете постоянно пребывать в состоянии стресса. Прежде чем приступить к какому-то делу, спросите себя: «Действительно ли эта задача требует моего внимания прямо сейчас? Или стоит сосредоточиться на чем-то поважнее?»

Как вы мыслите? О чем вы думаете чаще: о том, что у вас есть, или о том, чего вам не хватает? Возможно, вы думаете обо всем сразу. Проанализируйте свои мысли и ответьте честно, какой характер они носят по большей части: позитивный или негативный? Наш мозг похож на радио: если вы будете настраиваться на негатив, то именно негативные события и будут транслироваться в вашу жизнь.

Как вы реагируете на трудности? Трудности необходимо воспринимать как скрытые возможности. Без прошлого не было бы настоящего. Проанализируйте свой прошлый опыт, извлеките уроки и отпустите все ситуации, которые вас тревожат. Умение расставаться с обидой и другим негативом быстро изменит вашу жизнь к лучшему.

Что вы делаете для своего развития? Неважно, сколько у вас дипломов и какие тренинги вы прошли. Знания без действий

не приводят к результатам. Предпринимайте конкретные шаги! Просто читать книжки мало — пробуйте применять все знания на практике.

Какие инструменты помогают вам достигать результатов?

Чтобы ваши усилия не прошли даром, избегайте сиюминутных решений и напоминайте себе о долгосрочных целях. Так, например, если вам необходимо выплатить кредит за машину, напишите сумму на стикере и повесьте на холодильник. Это будет постоянно держать вас в тонусе и удержит от бесполезных трат.

Это не риторические вопросы, я надеюсь, что вы ответите на них себе в конце этой главы. Скорее всего, рисуя в воображении картину идеальной жизни, вы никогда не задумываетесь о ее предыстории. Скажем, вы мечтаете стать генеральным директором международной корпорации и управлять тысячами сотрудников. Представляя себя эдаким хозяином жизни, вы видите себя красивым и успешным. Вы видите жизнь, которой вы теперь живете: деньги, власть, предметы роскоши, путешествия. Вот ваш красивый дом, а вот ваш быстрый и дорогой спорткар.

Но все это слишком обобщенно. Что предшествовало вашему статусу «хозяина жизни»? В реальности вы ведь не сможете стать им в мгновение ока. Обязательно есть промежуточные достижения. Скажем, до «хозяина жизни» идет «почти хозяин». Вам нужно конкретизировать цели, к которым вы стремитесь. Спросите себя: «Чего я хочу добиться через год в каждой из сфер своей жизни?» Возьмите листок бумаги и запишите эти цели подробно и простым языком: так, чтобы даже шестилетний ребенок мог понять и объяснить другому шестилетнему ребенку.

Поставьте цели минимум в пяти жизненных сферах, а именно:

- 1 Финансы.
- 2 Бизнес и карьера.
- 3 Обучение и развитие.
- 4 Семья и личная жизнь.
- 5 Здоровье и физическая форма.

Здесь я рекомендую вам воспользоваться такой удобной техникой, как доска визуализации — вы найдете ее в конце этой главы. Не стесняйтесь — заполните ее прямо в этой книге, ведь она и создавалась как удобный инструмент для вашего личностного роста и развития лидерства. Позвольте себе увидеть всю картину своего будущего успеха — все подробности, какие только сможете вообразить.

Чего вы сейчас не увидите, так это оборотной стороны успеха. Я тоже ее не видел, пока выбирался из сложных жизненных обстоятельств. Сейчас же могу сказать, что я успешный бизнесмен, очень обеспеченный человек, владелец более 35 компаний по всему миру. Когда я рисовал себе в голове успешное будущее при помощи этой доски визуализации, я понимал, что для ее реализации придется много и усердно работать. Но я не догадывался, что буду работать по 17–18 часов в сутки и совершать до 180 перелетов в год, лишаясь сна и даже общения с семьей. Настоящую цену успеха я осознал, когда только начал запускать один бизнес-проект за другим, и мой образ жизни стал таким, каким и остается по сей день.

Какую цену вы готовы заплатить за успех? И так ли вы сильно хотите стать чемпионом, чтобы от чего-то отказаться? Это первая проверка.

Представьте будущего себя еще раз, но в этот раз не заикливайтесь на атрибутах успешности. Представьте вместо этого, как выглядит обычная жизнь нового вас. Во сколько вы просыпаетесь и во сколько ложитесь спать? Сколько времени вы проводите на работе? Каков уровень вашего стресса? Сколько времени вы можете посвящать семье, хобби, отдыху? Какова цена любой вашей ошибки? Как много ответственности лежит на ваших плечах?

Для примера покажу вам, как выглядит мой обычный день. Не рабочий и не выходной, просто обычный — лидеру ведь не у кого отпрашиваться, и его некому отправить в отпуск, верно? Правда, скажу сразу, я радуюсь, когда могу провести день именно так, и мне не нужно тратить время на перелеты в разные части света.





Стандартный день Алекса Райнхардта

**05:30**

Подъем

**05:30–06:00**Завтрак + настройка
на день (просмотр
обучающих видео)**06:00–08:00**

Работа*

**08:00–10:00**

Тренировка

**10:00–13:00**

Работа*

**13:00–14:30**Обед + деловые
встречи за обедом**14:30–18:00**

Работа*

**18:00–18:30**

Ужин

**18:30–22:00**

Работа*

* Слово «работа» подразумевает только те действия, в результате которых закрываются задачи. **Только результаты.** Работа без результатов — это потерянное время.

Оцените

Успех — это не вечное почивание на лаврах. Если вы будете заикливаться только на приятном, вы увязнете в фантазиях и будете разочарованы суровой реальностью. Вдобавок есть риск так в фантазиях и остаться и не предпринять никаких полезных действий. Если же вы, наоборот, сосредоточитесь на ежедневных обязанностях, то исхода может быть два: либо вы испугаетесь и поймете, что это не для вас, после чего сойдете с пути уже в его начале; либо же вы начнете понимать, в каком направлении действовать для того, чтобы ваша фантазия стала реальностью. И в этом для вас не будет ничего страшного.

Когда вы видите менее приятную сторону своей новой жизни, то можете трезво оценивать свои силы. А сейчас попытайтесь понять, что мешает вам начать действовать прямо с этой минуты?

Причины могут быть разными. Например, может быть так, что вы движетесь не туда, куда вам на самом деле нужно. Да, это могут быть чужие, а не ваши цели. Некоторые из нас стремятся к идеалам, которые были навязаны окружением, например родителями. Топ таких целей: пойти учиться в престижный вуз, устроиться на якобы хорошую, хотя и нелюбимую работу, найти себе парня/девушку просто для того, чтобы быть как все.

Еще одной причиной, чтобы откладывать старт, могут быть страхи. Они бывают разными, но чаще всего нам мешают два из них: страх перед неизвестностью и страх повторения старых ошибок и неудач. Есть еще такой «тормоз» развития, как отсутствие необходимых знаний и навыков. Зачастую люди не понимают, что для успеха в любой области нужно постоянно учиться, тренировать свои навыки и совершенствоваться в соответствии с поставленными целями. Скажу честно — это мой любимый вариант. Потому что когда человек готов внутренне, и дело только за тем, чтобы немного поучиться, — эту проблему решать легко и приятно, просто идешь и учишься.

Также нам могут мешать развиваться и черты характера, например излишняя скрупулезность, или даже какие-то привычки. Помните, что успех — это необязательно карьера и деньги; это то,

что вы сами считаете важным и ради чего готовы пойти на жертвы. Например, ради благополучия вашей семьи. Так, Стивен Кинг боялся отказаться от алкоголя и наркотиков, потому что считал: без них он не сможет писать. Но он решился на это, потому что жена поставила ультиматум: или Кинг борется с зависимостью, или навсегда уходит из дома. Ради семьи Кинг был готов поставить на кон даже свой писательский дар. Но ничего страшного, к счастью, не случилось — Кинг продолжил работать не менее плодотворно и «в завязке». Конечно, без алкоголя он не сможет написать книгу в состоянии беспамятства, как это было с «Куджо», но зато он больше не будет мучить свою семью, как Джек Торренс из «Сияния». У всего есть своя цена, и нужно отдавать себе отчет в том, сколько и за что вы платите.

Приступайте

Подумайте, что мешает вам в жизни больше всего, и избавьтесь от этого. Конечно, у вас вряд ли получится сделать это за один присест — да и не пытайтесь стать идеальным за один день! Вам ведь не хочется выдохнуться уже на первом этапе и не дотянуть до второго? Свои силы необходимо распределять рационально. Работайте постепенно, но работайте. Начните искоренять дурные привычки, перестаньте лениться и, например, опаздывать на встречи. Что бы ни было вашим стоп-фактором, вы должны искоренить его в себе — пусть это будет медленно, но верно.

А если вы хотите быстрых результатов, работайте над повышением своей производительности. Вот, например, простой алгоритм, который вы можете применить прямо сейчас.

Выделите время, возьмите блокнот и письменно проанализируйте свои цели. Расставьте приоритеты и откажитесь от неэффективных шагов, задав себе три вопроса:

- 1 К чему я стремлюсь?
- 2 Как я пытаюсь этого добиться (какие действия совершаю и к чему это приводит)?
- 3 Есть ли лучшие способы этого достичь?

Рассчитайте свой почасовой доход: все, что приносит мало денег и отнимает много времени, стоит делегировать кому-то другому.

Выберите три самых важных задачи, которые могут приблизить вас к главной цели, и сосредоточьтесь на них.

По вечерам составляйте список дел на следующий день и определяйте самую важную задачу. Ей нужно посвятить 90% времени. Фокусируйтесь: пока не решите одну задачу, даже не думайте о другой! Занимайтесь только одним, самым важным делом. Никакой многозадачности! Она снижает вашу продуктивность.

Один из неприятных моментов, с которым вам, вероятно, придется столкнуться, — это прощание с собственной слабостью. Людям свойственно жалеть себя, а потому делать поблажки и закрывать глаза на свои ошибки. Я и сам таким был. Ваша же задача — понять, что вы жалеете себя больше, чем это действительно необходимо. Во всем нужен баланс. А вот чего делать точно нельзя — это жертвовать своей будущей победой ради сиюминутного удобства или удовольствия.

Так что же в итоге вам нужно сделать?

-  Программируйте себя на успех во всех сферах жизни. Скажите «нет» пессимизму!
-  Проработайте свои ограничивающие убеждения. Это все то, что мы говорим в ответ на вопрос: «А почему ты еще не достиг своей цели?» Перестаньте оправдываться.
-  Проанализируйте причины (свои любимые отговорки), объясняющие, почему вы все еще не достигли цели. Для этого спросите себя: «Что бы я уже сделал, если бы не моя отговорка? Если допустить, что я действительно просто оправдываюсь, то что мне стоит изменить в своих действиях или в себе?»
-  Обретите уверенность в достижении цели. Начните действовать, преодолевая страхи и ограничивающие убеждения, ведь иначе вы так и будете стоять на одном месте.

Выбор между «не хочу, но надо» и тем, чтобы уступить своим слабостям и привычкам, — это ключевая развилка, которая

показывает, сможете ли вы стать настоящим лидером и достичь своих целей.

Прямо сейчас встать со стула и начать тренироваться — тяжело. Отказаться от очередной сигареты — тоже. Пожертвовать временем на развлечения ради обучения — еще тяжелее. Но, как я уже сказал, ответственность за все успехи и неудачи лежит только на ваших плечах. И будущее зависит только от вас. Вы можете жить как лидер и в конце концов стать им, а можете выбрать путь наименьшего сопротивления. Решать вам.

Изменить свою жизнь никогда не поздно, главное — не сдаваться, даже если со стороны вы выглядите странно или глупо. Например, Рут Флауэрс (Мама Рок) начала свою карьеру диджея почти в 70 лет, когда охранник ночного клуба прозрачно намекнул, что считает ее слишком старой для посещения таких заведений. Такое замечание разозлило Рут, в результате чего она решила доказать, что в клубе ей самое место. А кто живет клубной жизнью, как не диджей? Она поставила цель — стать им во что бы то ни стало. Клубные менеджеры долго отказывались ее звать на сколько-нибудь громкие вечеринки, ведь бабушка-диджей — это нонсенс! Нелепо! Но Рут не сдавалась, и каким-то чудом ее менеджеру удалось выбить выступление на одной из вечеринок Каннского кинофестиваля. Успех был грандиозным — Рут стала мировой знаменитостью.

Начало пути

Согласно принципу восприятия, единственный способ научиться думать как лидер — это начать действовать как лидер. Вызывайтесь вести новые проекты, участвуйте в мероприятиях, не бойтесь знакомиться с новыми людьми и экспериментируйте с неизвестными ранее технологиями и стратегиями.

Почему важно действовать? Потому что очень важно от теории перейти к практике. Теоретики не добиваются успеха в жизни, он достается практикам. Если вы о чем-то мечтаете, если вы чего-то хотите, начинайте это делать прямо здесь и сейчас. У меня есть правило семидесяти двух часов. Суть в том, что, если

вы приняли решение, но не начали действовать в течение ближайших семидесяти двух часов, вы никогда этого не сделаете.

Со мной нелегко работать, моя команда просто иногда с ума сходит, потому что я прихожу с какой-нибудь идеей и говорю: «Значит, так, ребята, у меня такая идея, когда это будет реализовано?» Иногда слышу в ответ: «Месяц, два, полгода, год». И тут я говорю: «Для меня это неприемлемо. У меня в голове есть эта идея, значит, она уже должна быть реализована». Я себя приучил к какой-то дисциплине, что это, конечно, не всегда возможно, но и команду я тоже приучил к тому, что активное, масштабное, быстрое действие — это залог нашего успеха. И именно потому, что я человек действия, мои продукты востребованные и очень прибыльные — это моя суперсила, потому что я действую быстрее всех остальных. Принимайте решение действовать и действуйте, это залог вашего успеха. Приняли решение — не откладывайте. Чтобы обновить свой взгляд на многие вещи и развить в себе лидерские качества, следуйте моему личному плану действий.

Переосмыслите свою ежедневную рутину и рабочие методы. Найдите три новых решения ваших задач, которые могут открыть новые перспективы (как в личной жизни, так и в карьере). Например, запишитесь на несвойственный вам творческий курс (ораторского мастерства, дизайна). Не пытайтесь улучшить существующие принципы, которых вы придерживаетесь в работе, а сформируйте новые.

Расширяйте сеть профессиональных контактов. Посетите три деловых мероприятия, на которых не будут присутствовать ваши знакомые и коллеги. Можете вступить в дискуссионный клуб или записаться на профильные конференции. Главное, активно заводите деловые знакомства!

Экспериментируйте. Пробуйте различные лидерские стили, пока не найдете свой. Так, например, вы можете делегировать основные обязанности ассистенту или позволить сотрудникам самостоятельно принимать решения по разработке проекта. Постоянно анализируйте свои действия и обратную связь от коллег и подчиненных: так вы поймете, какой стиль управления вам ближе и какой наиболее эффективен в условиях вашей работы и коллектива.

Вспомните простое упражнение, о котором я говорил чуть ранее. Еще раз подумайте, чем занимается, что чувствует и как себя ведет будущий «успешный вы». Он пока еще недостижимый идеал для вас, но вы уже четко знаете, как это будет выглядеть. Представьте себе его среднестатистический день и составьте список дел. Что он слушает, чему учится, о чем говорит? Что он делает, чтобы стать еще успешнее, еще лучше? Вообразите себе его расписание и задачи, а затем и возьмите за правило каждый день в течение нескольких часов вести себя так, как тот будущий вы.

Скажем, он начинает день с полезного завтрака из свежих овощей и тренировки, а затем два часа посвящает изучению нового языка. Также он много работает, никогда не опаздывает на встречи и всегда следует плану. Детально представить себе свою новую успешную жизнь — первый шаг к тому, чтобы сделать ее реальностью. Главное, увидеть не только ее плюсы, но и минусы: от чего придется отказаться и чем пожертвовать, чтобы сказка стала былью. Ну, вы помните, мы уже говорили об этом. В первую очередь нужно отказаться от маленьких слабостей: привычки постоянно заглядывать в твиттер или злоупотреблять алкоголем точно не свойственны вашему идеалу, я прав? Четкая цель поможет преодолеть соблазн и отказаться от всего этого. Менять привычки можно постепенно, начиная с малого.

Завершая эту главу, напомним, что вам надо ответить на несколько вопросов: «О чем вы думаете чаще: о том, что у вас есть, или о том, чего вам не хватает?», «Как вы реагируете на трудности, умеете ли отпускать негатив?», «Какие конкретные шаги вы делаете для своего развития?», «Какие инструменты помогают вам достигать результатов?» Запишите ответы в конце этой главы.

Кроме того, предлагаю вам там же прямо сейчас поставить измеримые цели минимум в пяти жизненных сферах:

- > финансы
- > бизнес и карьера
- > обучение и развитие
- > семья и личная жизнь
- > здоровье и физическая форма

Представляйте свои будущие результаты — это удобно делать с помощью доски визуализации, которую я вам предлагаю.

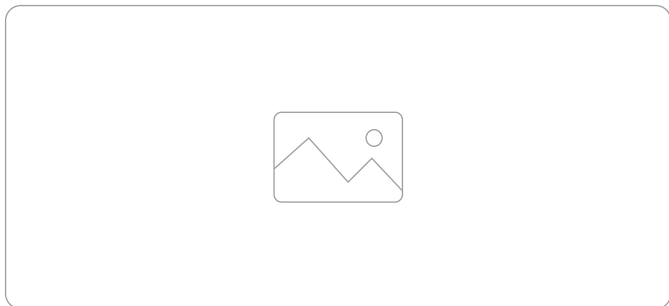


Доска визуализации

«Доска визуализации» — это справочник и иллюстрации вашего успеха. На ней вы должны визуализировать достижения всех своих целей, чтобы отслеживать собственное развитие и как сбываются ваши мечты. Разместите доску на самом видном месте, чтобы она была у вас перед глазами каждый день. Пусть это вдохновляет и мотивирует вас. Считайте, что доска — это почти рабочий ежедневник. Она поможет вам расставить приоритеты, определиться с желаниями и, возможно, даже отказаться от ложных целей.

Инструменты, которые вам понадобятся для создания «доски визуализации»: вырезки из журналов, ножницы, скотч/клей и около 2 часов времени.

Достаток





Здоровье



Отношения





Карьера



Духовность





Семья



Знания



Глава 4. Живите как лидер

День за днем каждый из нас сталкивается с задачами, которые надо решать, с ситуациями, которые надо или принять, или изменить. Большинство людей соглашаются с предложенными обстоятельствами. Лидеры меняют их и сами выбирают реальность, в которой будут жить. Что им в этом помогает? Мечты. Если ты умеешь мечтать о чем-то большом, если ты имеешь смелость мечтать о большом, несмотря ни на какие проблемы, — ты уже получаешь дополнительный ресурс, запас сил.

«Алекс, какие могут быть мечты во взрослом возрасте?» Видимо, мой внутренний критик просто забыл, что мои мечты умеют воплощаться, даже если кажутся недостижимыми. Меня всегда завораживает все новое. Я поклонник хай-тека, новейших крутых технологий, виртуальной реальности — меня все это вдохновляет, заряжает, поэтому я, будучи еще студентом, начал работать со стартапами. Я помогал им искать финансирование, и за почти десять лет такой деятельности я помог сотням стартапов собрать более полумиллиарда евро. А мечтал увеличить эти цифры во много раз — мечтал о краудфандинговом проекте, который мог бы помочь с финансированием уже сотням тысяч крутых инновационных проектов. В какой-то момент я понял, что готов создавать свою краудфандинговую платформу, и начал над ней работать. Она была на завершающей стадии разработки, и в этот момент в Германии приняли закон о том, что краудфандинг становится лицензируемой деятельностью. Конечно, это был удар под дых. Мне пришлось свою идею отложить на какое-то время. Вскоре я влюбился в блокчейн, переключился на криптовалюту, но идея с краудфандингом меня никогда не покидала. Мне понадобилось пять лет и десятки продуктов для того, чтобы создать краудфандинговую платформу своей мечты, которая работала бы на крипте и не нуждалась бы ни в каком лицензировании. Это по сути идеальный продукт.

Это было непросто — не сдаваться и не бросать задуманное. Но я знаю: какой бы недостижимой ни казалась мечта, как бы далеко и часто она ни ускользала от вас — это не повод от нее отказываться. Однажды обязательно подвернется возможность,

которая поведет вас нужной тропой, главное — смотреть в оба и не упустить ее!

Превратить мечту в цель и начать к ней двигаться — отличный план, я считаю.

Меняйтесь

Человек, прикрывающийся идеей, что взрослые не меняются, просто не хочет шевелиться. Как можно прожить жизнь и в 50 лет оставаться таким же, как и в 20? А как же пережитый опыт, новые знания, навыки? Наконец, трезвый взгляд на жизнь и оценка самого себя. Понимание, что вы **можете** стать лучше, а иногда и вовсе **должны**.

Успешные люди меняются, и делают они это постоянно. Каждый день, каждое новое событие, каждый человек, встреченный на пути, — это повод пересмотреть свое нынешнее «я» и скорректировать его, если что-то идет не так.

Взгляните, как это сделал Джеффри Лайф. Джеффри всю жизнь проработал семейным терапевтом. В 59 лет у него начались проблемы с лишним весом: даже завязать шнурки самостоятельно он уже не мог. Доктор чувствовал себя несчастным: у него появился большой живот, начались боли в мышцах и суставах. Тогда Джеффри взял себя в руки и поставил цель: спасти самого себя. Ведь никто, кроме него, сделать этого не мог. Он разработал систему тренировок и правильного питания, а спустя некоторое время вернул себе форму.

Сейчас, когда я пишу эти строки, ему 83 года, и он считает, что выглядит и чувствует себя даже лучше, чем в юности. Джеффри занимается в тренажерном зале пять раз в неделю, а еще увлекается боевыми искусствами: тхэквондо и тайским боксом. Доктор Лайф попал в список самых спортивных мужчин года по версии журнала Men's Fitness Magazine. Он был самым возрастным спортсменом в этом списке, остальные мужчины — молодые спортсмены не старше 30 лет.

Суть превращения в лидера заключается не в том, чтобы «перекрыть» себя целиком и полностью. А в том, чтобы стать самим собой и полностью использовать те уникальные качества, которые вам даны жизнью, — навыки, способности и энергию.

Давайте попробуем изменить себя и раскрыть свой лидерский потенциал. Расскажу, какие шаги помогли в этом мне и точно помогут вам.

Визуализируйте свою конечную цель. Запишите ее, зарисуйте, повесьте на видное место, поставьте напоминания и каждый день вспоминайте, зачем вы это делаете. Кроме того, опишите свои внутренние ощущения и возможные препятствия. Для каждого из них создайте план действий по типу «Если... то».

Думайте о других. Звучит странно? А вот и нет! История про лидерство — это не история про одинокого волка. Понять, первый ты или нет, можно только тогда, когда вокруг вас есть кто-то еще. Вы всегда должны помнить об окружающих людях и не требовать от других того, чего не хотите делать сами.

Учитесь добиваться своих целей. Не отступайте и не бросайте начатое, пока не получите желаемый результат.

Учитесь отстаивать свои права. Тренируйтесь: пусть ваш товарищ сыграет, например, роль недобросовестного сотрудника, который хочет увильнуть от своих обязанностей. Ваша задача — заставить сотрудника выполнить весь необходимый объем работы, причем с надлежащим качеством. Здесь вам необходимо построить конструктивный диалог: не прибегайте к жалобам, обвинениям или, наоборот, не пытайтесь ему понравиться и «уболтать». Упражнение считается выполненным, если вам удалось поставить собеседника в безвыходное положение, и он не может более продолжать спор. Это одно из основных упражнений, которое поможет вам научиться влиять на окружающих, не прибегая к санкциям и психологическому давлению.

Кстати, пользу этих советов подтверждает успех речи Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда. В ходе выступления он поделился воспоминаниями, как бросил колледж. Джобс акцентировал внимание на том, что сделал это не из-за лени, а потому, что заботился о своих приемных родителях, которым было слишком тяжело оплачивать его учебу. Но в конечном итоге он стал тем, кого мы знаем, потому что не отступил: еще 18 месяцев Джобс продолжал посещать интересные для себя лекции, хотя для этого приходилось спать на полу у друзей в общежитии и сдавать пустые бутылки, чтобы заработать на еду. Не случайно стэнфордская речь Джобса так популярна — это речь о пути настоящего лидера, который упорно идет вперед, но при этом не забывает о своих близких.

Не убегайте от изменений! Если бы вы могли стать лидером с тем внутренним багажом, который у вас уже есть, вы бы им стали. Вы бы не читали сейчас мою книгу. Вы нашли и открыли ее, а значит, вы согласны с тем, что перемены необходимы для роста здоровой и успешной личности. Такая личность, безусловно, влияет на других и добивается целей.

Лидер — это по умолчанию тот, кто ведет других за собой. Вожак, понимающий ценность не только собственного успеха, но и успеха людей, которые следуют за ним. Это история про взаимответственность.

Принимать на себя серьезные обязательства вам поможет одно простое упражнение.

Упражнение «Список ответственности»

Возьмите ручку, блокнот и создайте список утверждений. Начните каждую фразу со слов: «Я несу ответственность за...» Продолжите фразу любыми словами — пишите все, что только придет вам в голову, даже если это кажется абсурдным. Минимальный размер списка — десять утверждений.

Не бойтесь написать лишнее — завтра или через неделю вы сможете составить новый список.

Советую вам делать это упражнение регулярно. А вот как часто его надо повторять — это предстоит решить вам. Как только вы проснетесь утром и поймете, что в этом списке что-то лишнее или чего-то не хватает, — садитесь и переписывайте его.

Помните: чтобы быть лидером, вам нужно взять ответственность не только за себя, но и за тех, кто видит в вас более сильную личность. Лидер не существует без окружения, которое готово следовать за ним. Вы становитесь лидером только тогда, когда таковым вас признают окружающие, а не когда вас так называет любящая мама. Если я вдруг начинаю думать, что вести за собой людей мне мешают внешние обстоятельства, то вспоминаю известных лидеров, у которых имеются серьезные проблемы со здоровьем. Например, Стивена Хокинга. Даже будучи

прикованным к инвалидному креслу, он внес огромный вклад в популяризацию науки. А Ник Вуйчич, у которого нет ни рук, ни ног, стал одним из самых известных мотивационных спикеров в мире. Имеем ли мы после этого право винить внешние обстоятельства в том, что наша жизнь не вдохновляет других людей? Конечно, нет!

■ Планируйте

Добиться результата можно только каждодневным трудом. Если ваша история — это история про лень и про постоянные переносы дел «на завтра», то у меня для вас плохие новости. Каждые новые 24 часа — это новые возможности стать лучше и успешнее. И за них надо хвататься обеими руками!

Но как все же перестать прокрастинировать? Порой сделать это на практике гораздо сложнее, чем на словах. Для этого я предлагаю вам пошаговый алгоритм.

Начните с того, чтобы **признаться себе в том, что прокрастинируете**. Когда вы отказываетесь от незначительных и неважных дел, то это не прокрастинация, а расстановка приоритетов. Если вы осознанно откладываете значимую задачу и вместо этого посвящаете время полноценному отдыху, это тоже верный подход. Но если же прошло уже полдня, а вы все еще листаете социальные сети или переписываетесь с друзьями, но никак не можете приступить к работе — то да, это уже прокрастинация. И первый шаг, который вам нужно сделать, чтобы наконец-то совладать с ней, точно такой же, как и в борьбе с любой другой проблемой: признайте ее и произнесите вслух.

Найдите причину прокрастинации. Подумайте, почему вы откладываете важную задачу? Может быть, вы просто не умеете принимать решения и следовать им? Возможно, задача кажется слишком сложной или неинтересной, поэтому нет мотивации работать над ней. Или вам приходится работать одновременно над несколькими задачами, и в результате у вас обычное перенапряжение. Другими причинами могут быть неспособность организовать свое рабочее время, а также перфекционизм. Хорошая новость в том, что все эти проблемы легко устраняются обычной прокачкой навыков — тайм-менеджмента, например.

Повысьте свою мотивацию. Отличное средство для победы над прокрастинацией — позитивные перемены в любой сфере вашей жизни. Любая хорошая новость подойдет, а если ее нет — сделайте сами! Чаще хвалите и поощряйте себя. Попросите кого-нибудь из коллег или знакомых контролировать вашу работу. Подумайте, что может произойти, если вы не успеете закончить работу в срок.

Посчитайте, сколько часов вы теряете из-за прокрастинации. А сколько вы теряете при этом денег? Посчитайте, насколько вырастет эта сумма через месяц, полгода или год, если вы будете продолжать в том же духе.

Организируйте свою работу эффективно. Заранее составляйте списки дел. Учитесь тайм-менеджменту. Ограничивайте задачу по времени (ставьте дедлайны). Если начали работать над чем-то одним, не переключайтесь на другую задачу, пока не закончите с этой.

Учитесь справляться с большим объемом работы. Для этого разбейте большую задачу на несколько подзадач. Начиная работу с простых действий, выполнение которых требует минимум времени и усилий.

И наконец, лучшее, что вы можете сделать, — **полюбить то дело, которым занимаетесь**, даже если оно поначалу кажется вам неприятным. Найдите аргументы, которые пробудят в вас желание выполнить работу — себя-то вы знаете отлично! Например, думайте о том, что случится, если задание не будет выполнено. Или награждайте себя чем-то приятным после завершения дела.

Даже если вам очень не нравится работа, но выполнить ее все равно нужно, **принимайтесь за нее немедленно!** Чем больше вы ее откладываете, тем больше она давит на вас и вгоняет в стресс. К тому же чем раньше вы управитесь с делом, тем скорее сможете отдохнуть с чистой совестью.

■ Анализируйте

Кажется ли вам иногда, что время несется с бешеной скоростью, и вы ничего не успеваете? Это потому, что вы на самом деле ничего не делаете. Научно доказано, что ощущение упущенного

времени вызвано тем, что наш мозг начинает слишком быстро обрабатывать информацию, если живет изо дня в день по одному расписанию. Он не встречает ничего нового, ему не надо притормозить и осмотреться. Вы наматываете круги по одной и той же тропе, поэтому и возникает чувство, что жизнь бежит мимо вас.

Вместо этого каждый ваш день должен быть наполнен переменами и новыми эмоциями. Причем осмысленными, которые приведут вас к цели. Ведь, как я уже говорил, каждый новый день — это возможность стать лучше, потому что завтрашний результат зависит от сегодняшних стараний. И сложно тоже бывает только сегодня — как только вы втянетесь в процесс перемен и они станут неотъемлемой частью вашей жизни, вы начнете получать от этого одно только удовольствие.

Каждый вечер заканчивайте честным ответом на вопрос: «Что я сделал сегодня, чтобы стать лучше?» Каждое утро начинайте с вопроса: «Чего я достигну сегодня?» Лучше делать это письменно. Заведите блокнот, в который вы с вечера будете записывать планы на завтрашний день и подводить итоги дня прошедшего. А в самом начале блокнота, на первой странице, красным маркером запишите свою большую цель-мечту. Ежедневно уделяйте время ее анализу. Так вы будете постоянно в состоянии тонуса и фокусировки. Также обязательно отслеживайте результаты — это вы можете делать с помощью моего специального ежемесячного трекера цели, который найдете в конце этой главы.

Конечно, все мои рекомендации вовсе не означают, что вы должны загнать себя, как лошадь, которой нельзя останавливаться, пока результат не будет достигнут. Лучший эффект дает соблюдение баланса и разумная оценка себя и обстоятельств. Иногда вы понимаете, что надо собрать всю волю в кулак, чтобы сделать последний рывок, даже если не хочется. А иногда вы можете почувствовать, что работаете на последнем издыхании, — тогда можно и нужно дать себе передышку. Возьмите паузу, но только небольшую! За ней снова последует работа.

Вас пугает мысль, что теперь вся ваша жизнь должна вращаться вокруг достижения цели? Тогда это значит, что, увы, не очень-то вы в ней и нуждаетесь. Возможно, это и не ваша цель вовсе. Мне очень нравится высказывание одного анонимного автора: позвольте своей жизни вращаться вокруг мечты

и смотрите, как она воплощается. Ваша цель — это ваша мечта. Если работа над ней приносит вам только переживания и нервное истощение, то цель выбрана неверно. Отступите на несколько шагов назад и решите заново, чего вы хотите.

Когда же вы обретете свою истинную цель, ради которой вы будете готовы идти на жертвы и жалеть себя реже, чем обычно, можете начинать работу над собой.

Составьте список ответственности, о котором я рассказывал в этой главе. Проверьте себя на прокрастинацию и, если понадобится, включите приемы борьбы с ней в ежедневную практику. Продолжайте выполнять упражнения на поддержание лидерского духа и мотивации: «Резинка» и «Моя победа». Отслеживайте свой прогресс в достижении целей — в этом поможет чек-лист, который я даю в конце этой главы. Здесь же покажу вам свою рабочую схему планирования целей — она пригодится вам в работе над следующей главой.

И напомним два правила, которые тоже лучше начать вводить в жизнь уже с этого момента: организуйте свое время и рассчитывайте свои силы. Истратив на старте 90% энергии, вы не дойдете даже до середины пути. Да, энтузиазм захлестывает, но только на нем долго не продержаться. План, оторванный от реальности, обречен на провал и приведет только к разочарованию в себе. Поэтому будьте объективны на каждом этапе. Пусть сейчас вы можете сделать совсем немного для своей цели — ничего страшного! Со временем вы сможете делать больше. Лучший способ рационально распределить свои силы — составлять списки дел и планировать каждый свой день.

Настоящий лидер четко видит цель, которой хочет достичь. Ради нее он готов меняться и постоянно совершенствуется. Умение следовать плану действий необходимо для развития и выживания лидера, иначе ваш путь приведет в никуда.





Топ-3 целей на неделю

| Понедельник

1 Цель _____

2 Цель _____

3 Цель _____

| Вторник

1 Цель _____

2 Цель _____

3 Цель _____

| Среда

1 Цель _____

2 Цель _____

3 Цель _____

| Четверг

1 Цель _____

2 Цель _____

3 Цель _____

| Пятница

1 Цель _____

2 Цель _____

3 Цель _____

Глава 5. Тренируйтесь как лидер: разминка

Лидерство в жизни и в бизнесе все равно что лидерство в спорте — здесь не обойтись без регулярных тренировок. И, как любое качественное упражнение на развитие мышц, тренировка характера и лидерских качеств должна проходить строго по плану и регулярно повторяться.

Из каких частей состоит разминка для лидера? При тренировке тела разминка выполняет одну из важнейших функций — она готовит ваш организм к грядущей нагрузке. Если вы не выполните качественную разминку, то риск, что вы получите травму во время основной тренировки, повышается в разы. Вдобавок еще «не прогретое» тело не позволит вам выполнять упражнения так эффективно, как полагается.

С психологией лидерства все так же: тренировка ума начинается с прогрева и подготовки себя к работе «с тяжелым весом». Разминка в случае с тренировкой разума состоит из трех упражнений:

- › постановка цели
- › воображение
- › внутренний диалог

Вскользь я уже рассказывал о каждом из этих пунктов, но сейчас давайте разберем их подробнее и научимся выполнять эти упражнения правильно.

Решите и запишите: постановка цели

Невозможно достигнуть цели, если: а) она не конкретизирована и б) вы не представляете себе, как ее достичь. Поэтому первая ваша задача — качественно проработать свою основную цель. Чего вы хотите достигнуть в итоге и как вы к этому придете?

Задайте себе пять вопросов, они помогут выявить ваши истинные потребности и ценности, которые лягут в основу вашей

цели, и путь ее достижения. Проанализируйте в течение дня: от какого занятия вы получаете максимум удовлетворения? Какими достижениями вы гордитесь? За какую работу вас особенно хвалили в детстве и сейчас? Какой вы хотите видеть свою жизнь через год, три года, пять лет? Что нужно, чтобы ваши желания сбылись?

Запишите ответы на эти вопросы и проанализируйте их. Теперь вы должны лучше понимать, чего хотите от жизни и что для вас является главным критерием успешности. Важно, чтобы цель выглядела конкретной и измеримой, поэтому всегда хорошо, когда в ней есть цифры. Как в итоге может выглядеть ваша цель? Покажу на примерах.



Сделать карьеру и к 35 годам стать топ-менеджером крупной компании.



Стать известным блогером с комьюнити в 500 000 подписчиков.



Написать книгу к своему 30-летию.



Создать источник пассивного дохода размером в 20 000 евро в год.



Выйти на пенсию миллионером.

Как видите, вариантов существует множество. Чтобы сформулировать свой, для удобства используйте чек-лист постановки цели — я поделюсь им, как обычно, в конце главы.

При выполнении данного упражнения важно не торопиться, а потратить на этот анализ столько времени, сколько вам потребуется. Поймите, что шаги, которые вы сейчас осознали и запишете, не конечны — вы всегда можете скорректировать их или заменить на новые. Это сейчас вы думаете, что вам надо делать «а», «б» и «в», чтобы достигнуть своей цели. Как только вы начнете действовать, план может измениться. И это нормально!

Кстати, о плане. Поговорим о том, как составить план успеха. Расскажу, как это делаю я, в надежде, что этот способ поможет и вам. Итак, начинаю я с того, что концентрируюсь на одной, наиболее важной цели, затем продумываю несколько вариантов ее достижения. После этого выбираю инструменты, которые помогут достичь цели: думаю, какие навыки и инструменты у меня

уже есть, а что необходимо приобрести. Теперь пришло время прописать подробный план действий. В конце я стараюсь ограничить каждый шаг временными рамками (максимально реалистичными). Очень поможет, если расставить на пути к основной цели промежуточные, чтобы вам было проще отслеживать свой прогресс. Вдобавок маленькие победы, когда вы умеете их замечать, мотивируют и помогают продолжать движение вперед. Чтобы достичь успеха, план нужно не только составить и записать, но и придерживаться его. Прикрепить его следует на самое видное место (например, на шкаф с одеждой, который вы открываете каждое утро). Так план и установки, прописанные в нем, будут выполнять сразу несколько функций. Во-первых, они дают вам понимание того, куда вы движетесь, что позволяет вам сохранять напористость и веру в себя. Во-вторых, конкретные шаги помогают осознать ваши слабые и сильные стороны: то, от чего нужно избавиться, чтобы продвинуться дальше, и то, чему нужно научиться, чтобы пройти этот путь быстрее.

Представьте, чтобы воплотить: воображение

Я считаю, что цель должна быть настолько большой, чтобы от нее дух захватывало и поджилки тряслись. Чтобы она выглядела пугающе недостижимой. А потом ее нужно разбить на нестрашные реальные цели и закрывать их одну за другой. Где искать свою цель? Расскажу вам о своей практике в три шага.

- Шаг первый — распознать.
- Второй — принять.
- На третьем шаге вы готовы что-то изменять.

Если что-то происходит, я должен сначала понять, что это вообще такое и почему происходит, потом я принимаю тот факт, что это произошло — ну вот, ничего с этим не сделать, и потом я начинаю думать, как это изменить. Если это правило применять практически к любой области своей жизни, вы очень быстро получите такую карту, по которой можно очень быстро добиваться результатов. Например, вы должны распознать, что все правила

в мире, касающиеся денег, успеха и достигаторства, — они уже есть. Теперь, когда вы распознали это, вы должны принять, что да, их уже сформулировали и применили такие люди, как Тони Роббинс или Грант Кардон. А людям, которые игнорируют эти правила или не знают о них, не достается такого успеха, и вы тоже в числе тех, мимо кого сейчас пролетает очередной кусок пирога. Теперь вам нужно изменить это — поменять свои неправильные убеждения, проработать свои страхи, предубеждения, негатив. И начать жить по тем правилам, которые работают у тысячи успешных людей.

Визуализация не только помогает вам лучше увидеть конечную цель, но и способствует ее реализации. Из каких этапов состоит визуализация? Во-первых, полное расслабление тела и успокоение ума. Затем формирование мысленного образа. И наконец, концентрация на эмоциях и ощущениях, которые этот образ вызывает.

Как образы, возникающие в нашем воображении, могут помочь нам достичь цели? Все дело в том, какое значение мы им придаем. Следует сделать их максимально реальными и подключить для этого все органы чувств. Представляйте не только картинку — постарайтесь услышать звуки, ощутить вкус, запах, а также физические прикосновения к своей мечте. Так ваши образы станут гораздо прочнее, а потому и действовать начнут быстро.

Для тренировки я предлагаю вам выполнить простое упражнение, которому часто посвящаю обеденный перерыв.

| Упражнение «Ощущения»



Представьте, что вы держите в руке большой оранжевый апельсин с шероховатой кожурой.



Представьте, как вы режете на дольки зеленое яблоко, а затем пробуете его и наслаждаетесь немного кислым вкусом.



Представьте, как вы скользите ладонью по гладкой поверхности деревянного стола.



Представьте, как ваши ноги ступают по теплomu песку, и он просачивается сквозь пальцы.



Представьте, что вы ходите босиком по прохладной росе, едва встало солнце.



Представьте, как кусочек шоколадного мороженого тает у вас во рту.

Выполняйте это упражнение как можно чаще: так вы научитесь не только более полно визуализировать свои цели, но и разовьете свои органы чувств, что никогда не бывает лишним.

Наверняка вы сталкивались с ситуацией, когда после напряженного диалога или ссоры вы повторно проигрываете эту ситуацию в уме и представляете иные варианты ее развития. Вы понимаете, что могли ответить как-то иначе: сказать нечто остроумное, сдержаться вот здесь, привести умный аргумент вот там... Да, после драки кулаками не машут, и может показаться, что такое обдумывание постфактум — бессмысленное занятие. Но на самом деле, моделируя ситуацию (пусть уже и прошедшую), вы готовите себя к аналогичным сценариям в будущем. И в следующий раз, столкнувшись с подобным конфликтом, вы сможете среагировать уже так, как воображали.

На самом деле наш мозг далеко не всегда в состоянии отличить реальность от ярких мысленных образов: для обработки и тех и других задействуется одна и та же его область. Например, когда вам снится яркий, детализированный сон, ваш мозг не осознает его как сновидение — и подает сигналы организму, чтобы он физически реагировал на сон как на реальность. Поэтому мы смеемся во сне, когда нам весело, или просыпаемся с криком и учащенным сердцебиением, если приснился кошмар.

Визуализируя успех, вы слегка «обманываете» свой мозг. Поэтому регулярно представляйте, как вы гладко и беспрепятственно идете к своей цели и добываетесь идеального результата. Обязательно дополните картину физическими ощущениями! Запахи, звуки, чувства, эмоции и ощущения — все то, что вы действительно испытывали бы и чем были бы окружены, придя к цели прямо сейчас. Представляете, как через год сидите в саду собственного дома и наслаждаетесь природой вокруг? Тогда постарайтесь почувствовать аромат цветов, которые хотите посадить. Старайтесь мыслить позитивно, и вы сами не заметите, как жизнь начнет меняться к лучшему, «подтягиваясь» к созданному вами

образу. В конце этой главы вас ждет шпаргалка, которая поможет быстрее научиться такому мышлению.

Со временем образы будут становиться все ярче и подробнее. Важно стараться сделать их объемными. Представляйте все от первого лица, а не смотрите на себя со стороны. Вы должны прожить свою фантазию. Есть три правила успешной мысленной репетиции, которым я всегда стараюсь следовать, потому что это и полезно, и приятно — что там скрывать.

Итак, нужно увидеть свой успех, представив его во всех деталях. Прочувствовать свое мастерство, до которого доросли, и свою новую жизнь. А в конце дать себе ощутить радость от того, что видите и чувствуете победу. Классно, да? Поверьте, 10–15 минут таких мысленных тренировок два-три раза в неделю, и вы определенно почувствуете себя сильнее и увереннее, даже если забросите все остальные цели — заметьте, я категорически не рекомендую отказываться от работы над собой и дальнейшего пути к цели!

Кормите хорошего волка: внутренний диалог

Наверняка вам известна старая индейская притча о двух волках. Если нет, то суть ее в следующем: в каждом человеке от рождения живут два волка — хороший, который приносит хозяину пользу, и плохой, который разрушает все вокруг. Два волка ведут непрерывную борьбу за контроль над личностью человека, но победит тот, которого подкармливает сам человек, ведь рано или поздно такой волк станет сильнее другого и одержит верх.

В моей жизни хватает и сложностей, и челленджей, и искушений. Мне безусловно легче, чем многим другим, кормить плохого волка, но для меня это абсолютное табу. Я не мыслю в категориях негатива. Я всеми силами убираю из своей жизни весь этот негатив, отрицательное и разрушающее мышление, нытье, слабость. Стараюсь окружать себя теми людьми, которым это не присуще. Стараюсь сам кормить только хорошего волка, потому что это делает меня сильнее, и выстраивать свое окружение так, чтобы вокруг меня тоже были сильные и мотивированные, позитивные люди, которые смотрят со мной в одном направлении.

Как же начать кормить именно того волка, который поможет вам быть эффективными и достигать своих целей? Я покажу вам особое упражнение, созданное специально для этого.

| Упражнение «Диалог с внутренним критиком»

С моим внутренним критиком вы уже знакомы — теперь найдите своего и заведите с ним диалог. Ваша задача — противостоять этому докучливому внутреннему голосу. Ведь наверняка у вас в голове часто мелькают критические замечания, которые касаются вас или вашего окружения. Этот процесс необходимо замечать и пресекать. Для этого сначала позвольте себе испытать неприятные эмоции от критики внутреннего голоса. Задайте себе вопрос: «А каким себя считаю я сам, когда этот голос ничего не говорит?»

Чтобы обуздать свой внутренний голос, начните вести дневник и записывайте все его реплики: любую критику, замечания и даже бессмысленные фразы.

Не пытайтесь остановить этот процесс с ходу. Но попросите ваш внутренний голос говорить от второго лица: не используйте местоимение «я» — замените его на «ты». Записывать слова внутреннего голоса следует точно таким же образом. Вместо «я не смогу работать на руководящей должности» — «ты не сможешь работать на руководящей должности». Это позволит вам абстрагироваться от самобичевания и оценить критику с точки зрения ее обоснованности.

В такие моменты общайтесь с внутренним голосом как с человеком, который хочет обидеть и задеть вас, но в то же время побаивается. Удачным ответом на подобное замечание может быть: «И дальше что?»

Здесь мы вновь возвращаемся к тому постулату, что мы сами ответственны за все повороты нашей жизни. И если мы хотим, чтобы она складывалась успешно, кормить следует хорошего волка, то есть явно не своего внутреннего критикана.

Мысли определяют ваши чувства, а ваши чувства влияют на физические результаты вашей работы и стремлений. Любите себя и то, чем вы занимаетесь, следите за тем, что вы думаете о себе и своих достижениях. Даже если что-то не получается сразу, это не делает вас неудачником. Это делает вас человеком,

у которого не получилось здесь и сейчас — но получится потом, когда он попробует снова. Всегда кормите хорошего волка.

Следующее упражнение разминки заключается в том, чтобы научиться ловить негативные мысли за хвост и отсеивать их до тех пор, пока вы не начнете делать это автоматически, не прилагая никаких ментальных усилий и обнаруживая такие мысли еще в зачатках.

| Упражнение «Плюсы и минусы»

Честно признайте свои достоинства и недостатки — распишите и то и другое письменно. Чтобы техника привела к ощутимым результатам, вам нужно быть искренним с самим собой, а это не так-то просто. Вы можете попросить нескольких друзей или родственников помочь вам. Но выбирайте только таких людей, которые искренне готовы вам помочь и мнению которых вы доверяете!

Попросите их письменно ответить на несколько вопросов. Почему они заботятся о вас? Почему вы вызываете у них симпатию? За что они вас любят? Какие из ваших качеств характера им не нравятся?

Объясните, что не нужно писать только о ваших достоинствах или только о недостатках: пусть количество ваших положительных и отрицательных качеств будет примерно равным. А теперь проанализируйте списки, которые вы получите от своих родственников или знакомых.

Как вы отреагировали на них? Спокойно прочитали эти списки и сделали для себя полезные выводы? Или сжались от стыда и обиды? Если ваша реакция была уравновешенной, значит, вам уже удалось избавиться от большинства внутренних зажимов.

Да, люди — существа сложные и несовершенные. Избавиться от абсолютно всех изъянов характера и достигнуть полного дзена у вас вряд ли получится (а если вдруг получится, то, скорее всего, темы лидерства и успеха перестанут вас интересовать вовсе). Наша задача — научиться заменять негативные мысли на более приятные и полезные. Перестаньте думать бездумно! Оценивайте каждую свою мысль, каждое «не получится», «не смогу» и «недостойно» — стремитесь к тому, чтобы успокоить свой разум и подчинить его себе.

Итак, сейчас вам предстоит сформулировать свою главную цель — гайд «Моя цель» в конце этой главы вам в помощь. Здесь же вы найдете мотивационный список преимуществ позитивного мышления и подсказки, как к нему перейти. Не забывайте также выполнять мотивационные упражнения для лидерского духа и не бросайте работу с прокрастинацией, если вы начали ее вчера. Попробуйте упражнения «Ощущения», «Диалог с внутренним критиком», «Плюсы и минусы». Выберите то, что окажется наиболее эффективным для решения ваших задач, и повторяйте в будущем раз в два-три месяца, чтобы отслеживать свой прогресс. На этом наша разминка завершается.

Основные задачи разминки лидера — четко представить свою цель, сфокусироваться на позитивных ожиданиях и избавиться от негативных. Разминку выполнять довольно легко, главное — делать это регулярно. После того как вы размялись, самое время приступить к силовой нагрузке!

Моя цель

1 Вы достигнете цели, если она будет:

- сформулирована позитивно (без частиц «не»)
- реальна и достижима
- действительно важна для вас
- зависеть только от ваших действий и стараний
- благоприятно влиять на вашу жизнь

2 Для этого вам надо ответить на вопросы:

- К чему я стремлюсь?
- Что думают о моей цели близкие?
- Ради чего я это планирую?
- Что я получу, если сдамся и брошу цель?



- › Что будет, если я откажусь от цели?
- › Что я получу или потеряю, если достигну цели?
- › Что может помешать мне достичь цели?
- › Что может мне помочь?

3 Затем определите:

- › Свои сильные и слабые стороны
- › Что они вам дают?
- › Как их можно использовать?
- › Как их можно компенсировать или усилить?

4 В конце пропишите:

- › критерии, которые описывают вашу цель («прибыль», «спокойствие» и т. д.)
- › поэтапный план реализации цели
- › реальные сроки реализации цели
- › поставьте свою подпись, как будто заключили договор сами с собой

Реальные сроки реализации цели _____

Подпись _____



Преимущества позитивного мышления

Знаете ли вы, что ваше мировоззрение определяет качество вашей жизни? Позитивный человек, как правило, счастливее и успешнее тех, кто смотрит на мир с грустью или раздражением. Почему так? Позитивное мышление позволяет вам увидеть больше возможностей. Вы никогда и ничем не ограничены. Обычно самые сложные препятствия мы создаем себе сами. Их отсутствие — одно из преимуществ позитивного мышления.

Помимо этого, оно также даст вам:

Долголетие



По данным клиники Мэйо, у оптимистов риск ранней смерти на 50% ниже, чем у пессимистов. Если вы хотите прожить долгую жизнь, вам нужно начать мыслить позитивно.

Уменьшение стресса



Беспокойство — это форма негативного мышления. Беспокойство также приводит к большему стрессу, а стресс — к заболеваниям или профессиональному выгоранию. Чем больше вы беспокоитесь, тем быстрее расходуете свою энергию.



Спокойный сон



Если вы меньше беспокоитесь о повседневных делах, вы более расслаблены ночью. Это означает, что вы будете быстрее засыпать, легче просыпаться и дольше оставаться бодрым. Чем больше вы напряжены, тем более беспокойный сон вы испытаете.

Повышенный иммунитет



Исследователи Carnegie Mellon дали подопытным вирус ОРВИ или гриппа. Люди с позитивным мышлением, которые были заражены вирусом, сообщали о меньшем количестве симптомов и быстрее выздоравливали. В этой группе также наблюдалось меньшее число заболевших.

Больше благодарности и радости за «мелочи жизни»



Когда вы мыслите позитивно, вы цените даже такие обычные вещи, как, например, вкусный завтрак по утрам. Такая «восприимчивость» позволяет вам чаще радоваться и быть счастливее.



Высокая самооценка



Когда вы позитивный человек, вы без проблем видите потенциал, который в вас заложен, и умеете гордиться собой. В результате вы больше уверены в своих силах и цените себя как личность и профессионала.

Большой успех



Позитивно мыслящие люди обычно более инициативны. Они легко «отодвигают» страх и смело берутся за самые сложные дела. Разумеется, такое рвение, упорство и целеустремленность приводят к развитию карьеры и успеху. Пессимисты же предпочитают «отсиживать» в стороне, чего-то ждать, наблюдать или слишком осторожничать. Это тормозит их движение. Вдобавок оптимисты легче переносят неудачи и не застревают на них, ведь ошибки порой совершает каждый из нас.

Глава 6. Тренируйтесь как лидер: силовая часть

Приготовьтесь — мы переходим к силовой части. Тренировать будем три ключевых лидерских качества: твердость, сосредоточенность и стойкость. Бустинг — упражнение, которое я придумал для себя и советую попробовать вам.

Бустинг

Представьте, что вы в лодке, где нет сидячих мест — плыть можно только стоя. И вы начинаете грести. При этом стараетесь дышать в ритме гребков. Дыхание очень важно, если вы не хотите свалиться в воду или застрять посреди озера.

Мы можем пять дней не есть, три — не пить, можем даже сутками не спать, но попробуйте пять минут не дышать. Только представьте: ученые доказали, что, когда мы дышим в привычном нам ритме, наше тело недобирает от 25 до 50% кислорода. Мы дышим вроде бы полной грудью, а организм все равно испытывает недостаток кислорода. Потому нам часто и не хватает энергии. Но спешу обрадовать: я придумал упражнение, которое наполнит вас энергией на 300%!

Ваша задача — взбодрить тело и запрограммировать его запоминать это СУПЕРСОСТОЯНИЕ на уровне физиологии. Это как в игре нажать на кнопку «Сохранить», чтобы потом не начинать проходить ее заново. Так и здесь. У нас есть возможность сохранить наше состояние на долгое время.

Сейчас вам надо создать «якорь силы», то есть тот жест, что будет включать в вас суперсостояние. Для этого медленно хлопаем в ладоши: раз, два, три.

Теперь переверните верхнюю ладонь и хлопайте уже ее обратной стороной, но в том же ритме: раз, два, три!

А теперь — бустинг!

Первый шаг: мы делаем 20 вдохов-выдохов и дышим как гребцы — полной грудью. На 20-й раз глубоко вдыхаем, как будто вбираем в себя последний кислород на планете. Вот сколько глотнем воздуха, столько и проживем. И медленно

выдыхаем его в атмосферу. Почувствуйте это. Опустите руки. Вы — король этого мира. Это состояние и нужно запомнить.

Второй шаг: вспомните о вашем первом ярком успехе. Это может быть что угодно: вы обыграли отца в шахматы, научились плавать или ездить на велосипеде. Любой успех подойдет! Выберите тот, что связан с наиболее теплыми воспоминаниями. Закройте глаза и почувствуйте сейчас то, что вы чувствовали тогда. Какие звуки слышали, что видели, кто был с вами рядом? Какое было время года? Насколько хорошо и классно вам было!

И заключительный, **третий шаг:** теперь включаем якорь силы — хлопаем в ладоши: раз, два, три!

Повторяем упражнение. Первый шаг: снова дышим 20 раз как гребцы, на 20-й раз вдыхаем последний кислород на Земле. И медленно выдыхаем, будто накачиваем воздухом всю планету, как воздушный шар. Опускаем руки.

Второй шаг: самый яркий успех в вашей жизни — представляем все, что тогда чувствовали. Если вы это смогли, вы все сможете! Для вас нет преград!

Третий шаг: теперь якорь силы, чтобы запрограммировать себя, — раз, два, три!

И повторяем упражнение в третий раз:

Первый шаг: снова дышим 20 раз как гребцы, на 20-й раз вдыхаем последний кислород на планете. И медленно выдыхаем. Опускаем руки.

Шаг второй: а вот теперь представьте вашу цель, вашу заветную мечту. Представьте ее, как будто вы уже перенеслись в будущее и ваша цель стала реальностью. Попрыгайте от радости, поднимите голову вверх, как победитель. Вы все сделали, вы чувствуете энергию, вы бросили вызов Вселенной и добились своего.

Где вы сейчас? Возможно, на сцене в лучах прожектора, и тысячи людей кричат от восторга и аплодируют вам. Закройте глаза и почувствуйте этот момент всеми органами чувств, как я вас учил. Какие звуки наполняют зал? А запахи? Кто стоит с вами рядом? Какая погода за окном? Почувствуйте, как невероятно изменилась ваша жизнь и как она теперь прекрасна.

Третий шаг: теперь якорь силы, чтобы запрограммировать себя на этот успех, и СУПЕРСОСТОЯНИЕ — раз, два, три!

И в конце — тайный и самый важный элемент, с которым вы почувствуете себя непобедимым Суперменом. Эта мелочь

за секунду закачает в вас столько энергии, что хватит долететь до Луны! Итак, что же это? Есть такое движение рукой со сжатым кулаком у спортсменов: «Да, я это сделал!» Повторите его в завершение упражнения — и теперь вы готовы к великим свершениям.

Тренируйте мышцу уверенности: твердость

На самом деле принимать решение — это очень сложный, эмоциональный процесс, к которому нужно себя реально подготовить. Есть разница между ситуациями: «Я меняю курс» и «Я отказываюсь от своего решения идти вперед» — не путайте их. Уточнить направление или порядок действий для достижения цели можно, а иногда и жизненно необходимо. Но генеральное направление к цели не должно пропасть из виду. Для этого нужно себя натренировать противостоять мнению других — это самая сложная дисциплина, которую придется освоить. Постоянно кто-то что-то говорит, люди убеждают тебя, что ты не можешь, что ты слишком маленький, слишком старый, слишком уродливый, бедный или глупый — так устроен наш мир. И нужно начать просто тренировать свою мышцу, которая этому способна противостоять.

Если у вас не натренирован разум, если вы не подготовлены, устоять практически невозможно. Здесь помогает та самая практика в три шага: распознать, принять, изменить. Вы осознаете, что вами жестко манипулируют, что в вас не верят, что вам желают плохого. Вы понимаете, что эти люди вам не друзья, вам нужно это принять. Не злиться, не расстраиваться, не психовать, не ругать себя за доверчивость и слепоту, просто принять факт — это уже случилось. Теперь ваша задача все изменить. Скажите себе: «Это их субъективное мнение, а я считаю иначе. Моя цель такая, я чувствую, что это хорошо». И начинайте еще быстрее развиваться: мотивация, личностный рост, работа над своими сильными и слабыми сторонами, над привычками. Вы должны стать чемпионом мира в том, чтобы себя тренировать противостоять всему.

В достижении успеха огромную роль играет уверенность в себе — с этим не поспорить. Вера в свои силы означает веру в свои способности, подготовленность, потенциал и осознание

того, что вы достойны большего. Успешного человека и лидера отличает твердость духа, то есть непоколебимость в трудную минуту.

Но не только сила воли приводит к успеху. Важно также правильно использовать свои знания и навыки. Страсть к любимому делу — вот что действительно помогает добиваться успеха. Но, к сожалению, большинство людей работают на автомате, даже не задумываясь о таких вещах.

Я уже говорил об уверенности в себе и твердости характера. Теперь же я имею в виду последовательность и упорство в реализации задуманного. Но чтобы понимать, ради чего вам следует создавать систему последовательных действий, важно прояснить свои цели. Постоянно концентрируйтесь на желаемом результате: не теряйте связи со своими истинными устремлениями, чтобы не сбиться с верного курса.

Уверенность в себе дается нелегко. Особенно если вы решили воспитывать ее в себе после долгих лет сомнений в своих силах. После такого поверить, что вы действительно что-то можете, бывает непросто. Однако вы действительно можете, как и любой другой человек на планете! В конце этой главы вы найдете схему, которая поможет прокачать уверенность в себе и поднять свою самооценку.

Не забывайте, что неудача не перечеркивает ваши стремления. Более того — в любой неудаче скрыта возможность победы! Ведь вы как минимум получаете новый опыт и улучшаете свои навыки. Учитесь видеть эти возможности. Никогда не думайте о себе как о неудачнике и тем более не говорите этого вслух. Наши установки и мысли определяют то, кем мы являемся на самом деле. Тот, кто считает себя неудачником, даже с самыми лучшими картами на руках обречен на провал. Вдумайтесь: в США 80% людей, выигравших в лотерею миллион долларов, потеряли эти деньги всего за шесть лет. А у них ведь был шанс изменить свою жизнь! Ради этого просто следовало не поддаваться сиюминутной прихоти, а оценить все перспективы. Например, основать свою компанию и выйти на высокий уровень дохода (причем постоянный, в отличие от разовой лотереи). Почему же те люди просто растратили миллион? Все просто: они привыкли считать себя неудачниками и не увидели тех грандиозных возможностей, которые открыл перед ними выигрыш.

Неудача — это всего лишь этап. Не получилось сегодня, получится завтра. Я часто повторяю себе это и до сих пор. А если снова не получится послезавтра, то наверняка удастся через неделю. То падать, то подниматься — нормально. Чтобы достичь желаемого результата, стоит хорошо запоминать победы и быстро забывать неудачи. Можно не любить проигрывать, но нельзя этого бояться. Не воспринимайте ошибки как катастрофы, а выносите из них новый опыт. Проанализируйте, научитесь и двигайтесь дальше.

На личном опыте я убедился, что чаще всего на пути к цели три простых вещи могут стать препятствиями: требования, запросы, обязательства. Ты вроде бы двигаешься в нужном направлении, но то и дело переключаешься на мелочи, потому что близкие от тебя требуют внимания. Или срочно партнеры просят доработать какой-то документ, а в нем 200 страниц, и это неделя работы не на цель, а куда-то мимо. Или ты включаешься в какой-то незначительный вроде бы процесс типа благоустройства района — сначала кажется, что надо просто поставить подпись под запросом, который вы с соседями отправляете чиновникам, а потом оказывается, что надо прямо сейчас все бросить и собрать какой-то пакет документов. Да, это жизнь. Да, какие-то мелочи все время будут идти не по плану. Но я проверил на себе и уверяю вас — чтобы добиться успеха, нужно концентрироваться на своей главной цели. Вот почему так важно правильно распределять свое время и ранжировать задачи по приоритетам. Иначе вы будете постоянно реагировать только на требования, запросы и обязательства, не замечая вокруг ничего, кроме этого. Что же делать? Мне помогают в сущности несложные стратегии, их тоже три: ритуал, рутина и расписание.

Не бойтесь повторять одни и те же действия изо дня в день. Это не скучно и не однообразно — это просто упорядочит вашу жизнь, позволит сэкономить ресурсы и достичь высоких результатов. Попробуйте — это несложно.

Пересмотрите свое расписание. Выделите время на стратегически важные действия. Занимайтесь планированием ежедневно. В случае непредвиденных обстоятельств ваша привычная цепочка действий может прерываться: не переживайте и даже не придавайте этому слишком большого значения. Главное, чтобы упущений не было из-за банальной лени или неорганизованности.

Не позволяйте так называемым «провалам» сбить вас с толку, иначе рано или поздно начнет казаться, что в вашей жизни нет ничего, кроме них. Но это неправда, просто вашу жизнь заполняет именно то, на чем вы акцентируете внимание. Вместо этого обзаведитесь «ментальным ластиком» и научитесь стирать негативный опыт из своей книги жизни. Помните и думайте о том, что у вас получилось, продолжайте двигаться вперед твердо и уверенно.

Приступая к работе над достижением глобальной цели, начинайте свой путь с простых действий. Увеличивайте нагрузку постепенно — так вам будет проще втянуться в процесс. Разбивайте крупные задачи на более мелкие — в конце концов, съесть слона целиком гораздо сложнее, чем по кусочкам.

Соблюдайте строгий режим дня. Отведите на сон минимум восемь часов. Старайтесь просыпаться раньше и ложиться раньше, но всегда в одинаковое время. Так вы будете жить в соответствии с биологическими ритмами. Ваше самочувствие улучшится, а продуктивность повысится.

Поддерживайте себя в хорошей физической форме. Выберите такой вид спорта, который будет вам в удовольствие: например, плавание, пробежки, йогу или пилатес. Как только вы начнете регулярно заниматься спортом, вы тут же заметите улучшение во всех сферах жизни. Ведь вы будете постоянно тренировать свою силу воли и вдобавок заботиться о здоровье.

Лидеры не откладывают на потом: сосредоточенность

Избирательность внимания, то есть то, что мы называем сосредоточенностью, — это концентрация на текущем занятии или задаче, во время которой человек не отвлекается на посторонние факторы. Если вы хотите добиться успеха, вы должны научиться сосредоточенности. Только так можно поразить цель.

Ваши результаты там, где ваше внимание. И развить вы можете только то, на чем сфокусированы. Это как растить цветок: если вы его поливаете, он растет. Если вы про него забыли, он погибнет. Есть такая старинная русская поговорка: с глаз долой — из сердца вон. Это правда — если что-то пропадает из нашего фокуса, оно пропадает из наших эмоций. Когда эмоции

перестают питать какую-то нашу деятельность, она просто увядает, как цветок без воды. Поэтому нужно регулярно освежать свое внимание, прописывать свои цели: а туда ли я иду, а там ли мой фокус, а туда ли я нацеливаю свою энергию, время и жизненные силы.

Наше внимание способно удерживать только ограниченное количество информации. Кроме того, наш мозг любит переключаться с одной задачи на другую. Вы наверняка ловили себя на том, что в моменты напряженной работы так и норовите отвлечься на что-нибудь постороннее. Скажем, на просмотр почты, соц-сетей или мысли о планах на выходные... Вероятно, вы заметили и следующее: гораздо чаще мы отключаемся именно от тех задач, что являются самыми важными и первостепенными. Срочное поручение босса, прослушивание лекции, планирование рабочего дня...

Наше внимание часто рассредоточено. Но мы можем научиться фокусировать его. Как это сделать? Попробуйте установить ритм мышления при помощи моего простого упражнения — двухминутной концентрации внимания.

Например, включите фильм или интересную передачу и положите перед телевизором часы. В течение двух минут вы должны концентрироваться только на движении секундной стрелки и ни в коем случае не смотреть на экран телевизора. Затем поделите внимание как бы на две части. Одновременно сосредоточьтесь на движении секундной стрелки и на ваших руках (но все еще не на телевизоре!).

Продолжая следить за секундной стрелкой, мысленно перебирайте в уме все четные числа до 10 и обратно, то есть: 2, 4, 6, 8, 10, 8, 6, 4, 2, 4, 6 и так далее. Следите за тем, чтобы ваше внимание было распределено между этими двумя задачами. Как только что-то начинает вас отвлекать или вы сбиваетесь со счета, выполняйте упражнение заново. Начните с двух минут, но постепенно увеличивайте время концентрации.

Сосредоточивая внимание, вы более эффективно решаете любые задачи, потому что в этот момент ничто другое не имеет значения. Развивая уверенность в себе и дисциплину, вы научитесь не выходить за рамки настоящего и не тратить ресурсы на праздные воспоминания, страхи или фантазии. Как много времени вы тратите на бесцельное витание в облаках? Пора перенаправить свою энергию на дело и научиться получать удовольствие от того, что вы делаете прямо сейчас.

Копите внутреннюю силу: стойкость

Сила духа — это не всегда преодоление самого себя, стиснутые зубы, сбитые костяшки пальцев, упорные занятия и ежесекундный стресс. Истинная сила духа заключается в способности не бросать начатое даже в самых сложных обстоятельствах. Раз за разом преодолевать препятствия, даже когда хочется сдаться просто потому, что «у меня не получается», «лень», «вчера я это уже делал, сегодня можно отдохнуть» и еще миллион оправданий.

Я опробовал на себе три методики, которые помогут развить духовную стойкость, и теперь предлагаю попробовать их вам.

Для начала выясните, что понимаете под духовной стойкостью именно вы

Например, выдержать месяц, не пропустив ни одной утренней пробежки. Полностью отказаться от фастфуда. Несколько дней не заходить в социальные сети в рабочее время. Уделять медитации десять минут перед сном в течение двух недель. Каждые выходные посещать бассейн. Или, скажем, тратить несколько часов в неделю на изучение нового языка.

Обязательно сформулируйте для себя, каких целей вам поможет достичь духовная стойкость.

Небольшие победы по нарастающей

Выполняя утреннюю зарядку, сделайте 11 повторов каждого упражнения вместо десяти. Откажитесь от чашки кофе утром — замените ее стаканом свежевыжатого сока. Обзванивая по списку потенциальных клиентов, сделайте на один звонок больше, чем планировали. Так вы будете постоянно качать «мышцу силы духа» и постепенно повышать результаты.

Правильные привычки

Некоторые действия проще совершать, когда вы находитесь в состоянии повышенной мотивации. Но со временем мотивация

может снижаться. Чтобы не допустить этого, нужно поддерживать ее силой воли — она помогает идти к поставленным целям. А ничто не тренирует силу воли лучше, чем воспитание в себе правильных привычек. К ним можно отнести как здоровый образ жизни, так и привычку начинать утро не с новостей, а с новой онлайн-лекции.

Суть духовной стойкости — в развитии продуктивных повседневных привычек, которые помогают лучше преодолевать трудности и быстрее двигаться к цели. Лидер и успешный человек не знает таких слов, как «не хочу» или «неудобно». Когда мы действительно чего-то хотим, мы не останавливаемся, пока не получим желаемого. Если вы «соскакиваете» со своей цели через неделю, возможно, это не ваша цель. У всех успешных людей есть мечта, ради которой они готовы пожертвовать многим, а иногда даже жизнью.

Такая мечта была у шеф-повара Гранта Ашаца, которому пришлось пережить рак языка. Выбирая методы его лечения, он ориентировался на то, сможет ли после выздоровления продолжать заниматься делом всей жизни. Консервативные способы лечения этой болезни лишили бы его способности различать вкусы. Для шеф-повара это означает конец карьеры. Поэтому Грант согласился на экспериментальную практику, которая предполагала сохранение вкусовых рецепторов, но не гарантировала стопроцентного результата. В итоге Гранту удалось победить болезнь, а его ресторан Alinea входит в топ лучших ресторанов мира. Вдохновляет ли вас ваша цель настолько, чтобы вы тоже не отступились от нее даже в таких страшных обстоятельствах?

Помните о дыхании

Правильное дыхание напрямую связано с концентрацией внимания и помогает при тренировке твердости, сосредоточенности и стойкости. Дышать нужно спокойно, глубоко и ровно — так вам будет легче концентрироваться на происходящем и выполнять задачи. О том, насколько важно дыхание, рассказывает и старая дзенская притча. В свое время она произвела на меня сильное впечатление. Вот она. После года в монастыре дзен-монах стал жаловаться: «Ничему-то я, кроме правильного дыхания,

не научился!» Проведя еще пять лет в монастыре, он снова продолжал жаловаться: «Ничему-то я, кроме правильного дыхания, не научился!» И когда монах уже постарел и достиг просветления, он улыбнулся и сказал: «Наконец-то я научился правильно дышать».

Когда мы нервничаем или сердимся, дыхание становится поверхностным и рваным. Таким же «рваным» становится человек: вам тяжело анализировать ситуацию и реагировать на нее адекватно. Выдыхать всегда надо медленно, расслабляя живот и опуская плечи. Также в этот момент необходимо расслабить лицо и челюстные мышцы (мы часто даже не замечаем, как сильно напрягаем их в процессе работы!). Попробуйте медленно вдохнуть и выдохнуть прямо сейчас. Расслабьтесь.

Почаще обращайтесь внимание на то, как построено ваше дыхание. Попробуйте простое упражнение — оно должно помочь вам поймать правильный ритм дыхания и привыкнуть к нему.

| Упражнение «Глубокое дыхание»

Сделайте вдох через нос, мысленно считая до пяти. Задержите дыхание на раз-два. Выдыхайте через рот, мысленно считая до восьми. Выдох обязательно должен быть длиннее, чем вдох. Считайте, не торопитесь, это займет всего 15 секунд вашего времени. Выполняйте подобное упражнение с дыханием тогда, когда чувствуете волнение, стресс или вас одолевают плохие мысли. Повторяйте его минимум четыре раза, но если нужно — сделайте больше. Такой ритм дыхания наполняет ваш организм кислородом, помогает снизить пульс и обрести внутреннее равновесие.

Приучите себя замечать то, как вы дышите. Несколько раз в день спокойно садитесь и, не отвлекаясь ни на что другое, дышите. Прислушивайтесь к своему дыханию, сконцентрируйтесь в эти моменты только на нем. Ясный и спокойный ум становится острее — дыхание вытесняет все отвлекающие факторы, и вы начинаете четче видеть свою цель и шаги для ее достижения.

Во время разминки мы с вами делали упражнения, которые помогают укрепить веру в себя. На силовой тренировке нужно осознать в себе эту уверенность и искать возможности проявить ее в повседневной жизни. Нашей главной задачей сейчас становится глубокая проработка качеств, без которых невозможно быть лидером, — это уверенность в себе, сосредоточенность

и стойкость. Используйте рекомендации этой главы для их прокачки. Выпишите те практики, которые вы выберете для работы над каждым из этих трех качеств. Во время мысленных тренировок и визуализации, да и просто в течение дня, особенно в стрессовых ситуациях, рекомендую использовать технику глубокого дыхания. С упражнения «Бустинг» для меня начинается каждый рабочий день — оно помогает найти и активизировать внутренние запасы энергии. Кроме того, я выполняю его перед выступлениями, сложными переговорами, совещаниями — попробуйте! И еще я даю вам схему для прокачки самооценки.

Challenge: поднять свою самооценку

Сформулируйте цель, которой вы хотите достичь за этот месяц. Чтобы полюбить себя и начать гордиться своими успехами, сосредоточьтесь на выполнении одного задания в неделю. Отмечайте каждый день свои ощущения, пока текущее задание не станет вашей привычкой. Его цель — помочь вам чувствовать себя увереннее. Как только вы почувствуете, что эта цель выполнена и задание больше не вызывает трудностей, переходите к следующему.

Круг общения

Нужно понять, общение с кем из ваших друзей и близких понижает вашу самооценку, а с кем, наоборот, — повышает. Записывайте свои ощущения после встречи с каждым человеком, например с лучшей подругой. Сказала ли она о вас что-то обидное за тот вечер, что вы провели вместе? Если да, сократите общение с этим человеком.





Wish-list

Составьте список желаний, которые хотите исполнить в течение года. Это может быть покупка дорогих вещей, поездка, отношения и т. д. Знание своей мечты прибавляет уверенности и мотивирует даже на уровне подсознания.



--	--	--	--	--	--	--	--

Установки

Найдите в себе негативные установки. Например, «Я никогда не смогу стать руководителем, потому что слишком много сомневаюсь». Разберите эту установку на составляющие. Что значит «много сомневаюсь»? Что заставило вас так думать? С какого момента? Согласны ли с этим ваши близкие?



--	--	--	--	--	--	--	--

Внешность

Встаньте напротив зеркала и постарайтесь пересчитать все, что вам в себе нравится. Составьте список из 100 пунктов. Например, «красивый цвет глаз». Если вы не можете найти все пункты сразу, записывайте в день по 10–15. Перечитывайте и замечайте их ежедневно, пока они не станут обыденностью.



--	--	--	--	--	--	--	--

Достижения

Составьте список всего, чем вы гордитесь в своей жизни. Например, красным дипломом. Список тоже должен включать в себя 100 пунктов.



--	--	--	--	--	--	--	--



Комплименты

Сначала научитесь говорить их другим. Попробуйте сказать другу, что у него очень хороший вкус в одежде. Высший пилотаж — это сделать комплимент незнакомцу, например в метро.



--	--	--	--	--	--	--	--

Радость

Разделите радость от своего достижения, события или переживания дня с кем-то из близких.



--	--	--	--	--	--	--	--

Благодарность

Вспомните события прошедшего дня, проживите еще раз положительные эмоции. Отдельно зафиксируйте сложности, а затем извлеките из них опыт и отпустите.



--	--	--	--	--	--	--	--

Улыбка

Каждый день улыбайтесь своему отражению в зеркале, пока ваша улыбка не попадет в список «100 пунктов внешности».



--	--	--	--	--	--	--	--

Глава 7. Боритесь как лидер

Вы уже регулярно тренируетесь и работаете над собой, но что-то все равно постоянно мешает достичь цели. Возможно, это ваши естественные психологические реакции? К счастью, я знаю способы перехитрить свой мозг и заставить его работать на ваши цели, а не против них.

Я всегда мечтал заниматься бизнесом, именно поэтому стремился в университет имени Гумбольдта. Поступив на экономический факультет, я жадно глотал знания, тут же применял их на практике, помогая стартапам готовить бизнес-планы и документацию, и мечтал о том дне, когда запущу собственный бизнес. Скажу сразу — свой первый проект я потерял, из-за того что меня подвели мои же друзья-партнеры. И это был сокрушительный удар.

У меня была крутая идея — создать один из первых онлайн-маркетплейсов для услуг по ремонту. Компании, которые пришли на этот рынок после нас, сейчас стоят сотни миллионов долларов. И наша компания могла стать такой же. Но вышло иначе: как только проект стал приносить какие-то плоды, мои партнеры решили делать бизнес без меня, по причинам, которых мне не сообщили. Бизнес должен был развиваться, шли рекламные кампании, нужно было платить зарплаты, я влез дополнительно ко всем инвестициям в долги. На какое-то время я уехал домой в Германию, не догадываясь о планах партнеров. Однажды я повел двух своих детей в музыкальную школу и сидел ждал на скамейке, чтобы забрать их после занятия. И вот пока я сидел и кайфовал от того, какой классный день и какое славное солнышко светит, мне пришла эсэмэска. В ней сообщалось, что бизнеса у меня больше нет.

На следующий день после этого мне позвонили из банка, сообщили, что мои счета закрываются и что я должен срочно вернуть сотни тысяч евро кредита, который я брал на развитие бизнеса. А у меня даже квартира не была оплачена за последние два месяца — не до того было, а потом — нечем. Через несколько недель в доме появились работники социальной службы, чтобы узнать, как дела у моих детей. По умолчанию это означало, что детей у меня собираются забрать. Мне дали понять, что у меня есть четыре месяца, чтобы отдать этот кредит. Если я его не отдаю, то я становлюсь банкротом и у меня забирают

детей. Мне не оставалось ничего, кроме как пойти ва-банк и за несколько месяцев этот огромный, неподъемный, сумасшедший долг заработать.

Я просто пришел в филиал банка, сел перед секретарем и сказал, что буду так сидеть, пока меня не примет директор филиала. Мне пригрозили полицией. Я пообещал, что тогда я буду сопротивляться и очень громко объяснять окружающим, почему меня не пускают. «Ваши клиенты услышат, что банк сейчас мне аннулирует счета, что вы меня сейчас полностью бросаете в банкротство. Что у меня сейчас заберут детей. Я думаю, вашим клиентам это не понравится». И меня пропустили в кабинет директора. Я зашел, начал ему объяснять. Но он человек, ну что он может сказать? Ему нужны деньги. И я с ним заключил пари: «Дайте мне 4 месяца — и я вам все верну! Через 4 месяца вы меня точно так же можете раздавить. А если у меня получится, вы через 4 месяца получите деньги». И он мне ответил вот что: «Я дам вам это время. Но не потому, что мне вас жалко. Я хочу просто посмотреть, как вы это сделаете». Я вышел из банка счастливым, довольным. Думаю — все, я получил отсрочку, 4 месяца. Пять минут у меня длилась эта радость, потому что потом пришла мысль: а где я буду брать эти деньги? Как буду отдавать? Причем счет мне закрыли. Спаси семью, не оказаться на улице и рассчитаться с долгами за четыре месяца — это может показаться нереальным в такой ситуации, но это была моя жизнь, моя семья, и выбора у меня не было. Я сказал себе: «Алекс, работа — твой лучший друг. Только это может тебя спасти». И просто стал браться за любую работу, которую мог найти: переезды, перевозки, продажи, изготовление сайтов. Я почти не спал все это время, работал как проклятый. Но у меня получилось заработать эту сумму, и через четыре месяца я ее принес в банк — чемодан мятых купюр, потому что у меня даже счета в банке не было.

Я смог собрать нужную сумму, потому что у меня была важная цель — сохранить семью, и это не давало мне сомневаться, капризничать и перебирать, хочу или не хочу чем-то заниматься. Среди других видов деятельности, которые мне пришлось попробовать, был и сетевой маркетинг. Некоторые люди кривятся при упоминании сарафанного радио и многоуровневого маркетинга, но я не мог привередничать — выбора все равно не было. Пришлось рискнуть.

В этой сфере можно начинать с малого, зарабатывая понемногу, но меня бы такой вариант не спас. Поэтому я вступил в бой со своими обстоятельствами и бился насмерть. Я работал как проклятый, выкладывался на 300% — благо в этой сфере никто не ставит тебе потолок. Хочешь больше — делай больше. Я стал лучшим продавцом, собрал большую команду и заработал свой сокровенный миллион евро. Знаете, сколько времени у меня ушло на это? Всего четыре месяца! Это был поразительный результат. Когда-нибудь я подробно расскажу, какие именно шаги меня привели к нему. Возможно, это будет еще одна книга-тренинг или книга-гид о том, как быстро заработать миллион евро в МЛМ-бизнесе. Сейчас же я хочу раскрыть вам только главный секрет такого успеха — он в том, чтобы никогда не сдаваться и не останавливаться.

Бороться приходится каждому в этой жизни. Кто-то борется за кусок хлеба, кто-то — за право жить праздно и неспешно. Да, долго существовать не напрягаясь все равно никому не удастся — изменится какой-то закон, рядом поселятся беспокойные соседи, близкие устанут все тянуть на себе или здоровье потребует серьезных вложений. Нельзя в этом мире принять однажды такую позу, чтобы тебе нигде не давило, и больше не шевелиться. Но лидеры не ждут, когда обстоятельства сложатся благоприятным образом и можно будет начать действовать. Они отвечают на вызовы сразу, не жалуясь и не ломая мебель в приступе досады. Научиться этому — наша задача в этом разделе книги.

Многие партнеры и члены команды удивляются моему постоянному спокойствию. Я и впрямь спокоен абсолютно в любых ситуациях. В моей жизни тоже случаются кризисы, когда кажется, что через десять секунд случится ядерный взрыв, и подчиненные влетают ко мне с воплями: «Шеф, все пропало!» Но даже в этих ситуациях я сохраняю ясность ума и остаюсь умиротворенным.

Меня невозможно спровоцировать или вывести из равновесия. Просто невозможно, поверьте! И в этом моя сила. Холодный рассудок позволяет мне не терять контроля и быть максимально собранным, внимательным и эффективным. Но этот навык не дается просто так, я долго его практиковал. Вот несколько психологических тактик и приемов, которые помогут вам тоже оставаться непоколебимым, несмотря ни на что.

От паники к запалу: приручайте нервы

У врачей есть забавная поговорка: мурашки должны бегать строем. Это означает, что страх можно взять под контроль и использовать как инструмент. Да, это непросто. В той ситуации, о которой я рассказывал только что, мне было очень страшно. Особенно потому, что случилась она так внезапно. Вот только что я сидел на скамейке и радовался прекрасному дню. Одна эсэмэска — и мой мир стал рушиться на моих глазах. Сначала боль, обида, шок. Потом ощущение катастрофы, которая втягивает в кошмарную воронку не только меня и мои планы на жизнь, но и моих детей, мою семью. Я час назад отправил детей в музыкальную школу, и все было прекрасно. И вот они выходят ко мне, а я уже в другом мире живу, где у меня ничего нет и есть только долг в сотни тысяч долларов. То есть вот буквально секунда — и ты в другой реальности и бессилен отмотать эти изменения назад. Страшно? Еще бы! Страшно настолько, что можно лечь на кровать лицом вниз, напиться и просто сходить с ума — но это не в моих принципах. Я человек, который действует. Есть проблема — значит, надо искать ее решение: осознать, принять, изменить. Меня спасает в такие моменты то, что я не бегу, я иду в этот страх, понимаю, что это страх, расту в нем и преодолеваю. То есть страх становится просто моментом роста.

Людам свойственно бояться. Страх — естественная защитная реакция организма, обусловленная биологией и инстинктом самосохранения. Страх призван оградить нас от потенциально опасных и разрушительных действий или событий. Проблема лишь в том, что наш инстинкт не всегда в состоянии оценить реальную опасность.

Одно дело, когда вы стоите в самолете, готовясь к прыжку с парашютом. В этом случае страх обусловлен визуальным впечатлением: вы стоите на краю бездны и видите ее. Здесь также подключается опыт — вы знаете, что случается с людьми, чьи парашюты не раскрылись.

Однако в случае со страхом перемен история немного другая. Организм пытается оградить вас от выхода из условно безопасной зоны. «Зачем что-то менять, если здесь хорошо,

ты же не знаешь, что будет там, остановись!» Действительно, вы не знаете. Но в этом «не знаю» — ключевое отличие. Если в случае с парашютом вы знаете цену неудачи со 100%-ной точностью, то в случае с нервным напряжением перед ответственным разговором или выступлением все по-другому. Да, ваш организм по-прежнему подсознательно моделирует все возможные варианты, но в реальности их в разы больше, чем вы можете себе представить. Но даже если вероятен негативный сценарий, это не повод, чтобы не попробовать. Не получилось? Вспоминаем, что это только этап, усваиваем уроки — и идем дальше.

Страх перемен иррационален, потому что ничем не обоснован. Волнение вызывает инстинктивное желание спрятаться, убежать, из-за чего мы становимся рассеянными и накручиваем себя, воображая нереальные ситуации. Понятно, что все это сказывается на нашем состоянии не лучшим образом.

Что же делать? Переосмыслить физические реакции на стресс. Представьте, что вам позвонил начальник, а вы не успели взять трубку. Что происходит с вашим телом? Учащенное сердцебиение и дыхание, головокружение. Вы воспринимаете это как нечто негативное, то, что может вам навредить. Но на самом деле так ваш организм помогает вам быстрее приступить к действиям — и не более того. Вместе с учащенным сердцебиением в теле вырабатывается больше энергии, а с учащенным дыханием мозг наполняется кислородом. При таком подходе реакция организма на стресс перестает быть негативной. Она нужна просто для того, чтобы мобилизовать ваши ресурсы. Теперь это больше не слабость, а наш дополнительный источник сил, помогающий справиться с задачей.

Главная задача — в любой ситуации, в которой вы чувствуете волнение, обернуть его себе на пользу. Не пытайтесь от него избавиться, а заставьте работать на себя. Падаете духом? Вспомните силовые упражнения для разума и переключите внутренний диалог с минуса на плюс — снова покормите хорошего волка.

Мозг пытается напугать вас картинками неприятного будущего, которое наступит в случае вашей ошибки? Гоните их прочь! Вместо этого сконцентрируйтесь на «здесь и сейчас», ведь ничего пока не произошло. Нет смысла думать о результатах до того, как они будут объявлены, и уж тем более до того, как вы начнете что-либо делать для их достижения.

Полезная техника, которую я использую по сей день, — «Счет до пяти».

| Упражнение «Счет до пяти»

Остановить бег мыслей очень помогает обычный счет. Но лучше его совместить с физическим действием. Допустим, сделать вдох в течение пяти секунд, задержать дыхание на пять секунд и выдохнуть в течение пяти секунд. А затем повторить это пять раз. Или сделать пять шагов. Или подняться на пять ступенек. Дышите спокойно, двигайтесь свободно и концентрируйтесь на счете и физических ощущениях. Это поможет мозгу переключиться с паники на рабочий режим и вернуться в строй.

Еще один важный совет: обязательно беседуйте с близкими во время стресса, когда есть такая возможность. Даже если это будет всего лишь двухминутный разговор по телефону, это поможет вам почувствовать поддержку и посмотреть на ситуацию с другой стороны. Вы поймете, что ваша стрессовая ситуация — лишь часть общего течения жизни. Она разрешится, и мир при этом не перестанет существовать. Если же рядом нет никого, у вас всегда есть вы. Поговорите с собой перед зеркалом. Покажите себе с помощью мимики и жестов, что вы уверены в успехе. Поддержите себя и скажите, что вы молодец!

В любой непростой ситуации у меня включается внутренний монолог. Внутренний голос говорит мне: «Это твоя жизнь, твои правила. Ты и только ты принимаешь решения и держишь штурвал. Что бы ни произошло, у тебя есть ты. Ты машина! Ты можешь все!» И вот — боеголовка внутренних ресурсов активирована!

Не забывайте про дыхательные упражнения. Если вы нервничаете прямо сейчас, самое время сделать медленный вдох и выдох.

Теперь поговорим о дополнительных инструментах, которые помогают бороться и находить дополнительные силы для победы.

Юмор. Даже когда вы достигнете поставленных целей, ваша жизнь не будет состоять из одних только положительных моментов: приготовьтесь к этому сразу. И, как бы банально это ни звучало, чувство юмора — лучший способ выдержать любые повороты судьбы.

Юмор вовсе не означает несерьезного отношения к ситуации. Юмор — это способ разрядить обстановку, найти в себе силы для нового рывка и не воспринимать происходящее чересчур трагично. Как только вы разрядите обстановку и снимете часть напряжения с помощью юмора, вы сможете приступить к осознанному анализу и исправить любую ситуацию, в которой оказались.

Язык тела. Речь здесь не о том, чтобы производить впечатление на других, — в первую очередь ваша задача заключается в том, чтобы вдохновить самих себя. Язык тела — это невербальные сигналы, то есть позы, жесты, мимика, движения глаз. Все это раскрывает ваши мысли и чувства окружающим. Язык тела может быть позитивным, и вот из каких «реплик» он состоит: улыбка, поднятый подбородок, плечи назад, грудь колесом, прямая спина, уверенная походка.

Тело может также и настраивать вас на негативный лад, мешать справиться с дурным настроением. Вот что не даст вам быстро овладеть своими эмоциями: нахмуренные брови, взгляд в пол, опущенные плечи, шаркающая походка.

Мастерское владение языком тела позволит вам за пару секунд понять, что творится на душе у человека, стоящего перед вами, о чем он думает и чего от него можно ожидать. Это, безусловно, крайне полезный навык, который наверняка пригодится вам на пути к цели. Но пока что ваша задача — это помочь себе.

Очень важно помнить, что ваше настроение и ваша энергия зависят от того, как вы ходите, насколько ровная у вас спина, насколько расправлены плечи. На тренингах я часто говорю людям: «Поработаем над тем, чтобы у вас была улыбка на спине». Лучше управлять своим телом вам поможет упражнение на прогрессивную мышечную релаксацию. Попробуйте выполнить его прямо сейчас.

| Упражнение для мышечной релаксации

Лягте поудобнее. Закройте глаза. Начните поочередно напрягать и расслаблять все группы мышц. Нахмурьтесь и удерживайте такое выражение лица десять секунд, затем расслабьтесь — тоже на десять секунд. Сожмите зубы, напрягите жевательные мышцы на десять секунд. Расслабьте. И так с абсолютно

всеми мышцами. Вскоре вы почувствуете расслабление в каждой клеточке тела, а заодно переключите мысли на действие.

Невероятно, но факт: когда вы стоите в уверенной позе, вы и начинаете чувствовать себя уверенно. Повышаются готовность рисковать, вера в свои силы, появляется боевой настрой.

Выглядите как успешный человек и лидер — и вы станете им. Принцип языка тела доказывает это. Более того, когда вы выглядите уверенно, вы транслируете эту уверенность окружающим. В общении с людьми важно тренировать четыре основных аспекта: контакт глаз (сосредоточенный взгляд, не блуждающий!), осанку (прямая!), речь (четкая!) и тембр голоса (уверенный!). Практикуйтесь перед зеркалом и доведите свои правильные невербальные сигналы до автоматизма.

Самовнушение — еще один психологический прием, родной брат визуализации. Не зря говорят, что повторение — мать учения: из раза в раз повторяя определенные утверждения, вы укореняете их в своем сознании. Их еще называют аффирмациями. Со временем они перерастают в убеждение, которое невозможно пошатнуть.

Какие убеждения вы хотите иметь? Скорее всего, те, которые помогут вам стать лидером. Уж явно не мысли о том, что у вас ничего не получится и все это — глупо и бессмысленно. Вам нужны мысли, которые задают нужный тон и настрой.

Французский психолог Эмиль Куэ выработал «формулу самовнушения». Она выглядит так: если каждый день повторять себе одно и то же, это начинает сбываться. Вспомните тех людей, которые постоянно говорят «я неудачник». И вот у этого «неудачника» действительно в жизни все идет кувырком. Это потому, что подсознательное «я» в конце концов поверило этому и начало воплощать в жизнь.

Согласно Куэ, можно перепрограммировать себя на позитивные перемены в жизни. Например, начинать свое утро с фразы «С каждым днем моя карьера идет в гору». Или «С каждым днем я получаю больше радости от жизни, я счастлив и успешен». Наше подсознательное «я» очень доверчиво и верит любой информации. Зачем же нагружать его негативом?

Скажите себе, что вы умны, уверены в себе и здоровы. Повторяйте себе это каждый день. И каждый день ваше

подсознание будет искать подтверждения этому извне или способы реализации желаемого.

Создайте свой собственный список позитивных affirmаций, которые в состоянии приободрить вас и разбудить внутреннюю уверенность. Они пригодятся вам тогда, когда вам нужно будет вспомнить, зачем вы все это делаете и что вы на самом деле собой представляете. Совет: составляя фразы, используйте настоящее время. Помните, что есть только сейчас — «я становлюсь» и «у меня есть» вместо «я стану» и «у меня будет».

Чем чаще вы повторяете affirmации и чем серьезнее вы подходите к этому, верите в их правдивость и реальность, тем лучше они усвоятся. И тем быстрее они начнут влиять на вашу жизнь и ваши решения.

Мои личные любимые affirmации: «Я красавчик! Я машина! Я все могу! Я все сделаю!»

Итак, что вам нужно запомнить, чтобы перехитрить свой мозг и почувствовать себя увереннее? В первую очередь — соберитесь и будьте готовы встретиться с тем, чего боитесь. Второе — относитесь к любой ситуации с юмором. Наконец, создайте видимость абсолютной уверенности в своих силах с помощью соответствующей осанки, мимики и жестикуляции. Вы действительно начнете ощущать себя именно так. Почувствовать себя увереннее также поможет самовнушение: регулярно повторяйте себе, что у вас все получится, и так оно и будет. Если придумывание фраз дается сложно, вы можете оттолкнуться от списка, который я уже сделал когда-то по просьбе участников моих тренингов. И так как глава на этом заканчивается, то этот список вы увидите здесь.





Положительные утверждения, которые сделают вас лучшим во всем

- ☀ Я доверяю себе и я верю в то, что все смогу.
- ☀ Я контролирую свои мысли, чувства и выбор.
- ☀ Я выше дурных мыслей и поступков.
- ☀ Я выбираю быть счастливым и любить себя уже сегодня.
- ☀ Я талантлив и умен.
- ☀ Сегодня будет великий день!
- ☀ Я благодарен жизни за все, что у меня есть.
- ☀ У меня есть сила, чтобы изменить себя и даже мир.
- ☀ Я смелый, и я могу за себя постоять.
- ☀ Я действую, чтобы воплотить свои мечты в реальность.
- ☀ Я делаю все возможное ради своей цели.
- ☀ Мои возможности безграничны.
- ☀ Я могу достичь всего, к чему стремлюсь.
- ☀ Я уникален, я достоин.
- ☀ Я не буду сравнивать себя с кем бы то ни было.
- ☀ Я красивый.
- ☀ Я горжусь собой и всем, что я сделал.
- ☀ Я принимаю себя таким, какой я есть.
- ☀ Я храбрый, выносливый и сильный.
- ☀ Я благословлен, ведь имею замечательную семью и удивительных друзей.
- ☀ Мне всего достаточно.
- ☀ Я заслуживаю лучшего и принимаю лучшее.
- ☀ Я в восторге от сегодняшнего дня!

Глава 8. Лидер. Перезагрузка

Если вы всерьез относились к советам и упражнениям, которые я вам дал, то, вероятно, сейчас вы уже набрали необходимый темп. Вам хочется действовать, ломать стены, удивлять мир. Что же, самое время... остановиться! Точнее — взять паузу на раздумья.

Сколько себя помню, для меня с детства были важны победы. Я никогда не умел проигрывать. Я бился до последнего всегда и везде. По этой причине я был лучшим в спорте: умел сфокусироваться в нужный момент, прикладывал нужные усилия и всегда добегал до финиша. Не поверите, но я ни разу не проиграл спор!

Как-то раз мы поспорили с отцом, что я попаду камешком в мусорное ведро с большого расстояния. А отверстие ведра, чтобы вы понимали, было не больше горлышка от бутылки. Я сделал 30–40 бросков, но так ни разу и не попал. Тогда отец посмеялся надо мной и сказал, чтобы я сдавался, ничего все равно не получится. Ну, я и предложил ему сделать ставку — поспорить на 100 евро. И как только отец согласился, я попал с первой попытки! Состязание — это отличная мотивация. Однако заметьте: получилось у меня лишь после 40 неверных бросков. Все приходит с опытом.

Похожая история у меня произошла, когда я только-только переехал в Германию. Однажды я вышел во двор, а там подростки играли в теннис. Я ни разу не играл и даже понятия не имел, как правильно держать в руках ракетку. В итоге подростки, конечно, очень быстро меня обыграли. К тому моменту как раз пришли девчонки, и мне было так невероятно стыдно перед ними, что я просто сел на лавочку и сидел так, чувствуя себя побежденным. Но вдруг кто-то из компании предложил сыграть на 50 евро. У меня не было с собой денег, и я вообще был не знаком с той компанией, но я сразу поднял руку и сказал, что участвую. Мне пришлось состязаться с лучшим игроком двора, и все были в полнейшем шоке, когда я победил его! Это лишнее доказательство того, что нет ничего невозможного, когда есть правильная мотивация.

Когда речь заходит о соревновании, я способен выложиться на полную, чтобы сделать все правильно. Я беру ситуацию под контроль, нагоняю, а затем обгоняю и побеждаю. Эта схема

работает с абсолютно любыми целями. Но одного лишь стремления к результату, которое может обеспечить победу, недостаточно для того, чтобы жить как победитель, как лидер. Никакая мотивация не держится вечно, если вы не получаете удовольствия от процесса, если не уверены, что делаете что-то нужное и важное. Вы можете и будете доказывать, что вы лучше соперников — это неизбежно. Но в любой конкурентной борьбе важно не забыть, что ваша главная цель — не доказать кому-то, что вы лучше, а действительно быть лучше.

Конкуренция есть всегда — это нормально. Конкуренты могут настраивать против вас общество и ваших партнеров, рыться в вашем грязном белье и пытаться оклеветать, чтобы выгодно выделиться на вашем фоне — так было и со мной, и с компанией, которую я строю. С этим ничего не поделаешь. Такова суть соперничества. Будьте готовы к нападениям — вас будут пытаться уничтожить, если вы действительно чего-то стоите. Отражайте атаки и идите вперед, пока соперники стоят на месте, слишком занятые тем, чтобы мешать вам.

Среди людей, которые планомерно покоряют новые высоты, можно выделить два типа. Первые — это те, кто покоряет их ради награды, материальной или нет. Они ищут признания и поощрения. Вторые — те, кто бросает вызов самому себе. Они хотят понять, каких вершин еще могут достичь, где же предел их возможностей (эдакий спортивный интерес к успеху).

Первая категория людей тешит своими достижениями самолюбие, им нравится вызывать восхищение, и их угнетает, когда его нет. Такие люди плохо переживают неудачи. Вторая категория людей — это мастера своего дела, они ценят сам процесс гонки за результатом. Для них важно самосовершенствование, удовольствие, которое приносит развитие, а также осознание собственного роста. Все сопутствующие внешние атрибуты успеха для них лишь приятное дополнение.

Ваша цель — выбрать мастерство и научить себя получать удовольствие от движения, а не от его финальной точки. Выработав подобное отношение ко всему, что вы делаете, вы окажете себе неоценимую помощь.

Во-первых, поставив во главу угла развитие мастерства, вы будете легче справляться с неудачами. Во-вторых, вам начнет проще даваться ежедневная рутина. Вам не будет казаться,

что вы делаете что-то мелкое и незначительное, а большой результат маячит где-то там, далеко... Вместо этого вы будете осознавать ценность каждого шага, даже самого крохотного, и навсегда избавитесь от чувства, что тратите силы впустую. Оглядываясь на себя вчерашнего и сравнивайте: каким вы стали сегодня и что вы можете сделать сейчас, чтобы завтра стать еще лучше. Готовы? Тогда ловите второе дыхание и вперед!

Сосредоточьтесь на процессе

Бывало ли с вами такое, что вы поставили перед собой цель (допустим, «я буду бегать каждое утро»), но в какой-то момент почувствовали себя уставшим, разбитым и совершенно немотивированным? Я думаю, такое случалось хотя бы раз с каждым из нас.

Расскажу, что помогает мне не сойти с дистанции и получать удовольствие не только от побед, но и от самого процесса.

Промежуточные цели. Когда мы ставим перед собой глобальную цель, достижение которой может занять долгие месяцы, а то и годы, нам сложно растянуть удовольствие на весь этот путь. В таком случае мы живем в будущем: «Вот когда у меня будет миллион, я и стану счастливым» или «Вот когда я смогу пробежать десять кругов без остановки, тогда я смогу себя похвалить». Мы отказываемся от удовольствия здесь и сейчас. Чтобы исправить это, разбейте большую цель на несколько маленьких, промежуточных. Я советую отслеживать каждый, даже самый маленький успех. Допустим, сегодня вы успешно провели переговоры. Пускай в результате был подписан договор не на миллион, а на сто тысяч, но вы успешно решили все вопросы и выполнили задачу. Или же вы пробежали вместо десяти кругов всего один, но без передышки. В следующий раз вы пробежите два круга, и это будет еще одна ваша победа. Дефрагментируйте цель — так она перестанет быть недостижимой и далекой.

Концентрация на ощущениях. Как часто мы выполняем что-то на автомате? Ходим на работу, совершаем пробежку, а в это время думаем о том, что нам еще нужно приготовить ужин, подготовиться к экзаменам и т. д. Как же вы хотите получать удовольствие от процесса, если не замечаете его? Занимаясь одним делом, думать тоже надо только о нем. Прислушайтесь к себе,

к физическим ощущениям. Допустим, если это бег, сконцентрируйтесь на том, как двигаются ваши мышцы, как по ним разливается приятное тепло. Обращайте внимание на те позитивные переживания, что сопровождают вас на пути к цели, и тогда вам захочется переживать их вновь и вновь.

Регулярный отдых. Работа работой, а обед — по расписанию! Не забывайте: чтобы достичь результата, вам понадобится много сил. Примите тот факт, что это долгий и энергозатратный процесс. Вам некуда спешить. Это не значит, что вы все должны отложить на последний момент, нет. Это значит, что вы должны позволять себе отдыхать. Восстанавливать энергию. Подумайте, что служит для вас отдушиной? Может быть, походы в кино с друзьями? Или спа-процедуры? А может быть, какая-то особенная еда? Не забывайте хвалить и награждать себя, ведь вы действительно молодец.

Сделать поудобнее. Как вы считаете, удобно ли устроен сам процесс достижения цели? Может, вам стоит сдвинуть время занятий или удвоить время, которое вы им посвящаете. Или же перенести курс на другой день недели. А может, у вас просто очень старые кроссовки, бегать в которых — одно мучение? У меня так было. В общем, подумайте, что вы можете сделать, чтобы процесс вам нравился больше.

Результаты важны. Но важны не только они. У многих из нас с детства сформирована привычка ориентироваться только на результат. Например, если родители хвалили только за отличные оценки. Важно, чтобы стремление к результату не стало нездоровым, гипертрофированным.

И самое главное: приготовьтесь к тому, что поменять свое отношение к процессу тоже будет непросто. Потому что ваш мозг уже очень много лет работал в одинаковом режиме, повторял одни и те же действия, мысли. Они прочно засели в нейронных связях. А для того чтобы создать новые, тоже понадобится время, регулярные тренировки и позитивный опыт. Но когда подход к процессу будет изменен, вы точно не пожалеете об этом!

Вами должны двигать любопытство и удовольствие: люди, предпочитающие процесс результату, достигают больших высот. В том, чтобы научиться радоваться самому участию в забеге, действительно очень много смысла. И очень много пользы. Например, Урсула Бернс с позиции рядового стажера доросла

до поста главы корпорации Херох, потому что ей было безумно интересно работать. Ей настолько нравилось хорошо выполнять свои задачи, что она не боялась спорить даже с боссом, если считала, что ее предложение эффективнее. После одного из таких споров у нее и завязалось знакомство с топ-менеджером, который в итоге порекомендовал Урсулу CEO компании в качестве помощницы. Во многом благодаря этому назначению ей позже удалось встать во главе Херох и войти в список самых влиятельных женщин мира по мнению Forbes.

Познакомьтесь с главным соперником

Оглянитесь по сторонам: с кем вы соперничаете на пути к успеху? С коллегой, членом семьи, другом или знакомым, у которого что-то получается лучше, чем у вас?

Лидерство — это соревнование, а значит, на вашем пути к первому месту обязательно будут попадаться соперники. Играя в жизненную гонку, очень легко уйти в соперничество с головой. Привычка соревноваться с другими легко может обернуться новым препятствием, ведь так вы рискуете потерять душевное спокойствие и никогда не будете удовлетворены собой. Потому что вы всегда будете находить тех, кто кажется лучше и успешнее вас. Так устроена человеческая психика.

Чтобы понять, являетесь ли вы человеком, который слишком любит соревноваться с другими, ответьте себе на несколько вопросов. Вы часто сравниваете себя с другими и хотите выглядеть лучше, чем остальные? День прожит зря, если вы не победили в еще одном соревновании, которое придумали себе сами? Вы часто вступаете в споры только ради того, чтобы не показаться трусом или глупцом? Вам часто кажется, что вас недооценивают? Если вы три или четыре раза ответили «да» — пора поменять представление о сопернике. По себе знаю, недостаточно просто сказать себе: «Все, с сегодняшнего дня соревнуюсь только с идеальной версией себя». Это путь в несколько миль, но его обязательно надо пройти, чтобы стать и успешнее, и счастливее.

Сперва вы боретесь с внутренним критиком, который предлагает вам бросить все на полпути и остановиться. Затем, пройдя

этот этап, вы начинаете бороться с собой прошлым (чтобы быть лучше себя вчерашнего). А через какое-то время — наступает борьба с собой будущим (чтобы дотянуть до уровня себя идеального). Такой путь лидерства хорошо описал американский парапсихолог Хосе Сильва. Он привел в пример историю Чарли Б., который занимался укладкой ковровых покрытий. Чарли решил посоревноваться с самим собой. С помощью таймера он засекал, сколько времени у него занимает укладка покрытия в гостиной, на лестнице и т. д. На следующий день он попытался управиться с работой быстрее, потом еще быстрее. Когда Чарли стал самым быстрым работником в своем офисе, он точно так же стал работать над качеством: делать периметр аккуратным, а швы — незаметными. Благодаря такому «самосоревнованию» Чарли удалось стать настолько высококвалифицированным профессионалом, что в итоге он открыл свою фирму по продаже ковровых покрытий, а через два года она стала самой большой в стране.

Соперничество с лучшей версией себя — главный шаг на пути к успеху. Поэтому так важно заниматься визуализацией и иметь четкое представление о том человеке, которым вы хотите стать. Считаете ли вы, что достойны победы и того результата, к которому стремитесь? Здесь мы возвращаемся к идее позитивных убеждений, мотивирующих фраз, которые необходимо повторять регулярно, чтобы со временем они стали частью вашей реальности.

Преодолеть свою веру в ограниченность собственных возможностей труднее всего, и сделать это вам поможет тот самый внутренний диалог, то есть кормление хорошего волка. Забудьте о том, что у всех есть предел возможностей. Просто делайте и получайте удовольствие, даже если в то, что вы делаете, никто не верит. Тем приятнее будет осознать, что эти люди ошибались на ваш счет. В мире полно тех, кто считает себя (или даже является) специалистом в какой-либо области. И не меньше в мире специалистов, которые оказались неправы, невзирая на свой авторитет и непоколебимую уверенность в собственных знаниях.

Поверьте, очень просто найти человека, который бы в вас сомневался, язвил на тему ваших стремлений и действий или же просто пытался их обесценить. Таких людей полно, но так ли они для вас важны?

Я знаю, о чем говорю. Я не раз был мишенью хейтеров и не раз оказывался перед препятствиями, которые казались непреодолимыми. И каждый раз, стиснув зубы, обещал себе, что не сдамся. Я не оценивал свои шансы, не вглядывался в препятствия — просто боролся и шел напролом.

Сейчас невозможно представить, что было бы, если бы я поверил тем, кто предрекал мне работу в крестьянском хозяйстве. Или тем, кто советовал идти после школы работать на стройку. Вера в себя, в то, что я смогу преодолеть все, помогла мне отыскать в себе силы. Я советую и вам никогда не терять эту веру. Верьте в себя, даже если никто другой больше в вас не верит.

Вступайте в соревнование с собой из будущего

Итак, сейчас мы знакомы с главным соперником. Пришла пора вступить в состязание с ним. Ведь мы уже выяснили — для того чтобы расти по-настоящему, надо соревноваться не с другими, а с самим собой. Легко сказать, Алекс! Но как именно это делать? Конечно, сейчас дам несколько рецептов из своей практики.

Не бойтесь «неудач». Я уже не раз говорил о так называемых «неудачах», которые на самом деле «удачи», только замаскированные. Надеюсь, вы запомнили, что они даются нам не для того, чтобы мы все бросили и засомневались в себе, а для того, чтобы мы научились. Ошибайтесь снова и снова, злитесь на себя за неудачи, собирайте волю в кулак, продолжайте — и преуспеете. Неудачи и промахи — естественная часть развития. Приятная новость заключается в том, что любой провал — это временно. Работайте над собой, анализируйте, почему у вас что-то не получилось, корректируйте методы, и со временем на смену неудаче придет победа. В конце концов, чтобы научиться попадать в мишень с одного выстрела из лука, необходимо промахнуться пару сотен раз. Ошибки — верный признак того, что вы движетесь к цели. Чем их больше, тем ближе успех!

Полюбите риск. Вы постоянно пользуетесь услугами одного и того же сервиса? Ходите в одно и то же кафе? Так попросите

как постоянный клиент скидку! Да, эта ситуация может быть неловкой или даже несурзной, но не только для вас. Для работников сервиса тоже. Совершенно неважно, получите вы эту скидку или нет, но так вы повысите уверенность в себе и преодолеете внутренний зажим.

Будьте открыты к незнакомым людям. Смотрите прохожим в глаза, сядьте в полупустом транспорте рядом с незнакомым человеком. Возможно, так завяжется ваше новое деловое знакомство. Или вы встретите вашего будущего друга. В любом случае вы почувствуете себя комфортнее в любых ситуациях, связанных с незнакомцами, и перестанете воспринимать их как потенциальную угрозу.

Расскажите о своей цели другим. У вас есть амбициозные планы на будущее? Вы хотите начать свой бизнес? Выучить новый язык и поступить в аспирантуру в другой стране? Расскажите об этом друзьям и родственникам. Да, вы рискуете тем, что в случае провала об этом узнают все, но в то же время вы поймете, что, даже если не достигнете успеха, друзья от вас не отвернутся и ничего ужасного не произойдет.

Делитесь своими мыслями и чувствами в социальных сетях. Расскажите в посте на Facebook о своем детстве или поделитесь мнением о новом сериале. Расскажите про свою любимую книгу. Не ради лайков, нет. Пускай никто и не отреагирует на ваш пост, но так вы будете пробовать заявлять о себе открыто. Цель — не получение внимания, похвалы или одобрения. Научитесь делиться просто потому, что вам есть чем делиться. Это не только придаст вам уверенность в себе, но и, возможно, позволит встретить единомышленников.

Говорите вслух о том, что вам не нравится — кому угодно, начальнику или официанту, который интересуется, все ли вам понравилось. Многие стесняются попросить парикмахера немного подправить стрижку и уходят домой удрученные, расстроенные своим новым имиджем. Так нельзя! Будьте максимально открыты и честны, говорите обо всем, что вас не устраивает. Также демонстрируйте понимание и готовность решить проблему вместе. Главное, не замалчивайте ее.

Берите пример с себя завтрашнего. Помните, как вы пытались определить, кто является для вас примером и ролевой моделью лидера? Сейчас вы уже знаете, как выглядит этот человек

и чего вам не хватает, чтобы стоять с ним на одном уровне. Завтрашний вы — это и есть ваша истинная ролевая модель и мотивация. Больше не сравнивайте себя с кумиром! Сравните себя с самим собой, но вчерашним, и отмечайте, насколько продвинулись. Сравнение с другими людьми, о которых мы почти ничего не знаем, часто заставляет нас чувствовать себя ничтожными, независимо от реального положения дел.

Ваши кумиры имеют право оставаться в ваших мыслях, душе и сердце, но вам нужно избавиться от их идеализации. Радуйтесь и восхищайтесь тем, чего они достигли, но не ставьте их на пьедестал — так вы начнете недооценивать себя. Помните, что вы должны ориентироваться не на них, а на собственное «я» из будущего.

Никогда не умаляйте собственных способностей и достижений. Уважайте одинаково и людей вокруг, и самого себя.

Просите помощи. Стремясь к совершенству, вы должны понимать, что на свете живет множество людей, которые разбираются в каких-то вопросах пока еще лучше вас. И не использовать их опыт и профессиональные знания себе во благо — преступление против самого себя!

Ваша просьба о помощи и поддержке не равна признанию в слабости. Наоборот, это трезвое понимание того, что иногда, чтобы попасть в помещение, не нужно ломать стену или выбивать окно — достаточно постучать в дверь, и вам откроют. Только не забудьте поблагодарить того, кто выручил вас! Расскажите ему, как важна для вас эта помощь. Если человек дал вам совет — покажите, что вы отнеслись к его словам серьезно и обязательно прислушаетесь к ним. Человек почувствует себя особенным, и ему будет приятно помочь вам еще раз в будущем.

Медитируйте. Моменты, когда у вас есть возможность взять паузу между активными действиями в направлении цели, вы можете и должны посвящать отдыху. Однако я советую периодически чередовать обычные развлечения с такой полезной практикой, как медитация. Это отличный способ успокоить свой ум, сделать его более гибким и в конечном итоге стать счастливым. А счастливый человек способен на многое, сами знаете. Неслучайно с подачи Чед-Менг Тана, который сам регулярно медитировал, в компании Google теперь обучают техникам медитации всех сотрудников.

Свободный разум — это спокойный разум, и именно поэтому в древности самураи учились медитации как составной части техники владения мечом.

Без гармонии сложно достичь результата. Мысли будут разбегаться, а уровень концентрации — стремительно падать. Поэтому важно научиться устремлять свой разум в одну точку. Чтобы избавиться от навязчивых мыслей, используйте «Счет до пяти» и другие техники из седьмой главы. Медитируйте. Идеально, если вы ежедневно сможете посвящать медитациям хотя бы 30 минут. Если же вы никогда не пробовали медитировать прежде, в конце этой главы для вас есть отдельный список рекомендаций.

Надеюсь, я смог объяснить вам, как переосмыслить свои жизненные установки, чтобы стать лидером. Во-первых, делайте то, что любите. Работа сама по себе должна приносить вам удовольствие, независимо от того, насколько вы в ней успешны в текущий момент. Во-вторых, соревнуйтесь только с собой. Не творите себе кумира, потому что вы сами, только более профессиональный и более уверенный себе, — уже идеал, на который вам нужно равняться. Чтобы понять это, поверьте в себя и признайте, что внутри вас действительно сокрыта лучшая версия — и вы можете помочь ей прорасти наружу.





Challenge: научиться медитировать

☀ Спросите себя: каково сейчас ваше самочувствие? Назовите вслух несколько слов, описывающих ваше состояние. Например, «спокойствие», «негодование», «возбуждение».

.....

☀ Поставьте таймер на 1 минуту, сядьте и ничего не делайте. Если вам дискомфортно, подумайте: «Почему так?» Устраните найденную причину. Постепенно увеличивайте время, пока не сможете провести в бездействии и тишине и полчаса, и час.

.....

☀ Сделайте один спокойный вдох и выдох. Что вы чувствуете теперь?

.....

☀ Какое ощущение в теле сейчас самое ярко выраженное? Это может быть «тепло», «покой» и т. д.

.....

☀ Когда вы поднимаетесь по лестнице, обращайтесь внимание на то, как ступни касаются ступеней. Ощутите свой вес, давление на пол, свою скорость.

.....

☀ Получая уведомление или вызов на телефон, не спешите отвечать. Сначала сделайте один спокойный вдох и выдох.

.....



Включите чайник с водой и сядьте напротив. Просто смотрите на него и дождитесь, пока он закипит.

.....



На что сейчас похожи ваши мысли? Это бурный и шумный поток? Вялый и тихий ручеек? Тишина? Прислушайтесь к себе.

.....



Перед тем как принять важное решение, возьмите паузу в 5–10 минут. Подумайте, хотите ли вы этого на самом деле, даже если речь идет о походе в магазин или в кино.

.....



Закажите или приготовьте любимое блюдо. Съешьте его осознанно: попробуйте начинку, попробуйте отличить один ингредиент от другого. Не торопитесь. Что за основной вкус у этого блюда? А какой запах? Ощущение во рту?

.....



Скажите вслух: «Я полностью здесь». Подумайте, что для вас это значит. Вы внимательны к окружающим вещам? Или, наоборот, снова «ушли в себя»?

.....



Проверьте, есть ли лишнее напряжение в вашем теле: глазах, челюсти, плечах. Помассируйте их и попробуйте «отпустить» скованность.

.....





Потянитесь руками вверх, а затем бросьте их вниз. Расслабьтесь. Заметьте разницу в ощущениях, особенно в голове и тех частях тела, где чувствовали напряжение.



Отмечайте вещи, которые вас раздражают, и пытайтесь понять причину этого.

Как правильно медитировать?

1

Найдите тихое место

Выберите любое, где вас не потревожат хотя бы в течение нескольких минут.



2

Сядьте удобно

Держите спину прямой, но расслабленной. Расслабьте также плечи, руки, ноги. При желании сядьте на пол в той позе, что вам нравится.



3

Сосредоточьтесь на дыхании

Обратите внимание, как глубоко и часто вы дышите. Прочувствуйте момент «здесь и сейчас».



4

Почувствуйте отдельно каждый вдох и каждый выдох



5 **Обратите внимание на всплывающие в голове мысли**
Вас что-то тревожит? Вы думаете об обеде? Завтрашнем дне? Постоянно думать — это наше естественное состояние. Не бегите от мыслей и не закрывайтесь. Просто наблюдайте за ними как зритель и позволяйте крутиться бесконтрольно.

⇓

6 **Мягко вернитесь к наблюдению за дыханием**
Сосредоточьтесь на нем, но также не контролируйте мысли.

⇓

7 **Сосредоточьтесь на этой задаче в течение 5 минут**
Если это слишком много, начните с одной минуты. Поставьте таймер, чтобы постоянно не смотреть на часы.

⇓

8 **Практикуйтесь каждый день**
Не переживайте о качестве медитации. Главное — это сделать ее привычкой.

⇓

9 **Будьте терпеливы к прогрессу**
Постепенно удлиняйте ваши сеансы. Если вы заметили, что что-то в медитации идет не так, записывайте это и прорабатывайте отдельно. Например, отдельно учитесь быть наблюдателем своих мыслей.

Глава 9. Побеждайте как лидер

Победа — желанная, яркая, мощная — это достижение цели, это успех, это момент самого незабываемого счастья. Чемпионы, стоя на высшей ступени пьедестала, не скрывают слез. Потому что за этой минутой триумфа стоят годы мучительных тренировок, боли, работы, напряжения, самоотречения. Это блестящий момент, когда все смотрят на тебя как на победителя. Хотя, знаете, иногда бывает и так, что все смотрят на тебя как на неудачника, но ты все равно можешь оказаться победителем.

Так случилось со мной однажды в школе — да-да, в той самой, где я доказывал, что ребенок-эмигрант может заговорить на настоящем немецком языке, учиться наравне с другими и сдавать экзамены на высший балл. Можете себе представить, как я волновался за результат каждого теста, каждой контрольной работы. И вот однажды мы написали очередной тест и учитель, стоя перед классом, раздавал нам работы. Когда я увидел в его руках свой листок, у меня похолодело в груди. Вся работа была исчеркана красными пометками. Мне показалось, что каждое второе слово было подчеркнуто, зачеркнуто или исправлено, по классу уже проносились злорадные смешки, но... Учитель поднял лист, и стало видно, что внизу стоит отличная оценка. Учитель объяснил правило — повторяющаяся ошибка считается за одну, сколько бы раз ты ее ни сделал. В моей работе было много ошибок одного типа, а значит — всего одна. И я написал лучшую работу в классе. У меня была лучшая оценка. Я был в шоке. И мои одноклассники тоже. Этот урок я запомнил на всю жизнь. Неважно, что другие думают. Есть определенные правила. Если эти правила правильно использовать, ты можешь добиться любого результата. И так я стараюсь строить свою жизнь, свою компанию, свои продукты — все, что я делаю. И я не верю в абсолютный провал, потому что даже если тест исчеркан красной ручкой, все равно может быть оценка «отлично». И этот урок мне пригодился.

Моя самая главная битва в жизни произошла в 2018 году. Тогда PLATINCOIN впервые попал на биржи. Проект, который я основал, который стал моим детищем, должен был взлететь до небес — для любого криптокоина важно оказаться на биржах, это как совершеннолетие для человека. Но, не успев толком раскрыться на биржах, мы получили сильнейший удар под дых. Регуляторы устроили

колоссальную проверку, заблокировав все наши счета. У нас катастрофически не хватало денег. Вот буквально: на счетах двести тысяч евро, а обязательств у нас на шестьсот тысяч — аренда, зарплаты, комиссии продавцам... А при этом не только у нас рухнули продажи, а рухнул весь крипторынок. Я сидел и задавал себе вопрос: что делать, что делать, как быть? На календаре тридцатое декабря, наступает Новый год, у нас все в черном цвете. Я все время себе повторял, что это мое самое большое поражение. А потом просто принял решение, что я сделаю из самого большого поражения самую великую победу.

Я вышел к нашим лидерам и сказал: «Друзья, это наш великий шанс. Сейчас все падают. Мы должны показать, что мы растем, что мы тот коин, с которым биржи и трейдеры захотят работать, который может при любой ситуации выстоять. Да, мы отрезаны от бирж, да, на нас весь мир набросился, наши счета заблокированы, нас сейчас хотят растерзать, но мы просто непобедимы, и в этот раз мы им это докажем. В этот кризис мы вырастем минимум в десять раз, и ничего нам не будет. Мы его все вместе выстоим и пройдем».

Меня поддержали, и мы жажнули так, что все были в шоке, откуда вообще у нас такая энергия берется. Это сила. Это мотивация. Ну и, конечно, коин взлетел до небес, мы практически месяц возглавляли все крипточарты, потому что мы выросли на пятьсот процентов, не имея даже шлюзов к биржам. Мы стали мегасенсацией, ведь курс вырос с трех долларов до шестидесяти семи за монету. И я понял, что нас невозможно победить, пока мы вместе, пока мы сила, PLATINCOIN победить никто не может: ни регуляторы, ни хейтеры, ни какие-то холивары в интернете, ни заблокированные счета.

Потому что у нас есть предназначение. Кто-то сверху нас оберегает и ведет, это вдруг стало для меня понятно. С того момента я точно знаю, что способен из самых сильных поражений делать самые жаркие победы.

То, что случилось тогда, дает мне все основания сказать вам сейчас: не принимайте проигрыш, не соглашайтесь с провалом. Боритесь за лучшие условия, лучшие перспективы. Спросите себя, почему не вы и почему не прямо сегодня? Вы талантливый человек, вы уже сделали многое и собираетесь сделать еще больше — и вы точно заслуживаете победы. Вы упорно

трудились, честно достигали результатов и имеете право гордиться своими достижениями. Не имеет значения, насколько важными их считают другие люди. Для вас любое ваше достижение — это еще один шаг вперед, к глобальной мечте. Почаще напоминайте себе об этом.

Мой пример доказывает, что в жизни лидера бывают битвы не на жизнь, а на смерть. Воспринимайте их не как конец пути, а как начало нового победного этапа. Это своеобразная проверка на прочность, которая в первую очередь нужна вам самим. Недавно говорят, что в огне закаляется сталь. Идите через огонь и помните, что на выходе вы станете сильнее. Конечно, важно минимизировать потери, чтобы совсем не сгореть в этом «пожаре» — как минимум эмоционально. Я научился бороться и побеждать. А эта книга для того, чтобы научились и вы.

Полюбите упорство

Очень часто нам не хочется делать то, что сделать необходимо. К счастью, существует способ преодолеть это нежелание, пусть и непростой.

Если вы не готовы выполнить сегодня все задание целиком или выложиться по максимуму, это не значит, что вы вообще не должны ничего делать. Вместо того чтобы сразу сдаться и перенести все задачи на завтра, подумайте: есть ли хоть что-то, что вы способны сделать прямо сейчас? Пусть это дело будет маленькой и незначительной частью глобальной задачи — главное, чтобы оно хоть чуть-чуть приблизило вас к цели.

Там, где можно выбрать между бездействием и малым действием, всегда выбирайте действие, каким бы оно ни было. А чтобы упорство не превратилось в свою искаженную версию — упрямство, нужно всегда помнить, ради чего вы работаете. Ведь приобретая что-то, мы обязательно отдаем взамен свои силы, время и другие возможности (например, возможность отправиться в спонтанное путешествие). Всегда контролируйте актуальность своей цели, чтобы верно рассчитать свои силы и грамотно расставить ближайшие приоритеты.

Я никогда не оправдываюсь и не лгу самому себе, и вам не советую. Да, это естественная психологическая защита —

самообман, но сделать хотя бы что-то можно даже тогда, когда вы не в лучшей форме или обстоятельства не на вашей стороне. Любое мастерство — это в первую очередь усилия по изменению существующего положения вещей. Чтобы доказать это, психолог Андерс Эрикссон провел любопытный эксперимент в Берлине. Студентов музыкальной академии разделили на три группы: потенциальные звезды, перспективные музыканты и посредственные. Учитывая, что все студенты начали играть примерно в одном возрасте (в пять лет), и зная, сколько часов в неделю занимался каждый из них, Эрикссон обнаружил: каждый посредственный студент за всю жизнь посвятил занятиям не более 4000 часов, перспективный — около 8000 часов, а будущие звезды — более 10 000 часов. Таким образом, только когда у человека набирается минимум 10 000 часов практики, он становится мастером своего дела. Эксперимент доказывает, что пора перестать говорить о таланте и врожденных способностях как о причинах мастерства и успеха — все дело в количестве усилий. Можно тысячу раз оправдываться отсутствием таланта и невезением, которое мешает добиться успеха, а можно сутками совершенствоваться и победить вопреки всему. Выберите сами.

Оставайтесь номером один

Всегда смотрите на себя как на лидера, не примеряйте никакие другие роли. Сохраняйте нужный настрой. Если вы уже стали ведущим, не возвращайтесь на позицию ведомого. Только, пожалуйста, не путайте лидерство и тиранию. Лидер — тот, кто ведет вперед и вдохновляет других на свершения, но понимает, что есть ошибки и уроки, которые можно из них вынести. А тиран — это история про «я знаю лучше, слушай меня и молчи». Подумайте: для кого вы можете быть лидером прямо сейчас? Для кого вы бы хотели стать им? И, наконец, за каким лидером пошли бы вы? Детально представьте себе такого человека и превратитесь в него.

Наиболее эффективным ваше лидерство будет только в том случае, если вы заслужите определенный кредит доверия от своей команды. Лидер, которому подчиняются, потому что боятся, никогда не добьется своей цели. Именно такие лидеры чаще всего губят команды и их потенциал на корню.

«Алекс, слишком сложно: веди за собой, но не будь тираном, наслаждайся процессом, но приведи всех к результату. Легче по лезвию бритвы пройти!» Хорошо, мой внутренний критик, вот всего пять правил, которых я стараюсь придерживаться, чтобы быть эффективным лидером, не скатываясь в тиранию и при этом не утопая в мелких подробностях и не теряя цель из виду.

«Доверие — мой главный принцип общения». Будьте лидером, который готов выслушать каждого. Пусть даже новый сотрудник будет уверен в том, что может обратиться к вам с любой проблемой без страха. Откройте дверь в свой кабинет для любого желающего.

«Нужды других людей — один из моих приоритетов». Ваше общение с командой должно быть взаимовыгодным. Узнайте, что нужно членам вашего коллектива и как вы можете помочь им с этим. Но следите за тем, чтобы люди понимали: они вам тоже должны. Не будьте альтруистом, иначе ваша команда начнет халтурить и будет жить ожиданием новых благ.

«Человечность — мой основной подход». Не будьте недосягаемым авторитетом. Вы такой же человек, как и все члены вашей команды. Вы состоите из плоти и крови. У вас тоже есть интересы. Вы можете пошутить и посмеяться, а иногда и взгрустнуть. Вы должны быть понятны и просты для своей команды — в этом и заключается ваша притягательность.

«Таланты моей команды — моя сила». Основная задача — вычислить таланты каждого члена команды и позволить им проявить их. Присмотритесь к тем, чьи результаты кажутся вам хуже остальных. Не спешите критиковать, а просто поговорите. Возможно, человек занимает не свое место и будет работать эффективнее на другом этапе рабочего процесса. Если же вы, наоборот, видите, что ваш сотрудник успешен, помогайте ему развиваться и откройте дорогу вперед.

«Справедливость — мой закон». Не стройте с людьми отношения, основанные на страхе. Слушайте ваших сотрудников,

вникайте в их проблемы и к каждому относитесь лояльно. Но и не прощайте злостных нарушений! Во всем нужен здоровый баланс.

Будьте решительны

Когда в вашей жизни наступает какой-либо ключевой момент, требующий принятия серьезного решения, нужно сохранять хладнокровие и решительность. Нужно, но сложно. Сейчас расскажу, как можно этого добиться.

Для непредсказуемых решений отлично работает техника **«Если... то»**. Представьте, что вы выступаете с докладом на важном совещании, и вам все время мешает один и тот же человек. Он будет раздражать вас, а значит, собьет с темпа выступления. Если вы сразу решите высказаться по этому поводу в грубой форме, то испортите общее впечатление от своего доклада. Чтобы случайно не вспылить и не сорваться, поставьте себе условие: «Если он прервет меня два раза, то я сделаю ему замечание. Если это продолжится, то я выражусь более жестко».

Волнение приносит пользу, ведь оно обостряет чувства, но волноваться тоже нужно в меру. Оно не должно мешать вам принять решение или осуществить какой-либо шаг.

Еще одно проявление психологической защиты от страха — умеренная злость, которая мотивирует и придает вам решимости. Переволновались и не можете собраться? Разозлитесь! Нет, не стоит ссориться с окружающими людьми, впадать в ярость или вести себя агрессивно. Просто подумайте, что выводит вас из себя, и направьте этот темный сгусток энергии в плодотворное русло. Так вы быстрее успокоите свои нервы и высвободите негатив.

Помните, что ваше напряжение — ваше преимущество. Даже когда обстановка накаляется до предела, нужно просто изменить точку зрения. Воспринимайте потенциально опасную ситуацию как возможность с удовольствием побороться и показать себя. Помните — терять вам нечего, потому что вы либо победите, либо вынесете необходимый урок, а значит, в итоге все равно выйдете победителем.

Задавайте правильные вопросы

Я уже говорил о том, что мысли определяют чувства, а чувства влияют на то, что вы делаете. Повторю еще раз: постоянно думайте и анализируйте происходящее! А в процессе этого задавайте себе вопросы, которые настроят ваши мысли на позитивный лад и помогут найти выход из ситуации, когда вы нервничаете.

Правильные вопросы могут быть совершенно разными. Я обычно задаю себе такие: «Какого развития событий я хочу?» и «Что бы мне сейчас помогло?» А еще вспоминаю человека, чей пример меня вдохновляет, и спрашиваю себя, что бы он сделал на моем месте.

Неправильные вопросы — это, например, такие: «Почему это происходит именно сейчас и именно со мной?» или «Что со мной не так?» Ответить на такие вопросы что-нибудь вразумительное невозможно, поэтому они бессмысленны. Неправильные вопросы исключительно деструктивны, ведь заставляют вас притвориться жертвой и перенести ответственность на кого-то другого.

Формулируя позитивные мысли, следует избегать формулировок с частицей «не». То есть, если вам надо подбодрить себя, думайте «Ты сможешь!» или «Держись!» вместо «Не промахнись!» или «Не сдавайся!». Играйте со своей уверенностью вместо того, чтобы пытаться стать бесстрашным. Начните формулировать правильные утверждения. Отслеживайте неправильные и переформулируйте их в правильные. Делайте так до тех пор, пока это не пойдет до автоматизма.

Есть еще одна вещь, которая отличает лидера от рядового сотрудника: умение трансформировать неправильные утверждения в правильные. Успешного лидера отличает стратегия «препятствие — это подсказка», а не «препятствие — это поражение». Помните, я рассказывал, чем мышление лидера отличается от мышления обычного человека? Во второй главе есть полезная таблица сравнений. Сейчас будет похожее сравнение, только теперь это не мысли, а вопросы в различных ситуациях.

Посмотрите, как на одно и то же событие по-разному реагируют настоящий лидер и, например, обычный человек. Скажем, менеджер — не плохой, а просто такой, каких полно в каждом коллективе.

Представим ситуацию, в которой сделка или продажа долго готовилась, но в итоге сорвалась. Сотни и тысячи людей в такой момент задаются вопросами: «Когда же это закончится? Почему мне так не везет?» А вот вопрос, который задаст себе лидер: «Что мне нужно сделать, чтобы лучше понять своего клиента?»

Или вот еще одна ситуация — человек мечтал о повышении, но желанная должность досталась другому. «Ну почему такая несправедливость? Когда же настанет моя очередь?» — восклицает среднестатистический менеджер. Лидер спрашивает себя: «Что мне нужно сделать, чтобы начальство меня заметило?»

Теперь допустим, что возникли сложности на работе или в бизнесе у кого-то из друзей или знакомых. «Вот и у меня так. Все эта проклятая система! Куда бежать от нее?» — наверняка вам знакомы эти фразы, мы их постоянно слышим от разных людей. Но лидер спросит: «Чем я могу помочь другу в этой ситуации?»

Как реагирует руководитель, который не является лидером, если его команда потерпела неудачу? Примерно так: «Какой смысл пытаться их мотивировать, если они все равно бездельники? Не слишком ли много я им прощаю?» Настоящий же лидер не отказывается от ответственности и снова задает вопросы себе: «В чем мой недочет как наставника? Как я могу повысить эффективность их работы?»

Но что, если у провала есть конкретный виновник? «Совсем разгневался! Объявить выговор или выгнать?» — логичный вроде бы вопрос. Но лидер задаст другой: «Как я могу помочь исправить ситуацию?»

Относиться к проблемам как к возможностям очень важно для эффективного лидера. Многие уходят с пути, завидев препятствие, и так ничего и не добиваются. Хотя, возможно, им просто нужно было сделать один небольшой шаг, решить одну небольшую проблему. Попробуйте посмотреть на трудности с другой стороны.

Вы уже прочитали много историй обо мне, о ситуациях, с которыми мне приходилось сталкиваться. Каждая из них чему-то меня научила и в чем-то помогла, какими бы сложными ни были некоторые из них. Я чувствую благодарность к жизни — ведь в конце концов ничего по-настоящему плохого не случилось. Я ходил по лезвию ножа, но ведь не порезался. Все живы-здоровы, все целы-невредимы. Я не голодал, не жил на улице, хотя были все шансы там оказаться. У меня чуть не отобрали детей,

но не отобрали же. Меня могли раздавить регуляторы и банки, но не раздавили же. Я чуть не обанкротился, но и этого не случилось. Все испытания были на грани, но я не сдавался, и они оказались мне по силам. Мне всегда удавалось выкрутить и найти решение, потому что каким-то чудом моя голова всегда выдавала мне решение, которое срабатывало. Под сумасшедшим прессом и стрессом приходила светлая мысль откуда-то сверху и спасала мое положение.

Поэтому я и знаю, что из самого сокрушительного поражения всегда можно сделать самую блестящую победу. Ее нужно просто взять и сделать. Сейчас в моей голове возможности проигрыша просто не существует. Нет проигрыша, нет. Неважно, как низко я упаду, тем выше мой будет полет. Неважно, какие неприятности со мной произойдут, тем больше будет мой успех.

В предыдущих главах мы сформировали цели, настраивались на борьбу, прокачивали такие лидерские навыки, как стойкость, сфокусированность, твердость. Кстати, советую не забрасывать мотивирующие упражнения и практики, которые помогают сохранять уверенность в себе: легче поддерживать себя в эффективном состоянии, чем восстанавливать его. Основная задача этой главы — научиться настраиваться на победу и четко ее себе представлять. Победа часто требует напряжения всех сил. Поэтому в конце этой главы я покажу вам еще 15 способов борьбы со стрессом. Как всегда, я советую попробовать все практики и выбрать те, которые вам больше подойдут. А вы, возможно, найдете и добавите свои.





15 способов справиться со стрессом



Составьте план на день

1

Мало того что наличие списка дел уменьшит стресс, это поможет вам оставаться более сосредоточенным и продуктивным.



Сделайте глубокий вдох

2

Берите перерыв, если чувствуете, что вам надо остыть. Это поможет телу лучше справиться со стрессом. Идея состоит в том, чтобы замедлить дыхание и тем самым активировать режим релаксации тела.



Ставьте реалистичные цели

3

Исследования часто указывают на высокие ожидания как на причину более высокого уровня стресса и утомляемости.



4 Фиксируйте симптомы стресса

Раздражительность? Усталость? Потеря аппетита или головная боль? Все это физические проявления стресса.

4



5 Планируйте бюджет

Деньги, их подсчет и расход вызывают у людей самый большой стресс. Внимательный контроль финансов или «подушка безопасности» сделают вас спокойнее.

5



6 Есть и пить с умом

Ешьте сбалансированное количество цельного зерна, постного мяса. Свежие фрукты и овощи могут помочь вам справиться с усталостью.

6



7 Не забывайте смеяться

Исследование уровня стресса в колледже показало, что смех, йога и чтение значительно уменьшают стресс.

7



Общайтесь с друзьями

8

В недавнем опросе 43% американцев заявили, что им не к кому обратиться за эмоциональной поддержкой. В следующем же году, после повторного опроса, выяснилось, что по сравнению с прошлыми показателями их уровень стресса стал еще выше.



Слушайте правильную музыку

9

Многие исследования показали, что прослушивание таких успокаивающих мелодий, как звуки природы или классическая музыка, помогает снизить кровяное давление, а вместе с ним и беспокойство.



Делайте несколько упражнений ежедневно

10

Сердечно-сосудистые упражнения высвобождают эндорфины, которые являются гормонами счастья и хорошего самочувствия. Они помогают нам чувствовать себя счастливее и менее напряженными.



Выспитесь

11

В день человеку нужно минимум 8 часов сна. Испытуемые, лишенные сна продолжительное время, демонстрировали более низкую толерантность к стрессу.



Вздремните, если выспаться не удалось

12

Люди, которые легли спать на 1–2 часа после бессонной ночи, снизили уровень кортизола – гормона стресса.



Отдохните от того, что вас напрягает

13

Вы всегда можете проследить, что вызывает у вас негативную реакцию. Убедитесь, что не подвергаете себя этим событиям слишком часто и успеваете восстанавливаться между ними.



Решайте проблемы незамедлительно

14

Трудности, откладываемые на потом, напрягают вас ежедневно. Так вы испытываете стресс регулярно, и это позволяет ему приобрести хроническую форму. А хронический стресс – прямая дорога к тревожному расстройству или депрессии.



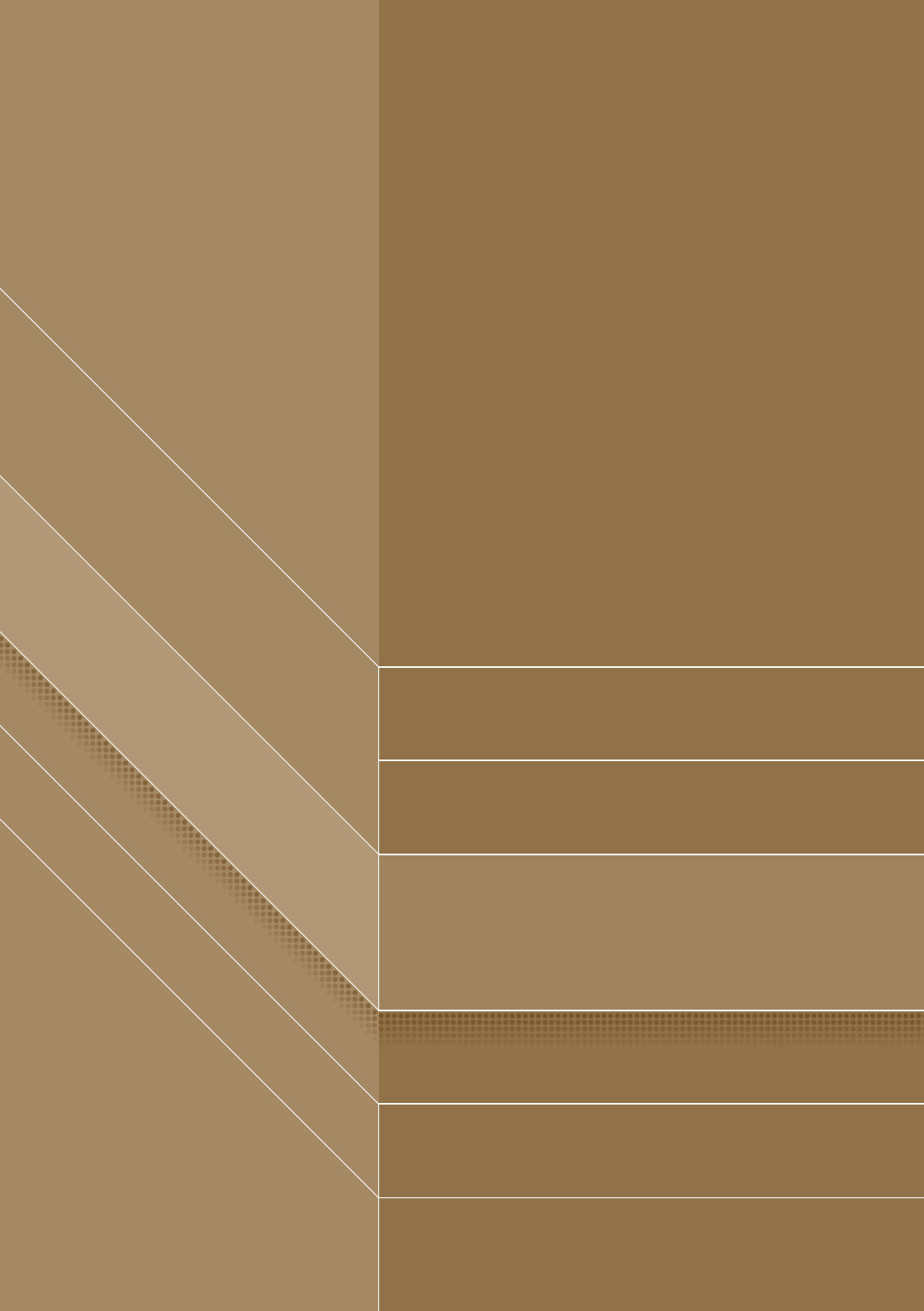
Поговорите с врачом

15

Хронический стресс становится угрозой для здоровья людей по всему миру. Согласно исследованиям, лишь один из трех американцев, испытывающих стресс, разговаривал с врачом на эту тему. Это помогло им вовремя остановить прогрессирование стресса.

Друзья, первый раздел книги завершается. На его проработку у вас было около 10 дней. Если вы справились раньше — отлично. Только убедитесь, что вы действительно попробовали все упражнения и выбрали для себя самые эффективные из них, чтобы сформировать нужные навыки. Надеюсь, вы уже определили свою главную цель и научились фокусироваться на ее достижении. Если это так, то задача этого раздела выполнена. Если вы поняли, что вам нужно больше времени на эту работу, это тоже хорошо — значит, вы будете прорабатывать следующие разделы в собственном темпе.

И не забывайте о том, что любые навыки необходимо регулярно применять на практике. Даже когда все вокруг будут твердить, что вы лучший лидер на свете, не переставайте развиваться: продолжайте тренироваться и делать упражнения. Превратите их в полезные привычки и сделайте частью своего образа жизни. Мы уже начали эту работу, но я считаю, что о теме привычек следует поговорить отдельно, и ей будет посвящен следующий раздел.



01 Раздел
Как стать лидером

02 Раздел

Как лидер формирует
свой характер

03 Раздел
Харизма лидера

Как лидер формирует свой характер

Есть такая старинная поговорка: посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу. То есть, воспитав в себе лидерский характер, мы получаем судьбу лидера, лидерскую историю. А любой характер складывается из набора определенных привычек. Вы хотите стать лидером? Для этого недостаточно просто все знать и понимать — для этого нужно делать. Даже тогда, когда кажется, что нет сил, или когда найдутся более увлекательные занятия. Я уже не раз говорил и не устану повторять, что для достижения цели мало видеть путь и проложить маршрут. Надо также превратить движение по этому пути в свою привычку. А для этого надо понимать, что такое привычка, как она работает и как создать ее с нуля.

Важнейшая привычка, которую я у себя выработал, — привычка к непрерывному обучению. Я бесконечно учусь в любой ситуации, путешествую по миру ради обучения, посещаю семинары, трачу на это немалые деньги, сажусь всегда в первый ряд и стараюсь коммуницировать с этими людьми, набираться у них опыта. Ну и, конечно, не забываю принцип «от малого к великому». Например, я выработал такую привычку: каждый мой день начинать с мотивационных видео и со спорта. Когда бегаю, то я всегда смотрю мотивационные видео с Уиллом

Смитом, Илоном Маском и другими лидерами мирового масштаба. В это время я накачиваю свой мозг кислородом, чтобы восприятие было четкое, а запоминаемость полная. После того как я посмотрел сколько-то видеороликов, обязательно записываю, какие мысли меня «зажгли», какие слова вызвали этот огонь, после каких слов я не просто бегу — лечу вперед, столько во мне энергии. Я всегда эти триггеры выискиваю и записываю, учу наизусть, чтобы потом применять в разных ситуациях, и это меняет не просто мое тело — это меняет мозг, мышление, ты поднимаешься на другой, более высокий уровень.

Если помните, я предлагал вам читать эту книгу по простой схеме: одна глава в день + отработка упражнений. Если вы действовали по этой схеме, то к этому моменту уже взяли хороший темп в своем движении к переменам. Сейчас он изменится.

В этом разделе вам предстоит много думать о себе, своих целях, много выбирать и постоянно тренироваться. Поэтому советую немного замедлить движение к новым темам. Сейчас важнее увеличить интенсивность практических занятий и тренироваться по техникам, данным в каждой главе. Занимайтесь каждый день по 15 минут, не забывая про упражнения из первого раздела. На то, чтобы ввести в ежедневную практику новые техники из одной главы, дайте себе два дня. Итак, мы начинаем работу над лидерскими привычками.

Глава 10. Характер и привычки

Читая главы этой книги одну за другой, вы, думаю, уже догадались, что ее автор тоже занят трансформацией себя. Или, возможно, вы знали это обо мне раньше. Все так и есть — я постоянно «закачиваю» в себя новые знания и навыки, оттачиваю приемы, ищу новые, еще более эффективные техники. Это началось давно — тогда я впервые понял, что из того положения, которое мне не нравится, есть только два выхода. Первый в том, чтобы смириться и отказаться от надежды на лучшее — и это категорически не мой путь. Второй путь, тот, который я выбираю всегда, — измениться, стать в чем-то другим, стать лучше и сильнее, чем тот я, который в эту ситуацию попал. С тех пор как я впервые

обнаружил, что можно чему-то научиться и этим все изменить, я делаю это постоянно. И знаете, что я чаще всего слышу от знакомых по этому поводу? Вопрос: «Алекс, как ты это выдерживаешь?» Чаще всего я отвечаю вопросом: «А как ты выдерживаешь без этого?» Я действительно не понимаю, как, а главное, зачем люди соглашались на бедность, прозябание, унижительные обстоятельства. Причем они не только сами так живут десятилетиями, но еще и своих детей обрекают на такую же жизнь. Вот это все они как выдерживают?

В общем, можно было бы ограничиться этим абзацем. Но в этой книге у нас с вами предельно честный разговор, так что скажу прямо: да, на самом деле я понимаю, что пугает окружающих, которые видят скорость моих перемен. Им может показаться, что я ежесекундно контролирую каждое свое действие, каждое слово, каждый жест, чтобы все делать лучше и лучше. И мой мозг вот-вот взорвется от перенапряжения и слишком большого количества задач и команд, которые я мысленно даю себе: «Смотри увереннее. Сейчас используй метод убеждения номер семь. Дыши размереннее, чтобы легкие получали больше кислорода. Протяни правую руку для приветствия. Стоп, ты забыл улыбнуться. Брось все, пора делать упражнение по управлению гневом».

На самом деле я живу, дышу, хожу и улыбаюсь, как все люди. И все те перемены, все новые знания, которые я в себя «закачиваю», не мешают мне оставаться собой, любить своих близких, дружить, мечтать. Потому что хитрые механизмы нашего мозга позволяют все новое довольно быстро сделать привычным. Поэтому мы можем, например, одновременно пить кофе, говорить по телефону и листать френдленту, не путаясь в последовательности действий. Великая сила привычки! Но хочется понять: а как далеко можно зайти? Как устроен этот механизм, каков запас его прочности? Я как-то решил досконально выяснить это, и сейчас делюсь с вами тем, что узнал.

За то, чтобы мы запомнили нужные нам действия и воспринимали их в дальнейшем как привычные, отвечает специальный отдел головного мозга — полосатое тело, которое еще называется стриатум. Именно он отвечает за формирование новых привычек. Это показал известный эксперимент с крысами, которые проходили через лабиринт и получали за это вознаграждение.

Когда животное впервые справлялось с задачей, нейроны стриатума были постоянно возбуждены. Но потом наступало привыкание, и возбуждение нейронов возникало только в начале и в конце пути крысы. Так у животного формировалась привычка, возникала устойчивая взаимосвязь в мозге.

Позже было проведено новое исследование: крыс учили нажимать на два рычага в определенной последовательности. Определять эту последовательность животным приходилось самостоятельно. Но если вариант был выбран верно, грызуны получали вкусный корм в качестве награды. Исследователи заметили: когда крысы привыкали нажимать рычаги в нужной последовательности, в полосатом теле их мозга также наблюдались всплески активности. Ученые уверены, что именно так мозг объединяет несколько отдельных действий воедино и образует привычку.

Наш мозг состоит из неокортекса, лимбической системы и рептильного мозга. Лимбическую систему и рептильный мозг некоторые ученые также называют «древним мозгом» — по одной из теорий, именно эта часть сформировалась раньше других, и ею обладали еще самые первые земноводные.

Задача древнего мозга — удовлетворять наши первичные потребности, связанные с безопасностью и выживанием. В этой части мозга и хранятся инстинкты. Управлять нашим поведением мозгу позволяют гормоны. Так, лимбическая система стремится получить максимум гормонов счастья (серотонин, дофамин, эндорфин и окситоцин) и старательно избегает гормонов стресса (кортизол, адреналин). То есть если в любой стрессовой ситуации вы съедаете шоколадку, то ваш мозг ассоциирует это с нейтрализацией стресса, поэтому будет подталкивать вас к такому поведению. В какой-то момент заедание стресса шоколадом станет неосознанным — съел шоколадку и сам не заметил как.

Вот бы наш мозг так же неосознанно подталкивал нас к изучению иностранных языков или занятиям спортом, правда? Спешу вас обрадовать: он вполне на это способен! Мозг, конечно, не может контролировать наше развитие, но зато может задать его вектор. Только для этого мозг сначала придется настроить.

«Привычка — это сформировавшаяся модель поведения». Это не я придумал, такое определение можно найти в специальной литературе. Именно с него я предлагаю начать новый этап вашего

пути к тому, чтобы стать лидером. У меня, у вас и у любого другого человека есть сформировавшаяся модель поведения и потребность поступать в соответствии с этой моделью. И вносить в эту модель какие-либо изменения очень трудно. Но трудно — не значит невозможно. Просто придется приложить некоторые усилия.

Я выработал в себе такую привычку — ставить нереально высокие цели и не бояться их. Я считаю, что моя работа — создавать невозможное, все остальное сделают другие. А я должен создавать то, что другие люди даже представить себе не могут. Когда встречаются какие-то ограничения, я думаю: «А почему только 10? А почему не 100, почему не 1000? Давай будем планировать 1000, хотя все вокруг считают, что даже 10 — это максимум».

Еще одна моя ценная привычка — это отношение к деньгам. Я говорю себе: слушай, если ты не будешь помогать этому миру, не рассчитывай, что мир будет помогать тебе. Это осознание высвобождает твою энергию, создает такую силу притяжения, которая все буквально из космоса притягивает. А когда мне жалко отдать, когда я жмусь, то у меня энергетический поток закрывается. И чтобы его освободить, я должен сказать себе: я ничего взамен не жду, потому что, скорее всего, я это уже получил. Если я кому-то помогаю, я никогда не жду в ответ благодарности. Почему? Потому что у меня такая философия: мир мне уже дал, и если я могу это сделать — значит, я уже заранее это получил. Если у меня эти деньги, эти возможности, эти мысли, эти способности есть — значит, кто-то раньше мне их дал или ко мне свыше это спустилось. Но оно у меня есть, и теперь моя очередь благодарить. И если у меня есть возможность отдать вселенной что-то назад, то я это делаю — я привык думать вот в таких категориях.

Работа над привычкой

Начните с принятия решения. Этот шаг станет отправной точкой и мотивирует на последующие действия. Для этого вам надо задать себе три вопроса: «Какова моя цель?», «Как я могу прийти к желаемому результату?», «Какие привычки помогут мне в этом?»

Совершите действие один раз. Как только вы определились с привычкой, которую хотите выработать (например, бегать

по утрам), сделайте это один раз. Так вы запустите процесс изменений. То есть встаньте пораньше, выйдите на улицу и пробежите хотя бы пару километров.

Повторяйте действие. После того как вы совершили желаемое действие в первый раз, повторите его в течение двух следующих дней. Затем — в течение недели, но только без перерывов! Не давайте себе «выходных» от формирования привычки. После того как вы повторите действие в течение 21 дня, в вашем мозгу сформируются новые нейронные связи. Действие станет привычным и будет восприниматься как часть вашей повседневной жизни. Вероятность закрепления новой привычки повышается до 80%.

Что это означает? Что прямо сейчас, в эту минуту вы можете ответить себе на три вопроса: понять, какая привычка вам нужна, совершить простое действие и начать его повторять. К тому моменту, как вы дочитаете эту книгу по моей схеме, это действие вы будете совершать на автомате, без усилий, так же привычно, как открываете холодильник, например. И все, что потребуется, это выполнять уже привычное действие в течение еще 40 дней. После этого ваша новая привычка на 100% закрепится и прочно войдет в вашу жизнь. Хотите попробовать прямо сейчас? Не откладывайте!

Самый важный этап из тех, что я перечислил, — это повторение действия на протяжении 21 дня. И вот почему. В США провели исследование: испытуемым выдали очки, которые нужно было носить не снимая. Через эти очки люди видели перевернутое изображение. Через некоторое время их мозг адаптировался к очкам и начал сам возвращать правильную картину мира. Испытуемые достигли этого результата именно на 21-й день. Но у тех, кто делал перерывы, адаптация прекращалась. Именно таким образом было установлено, что новая привычка формируется за 21 день, если совершать необходимое действие строго без перерывов.

Надеюсь, я убедил вас в том, что обзавестись новой привычкой меньше чем за месяц совершенно реально. Главное — воспитывать в себе именно те привычки, из которых впоследствии сложится лидерский характер. Конечно, все это — не механическая работа, которую можно делать не задумываясь. Мы с вами будем действовать обдуманно и осознанно, а для этого необходимо понять, о каких именно лидерских привычках идет речь.

Конструктивные привычки — самые полезные для лидера.

Они помогают быстрее двигаться к цели и добиваться высоких результатов во всех сферах нашей жизни. Я делю их на три группы. К первой отношу привычки продуктивности. Это эффективное планирование рабочего дня и личного времени, регулярное наведение порядка (как дома, так и на рабочем месте — например, в папках на компьютере), а также использование планировщика и to-do-листов.

Вторая группа — физические привычки. В нее запишем регулярную физическую активность (утреннюю зарядку, йогу, плавание), правильное сбалансированное питание, а также перерывы на отдых, чтобы восполнить энергию и работать продуктивно.

В третью группу входят ментальные привычки, такие как умение фокусировать внимание на приоритетных задачах и целях, а также позитивное мышление — но тут важно найти золотую середину, иначе вы перестанете замечать проблемы и опасности.

Может показаться, что формирование лидерского характера — дело простое. Бери нужные привычки, активируй, как новые приложения на смартфоне, и пользуйся в свое удовольствие. Возможно, так бы и было, если бы не наши другие привычки — их можно сравнить с багами, которые мешают нормальному функционированию полезных приложений. Я говорю о деструктивных привычках.

Деструктивные привычки — это те, с которыми мы постоянно боремся или хотим бороться. А может, не хотим, но понимаем, что надо. Например, привычка откладывать дела на потом или не доводить начатое до конца, а также привычка отвлекаться от рабочего процесса на соцсети. Все они мешают добиваться поставленных целей и сильно усложняют жизнь. А значит, мешают формировать лидерские качества. Параллельно с развитием правильных привычек необходимо избавляться от старых. Мы обязательно поработаем над этим, я обещаю.

И есть еще одна категория привычек, которая потребует нашего внимания отдельно.

Неосознанные привычки. С ними работать сложнее всего, ведь, как правило, мы их даже не замечаем. Такие неосознанные модели поведения зачастую формируются под воздействием нашего окружения. Например, дети копируют поведение

родителей, а с возрастом переносят эти модели на свою взрослую жизнь. Неосознанные привычки часто кажутся безобидными. Например, желание постоянно тереть прядь волос, тереть нос или грызть ручку. Мы не замечаем, как совершаем эти действия, но они указывают на определенные особенности нашей психики и выдают склонность к тревожности, а иногда даже являются признаком невроза. Такие привычки мешают вам произвести впечатление уверенного в себе человека. Так что с ними тоже нужно бороться.

Надеюсь, прочитав эту главу, вы поняли, что характер — это не что-то раз и навсегда заданное, на что мы не в силах повлиять. Характер — это система привычек, а те или иные привычки, оказывается, вполне можно сформировать, действуя по определенной методике. Сегодня определите, какие привычки помогут вашему движению вперед, а какие будут мешать. В этом вам поможет карта лидерских привычек, которая приведена в конце этой главы.

Избавляться от вредных привычек и вводить полезные мы начнем со следующей главы, а пока у вас есть пара дней, чтобы укрепить твердость и силу духа, продолжая тренировки, которые вы начали в первом разделе.



Лидерские привычки

- 1 Продуктивная занятость
- 2 Участвовать в разговорах
- 3 Постановка «умных» целей
- 4 Принятие важнейших решений
- 5 Действовать последовательно
- 6 Жизнь вне своей зоны комфорта
- 7 Делать сложные вещи простыми
- 8 Принятие незамедлительных мер
- 9 Проявлять характер и быть искренним
- 10 Измерять и отслеживать свой прогресс
- 11 Обозначать положительные перспективы
- 12 Узнавать новое, учиться новому, много читать
- 13 «Соединять» людей и налаживать общение в коллективе

Глава 11. Как победить вредные привычки

К сожалению, мозг гораздо легче усваивает именно вредные привычки: курение, употребление алкоголя, влечение к азартным и компьютерным играм, неконтролируемую тягу к сладкому. Почему для нас важно бороться с вредными привычками? Потому что лидер должен быть сильной личностью в глазах тех, кто идет за ним. А наличие вредных привычек всегда ассоциируется со слабостью и эмоциональной неустойчивостью. Впрочем, есть много других причин, по которым от пагубных пристрастий стоит избавиться даже тем, кто лидером быть не собирается.

Среди этих причин я выделяю несколько самых значимых лично для меня, но думаю, для вас они тоже важны. Во-первых, это **негативное влияние на здоровье и работоспособность**. Так, алкоголь, курение и чрезмерное употребление сладкого могут привести к серьезным заболеваниям — от проблем с печенью до сахарного диабета.

Во-вторых, это **сложности в построении социальных связей**. Пристрастие к алкоголю способно привести к увольнению с работы, к развалу семьи, а также к конфликтам с друзьями и коллегами.

В-третьих, **ухудшение самоконтроля** — одно из самых негативных последствий пагубных привычек. Мышление теряет гибкость. Эмоции выходят из-под контроля, из-за чего любая неприятность может выбить человека из колеи.

И наконец, четвертое, и самое неприятное — **глубокие личностные и физиологические изменения**. Привычки, которые на первый взгляд кажутся безобидными, могут незаметно перерасти в зависимость. Только представьте — такой пустяк, как привычка заедать стрессы, может привести к ожирению, расстройству пищевого поведения и к другим психосоматическим проблемам.

Если вы лидер, который заботится о своей команде, для вас должно быть совершенно естественным заботиться и о себе. Необходимо сохранять здоровье и поддерживать тех, кто пытается избавиться от вредных привычек. Бороться с такими привычками нелегко, но возможно — я проверял на себе, и не раз. Вы тоже сможете сделать это!

Признаюсь — у меня тоже были вредные привычки. Например, я любил играть в компьютерные игры, мог сидеть по восемь, по десять часов, днями напролет, забывая о сне и еде. В общем, был игроманом. Была еще одна вредная привычка — смотреть сериалы. Начинал смотреть сериал, где пять сезонов по 20 серий, и пять или шесть дней подряд смотрел и не мог остановиться. Так меня все это затягивало. Как я от этих привычек избавился? Я просто вообще перестал смотреть телевизор и удалил с компьютера все игры. Единственная игра, в которую я иногда играю, — это шахматы, и то очень редко.

Наверное, многие из вас не представляют себе жизни без социальных сетей. Было время, когда я так же сидел в соц-сетях — в Одноклассниках, на Фейсбуке, бесконечно что-то комментировал, что-то кому-то сообщал, пропускал через себя массу совершенно ненужной мне информации. У меня была еще одна вредная привычка — общаться со всеми подряд. Я тратил время на то, чтобы выслушивать проблемы каких-то посторонних, далеких от меня людей, и перенимал их негатив. Потом мне было очень сложно с этим негативом справиться. Я и сам начинал «негативить». Знаете, есть такие люди, для которых нормально постоянно ныть, стонать, жаловаться: «Почему мне вечно не везет, какой сегодня день неудачный, какая погода ужасная» и еще всех вокруг обвинять. На самом деле это тоже своего рода вредная привычка, которая может привести к разрушительным последствиям.

Потом пришло понимание: все это — чистая потеря времени, ведь я ничего не создаю, не произвожу, ничему не учусь, не развиваюсь, не зарабатываю, не увеличиваю свое благосостояние, а время и силы уходят, тут и до депрессии недалеко. И я начал «перекрывать» эту привычку своими программами. Говорил себе: «Хватит ныть. Иди работать! Если у тебя есть время ныть — значит, ты недостаточно загружен». Я не знаю, кто этот нытик внутри меня, но я заметил, что ноет и жалуется не мой голос, а когда я четко и ясно себе говорю: «Алекс, хватит ныть, иди работай», — это мой голос, и мое тело начинает слушаться, а нытик затыкается. Его просто нет. Все голоса в голове затыкаются, и их нет, когда звучит мой голос.

Эксперты исследовали вредные привычки и пришли к выводу, что очень небольшой процент людей в конце концов избавляется от них. Возможно, остальные просто не задумываются о том,

с каким риском сталкиваются? Но ученые считают, что причина в другом: многие из нас привыкли жить текущим моментом, здесь и сейчас, не задумываясь о будущем и долгосрочных последствиях собственных действий.

Есть еще неочевидные причины, по которым человек не может расстаться с вредной привычкой. В некоторых случаях за разрушительным поведением стоят вторичные выгоды: например, курение помогает войти в доверие к начальнику, а алкоголь — раскрепоститься в компании друзей. Кофе — отличный повод познакомиться на деловом мероприятии. Да, вредные привычки могут открыть какие-то возможности, но гораздо больше возможностей они в итоге отнимают. Люди склонны оправдывать свои действия выгодой, которая вовсе не так существенна, как кажется.

Я уже говорил, что зачастую привычки возникают под влиянием окружения и становятся частью образа жизни совершенно случайно. Человеку, который живет в центре большого города и работает в офисе, сложно бросить курить или перестать питаться фастфудом. Первый шаг по преодолению вредных привычек — осознать, как много времени и ресурсов они у нас отнимают.

Исследователь Джозеф Мёрфи называет вредные привычки ментальными блоками. Он считает такое поведение автоматическим, стереотипным, то есть проявляющимся без нашей воли. Предположим, вы хотели бы бросить курить, но у вас ничего не получается. Все дело в том, что кнопка «Пуск», включающая такое поведение, хранится глубоко в подсознании. Как же достать ее оттуда, чтобы отключить навсегда? Я предлагаю вам технику, которая позволяет свое подсознание «перепрограммировать». Такой процесс проще всего запустить в состоянии медитации или полусна: вы быстро сотрете старые программы и замените их на новые.

| Техника «Перезапуск»

Создайте образ себя без вредной привычки. Подумайте, что могло бы быть на ее месте. Например, представьте, что утром вы не закуриваете сигарету, а выпиваете стакан апельсинового фреша. По-моему, прекрасная альтернатива! Представьте, как вы себя ведете и что чувствуете в этой ситуации. И далее представляйте свое новое поведение в состоянии медитации

или полусна каждый день в течение 15–20 минут. Прислушайтесь к своим ощущениям. Уже через несколько таких тренировок тяга к вредной привычке станет уменьшаться, и ваше воображаемое поведение начнет воплощаться в жизнь и замещать старое.

Как еще можно бороться с вредными привычками? Есть и другой, не менее эффективный подход, который я также практикую и предлагаю вам. Для начала составьте список своих привычек: выпишите и полезные, и вредные. Также проанализируйте, как обычно проходит ваш день (повседневные привычки) и как вы реагируете на стрессовые ситуации (ментальные привычки).

Сейчас я прошу вас вспомнить, как начинается ваше утро. Как вы себя ведете? Что вы делаете каждый день как привычный ритуал? Если вам сложно вспомнить все свои привычки, опросите своих родственников и близких друзей: вероятно, они замечали за вами ту или иную привычку, в которой вы, возможно, даже не отдаете себе отчета. А теперь попробуйте сформировать полезные привычки, которые помогут вам вытеснить вредные. Если, например, вы едите много жирной пищи, запишитесь на кулинарные курсы правильного питания и научитесь готовить полезные блюда.

Возможно, вам будет тяжело предпринять первое конкретное действие для формирования новой привычки. Чтобы облегчить себе задачу, уделяйте новой привычке всего одну минуту в день. Хотите делать зарядку по утрам, но никак не можете преодолеть лень? Делайте упражнения в течение одной минуты, но каждое утро. Постепенно увеличьте это время до двух, пяти, 15 минут, а затем и часа. Так вы будете хоть и медленно, но с комфортом двигаться к своей цели, не прибегая к насилию над своей психикой.

Дам еще несколько советов, которые помогли мне в свое время справиться с вредными привычками.

Не работайте сразу над несколькими вредными привычками — сконцентрируйтесь только на одной и уделите ей определенный промежуток времени. Не пытайтесь стать идеальным в мгновение ока! Например, летом начните постепенно отказываться от курения, а осенью — работайте с тягой к сладкому.

Заполняйте время, которое вы тратили на вредную привычку, другой активностью. Так вы быстрее от нее откажетесь. Привыкли курить сразу после пробуждения? Потратьте время перекура на уборку на кухне или разминку.

Поощряйте себя за хорошие результаты. Так ваш мозг начнет ассоциировать отказ от вредной привычки с удовольствием. Не выкурили ни одной сигареты за месяц? Купите себе новый гаджет или что-нибудь из одежды.

Верьте в себя, но будьте готовы к трудностям. Смотрите на вещи реально: вы однозначно сможете справиться с вредной привычкой, но не требуйте от себя мгновенных результатов.

Избавляйтесь от привычки поэтапно. Фиксируйте промежуточные результаты. Если вы постоянно питаетесь вредной пищей, поставьте себе промежуточную цель: например, отказаться сначала только от сладкой газировки и чипсов. Не переходите на овощи и овсянку резко.

Просите поддержки у близких людей. Объединитесь с кем-то из друзей или родственников, которые тоже хотят избавиться от этой вредной привычки. Вы сможете делиться друг с другом советами, хвастаться результатами и взаимно повышать мотивацию. Это также можно делать в формате конкуренции или на спор.

Избавьтесь от всего, что напоминает о вашей привычке. Привыкли курить в кресле на веранде? Сделайте перестановку и выкиньте кресло! Обязательно избавьтесь и от пепельницы, и даже от зажигалки.

Мотивируйте себя. Представьте, сколько денег вы сэкономите, если не будете курить или тратить на кофе в Starbucks. Подумайте, что вы сможете купить на эти деньги.

Плохие привычки плохи не только тем, что они отнимают у нас время, деньги, а иногда и здоровье. Для лидера важно то, что они могут мешать успеху, движению вперед. Составьте список всех своих привычек, включая вредные и неосознанные. Надеюсь, вы уже понимаете, с какими из них вам предстоит бороться? Приступайте, используя технику «Перезапуск». Как известно, природа не терпит пустоты — надо не просто вычеркнуть из жизни вредную привычку, а заменить ее на новую, полезную. И за каждое, даже небольшое достижение на этом пути обязательно поощряйте себя — это тоже закрепит новую привычку. В конце этой главы делюсь описанием вредных привычек, которые могут мешать вам в карьере и тормозить ваше повышение по службе.



Привычки, которые снижают ваши шансы на повышение по службе

Даже если вы суперпрофессионал, некоторые привычки могут остановить вас на пути к получению должности мечты или кресла руководителя. По статистике, перечисленные ниже привычки на 36 процентов снижают шансы сотрудников на повышение по службе. Каких ошибок вам не нужно допускать, чтобы получить повышение, о котором вы давно мечтали?

Опоздания

1

Ваша пунктуальность очень важна и для команды, и для ее руководителя. Про все ваши опоздания босс вспомнит, когда будет подбирать кандидата на освободившуюся должность выше вашей. Не опаздывайте на работу в принципе и особенно на совещания — это грубо, невнимательно и непрофессионально.

Постоянные больничные

2

Если вы постоянно отпрашиваетесь пораньше, мотивируя это необходимостью съездить к врачу, или раз в месяц уходите на больничный по той или иной причине, ваш босс вряд ли предложит вам новую должность. Внимательно относитесь к своему здоровью и начинайте лечение заболевания вовремя, а не спустя пару недель.



Перекусы на рабочем месте

3

Обеды за рабочим столом могут раздражать ваших коллег. Старайтесь принимать пищу в специально отведенном для этого месте. Рыба, блюда с чесноком, чипсы, яйца и котлеты недопустимы для обеда за компьютером. Ваш максимум — это стаканчик кофе.

Негативные мысли

4

Старайтесь не высказывать негативных мыслей в ответ на предложения или истории коллег. Сюда же относятся обычное нытье и постоянные жалобы. Видеть пессимиста своим руководителем никто не захочет.

Беспорядок на рабочем месте

5

Бумаги, мусор, стаканчики из-под кофе расскажут о вас как о личности больше, чем любые слова. Для вашего руководителя беспорядок будет сигналом того, что вы неорганизованны и инфантильны и доверять вам нельзя.

Постоянно находящийся в руках телефон

6

Отложите смартфон в сторону, работая над важным проектом или сидя на совещании. Ваша прогруженность в телефон покажет коллегам и начальству, что происходящее вокруг вас не слишком интересно.

Выставление себя экспертом в каждом возникающем вопросе

7

Не перебивайте коллег, не критикуйте их идеи, не перефразируйте реплики, указывая на ошибки в речи. Постоянное хвастовство своими достижениями — это раздражающий фактор, который настраивает коллег против вас.

Прихорашивание, нанесение макияжа за рабочим столом

8

Если вам нужно поправить прическу или макияж — отойдите в дамскую комнату. Не прихорашивайтесь на рабочем месте, если хотите выглядеть профессионалом.



Демонстрация дружбы

9

Скорее всего, у вас сложились дружеские отношения с коллегами и с руководителем. Однако панибратство на рабочем месте недопустимо — обращайтесь к друзьям официально, будучи на работе.

Болтовня в уборной

10

Излишние откровения, рассказанные коллегам в уборной, могут услышать руководители или те люди, о которых идет речь в вашем диалоге. Постарайтесь не вести бесед в уборной — для этого есть более приятные места.

Личные звонки на работе

11

Старайтесь не звонить кому-либо по личным вопросам, находясь на рабочем месте. Не разговаривайте о личном долго, если такой звонок все же состоялся. Постарайтесь вести дискуссию не на рабочем месте.

Клептомания

12

Если вы страдаете привычкой утаскивать с чужих рабочих мест все, что плохо лежит, — обратитесь с этой проблемой к врачу. На ваших коллег данная привычка произведет не самое лучшее впечатление.

Распространение товаров по каталогам среди коллег

13

Некоторые сотрудники не считают зазорным распространять товары сетевых компаний через каталоги, предложенные коллегам. Это снижает ваш профессионализм в глазах руководства и всех окружающих. Хотите что-либо продать? Выбирайте для этого специализированные сайты.

Сбор петиций, подписей или пожертвований

14

Не обходите коллег с просьбой подписать петицию на возмущившую вас тему или пожертвовать средства в определенный фонд. Руководству вряд ли понравится ваша инициатива.

Отказ от любых корпоративных мероприятий

15

Работодатели не любят повышать тех сотрудников, которые отказываются от корпоративов и тимбилдингов со всей командой. У вас должны быть неподдельный интерес и желание проводить время с коллегами вне работы, чтобы руководитель задумался о вашем повышении.

Глава 12. Как создать новые привычки: выбор мишени

Возможно, процесс изменения привычек поначалу покажется вам долгим. Поэтому есть вероятность, что вы перелистаете эти страницы, может, даже соберетесь начать, но так и не решитесь, потому что «сколько же надо набрать воздуха на вдохе, чтобы так далеко прыгнуть». Или начнете, но скоро бросите. Получится, что и вы, и я зря потратили силы и время на этот разговор. А я этого совсем не хочу. Поэтому эту главу я собираюсь полностью посвятить тому, как правильно начать строить ваши новые привычки. Хотя сам процесс лучше сравнить не со строительством, а со стрельбой из лука.

Если вы чемпион средневековых рыцарских турниров или волшебный эльф, то вам все равно, куда стрелять и чем. А вот если вы только осваиваете мастерство, то огромное значение имеет, в какую именно мишень вы хотите попасть и почему. Ведь если вам на самом деле некуда и незачем целиться, то и стрельбе вы не научитесь. С привычками та же история. Более того, для лидера важно не только формировать собственный характер, но и работать с навыками участников своей команды. В бизнесе важно быть тимплеером, а не одиночным игроком: цели должен достигать не только ты, но и твоя команда. Это я, кстати, понял еще в немецкой школе, когда поспорил с тренером. Мы договорились, что он поставит мне оценку без экзамена, если я сделаю так, что все остальные ребята в классе сдадут этот экзамен на отлично. Так я занялся подготовкой своих одноклассников, ведь знал, что их успех станет моим успехом. При этом они даже до тройки тогда не дотягивали! Совсем дохлые были. А сдавать нам предстояло сразу четыре дисциплины: акробатику, легкую атлетику, комплекс силовых упражнений и брусья. Но никто из 15 человек даже подтягиваться нормально не умел. Мне пришлось разработать целую программу тренировок и заниматься с одноклассниками на протяжении нескольких недель. После того как все они получили оценку «отлично» за экзамен, учитель не только поставил мне «отлично», но и поддерживал меня в дальнейшем. Я поразил его тем, что умею не только сам идти к цели, но и вести к ней других людей.

Итак, сейчас перед нами две задачи: выбрать цель и подобрать под нее привычку. Или несколько, тут уж как получится. При чем делать это можно как для себя, так и для команды.

Выбираем цель

Дело в том, что наш мозг — это удивительная штука, правда. Если ему поставить цель, он будет находить новые и новые способы ее достижения. А если цели нет, он будет находить новые и новые способы, чтобы ничего не делать. Лентяй он у нас, но это обусловлено еще и физиологией: больше всего энергии в течение дня расходует мозг. Я предлагаю вам взглянуть на вашу жизнь и определиться со сферой, с которой вы хотите начать работать прямо сейчас.

Когда я работаю над своими проблемами, я выделяю семь категорий: карьера, финансы, образ жизни, здоровье, досуг, отношения с людьми и духовная жизнь. Конечно, в идеале нужно, чтобы все эти сферы работали с примерно одинаковой эффективностью. Ведь главное — это баланс. Кстати, рекомендую вам полезную технику «Колесо баланса».

Техника «Колесо баланса»

Нарисуйте окружность и разделите ее на семь категорий, о которых я писал выше. Можете добавить что-то свое, я совершенно не против. Ведь это ваша жизнь, и мы стараемся улучшить ее вместе с вами.

Оцените от 0 до 10 вашу удовлетворенность той или иной категорией на данный момент, при этом 0 — полное отсутствие, 5 — нормально, но могло быть и лучше, 10 — «все в шоколаде». Очень рад, если вы найдете у себя хотя бы одну десяточку!

Сделали? А сейчас давайте оценим. Соедините все точки и посмотрите, насколько круглым получилось ваше колесо. Если вы видите явный перекося в каких-то категориях, просто представьте себе, как такому неровному колесу было бы сложно ехать по дороге. Но это еще ничего. Самой опасной, на мой взгляд, является ситуация, когда у вас практически идеальное колесо, но во всех секторах, скажем, троечка. Да, ваше колесо едет — тихо,

мирно, спокойно, но качество вашей жизни на этом же уровне. Возможно, вы этого и хотите? Тогда отложите книгу и отдохните, вы действительно добились своей цели! Не буду вас осуждать, люди должны жить так, как им хочется.

Но если вы такой же неутолимый искатель приключений, как и я, сделайте второе колесо. На нем обозначьте, какой бы вы хотели видеть свою жизнь в течение следующего года, например. Как высоко вы сможете поднять планку? Сможете с пяти до семи? Давайте попробуем поставить именно так. Но следите за тем, чтобы колесо оставалось как можно ровнее.

Готово? Отлично. А теперь давайте займемся творчеством. Знаю, это требует времени и усилий, но я обещаю: как только вы наведете порядок в своих мыслях, вы начнете видеть будущее более ясно. Возьмите первое колесо, которое отражает ситуацию на сегодня. Выпишите под ним то, что вам не нравится в каждой категории — откровенно. Лучше вспомнить и записать все, даже то, что сейчас покажется пустяком, из категории «это, конечно, мелочь, но все равно раздражает».

Теперь переходим ко второму колесу, отражающему ситуацию в будущем. Здесь нужно подумать, что вы реально можете сделать и какие действия вам хотелось бы предпринять. Возможно, это окажется вполне реальным, когда вы немного пересмотрите свои взгляды.

Вот все и готово. Сейчас нужно оценить все написанное и хорошенько подумать, какую из категорий вы бы хотели начать прорабатывать первой. Присмотритесь внимательно к списку. Прислушайтесь к себе. Что вы давно хотели поменять? От чего устали? Что нового хотели попробовать? А может, наоборот, вернуться к чему-то старому, что когда-то работало отлично?

Выберите категорию. Поставьте одну большую цель. Допустим, вы давно хотели выучить новый язык. К тому же это очень поможет вам в продвижении по карьерной лестнице. Оцените, сможете ли вы заниматься в течение года? Сколько уровней успеете пройти? Не ставьте глобальную цель «выучить язык в совершенстве», чтобы не стать жертвой изначально невыполнимой задачи, это неизбежно приведет вас к краху. Поставьте цель «сдать официальный экзамен на уровень B2». Это уже значительно проще, реальнее. И вполне достижимо.

Выбрали? Теперь отдохните. Вы отлично поработали. Всей новой информации и ощущениям нужно улечься. Ваш мозг и ваше тело должны привыкнуть к новому решению. Поживите с ним немного. Помечтайте о том, какие новые горизонты откроются вам вместе с выбранной целью. Ощутите себя победителем.

Чувствуете заряд энергии? Отлично. Тогда перейдем к следующему пункту.

Выбираем привычку

Некоторые психологи советуют формировать сразу несколько привычек, а кто-то выступает за то, чтобы не распылять внимание и сосредоточиться на двух-трех. В моем случае это работает. Приведу в качестве примера несколько вопросов, которые я задаю себе для выбора очередной «пачки» привычек, которые я хочу внедрить в свою жизнь.

Какое небольшое действие поможет мне в формировании полезной привычки? Допустим, вы выбрали целью «пробежать один километр». Для этого надо стать более выносливым. Чтобы стать более выносливым, нужно заниматься спортом регулярно. Чтобы заниматься спортом регулярно, нужно поддерживать в себе мотивацию и упростить доступ к занятиям. Я бы сделал себе напоминалки, мотивационную доску и начал класть на видное место спортивную одежду. Эти необременительные привычки помогут значительно сократить время на раздумья и сомнения. Ведь каждый день, встав утром, вы сразу увидите готовое снаряжение. И побежите. Долг зовет!

Часто ли я расстраиваюсь в конце дня из-за того, что не успел сделать за день что-то важное? Если да, то что я могу сделать с этим? Я всегда веду ежедневник. В конце дня записываю все — чем доволен и чем недоволен. Смотрю на выполненные и невыполненные задачи. Если какие-то из них висят в списках невыполненных уже третий день подряд, я ставлю их на первое место на следующий день. Не люблю жить с грузом невыполненных дел — и вам советую избавляться от них как можно раньше.

Как я могу быстро улучшить свое настроение? Мой самый лучший способ улучшить свое настроение — это зарабатывать деньги. Как только вы начинаете зарабатывать, сразу повышается настроение, и чем больше вы зарабатываете, тем настроение выше. Еще можно создать что-то новое, что принесет деньги. Кроме шуток, я действительно рекомендую этот антидепрессант. Смысл в том, чтобы просто быстрее расти.

Понятно, что можно посмотреть какое-нибудь кино или сериал, почитать книгу, погулять, посетить сеанс экзотического массажа, купить что-нибудь роскошное — но давайте честно: вы ведь и сами понимаете, что это просто отвлечет вас на время. Плохое настроение — это сигнал тела, он сообщает: «Ты сидишь и ленишься, не развиваешься, теряешь свое время, не следуешь своему предназначению! Мы с тобой застряли, мы буксуем!» Вы получаете за стагнацию штраф в виде плохого настроения и начинаете впадать в депрессию, метаться: «Что такое, почему все не так», а это просто собственное тело говорит: «Соберись, посмотри на свои цели. Ты прожигаешь свою жизнь и свою энергию. Сфокусируйся, сконцентрируйся и жажни!» Поэтому, как только мое настроение падает, я иду и что-то создаю — пусть это будет презентация, это будет страница, картинка, какой-нибудь новый продукт. Или я просто наращиваю темп, удваиваю или утраиваю обороты — и снова чувствую себя прекрасно. Вот мой рецепт.

Какие занятия доставляют мне удовольствие? Вы замечали, что, когда занимаешься любимым делом, можно потратить на него несколько часов и не только не устать, но и чувствовать прилив сил? Так всегда происходит, если что-то нам по-настоящему нравится. Подумайте, что приносит вам удовольствие, и поощряйте себя после каждого выполненного задания на пути к достижению цели. Допустим, после успешно сданного проекта пригласите друзей домой и сыграйте в монополию, как в старые добрые времена.

Какие задачи сейчас стоят передо мной в сфере финансов? Проведите небольшой анализ своего бюджета за последние три месяца. Составьте список доходов и расходов. Если доходы превышают расходы, значит, у вас все отлично. Но ведь всегда можно сделать лучше. Подумайте, какая привычка поможет

вам сократить расходы или увеличить доходы. Допустим, вместо того чтобы покупать кофе навынос, приобретите кофеварку и откладывайте каждый день сумму, которую вы тратили бы на кофе с пирожком. Или начните изучать инвестиции. Каждый день заходите на полезные форумы и тратьте по 30 минут на изучение контента.

Если же расходы превышают доходы, то тут стоит задуматься не только о привычках, которые помогут сократить расходы, но и о том, чтобы сменить сферу деятельности. Для этого вам может понадобиться ежедневный мониторинг рынка труда, посещение курсов по повышению квалификации или формирование нового пассивного дохода.

Как я могу улучшить отношения с близкими людьми?

Мой хороший друг завел обычай в пятницу вечером играть в настольные игры вместе с детьми и близкими. Это время для семьи, когда все рассказывают о том, что произошло за эту неделю, о своих проблемах и радостях. Все его домочадцы привыкли к этому, и им очень нравится такой формат общения. Это полезная привычка, на мой взгляд, и отличная возможность восстановить и укрепить семейные связи.

Что помогает мне избавиться от стресса? Не копите стресс в себе, это вредная привычка. Стресс сказывается и на физическом состоянии, и на психике. И тогда раздражать будет любая мелочь, даже просьба ребенка почитать перед сном. Справиться со стрессом помогают вечерние прогулки и чтение. Это обусловлено физиологией. Организм переключается с парасимпатической нервной системы, которая отвечает за так называемое поведение «беги или умри», на симпатическое — созидательное и восстановительное.

Как мне повысить уровень духовного и культурного развития? Я очень рекомендую медитации. В это время вы расслабляете не только тело, но и мозг. Вы получаете необходимую передышку, это время только для себя. Медитировать — очень полезная привычка. Иногда хорошая 15-минутная медитация приводит к лучшим результатам, чем полноценный восьмичасовой сон. Еще я очень люблю спорт. Все новое — это хорошо забытое старое.

Подумайте, какая привычка окажется полезной для вашего душевного равновесия и культурного развития?

Каким навыком мне было бы интересно овладеть? Здесь важно ставить реальные цели и не пытаться овладеть многими навыками сразу. Все мы хотим быть суперменами, но перегрузка никому не нужна. Расставьте приоритеты. Определите пару навыков или даже один, например изучение нового языка. Подумайте о том, какая привычка поможет вам не просто быстро овладеть навыком, но еще и получать удовольствие в процессе.

Каким важным и значимым делом я хотел бы заняться? Такой вопрос я обычно задаю себе, когда все мои сферы жизни более-менее сбалансированы, и у меня есть время и энергия на то, чтобы посвятить себя чему-то большему. У меня есть привычка: отправлять в конце каждого месяца определенный процент от моего дополнительного дохода на благотворительность.

Задайте себе сейчас эти вопросы, и вы поймете, какие привычки соответствуют вашим целям и помогают идти к ним. Надеюсь, вы смогли оценить ситуацию благодаря «Колесу баланса». После его составления ваше представление о собственных приоритетах будет окончательно сформировано, а может быть, изменено. Однако важен не сам факт постановки цели, главное — чтобы цель была правильной. А правильная цель — та, что улучшает качество вашей жизни.

Достаточно ли у вас правильных привычек, чтобы двигаться вперед? В конце этой главы оставлю чек-лист, который поможет ответить на этот вопрос — проверьте себя!



10 признаков того, что с вами и с вашей жизнью все в порядке

Вам кажется, что вы не соответствуете ожиданиям окружающих, что другие люди выглядят лучше и работают в более престижных компаниях? На самом деле окружающие тоже сравнивают себя с вами и делают похожие выводы о собственной жизни. Им виднее ваши достижения, по которым вас чаще всего оценивают. Есть 10 признаков того, что на самом деле с вашей жизнью все в порядке.



Вы хотя бы иногда посвящаете время чтению

Вы учитесь, читая книги или статьи, а новая информация развивает и тренирует ваш мозг.



Вам любопытно, что и почему происходит вокруг вас

Это любопытство дает вам импульс к преобразованиям в жизни.



Вы можете назвать себя относительно здоровым человеком

У вас нет тяжелых заболеваний, ваше самочувствие обычно в норме, вы стараетесь правильно питаться и высыпаться? Вам можно только позавидовать — у вас отличное качество жизни.



У вас есть серьезное увлечение

Даже если у вас пока что не складывается карьера, вы чем-то искренне увлечены. Ваше хобби, которое не перестает радовать изо дня в день, — это первый шаг к тому, чтобы начать свое карьерное восхождение.



Вы не упрямы и следуете советам людей, которым доверяете

Если вы оказываетесь среди людей, которые по определению мудрее вас, вы прислушиваетесь к их советам. Один из признаков зрелой личности — умение воспринимать советы и чужую точку зрения. Развитый навык слушания также можно назвать определением взрослого человека.



Ваши финансы находятся под контролем

Картина вашего финансового состояния вам ясна, вы следите за тем, сколько денег тратите каждый день и на что они уходят. Вы умеете и зарабатывать, и экономить.



Вы реалист и все свои суждения основываете на реальности

Вас нельзя назвать пессимистом — вы знакомы с отрицательной стороной жизни, но не углубляетесь в нее. Мир изначально несправедлив, и вы признаете это.



Вы даете себе право на ошибку и не стремитесь быть идеальными

У вас всегда есть возможность понять себя и простить. Вы свободны в своем праве ставить цели и отказываться от них.



В вашем окружении в основном хорошие люди

Вы не терпите токсичных или «негативных» людей рядом с собой. Вас окружают единомышленники.



Вы больше не пытаетесь всем вокруг нравиться

Мнение других людей не определяет ход вашей жизни, и вы можете делать то, что на самом деле хотите.

Глава 13. Как создать новые привычки: выбор стрелы

Если вы прошли все этапы, описанные в прошлой главе, значит, у нас есть мишень, она же цель. В зависимости от того, какая это мишень, вам предстоит подобрать для нее наилучшую стрелу — то есть метод, с помощью которого будете формировать новую привычку. В этой главе я покажу вам несколько методов, и вы можете выбрать тот, который подходит для вашей мишени — привычки. Если у вас сейчас нет ресурса затевать масштабную битву, выиграйте хотя бы небольшое сражение. Это вдохновит вас и замотивирует. Например, можете начать с маленькой версии будущей привычки.

В спорте есть правило: прежде чем браться за большой вес, нужно научиться поднимать маленький. И тело, и мозг, и волю можно тренировать — научиться поднимать маленький вес, чтобы подойти к большому. Так ты растешь, развиваешься, набираешься опыта и становишься сильнее.

Например, вы выбрали привычку к постоянному обучению. Классная привычка, всем ее рекомендую. Нужна мотивация — пожалуйста: если привыкнете постоянно учиться, научитесь всему, даже тому, как исполнить свое заветное желание — я не спрашиваю какое, на то оно и заветное. Просто давайте выберем для наглядности привычку к постоянному обучению и на ее примере рассмотрим весь процесс.

Метод мини-привычек

Итак, мини-привычка — это маленькая версия той привычки, которую вы планируете сформировать. Напомню — это постоянное обучение. Допустим, вы уже знаете, чему именно будете учиться. Предположим, сначала вы хотите выучить иностранный язык. И заодно привыкнуть к постоянному обучению. Мини-привычки — это маленькие шаги к большой привычке. При совершении мини-действия каждый день вам не придется прикладывать

сверхусилий, чтобы обзавестись новой привычкой. Вы также не будете мучиться от чувства вины или несостоятельности, если дадите слабину. В данном случае вы будете учить по десять иностранных слов в день. Позже, отработав мини-версию привычки, вы сможете увеличить объем запоминаемых слов и количество подходов. Например, будете учить не по десять иностранных слов в день, а по 20 — утром и вечером.

| Как сформировать мини-привычку?

Не надо торопить события. Если вы решили делать по пять приседаний, не пытайтесь сделать сразу 30. Соблюдайте собственные условия. Если повышать планку, то постепенно, а не сразу, как только взялись за выработку привычки.

Не пропускать ни одного дня. Да, мир не рухнет, если у вас в выходные не найдется времени на иностранный язык или утреннюю зарядку. Но тогда и привычка не сформируется.

Радоваться любым результатам, хвалить себя за достижения, постоянно вознаграждать: так вы будете продвигаться к своим целям быстрее и легче, ведь положительные эмоции — лучшая мотивация.

Сохранять спокойствие. Самое ресурсное состояние — нейтральное. Первые результаты могут вызвать у вас всплеск энтузиазма, но не прекращайте упражнения, когда энтузиазм пройдет и занятия покажутся скучными.

Не прикладывать сверхусилий. Если чувствуете сопротивление, снизьте нагрузку. Вы не сможете быть эффективными в долгосрочной перспективе, если будете постоянно преодолевать и пересиливать себя. Верьте, что поставленная задача очень простая. Сделать одно отжимание под силу каждому.

Не ругать себя за слишком маленькие шаги и медленное движение к цели. Наоборот, надо использовать любой повод, чтобы похвалить себя. И не стоит ждать слишком многого. Акцентируйте внимание на том, что вы верно движетесь по своему графику, а не на том, как медленно это происходит. Пусть обретение новых привычек займет какое-то время, зато потом они останутся с вами на всю жизнь.

Метод формирования привычки по этапам

Показываю вам очень мягкий метод, который подходит для тех, кому нужно преодолеть сильное внутреннее сопротивление, прежде чем начать что-то новое. Формирование привычки по этапам — это как заходить с низкого берега в теплую воду. Попробуйте — вдруг это то, что нужно вам.

Первый этап: созревание. Вспомните свои цели. Подумайте, как ситуация изменится, когда эти цели будут достигнуты, что вы будете чувствовать после достижения целей. Вдохновитесь этим ощущением и приступайте к формированию привычки. Ежедневно анализируйте свое поведение. Записывайте, что вы делаете в течение дня, что вы чувствуете, концентрируйтесь на своих эмоциях.

Второй этап: подготовка. Тщательно спланируйте свои действия. Предположим, вы твердо решили изучать иностранный язык. Вы понимаете, что первое время вам будет сложно. Подумайте, как себя поощрить после занятия. Советую, кстати, начинать свой день именно с практики новой привычки, а после этого — вознаграждение. Например, это может быть чашка вашего любимого чая или прогулка в городском парке по пути на работу. А еще поделитесь своей целью с родными и близкими. Попросите семью поддержать вас.

Подумайте, на какие шаги можно разбить действие. В случае с постоянным обучением можно приучить себя заниматься сначала по 15 минут в день. Постепенно увеличивайте время занятий. Ставьте себе задание не только по времени — имеет значение и количество выученных новых слов.

Отслеживайте успехи. Получилось запомнить больше слов, чем обычно? Обязательно скажите себе, что вы молодец!

Выявляйте триггеры — факторы, которые запускают нежелательное поведение, и устраняйте их. Например, сонливость мешает приступить к занятиям утром, а все потому, что вы накануне допоздна смотрели сериал.

Третий этап: действие. Переходите к конкретным действиям. Например, вы продвинулись в обучении настолько, что смогли понять все слова в песне. Или сами не заметили, как оказались утром с самоучителем в руках, и уговаривать себя не пришлось. Сразу после этого сделайте что-то необычное, приятное и запоминающееся. Отпразднуйте начало формирования новой привычки. Например, приготовьте себе оригинальный завтрак или поужинайте в хорошем кафе.

Заранее подготовьте для себя вдохновляющие истории людей, уже сформировавших аналогичную привычку. Перечитывайте их, когда вас одолевает лень или хочется все бросить.

Четвертый этап: поддержание. В процессе формирования привычки вы не раз столкнетесь со срывами, поэтому старайтесь избегать триггеров высокого риска. Что это значит? Предположим, вам сложно вставать утром из-за холода в комнате, и вы, скорее всего, проспите время занятия или пропустите его, пытаясь согреться. Тогда лучше с вечера позаботьтесь о том, чтобы в комнате была комфортная температура. Например, установите обогреватель или хотя бы подготовьте теплый халат.

Пятый этап: сохранение. На этом этапе сделайте акцент на том, что у вас уже получается хорошо, и начните работать над качеством своих действий. Концентрируйтесь на самых высоких результатах — например, когда вам удалось запомнить много слов. Отследите, что изменилось в вашей жизни после того, как вы стали следовать новой привычке. Какие перемены новая привычка уже принесла вам?

Метод «3 x 3»

Сейчас рассмотрим другой метод формирования привычки. Он похож на предыдущий, но более структурированный. Зато с ним легче отслеживать свой прогресс, ведь у вас будет очень подробная шкала результатов. Метод состоит из трех этапов, в каждом из которых по три шага — отсюда, собственно, и его название. Предупреждаю сразу: эта техника заставит вас в какой-то момент почувствовать себя Терминатором, машиной, которая работает

на одну цель. Мне это нравится. А чтобы решить, нравится ли вам, нужно пробовать. Итак, начинаем.

| Первый этап. Планирование

Шаг 1.1. Какую проблему вы хотите решить? Вы хотите каждый день изучать иностранный язык, но зачем вам это? Это поможет вам найти более высокооплачиваемую работу? Переехать в другую страну? Договориться о сотрудничестве с иностранной компанией? Чувствовать себя более уверенно в путешествиях? Определите проблему и подумайте, как новая привычка поможет в ее решении.

Шаг 1.2. Придумайте десять вариантов достижения цели. Например, если ваша конечная цель — в совершенстве выучить иностранный язык, то существует множество способов сделать это: самостоятельно, на очных курсах, на онлайн-курсах, в группе или индивидуально с репетитором. Выберите тот вариант, который нравится вам больше всего.

Шаг 1.3. Сформируйте петлю привычки. Она состоит из трех последовательных частей: триггер — действие — вознаграждение. Триггер стимулирует нас к определенному поведению: запускается нужная «программа», то есть шаблон действий. А за само действие мы получаем вознаграждение (ощущение счастья, спокойствия, победы). За эти процессы отвечает лимбическая система: человеческий мозг постоянно находится в поисках удовольствия, поэтому и склонен повторять ту модель поведения, которая к нему приводит.

Самое сложное — противостоять желанию вернуться к старым деструктивным привычкам. Но делать этого и не придется. Вам просто нужно заменить разрушительную привычку на полезную, а не избавляться от пагубного пристрастия вовсе. Например, вместо того чтобы выкурить сигарету, выполните комплекс дыхательных упражнений.

| Второй этап. Реализация

Шаг 2.1. Запишите три варианта привычки: обычный, упрощенный и особый. Например, вы хотите начать делать зарядку по утрам. Обычный вариант — комплекс упражнений на 20 минут.

Упрощенный — комплекс на три-пять минут. Особый — несколько упражнений для расслабления мышц на тот случай, если вы будете плохо себя чувствовать или у вас совсем нет мотивации.

Шаг 2.2. Работаем с препятствиями. В какой-то момент обязательно произойдет что-то, что помешает вашей работе над привычкой: неожиданный приезд родственников, простуда, срочная командировка, плохое настроение и т. д. Что делать в таких ситуациях? Выполните упрощенный или особый вариант привычки. Они как раз для этого и предусмотрены.

Шаг 2.3. Лайфхаки. Заранее придумайте способы, которые помогут вам поддерживать привычку. Учите иностранный язык? Сделайте так, чтобы обучающая программа запускалась автоматически после включения ноутбука. Или же начните читать интересную книгу на иностранном языке, которая не переведена на русский и для понимания которой ваших текущих знаний языка пока не хватает. Нет настроения? Вспомните, что обычно помогает вам вернуться в ресурсное состояние. Может быть, это вкусный ужин или просмотр любимой комедии. Плохо себя чувствуете? Отдохните и после этого выполните упрощенный вариант привычки.

| Третий этап. Контроль и завершение

Шаг 3.1. Контролируйте процесс. Подготовьте чек-лист и каждый день отмечайте галочкой, какие действия вы выполнили сегодня. Делайте это цветными маркерами или используйте стикеры: это поможет концентрироваться на положительном результате и наглядно представить свой прогресс. Составляйте обобщенный чек-лист (отчет) раз в неделю. Подробно распишите, что у вас получилось, а над чем еще нужно поработать. Укажите, с какими трудностями вы столкнулись в процессе и как их преодолели.

Шаг 3.2. Оценка в конце месяца. В конце каждого месяца подводите итоги: оцените ситуацию в целом, напишите, к какому результату пришли, как изменилась ваша жизнь. Выпишите все положительные моменты. Подумайте, что у вас получилось особенно хорошо. Отметьте ситуации, в которых вы успешно преодолели свою лень и не допустили срыва. Отметьте также и минусы: вспомните, какие ошибки вы совершили, и подумайте, как избежать их повторения.

Шаг 3.3. Завершение. Привычка сформирована, вы подвели итоги и осознали свой успех. Пора планировать новые шаги. Можете продолжать совершать тот же набор действий, если вас все устраивает, а можете внести немного разнообразия. Например, если вы делали комплекс упражнений для мышц спины, начните делать упражнения на растяжку.

Метод блоков

Этот метод для тех, кому трудно сосредоточиться на цели или действовать по схеме шаг за шагом. Суть его в том, чтобы объединять привычки в блоки. Блок представляет собой единое действие, а не список задач. Почему именно так? Если вы будете рассматривать процесс формирования привычки как последовательный подъем по ступеням лестницы, вас может испугать слишком большое количество ступеней, которые надо преодолеть. А если воспринимать весь набор действий как одну большую привычку, вы будете проще к ней относиться и быстрее добьетесь успеха. Вот как это выглядит на практике.

Начинаем с нескольких минут. Возможно, вам кажется, что за три-пять минут вы ничего не добьетесь. Но, начав занятия с одной минуты в день, вы легко преодолеете сопротивление собственной психики и даже не заметите этого. Например, если вы хотите привыкнуть поддерживать порядок в своем доме, посвятите уборке пять минут каждое утро. Когда вы втянетесь в процесс, вам захочется увеличить это время, чтобы успевать еще больше.

Сначала самое легкое. Выберите привычки, которые требуют минимальных усилий. Так ваш мозг настроится на то, что осваивать новые действия — это просто. Ничего сложного нет том, чтобы заправлять постель сразу после того, как встали, пить каждый день полезный травяной чай, проветривать комнату перед сном. После того как это станет для вас привычным, обыденным делом, переходите к чему-то более серьезному, и так по нарастающей.

Время и место устанавливаем раз и навсегда. Каждый блок привычек необходимо привязать к конкретному контексту. Ваш мозг быстрее усвоит новый алгоритм действий, если каждый раз вы будете выполнять его в одной и той же обстановке в одно и то же время. Это способствует запоминанию и выработке рефлекса. Например, по дороге на работу слушайте аудиоуроки иностранного языка. Во время обеденного перерыва возьмите за правило звонить родным и близким, делать небольшую разминку для шеи и спины (три-пять минут), потом выходить на улицу, чтобы энергично пройтись. Вечером после работы наводите порядок в доме, проводя мини-уборку.

Привязка блока к триггеру. Триггеры бывают внешними и внутренними. Под внешними мы подразумеваем уведомление в Facebook или сигнал будильника. Под внутренними — определенные мысли и эмоции. Ваша задача — сформировать триггеры для ваших новых привычек, чтобы вы о них не забывали.

Триггер должен иметь связь с уже существующей привычкой. Например, вы каждый вечер чистите зубы, и хотели бы приучить себя пользоваться ирригатором по совету стоматолога. Тогда для вас не составит труда связать между собой два этих процесса, превратив их в последовательность действий, нацеленных на поддержание здоровья ваших зубов и десен. Постарайтесь, чтобы триггер был максимально простым для выполнения и обыденным, и обязательно надо привязать его к определенному времени дня.

Создаем чек-лист. Надо четко прописать пошаговую цепочку действий и рассчитать, сколько времени нужно на каждое из них.

Отчет о достижениях. Рассказывайте о своих успехах членам семьи или ведите в социальной сети блог, посвященный вашим жизненным изменениям. Если вы будете понимать, что за вашими достижениями следят другие люди, это станет для вас дополнительным стимулом не сдаваться. Вы ведь не хотите разочаровать их?

Постоянно повторяйте действия. Железное правило — не пропускайте ни одного дня! Если у вас падает мотивация, попробуйте упростить действия.

Постепенно увеличивайте блок. В первом шаге я рекомендовал начинать освоение привычки с нескольких минут. Как только вы заметили, что пять минут даются вам без труда, увеличьте временной интервал. Например, через неделю — десять минут, еще через неделю — 15. Следите за своим состоянием: если вам сложно справиться с сопротивлением, не спешите увеличивать блок и дайте себе время привыкнуть.

Формируйте только один блок за один раз. Приступайте к освоению нового блока только после того, как предыдущий прочно войдет в вашу жизнь.

Итак, пришло время вплотную заняться новыми привычками. Вы видите перед собой четыре метода, и вам предстоит выбрать тот из них, который подходит именно вам. Главное — сохраняйте мотивацию и помните: если уж начали, не пропускайте ни одного дня! У меня есть для вас инструкция, которая поможет мотивировать себя и окружающих. А в следующей главе нас ждет очень серьезный разговор о мотивации.





Как мотивировать себя и других людей

Одни люди видят только хорошее, оптимистичны, настроены на успех. Главный мотив для них — победить, поэтому они готовы взяться за любое дело, идут на риск. Для них плохо — не использовать свой шанс, упустить возможность. Их полная противоположность — люди, которые настроены на то, чтобы не проиграть. Они стремятся к безопасности. Иными словами, главное для них — избежать неудачи. Они не ввязываются в авантюры, быстрее скажут «нет» на какое-либо предложение, все просчитывают заранее.

Каждого человека заботит как успех, так и отсутствие неудач. Кроме того, на работе мы можем стремиться к успеху, а дома — к отсутствию неудач. Однако доминирует всегда один тип мотивации. Зная, что движет вами и другими людьми, вы сможете грамотно выстраивать с ними взаимодействие.

Какой тип мотивации преобладает у вас

Есть простые приемы, которые позволят вам определить свою доминирующую мотивацию.

1. Рассказ об отпуске. Вспомните свою последнюю поездку на море или в любое другое место, где вы отдыхали. Наверняка вы рассказывали друзьям о впечатлениях. На что был похож ваш рассказ? Человек, нацеленный на успех, будет говорить, как чудесна была поездка, какое теплое было море, вкусная местная еда и т. п. Человек, нацеленный на минимизацию неудач, скорее всего, вспомнит, что в ресторанах ему приходилось платить за хлеб, который он не заказывал.

2. Звездочки в отзывах. Теперь припомните, когда вы в последний раз выбирали отель, спектакль или какой-либо товар. Наверняка вы читали отзывы. Какие изучали в первую очередь — с пятью звездочками или с одной? Последние исследования показывают, что те, кто нацелен на успех, сначала читают положительные отзывы, а те, кто хочет избежать неудач, — отрицательные.

3. Идеалы или обязательства. Если вы еще не определились, то предлагаем пройти тест из восьми вопросов. Ответьте быстро и односложно.

Вопрос:

1. Запишите качество (характеристику),
которым вы бы хотели обладать **в идеале**

Ответ:

2. Запишите качество (характеристику),
которым вы **обязаны** обладать

3. Назовите еще одно **идеальное** качество

4. Назовите еще одно **обязательное** качество

5. Назовите еще одно **обязательное** качество

6. Назовите еще одно **идеальное** качество

7. Назовите еще одно **обязательное** качество

8. Назовите еще одно **идеальное** качество

Теперь припомните, на какие вопросы вам было легче отвечать — про идеалы или про обязанности? Если про идеалы, то вы нацелены на успех, если про обязанности, то на избегание неудач.



Как понять, какой тип мотивации у ваших коллег

Чтобы правильно взаимодействовать с коллегами, мотивировать подчиненных, надо понимать их мотивацию. Выделяют несколько признаков, по которым можно судить о доминирующей мотивации.

Возраст. Чем старше становится человек, тем больше он дорожит тем, что у него есть. Скорее всего, его доминирующая мотивация — избегание неудач. Молодежь, напротив, готова броситься в омут с головой, поэтому у молодых сотрудников чаще преобладает мотивация на успех.

Культура. Например, американцы более независимы, они рано покидают отчий дом, начинают работать, чтобы обеспечить себя. Они чаще нацелены на успех. У выходцев из Азии преобладает чувство зависимости от семьи, поэтому мотивация у них направлена на избегание неудач.

Сфера деятельности. Те, кто стремится избежать неудач, чаще выбирают профессию бухгалтера, технолога, администратора. Те, кто жаждет успеха, предпочитают творческую работу: журналист, артист, изобретатель. Однако здесь надо смотреть не только на то, какую работу выбрал человек, но и удовлетворен ли он ей. К примеру, если бухгалтер постоянно жалуется, что работа не дает ему свободы, значит, он выбрал не ту сферу и у него доминирует мотив на успех.

Вид спорта. Игроки в футбол или баскетбол больше нацелены на успех. А гимнасты, теннисисты — на минимизацию неудач, поскольку за ошибки они тут получают наказания — с них снимают баллы, они проигрывают очко.

Произносимые фразы. Вы можете судить о мотивации человека по тому, что он говорит. Любимые фразы тех, кто стремится избежать неудач: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе», «Не все то золото, что блестит», «Цыплят по осени считают», «Поспесишь — людей насмешишь».

Те, кто стремится к успеху, чаще говорят: «Отбросьте все сомнения», «Победителей не судят», «Пессимист видит препятствия, оптимист — возможности».



В таблице представлены другие отличия людей, имеющих разную доминирующую мотивацию.

Что лучше мотивирует «ОПТИМИСТОВ» И «ПЕССИМИСТОВ»

На тренингах личностного роста предлагают позитивно смотреть на жизнь. Аргумент — при позитивном взгляде вы многого добьетесь, и тому есть множество подтверждений. Однако людям, склонным избегать неудач, нельзя предаваться слишком оптимистичным мыслям. Это может им только навредить. Допустим, человека мотивирует стремление избежать ошибки. Если он будет мыслить оптимистично, то расслабится и допустит ту самую ошибку. Как же мотивировать «пессимистов» и «оптимистов»? Чтобы разобраться в этом, ознакомимся с результатами интересного эксперимента.

Группе людей предложили решить анаграммы. При этом тем, кто настроен на успех, пообещали премию: «Вы получите 4 доллара, а за результат выше 70% — еще 1 доллар». А тем, кто был настроен на избежание неудачи, пообещали штраф: «Вы получите 5 долларов, однако если результат будет ниже 70%, вас оштрафуют на 1 доллар». Иными словами, каждому пообещали 4 доллара за средние результаты и 5 долларов — за высокие результаты.

Некоторое время спустя половине участников сообщили, что они близки к выигрышу, а другой половине — что



Тот, кто настроен на успех



Работает быстро, так как стремится достичь цели и быстро перейти к следующей



Предлагает множество вариантов решения проблемы



Открыт новым возможностям, готов рискнуть



Жаждет похвалы, иначе теряет стимул



Счастлив, когда все удается, грустит, когда все не так радужно



Я проиграл



Тот, кто стремится избежать неудачи

Работает медленно и старательно, его интересует точность, а не скорость



Предлагает один вариант решения проблемы, но он учитывает все риски



Предпочитает старые и проверенные методы работы



Не любит похвалы, не верит оптимизму



Часто нервничает и беспокоится, вдруг что-то пойдет не так. Когда все удастся, испытывает облегчение, но недолго



Я ошибся в этот раз, но битва еще не закончена

они проигрывают. В таблице представлены результаты того, как отреагировали люди на сообщения.

Вывод. Настроенные на успех люди стремятся вперед, если им все удастся. А значит, их надо хвалить, подбадривать. Те, кто желает избежать неудачи, напротив, получают сигнал к действию, когда что-то идет не так. Таким людям информацию стоит сообщать сдержанно, без оптимизма.



Тип участников

Участники,
нацеленные на успех

Участники,
нацеленные
на избежание неудачи

Реакция участников



Хорошая новость



Участники приобрели — у них все получается. Мотивация выросла



Участники сняли. Они поняли, им ничего не угрожает. Мотивация снизилась



Плохая новость



Ожидания участников снизились, они решили, что дела не очень, стараться бесполезно. Мотивация снизилась



Участники начали предпринимать действия, иначе проигрывают. Их мотивация выросла



Как применить знания о доминирующей мотивации в любви

Тот, кто настроен на успех, уверен — его чувства взаимны, он предпочитает бурное развитие романа. Тот, кто избегает неудач, напротив, будет медлить, ему гораздо сложнее сделать первый шаг. Возникает вопрос, какие пары лучше?

Роман-ураган — оба стремятся к успеху. Такие люди вступают в отношения семимильными шагами. С одной стороны, они помогают друг другу развиваться, становиться лучше. Но, с другой стороны, один из партнеров может не ценить этого или рассуждать: «И так все прекрасно, не надо, чтобы кто-то меня улучшал».

Неспешный роман — оба стремятся избежать ошибок. Такой роман авторы называют «электричкой со всеми остановками». Партнеры медленно разгоняются, однако впоследствии они особенно преданы друг другу. Они лучше приспосабливаются друг к другу, готовы идти на жертвы, чтобы партнер мог чего-то достичь. Да, они не изливают чувств на публике, но их это мало волнует.

Разделяй и властвуй — один стремится к успеху, второй хочет избежать неудач. Он — пессимист, она — оптимист. Казалось бы, катастрофа, однако самые крепкие союзы получаются, когда люди обладают разной доминирующей мотивацией. В такой паре каждый отвечает за дела, которые он лучше всего умеет делать. При этом он знает, что партнер сделает остальное. Семейная жизнь таких пар находится в большем равновесии. Дети знают, что такое оптимизм и реализм, так как родители учитывают точку зрения как стремления к успеху, так и избегания неудач.

Глава 14. Мотивация и кое-что получше

Мы убедились, что мотивация — ключ к успеху. Мы так в это поверили, что в современном мире мотивация уже сама по себе воспринимается как успех, один из самых желанных призов на ярмарке жизни. Многие уроки, которые давала мне жизнь, изменили меня и теперь являются постоянным ресурсом для моей мотивации. Один из них я получил, когда проходил альтернативную службу.

В юности я десять месяцев проработал в школе-интернате для детей с ограниченными возможностями. Это был мир совершенно особого детства, ограниченного отсутствием элементарной свободы движения. Мои подопечные лежали в кроватях или сидели в колясках. Только представьте: мне было 20 лет, я был молод и здоров, и у меня была моя собственная картина мира. И вдруг я увидел, что существуют дети-инвалиды и что у них есть точно такие же чувства, как и у всех. Общество воспринимает их как отклонение от нормы, а они считают себя просто детьми.

Я очень привык к этому месту, к этим детишкам. Это был один из самых ярких периодов моей молодости, я каждый день чувствовал себя полезным и многому научился. Я работал с детьми всех возрастов — и с маленькими, и с подростками, они ко мне привыкли, и я знал их всех. Когда я закончил службу, меня провожали всей школой.

Для меня это была большая победа — но не в том смысле, что мне пришлось как-то преодолевать себя для этой работы. Я избавился от одного очень пагубного качества — я перестал оценивать других людей, избавился от распространенного убеждения в том, что существует норма и отклонения от нормы. Поработав с особыми детьми, я научился смотреть на людей без предрассудков и понял, что никакой нормы на самом деле нет. Просто подумайте, как мешает многим людям их заикленность на «норме» — физической, социальной, интеллектуальной, поведенческой. Нет идеальных людей и нет нормы.

И теперь я всегда сравниваю себя с теми, кому в этой жизни по-настоящему не повезло. Каждый раз, когда мне казалось, что я

все потерял, я спрашивал себя: действительно ли мне так плохо, как бывает плохо другим? Действительно ли у меня закончились силы и я не могу подняться? И я говорил себе: «Алекс, ты действительно думаешь, что ты на дне? Вспомни интернат. А у тебя все хорошо. Действуй!»

Мы знаем, что, теряя мотивацию, тут же останавливаемся в развитии, как парусный корабль без ветра, и это вроде бы неизбежно. Появилась она — и ваш корабль снова мчится вперед. Вроде все правильно, но... Знаете, я так не согласен. Не могу я поставить все свои жизненные планы в зависимость от мотивации и молиться, чтобы она меня не покинула. И искать ее месяцами в медитациях я не могу себе позволить. Я обожаю ощущение полной и абсолютной мотивированности, этот ветер в парусах. Но если его нет, я не собираюсь ждать, пока это чувство придет. Что мне заменяет в такие моменты мотивацию? Старая добрая сила воли. Я долго ее тренировал, она у меня прокачана, и ей я доверяю. «Алекс, но какая разница, какой метлой ты гонишь себя к цели. Названия разные, но суть одна» — мой внутренний критик никогда не дремлет. Ему, а заодно и вам, рассказываю, в чем разница.

Мотивация vs сила воли

Мотивация помогает включиться в процесс и добиваться краткосрочных целей. Если, к примеру, вы решили вести блог, то именно на мотивации вы, скорее всего, и напишете первые статьи. Но через некоторое время вам нужно будет придумывать темы для новых постов, собирать материал, анализировать тексты, улучшать их и т. д. Вы вдруг поймаете себя на желании бросить все это. Именно тогда мотивация иссякает, и, значит, нужно включить силу воли. Для этого вспомните, ради какой цели вы изначально начали вести блог. Например, хотели привлечь новых клиентов, продвинуть личный бренд или же обзавестись новыми знакомствами.

Я знаю как минимум три важных минуса мотивации и хочу, чтобы о них знали и вы тоже. Во-первых, мотивация зависит от настроения и самочувствия. Во-вторых, она не способствует достижению долгосрочных результатов. И в-третьих, мотивация снижается, как только действие становится привычным.

Сила воли vs мотивация

В чем разница между мотивацией и силой воли? Сила воли позволяет действовать в любое время, независимо от самочувствия и настроения. И она помогает действовать по плану, а не только в моменты вдохновения. Но на одной только силе воли вы не сформируете привычку: для этого требуется слишком много энергии, поэтому быстро произойдет выгорание.

Что конкретно истощает силу воли? Необходимость прилагать слишком много усилий для постоянного контроля и преодоления себя. Это очень сложно, поэтому в какой-то момент вы захотите просто отдохнуть. Рассчитайте посильную нагрузку. Если вы действуете, опираясь только на силу воли, не стоит ставить слишком масштабные задачи. В таком случае формирование новой привычки может закончиться прокрастинацией — постоянным откладыванием практики на завтра.

Нельзя игнорировать усталость. Подумайте, как встроить новые действия в свой распорядок дня так, чтобы при этом себя не перегрузить. Если вы задерживаетесь на работе и сильно устаете, не планируйте изучение иностранного языка по вечерам — перенесите занятия на утро или на выходные. Кстати, иногда лениться бывает полезно. По крайней мере так считают Петер Акст и Михаэла Акст-Гадерманн, авторы книги «Ленивые живут дольше».

Наконец, нужно что-то делать с негативными эмоциями, которые вызывает новая привычка. Поэтому не пытайтесь быстро заменить старую привычку на новую. Например, если вы хотите отказаться от мяса, не стоит сразу забивать холодильник одними овощами. Переходите на новый рацион постепенно, чтобы новая привычка не ассоциировалась с негативными эмоциями.

Вы, наверное, уже догадались, что тренировка силы воли с этого дня тоже должна появиться в вашем списке ежедневных практик. Но есть и хорошая новость, даже отличная: прокачав силу воли, вы сможете умножить ваши результаты в несколько раз даже в тех сферах, где и не собирались ничего улучшать.

Проверьте, это так. Доказано исследованием, проведенным в Стэнфордском университете и получившим название «Зефирное тесто». В нем участвовали четырехлетние дети. Те из них,

кто проявил силу воли и дольше смог противостоять соблазну полакомиться сладким, показывали потом лучшие результаты в учебе и с возрастом достигли небывалых карьерных высот. Они также имели мало вредных привычек и не испытывали проблем в общении со сверстниками. Значит ли это, что сила воли — врожденное качество? Дальнейшие эксперименты показали, что этот навык можно развивать. Но сила воли — конечный ресурс. Вот почему так важно пользоваться инструментами, которые способны поддержать вашу силу воли в сложных ситуациях.

Какие инструменты для этого есть? Лучший — подробный план действий в случае непредвиденных обстоятельств, который вы должны составить заранее. Еще для развития силы воли постоянно контролируйте себя: записывайте задачи на день, ведите ежедневник и дневник достижений. Кстати, когда речь идет о самоконтроле, помочь вам может даже собственный организм и, конечно, ваша большая цель.

Поддерживающая терапия для силы воли

Что вы можете сделать, когда чувствуете, что ваша воля слабеет? Вот несколько советов.

Прежде чем принимать решение, подумайте. Когда вы формируете привычку, ваше поведение меняется. От этого может возникнуть дезориентация: вы не понимаете, как действовать в новых обстоятельствах. А ведь принимать эффективные решения лидер должен быстро. Но как научиться делать безошибочный выбор в условиях стресса? Принимать решения, которые изменят ситуацию к лучшему не только сейчас, но и в долгосрочной перспективе?

Изучите проблему со всех сторон. Вникайте в детали, анализируйте плюсы и минусы, рассмотрите каждый аспект. Ищите альтернативы и промежуточные (компромиссные) варианты. Не принимайте спонтанных решений, вызванных эмоциональным импульсом: так вы можете совершить ошибку, которую будет сложно исправить. Всегда принимайте во внимание свои ценности и долгосрочные цели.

Не обдумывайте ситуацию до бесконечности. Переходите к практическим действиям. Попробуйте запустить «тестовый» вариант решения. Например, если вы сомневаетесь, стоит ли менять сферу деятельности, можете пройти короткую стажировку во время отпуска и понять, подходит ли вам новая отрасль.

Ставьте дедлайны. Это умение пригодится и фрилансерам, и офисным сотрудникам, и руководителям бизнеса. Оно не раз выручало и меня. Начинайте работу с самых сложных и важных задач, а после этого приступайте к второстепенным. Отмечайте выполненные подзадачи — это мотивирует вас на дальнейшие достижения. Во время, выделенное для работы, не отвлекайтесь на домашние дела, соцсети, музыку или беседы с коллегами.

Сдвигайте дедлайны на более ранний срок. Если у вас в запасе остался месяц, поставьте дедлайн через три недели. Так вы быстрее справитесь с задачей, но у вас останется неделя на доработку.

Надеюсь, сейчас ясно, что перед вами не стоит выбор, на что опираться в формировании новых привычек — на мотивацию или на силу воли. Важно научиться сочетать эти две движущие силы и по мере необходимости поддерживать их и укреплять. К этому моменту вы, вероятно, уже выбрали, от каких привычек избавляться, а какие добавить. И, надеюсь, определились с подходящим вам методом формирования новой привычки. Не снижайте темпа тренировок. Используйте технику «Поддерживающей терапии для силы воли». В конце этой главы дам вам еще несколько советов, которые помогут не потерять контроль над собой.





Как научиться контролировать себя

- 1 Не пытайтесь себя исправить.** Если вы предрасположены иначе реагировать на определенные вещи, чем люди вокруг вас, вы не сможете изменить это в себе. Но сможете проанализировать ситуации, благодаря которым вы поняли, что реагируете на те или иные вещи по-другому. Продумайте план борьбы со своими соблазнами и избегайте встречи с ними. По мнению экспертов, регулярная медитация также может вам помочь.
- 2 Не принимайте важные решения, если вы голодны.** В таком состоянии вы предпочтете краткосрочную выгоду чему-либо более разумному и направленному на долгий срок. Поднимите уровень глюкозы в крови булочками, шоколадками, газировкой. Но не кофе — из-за этого напитка мозгу становится недостаточно дофамина, и вероятность принятия неверного решения возрастет в разы.
- 3 Физически отдаляйте себя от искушения,** чтобы у вас был шанс все обдумать и несколько раз взвесить.
- 4 Имейте под рукой готовые алгоритмы** на случай, если искушение оказалось рядом с вами. Понаблюдайте за собой несколько недель и составьте список распространенных ситуаций, которые вызывают у вас слабование. Придумайте для каждого пункта из списка кодовую фразу, которая будет возвращать вас в конструктивное состояние, и действие, которое будет ее подкреплять. Такими фразами могут быть «Стоп» или «Я не сделаю это», а действиями — любимая песня в наушниках или разминка.
- 5 Ставьте себе искусственные дедлайны.** Вы можете воспользоваться специальным приложением, которое засекает 25 минут и не дает вам прикоснуться к экрану телефона на это время. После 25 минут вы сможете отдохнуть.
- 6 Планируйте свой день** таким образом, чтобы неприятные дела, которые вам не хочется выполнять, перемежались с теми, которые всегда хорошо получаются. Так вы легко победите прокрастинацию и страх.

Глава 15. Дополнительные подсказки. Что еще поможет в формировании привычек

Эту главу я хочу начать с поздравления — если вы двигаетесь по правильной схеме и не просто листаете книгу, а тренируете навыки и добрались до этих строк, значит, вам есть чем гордиться. Вы научились удерживать баланс между мотивацией и силой воли. Не останавливайтесь! А я расскажу вам еще о некоторых нестандартных мерах, которые помогут вам легче формировать новые привычки и лидерский характер.

Измените свое окружение

Наверняка вы слышали поговорку: скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты. Есть такая гипотеза, что каждый из нас представляет собой некий собирательный образ тех пяти человек, с которыми он проводит больше всего времени. И это действительно так.

У меня по поводу дружбы достаточно серьезный пунктик есть. Я всегда был одиночкой и всегда искал друзей. Я безумно хотел, чтобы у меня были друзья, но, к сожалению, ничего не получалось. Не сразу понял почему. Понял, только когда уже бизнесом начал заниматься. Я очень интенсивно двигаюсь вперед, и если начинаю заниматься чем-то, то развиваю такую скорость, что у окружающих просто нет возможности оставаться рядом. Тогда же я понял, что мне интересны люди, которые стремятся вперед и вверх, у которых есть идеи, которые горят, которые готовы день и ночь пахать без отдыха ради своих идей, ради своих целей. И, скорее всего, они безжалостны к самим себе. Люди, которые говорят не о том, сколько они сэкономили на заправке машины, а о том, как изменить мир, как помочь людям, как создать что-то новое, которые постоянно мечтают, придумывают, изобретают, живут даже не с искоркой — с огнем в глазах.

Не напрасно говорят, что на вершине одиноко. Потому что, пока ты идешь наверх, все, кто не готов работать над собой и развиваться, двигаться вперед, расти, они потихоньку просто

отстают от тебя, как слабые бегуны. Это как бег. Ты бежишь, а те, кто недотягивает или не может, просто отстают, а ты все дальше бежишь и не можешь остановиться. И в результате на финиш ты приходишь один. Все — ты стал чемпионом мира, а никто из твоих друзей не выиграл. Но ты попадаешь в круг других чемпионов и теперь с ними начинаешь соревноваться, дружить, работать вместе, чтобы добиться еще большего успеха. Если вы хотите изменить свою жизнь, недостаточно просто перестать общаться с «токсичными» людьми, которые тянут вас на дно. Под влиянием окружения формируется ваш образ жизни. Вот почему так важно работать над своими привычками системно и улучшать сразу все сферы жизни. Вот вам несколько советов, как делать это эффективно.

Присмотритесь к людям, с которыми вы общаетесь. Насколько вам комфортно с ними? Хотели бы вы быть похожими на них? Насколько вам близки их идеи и ценности? На основе ваших ответов примите решение: с кем стоит общаться, а с кем нет. Не бойтесь обидеть кого-то: сосредоточьтесь на своих целях, а не на том, чтобы быть для всех хорошим.

Отследите привычки. Проанализируйте, есть ли у вас такие привычки, которые сформировались под влиянием окружения? Может быть, вы слишком поздно ложитесь спать, потому что допоздна переписывается с друзьями? Или питаетесь вредной пищей, потому что вы всегда встречаетесь с ними в заведениях фастфуда? Отслеживайте такие модели поведения и пресекайте влияние тех, кто склоняет вас к ним.

Контролируйте образ мыслей. Как только вы перестанете общаться с ненужными людьми и начнете менять свои привычки, вам надо будет сделать еще один шаг: выработать позитивное мышление. Концентрируйтесь на том, что у вас получается хорошо. Если возникают трудности или сомнения, подумайте, как вы можете с ними справиться. Правильно выбрать свое окружение — важнейшая задача. Ведь часто эти люди влияют на наше поведение или меняют его. Большую роль играют и социальные привычки — я расскажу, как они работают.

Внедрите ритуалы

Ежедневные ритуалы — это те же полезные привычки, которые меняют нашу жизнь к лучшему. Мы делаем слишком много вещей на автомате. Но управлять «автоматической» жизнью невозможно. Так вы движетесь по накатанной колее, совершая одни и те же ошибки. Чтобы изменить свое поведение, можно начать с ежедневных ритуалов. Они похожи на мини-привычки, но являются универсальными для всех (как чистка зубов). Когда новые действия станут для вас привычными, ваша жизнь начнет меняться и становиться лучше, независимо от того, какая цель стоит перед вами.

Какие ритуалы я могу посоветовать? Во-первых, **ранний подъем**. Если вы начнете раньше вставать, то будете успевать гораздо больше и лучше себя чувствовать. Важно не только проснуться рано, но и правильно спланировать свой день. Начните утро с тех действий, которые наполняют вас энергией: зарядка, сытный завтрак, йога, контрастный душ. Не пытайтесь утром переделывать все дела сразу: сначала направьте свои силы на стратегически важные задачи, которые приведут вас к достижению долгосрочных целей.

Еще один важный ритуал связан с **заботой о своем здоровье**. Подумайте, как вы можете поддерживать тело в хорошей физической форме. Ориентируйтесь на текущее состояние здоровья. Если вам сложно бегать по утрам, выберите простой комплекс кардиоупражнений на 15–20 минут. Если у вас нет времени посещать бассейн или тренажерный зал несколько раз в неделю, делайте это хотя бы один раз.

Не могу не отметить **чтение книг**. Читайте книги по саморазвитию по 30 минут в день. Попробуйте делать то, что рекомендовано автором. Выполняйте практические упражнения и делайте заметки.

Мне помогает расслабиться **обычная прогулка**. Уделяйте прогулке на свежем воздухе не меньше 20–30 минут в день. Это поможет вам перезагрузить мозг. Старайтесь не совмещать прогулку с другими занятиями, например прослушиванием аудиокниг или перепиской в мессенджерах. Выходите гулять

исключительно ради того, чтобы гулять. Позвольте себе отдохнуть, посмотреть по сторонам и подышать воздухом.

Загадайте желания ;-)

Составьте вишлист на ближайший год. Охватите сразу несколько сфер жизни — не делайте акцент на какой-то одной. Постоянно перечитывайте список своих желаний. Ваш мозг начнет искать способы реализовывать их: главное, чтобы эти мечты вас вдохновляли и действительно несли позитивные перемены.

Друзья, в этом разделе вы освоили серьезную программу и продвинулись в работе над лидерским характером и привычками. Конечно, эту работу надо продолжать. Надеюсь, вы выбрали любимые упражнения и уже знаете, какие привычки будете формировать, а от каких избавляться. Тренируйтесь по 15–30 минут ежедневно, не снижая темпа. Для определения своих целей вы составили вишлист на ближайший год, разобрались со своим окружением и поработали над ритуалами. Например, приучили себя рано вставать. Чтобы ваш день сложился продуктивно, а настроение было хорошим, проанализируйте список семи утренних ошибок, которые могут испортить ваш день. Прочитайте его и избавьтесь от них в первую очередь.



7 утренних ошибок, которые способны испортить ваш день

Проведите свой день правильно и продуктивно, не совершая самых распространенных утренних ошибок. Именно они готовят почву для неудачного дня — запомните каждую ошибку и постарайтесь не допускать их.



Не откладывайте будильник

Поспать лишние 5–10 минут после сигнала будильника — не лучшая идея. После нажатия кнопки «Отложить» организм погружается обратно в глубокий сон, и выйти из этого состояния ему будет очень тяжело. Выясните, сколько часов вам нужно спать, чтобы проснуться не разбитым и без головной боли, и старайтесь ложиться до 12 часов ночи.



Не вставайте с постели сразу из позы эмбриона

Сделайте небольшую растяжку мышц лежа, чтобы подготовить тело к двигательной активности.



Не проверяйте почту или соцсети

Моментальная проверка уведомлений сразу после пробуждения вгоняет организм в стресс. Постарайтесь после пробуждения думать о том, как проведете сегодняшний день.



Не пейте кофе

Организм сам вырабатывает большое количество кортизола — гормона, который регулирует энергию. Этот процесс активен в фазе между 8 и 9 утра. Лучшее время для того, чтобы пить кофе, наступает после 9:30. Если же вы привыкли пить кофе сразу после пробуждения, ваше тело начинает вырабатывать меньше кортизола, усугубляя процесс пробуждения.



Убирайте постель

Порядок в комнате и квартире в принципе связан с вашей продуктивностью. Застилать постель — это отличная привычка, которая помогает закрепить другие полезные привычки, запуская цепную реакцию.



Не одевайтесь в темноте

Включайте яркий свет или раздвигайте шторы. Наши биологические часы думают, что темнота является сигналом ко сну. Поэтому собираться на работу или учебу в полумраке — не лучшая идея.



Не принимайте решения с утра

Мозг после пробуждения попросту не способен обрабатывать большие объемы информации, поэтому принятые утром решения могут стать серьезной ошибкой в дальнейшем. Утром лучше совершать рутинные действия: музыка, завтрак, чтение, выбор одежды. Не заставляйте себя делать зарядку, если не хотите, — у вас должна остаться сила воли на весь предстоящий день.

01 Раздел
Как стать лидером

02 Раздел
Как лидер формирует свой характер

03 Раздел

Харизма лидера

Харизма лидера

Спросите себя: как с первого взгляда отличить настоящего лидера? Скорее всего, ответ будет примерно таким: «Лидер, словно магнит, привлекает внимание и притягивает людей. Он не стесняется камер, знакомств, его невозможно заставить врасплох. Он никогда не выглядит так, словно что-то пошло не по плану». Эта яркая картинка описывает то, что мы понимаем под словом «харизма». И, конечно же, многие из вас думают, что харизма — врожденное качество. Этакое обаяние, которое может проклюнуться и в трехлетнем карапузе, сделав его предметом обожания не только родных, но и прохожих. А в это время рядом растет другой ребенок, застенчивый и неулыбчивый, при взгляде на которого понимаешь: «Да уж, не повезло. С харизмой надо родиться!»

Не спешите с выводами. Поверьте мне, когда-то тоже застенчивому ребенку, — это не так! Тем, кого вы считаете харизматичными лидерами, тоже знакомы и страхи, и сомнения, и чувство неловкости. Они просто не позволяют этим чувствам управлять собой. В основе харизмы лежит уверенность в себе, которую можно развивать точно так же, как и силу мышц.

Меня восхищают все успешные и позитивные люди. На самом деле я готов слушать каждого, кто чего-то добился

и при этом остался харизматичным, веселым, позитивным, несмотря на свое богатство. Привлекают люди, которые не выставляют напоказ свой недостаток: нормально одеваются, не надуют щеки, не пытаются продемонстрировать всем свои золотые часы. Такие люди, как Тони Роббинс, как Грант Кардон, добились успеха, потому что верили в себя, учились, работали над своим образом и пытались донести до других свою точку зрения, свои идеи. Вот такие люди, конечно, меня восхищают, как, наверное, и всех. И очень важно, что они практики, а не просто какие-то болтуны, которые наслушались курсов и все знают только в теории. Мне нужно, чтобы это был практик. Если он говорит о миллионах, он должен быть миллионером, если говорит о миллиардах, он должен быть миллиардером, если говорит о финансовой свободе, он должен быть финансово свободным, если о бизнесе — у него должен быть успешный бизнес. При этом в первую очередь привлекают люди, которые не просто купили скважину с нефтью и ее качают, а те, которые что-то создают, изобретают, приносят новые технологии, которые выстроили на этом свою бизнес-империю, которые действительно с самого низа добрались до самого верха, при этом не воруют, а создавая. Вот это меня восхищает.

Думаю, вы уже поняли, что ждет вас в этом разделе: знания о том, как формируется уверенность в себе, а также методы ее прокачки, лайфхаки и упражнения. Не забывайте: это книга-тренинг, и я здесь не просто делюсь информацией, которую когда-то нашел полезной для себя, — я помогаю вам откопать в себе лидера и вывести его на свет. Поэтому внимание, приготовились и начали!

Разберемся, что же отличает тех людей, которых считают харизматичными лидерами, от других. Во-первых, они ведут себя естественно и непринужденно. Хотите так же? Перестаньте рассматривать свою обувь во время разговора или вертеть головой. Ваша задача — смотреть прямо на собеседника, а лучше всего — в треугольник на его лице: область «глаза — нос — брови». Контролируйте свое тело. Не теребите галстук или лацкан пиджака. Забудьте про активное кивание в ответ на каждое слово собеседника. Ведите себя спокойно и вежливо.

Вторая важная черта харизматичного лидера — убедительность. Научитесь выражать свои мысли простым и доступным

языком. Для этого следует избегать сложных речевых оборотов и неуместной терминологии. Ваша задача — донести свою мысль. А блеснуть умом и эрудированностью можно и в компании друзей.

А еще настоящие харизматики любят и умеют не только говорить, но и слушать. Всем нравится, когда к их речи выказывают уважение и интерес. Даже если вам не очень-то интересно, постарайтесь хотя бы сделать вид, проникнуться рассказом и эмоциями собеседника.

Конечно, харизматичные люди легко адаптируются к любому окружению. Деловая конференция — прекрасно. Шумная вечеринка — еще лучше! Если вы хотите стать харизматичным лидером, учитесь подстраиваться под обстановку. Забудьте про плохое настроение и желание сбежать домой, под теплый пледик. Используйте каждую возможность познакомиться с новыми людьми и узнать что-то новое.

И наконец, еще одно важное отличие харизматичных лидеров — они всегда готовы поделиться хорошими идеями. Возможно, не все ваши идеи осуществимы и не все они кажутся вам хорошими. Но все равно попробуйте поделиться ими с окружающими, и, возможно, в новой компании найдется ваш единомышленник.

Глава 16. Как развивать харизму

Ученые выяснили: когда мы слушаем выступление харизматичного спикера, в нашем мозге деактивируются отделы, отвечающие за аналитическое мышление, логику и внимание. Вместо этого запускается пассивная работа мозга, или, как ее еще называют, СПРРМ — сеть пассивного режима работы мозга, она же нейронная сеть оперативного покоя. В состоянии СПРРМ человек способен мечтать, философствовать и ностальгировать. Она не взаимодействует с аналитическим центром головного мозга, а порой и вовсе подавляет его. Например, во время того же выступления харизматика.

Вспомните себя во время общения с таким человеком или во время его лекции. Можете ли вы процитировать что-то из его речи? Нет. Слова будто не запоминаются. Зато мы помним

ощущения и эмоции от его выступления. Мы помним необъяснимое восхищение этим человеком, а заодно и тем, о чем он говорил. Самый яркий пример — презентации Стива Джобса с очередным ноу-хау от Apple Inc. Даже если вы не поклонник «яблочной» продукции, наверняка вы видели гигантские очереди за сутки перед стартом продаж нового iPhone.

Мы верим таким людям, как Стив Джобс, потому что заочно очарованы ими. А рядом с таким великим оратором, как Тони Роббинс, наш мозг впадает в состояние «благоговейного страха». Происходит полное отключение внутреннего рационалиста. Мы подсознательно испытываем преклонение перед тем, насколько масштабна эта личность.

Немецкий социолог и философ Эрих Фромм считал, что подобное благоговение вызвано неосознанным желанием снять с себя ответственность, найти кого-то, за кем можно пойти, чтобы избавиться от чувства одиночества и социальной растерянности. Как вы думаете, почему это происходит?

Дело в том, что с помощью реакции восхищения наш мозг получает шанс «убежать» от комплексов, тревог и необходимости принимать решения. Другими словами, ему гораздо проще довериться мнению харизматичной личности, чем нести ответственность. Зигмунд Фрейд предполагал, что большинство видит в таких людях отцовское начало. И происходит бессознательное копирование их поведения, включается модель «глава семейства — ребенок».

Джон Антонакис, глава программы докторантуры по менеджменту в Лозаннском университете, долго изучал поведение харизматичных лидеров. В результате он выявил, что все кандидаты на пост президента США старательно и осознанно учились такому поведению. По мнению Антонакиса, именно известные приемы харизматического лидерства помогли выиграть выборы восьми последним президентам. Эти приемы незаметны, но тонко влияют на наше восприятие, вызывая доверие и симпатию.

К счастью, для развития харизмы необязательно баллотироваться в президенты. Достаточно знать лишь несколько секретов настоящего харизматичного лидера и применить их к своей жизни уже сейчас.

Секреты харизматичного лидера

Во-первых, советую стараться всегда излучать позитив. Люди, уверенные в себе, любят себя и свое дело, поэтому стремятся поделиться своими ощущениями с другими. У них нет причин скрывать это от окружающих и уж тем более излучать негатив. Любой ваш разговор должен начинаться с позитивной ноты — никаких претензий, недовольства или конфликтов. Как можно чаще ссылайтесь на свои ценности, говорите о том, что действительно любите и уважаете.

Второе важное правило: даже если вы сомневаетесь в своей правоте, говорите уверенно. Вы просто обязаны убедить окружающих, что к вам стоит прислушаться, а вашим действиям — доверять. Не бубните себе под нос, добавьте эмоциональную окраску голосу. Иногда меняйте тембр, уровень громкости и скорость речи, подстраиваясь под характер и тон собеседника. Расставляйте акценты в речи интонационно.

Вы должны действительно нравиться себе. У всех нас есть слабые места, но не нужно на них фокусироваться. Люди не хотят знать о ваших проблемах — им достаточно своих. Они хотят быть похожими на вас — счастливого и уверенного в себе. Однако помните, никто и никогда не полюбит вас, если вы сами себя не любите. Боритесь со своими недостатками и подчеркивайте достоинства.

Держите осанку. Ваша спина всегда должна быть прямой. Заходите в комнату смелым шагом, активно жестикулируйте во время разговора. Так вы продемонстрируете свою раскованность и уверенность в себе.

Будьте открыты для беседы. С готовностью знакомьтесь с новыми людьми. Всегда начинайте с умеренно крепкого рукопожатия и смотрите собеседнику прямо в глаза. Демонстрируйте свою открытость, ведите себя легко и непринужденно, улыбайтесь.

Следите за языком тела. Копируйте жесты и невербальные сигналы собеседника — так вы быстро станете для него своим. Только делайте это очень аккуратно и незаметно! Ваш собеседник говорит спокойным, ровным голосом и жестикулирует очень редко, обычно плавными движениями? Подстройтесь под него

и ведите себя похожим образом. Так собеседнику будет комфортно общаться с вами, и вы быстрее найдете общий язык.

Обращайтесь к собеседнику по имени. Так вы демонстрируете свое уважение и показываете, что этот человек достаточно важен для вас, и вы запомнили его имя. Кроме того, это старый психологический прием, позволяющий легко расположить к себе.

Делайте комплименты. Не нужно хвалить то, что вам самому не очень нравится в собеседнике: ложь всегда заметна. Говорите только искренние комплименты. Вспомните, на что вы обратили внимание при первой встрече с этим человеком. Может быть, это была его ослепительная улыбка, дорогой костюм или приятный аромат парфюма.

Есть еще один важный момент — он связан с шутками, анекдотами, иронией. Юмор — это прекрасно, он помогает разрядить обстановку и задать дружеский тон беседе. Но важно понимать, когда юмор уместен, а когда нет. Внимательно оценивайте реакцию собеседника на ваши шутки, ведь даже самая невинная может кого-то обидеть или оскорбить.

А сейчас будет несколько упражнений, которые помогут закрепить эти правила, превратив их в привычки. Тренируйтесь каждый день — превратите привычку развиваться как лидер в ежедневный ритуал.

Упражнения для прокачки харизмы

Упражнение «Королевская осанка» — то, что отличает уверенного в себе человека. Понаблюдайте за собой в зеркале. Обратите внимание, расправлены ли ваши плечи. Тело должно быть расслаблено, а подбородок приподнят при ходьбе, но не задран. Все это создает первое впечатление о вас, которое, безусловно, должно быть положительным.

Упражнение «Доброе утро» — ежедневное приветствие себе и миру, который ждет ваших побед. Сделайте это своей утренней мантрой: поздоровайтесь с собой перед зеркалом сразу, как встанете с постели, а уже затем идите завтракать.

Упражнение «Полезный вечер» — это упражнение, которому стоит уделить время после работы. Проведите вечер с семьей, поужинайте вместе и поговорите о прошедшем дне.

Ложась спать, поблагодарите вслух близких за то, что они рядом. А мир — мысленно за прекрасный день и новые маленькие победы.

Упражнение «Довольное лицо» — ваш позитивный настрой должен отражаться на лице: никаких опущенных уголков губ, угрюмости и зажатости! Придумайте свою бодрящую фразу, например: «Ты сделаешь этот день лучшим!», и повторяйте ее про себя каждое утро и вечер, пока действительно не захотите улыбаться. Понаблюдайте за собой перед зеркалом и отслеживайте, как меняется ваше лицо во время этого упражнения.

Упражнение «Четкая артикуляция» — упражнение для ясной и эмоциональной речи. Заучите несколько скороговорок и повторяйте их каждый день по 10–15 минут. Проговаривайте каждую букву и старайтесь придать каждому слову какие-либо эмоции. Пробуйте общаться с близкими, друзьями и коллегами точно так же.

Упражнение «Позитивное мышление» — научитесь мысленно выявлять плюсы человека, причем заранее, еще до начала общения. Например, когда увидите будущего собеседника издали или будете просматривать список гостей конференции. Чем интересен этот человек? Чем он может быть вам полезен? Почему вы хотите встретиться именно с ним? Так вы сразу настроите себя на доброжелательные и продуктивные отношения с этой персоной.

Наверное, вы уже поняли: стать центром притяжения, неважно где — среди коллег в офисе или в дружеской компании, — задача вполне решаемая. Надо только поработать над собой, то есть прокачать харизму. Для этого в этой главе были даны полезные советы и упражнения. Многие из них, например тренировка, чтобы держать осанку, говорить внятно и четко, — совсем несложные. Но если сделать эти действия своей привычкой, вы сможете добиться многого. Если вы забыли методы формирования привычек, вернитесь к алгоритму из второго раздела.

В дополнительном материале после этой главы оставляю для вас еще четыре метода борьбы со стрессом, которые помогут вам сохранять лидерский настрой.





4 способа борьбы со стрессом на каждый день

1 Управление сердечным ритмом

Это реально, и от нашего сердцебиения зависит наше состояние. Медленный сердечный ритм — это спокойствие и концентрация. Чтобы контролировать его, отложите дела на несколько минут и отвлекитесь от мыслей. Сосредоточьтесь на том, что находится внутри вас, на ощущениях в теле. Сделайте два медленных и глубоких вдоха. Почувствуйте свое дыхание, как поднимается грудная клетка. Воздух дает вам жизнь, энергию. Подумайте об этом. Через 10–15 секунд после глубоких вдохов сфокусируйте внимание на сердце. Представьте, что оно становится таким же медленным, как ваше дыхание. Почувствуйте ритм своего сердцебиения.

Каждый вдох приносит вашему сердцу кислород, а выдох освобождает организм от негатива, что скопился внутри. Подключитесь к ощущению тепла в груди. Вспомните чувство благодарности за что-либо, которое испытывали. Вы должны быть так же благодарны своему телу и сердцу, что они работают. Повторяйте это упражнение каждый день, выделяя на него по 10 минут от работы.

2 Симуляция рассвета для энергичного начала дня

Свет влияет на нашу работоспособность и настроение, даже на здоровье. Даже кофе не бодрит так хорошо, как порция света, желательно солнечного. Если на улице непогода или мешают плотные шторы, поставьте у изголовья постели неяркую лампу. Лучше, если свет будет мягким. Сразу после пробуждения включите ее и немного полежите с закрытыми глазами (только не усните!). Лучи света, проникающие сквозь веки, вызывают в нашем гипоталамусе сигнал: пора за работу, ведь начался новый день! Именно поэтому просыпаться в темноте гораздо сложнее, скажем, пасмурной зимой.

Есть даже специальные будильники, которые вместе с трелью включают лампу дневного света. Такая лампа медленно разгорается, имитируя рассвет, чтобы максимально повторить естественное утреннее пробуждение.



3 Потребление ненасыщенных жиров для ума

Полиненасыщенные жирные кислоты — это то, без чего полноценно не может работать ни наш мозг, ни нервная система. К ним относятся кислоты группы омега. Они нужны для быстроты ума и скорости реакции. Омега-3 можно найти в рыбе и некоторых дикорастущих травах. Омега-6 входит в состав мяса и растительных масел. Включите и то и другое в свой ежедневный рацион.

Рыбы, обитающие в холодных водах, имеют большую концентрацию полезных жиров. Поэтому стоит отдать предпочтение сельди, скумбрии или сардинам. Большим содержанием омега-3 также богаты морская форель, тунец и пикша. Из растительных источников омега-3 самый ценный — это семена льна, которые можно добавлять в кашу или заваривать.

4 Решение конфликтов — залог душевного равновесия

Вы не сможете управлять собой, если не научитесь управлять своими отношениями с окружающими людьми. Именно в их обществе вы находитесь ежедневно. Если вокруг вас вечные конфликты, вам не поможет справиться со стрессом ни одна методика. Здесь вам понадобится навык «эмоциональной гигиены». В ее основе лежит принцип ненасильственного общения, который называют ассертивной коммуникацией. Эта методика отлично подходит для решения разногласий.

Всегда обращайтесь именно к лицу, которое является источником проблемы в конфликте. Попросите его отойти с вами, чтобы поговорить тет-а-тет, без свидетелей. Но прежде убедитесь, что не испытываете раздражения или гнева. Вы должны быть спокойны и дружелюбны. Не надо заново спорить о проблеме — ограничьтесь нейтральным описанием того, что между вами произошло. Не давайте этой ситуации никаких оценок. Если вам надо выразить свои чувства, используйте формулировки вроде «мне показалось это обидным». Расскажите, что ожидали совсем другого исхода событий. Например, «В офисе мне надо чувствовать себя в безопасности, без усмешек и шума. Только так я смогу так же эффективно работать, как вы».

Глава 17. Прокачка лидерства и харизмы для интровертов

Сейчас я хочу обратиться к тем читателям, которые считают себя интровертами. Думаю, понятно почему — мы здесь говорим о лидерстве, о влиянии на других людей, о том, как с ними общаться. И при этом большая часть читателей, возможно, рассуждает примерно так: «Это все не для меня, часть упражнений я пропущу, потому что все равно не смогу так действовать. Пожалуй, возьму для себя вот эти несколько советов, чтобы не так сильно нервничать во время переговоров. Все остальное — это только для тех, кто любит общаться, а я не люблю и не могу». На самом деле многие думают, что лидерство — для говорунов и активных тусовщиков.

Если вам хочется спрятаться от любой «движухи» — не буду вас отговаривать. Но если вы хотите быть лидером, и мешает только застенчивость, знайте: пусть сейчас вам тяжело идти на контакт с людьми, выступать перед публикой и завязывать деловые контакты, но это вовсе не значит, что вам нужно отказаться от лидерской позиции.

Я верю в успех и в предназначение каждого человека — неважно, кто передо мной. Мои кумиры — люди, которые хотят чего-то добиться, которые готовы встать с дивана, засучить рукава и показать этому миру, чего они стоят. Мне в принципе нравятся все люди. Они мне интересны. Я способен ими восхищаться. Я способен отдавать им должное, способен видеть в их поступках и идеях что-то особенное.

Однажды я поймал себя на мысли: «Что вы от меня хотите? Я парень из деревни». А потом подумал — а почему мне это вообще пришло в голову? Ну да, это обычное правило жизни: ты становишься тем, кто тебя окружает, и не можешь преодолеть эту инерцию. Конечно, есть исключения — те, кто способен найти внутренние силы и вырваться из этого болота, но большинство людей не могут найти в себе сверхисточник энергии и противостоять групповому влиянию, когда все вокруг твердят: «Ты что, выскочка? Тебе что, больше всех надо? Ты что, самый лысый?» Да, я самый лысый! Мне больше всех надо, и я самый большой выскочка.

По мнению психологов, неуверенность — это следствие прошлого неудачного опыта, в результате которого и сформировался комплекс неполноценности. Кстати, понятие «комплекс неполноценности» сформулировал ученый Альфред Адлер. Так он назвал ярко выраженное или преувеличенное чувство слабости и несостоятельности. Адлер также утверждал, что наши страхи и комплексы — следствие детских психологических травм и пережитых некомфортных ситуаций. Теорию Адлера признали во всем мире, но на самом деле комплексы не всегда появляются в детском возрасте. Да, в детстве мы более подвержены эмоциональным потрясениям и влиянию окружения: родителей, учителей, старших товарищей и сверстников. Но по мере взросления на нас также влияет огромное число людей. Их становится даже больше: добавляются коллеги, партнеры, многочисленные знакомые. И еще СМИ и различные интернет-сообщества — они тоже меняют нас, как и реальные люди.

Порой чувство неуверенности возникает даже у людей, которые еще вчера блистали на публике и считались вполне успешными. Например, чиновник лишился своего высокого поста из-за политического кризиса. Как вы думаете, насколько уверенно он, привыкший к благополучию и почитанию, будет чувствовать себя в новых обстоятельствах? Насколько решительно он будет действовать? В таких условиях харизматичным лидером останется лишь тот, кто готов нести ответственность — за себя и за близких. Истина уже рядом — чувствуете? Неуверенность в себе идет рука об руку с нежеланием брать на себя обязательства. Лидер не потому уверен в себе, что хорошо смотрится в лучах софитов. А потому, что иначе не сможет отвечать за тех, кого ведет за собой.

Вот список признаков, по которым психологи определяют неуверенного в себе человека.

- 1 Зависимость от чужого мнения и одобрения.
- 2 Стремление снять с себя ответственность.
- 3 Пассивность и безынициативность.

- 4 Замкнутость и страх общения (по сути, это чаще всего нежелание получить оценку своих действий или страх услышать отказ).
- 5 Подозрительность и недоверие к окружающим.
- 6 Перфекционизм и «синдром отличника» (нездоровое стремление сделать все по лекалам и всех превзойти).
- 7 Сбивчивая быстрая речь.
- 8 Привычка стучать пальцами по столу, теревить волосы или дергать ногой (особенно в стрессовых ситуациях).
- 9 Привычка сутулиться, скрещивать ноги или руки на груди в публичных местах (как бы пытаясь спрятаться в «кокон»).

Узнали себя хотя бы в одном из пунктов? Значит, пора что-то менять!

Работа со страхами и негативным опытом

Как любят повторять психологи, первый и самый трудный шаг — осознать проблему. Да, однажды вас что-то напугало, расстроило, и у вас появился негативный опыт. Это уже случилось, и этого не изменить. Теперь решайте — хотите ли вы навсегда остаться жить в тени последствий того инцидента? Может, лучше выбраться на свет? Если хотите побеждать, перестаньте искать для себя оправдания. После неудачи наш мозг таким образом пытается найти удобное объяснение произошедшему. Вы сможете отучиться от этого, если соберете волю в кулак и будете готовы действовать. Для начала давайте договоримся: у всех есть комплексы. Так что ответьте на вопрос (и лучше даже вслух): какие комплексы есть у вас? Перечислите их. Готово? А теперь давайте действовать, чтобы забыть о них раз и навсегда.

Прежде всего постарайтесь честно рассказать самому себе, откуда эти комплексы взялись. Что мешает вам быть счастливым

и получать удовольствие от жизни? Никто, кроме вас, не может этого знать. Даже психолог на приеме попросит вас рассказать об этом самостоятельно.

Осознайте простую истину: комплексы есть даже у мировых звезд. Они были и у исторических личностей. Это нормально, ведь идеальных людей не бывает. Вы не согласны? Думаете, что ваш знакомый идеален? Оцените человека объективно. Поверьте, даже у внешне успешных людей есть свои проблемы: страхи, фобии, сомнения в своих силах. Разница между вами заключается лишь в том, что успешные люди действуют согласно второму пункту списка секретов харизматичного лидера. Ваши же сомнения порождают лишь новые проблемы.

А теперь подумайте, нужно ли и дальше тащить за собой эту ношу старых обид и страхов? Выкиньте ее куда-нибудь, как старый чемодан! Вы считаете себя недостаточно красивым? Наплюйте, ведь у каждого человека свое представление о красоте. Мы видим этот мир по-разному. Вы считаете себя полным? А кто сказал, что модельные параметры — это константа? В доиндустриальную эпоху полнота была признаком зажиточности и достатка. Просто расслабьтесь и начните получать удовольствие от жизни. Позвольте себе с радостью встречать каждое мгновение и каждое новшество. Вас любят и еще полюбят десятки человек! Но сначала вам нужно полюбить себя самому.

Еще одна важная вещь, которую стоит отработать, пользуясь алгоритмом, который мы изучили в разделе о привычках: научитесь доверять себе. Забудьте о том, что перед принятием любого решения сначала нужно с кем-нибудь посоветоваться.

Прислушайтесь к себе и действуйте! Все равно не верите в себя? Тогда используйте «технику пяти секунд»: дайте себе ровно пять секунд на размышление, а затем немедленно приступите к делу.

Сложно поверить, что у вас все получится? Подумайте, чего вы хотите достичь. Визуализируйте. Когда вы увидите четкую картинку этого, вам станет гораздо легче идти к своей цели.

Старайтесь меньше заходить в соцсети. Согласно исследованиям, постоянное подглядывание за чужой жизнью внушает нам чувство несостоятельности, ведь мы начинаем сравнивать себя с другими (и часто не в свою пользу). Для чего вам это?

Вы другой человек, со своими целями, победами и будущими свершениями.

А еще — не спешите делиться успехами с окружающими. Дико звучит, правда? А как же похвастаться? Ведь так и хочется рассказать всем на свете, какие мы молодцы. Однако, как только вы сделаете это, острота ощущения победы начнет притупляться. Поэтому не спешите, сначала насладитесь ею вдоволь и в одиночку, ведь это ваша и только ваша заслуга.

Сейчас я скажу вам одну удивительную вещь. Если у человека с детства все было хорошо, он не знал боли и страхов, не ведал горечи поражений и с пеленок рос самоуверенным лидером какого-то сообщества, ему стоит только посочувствовать. С большой долей вероятности его в будущем ждет жестокое разочарование. Тот, кто не падал, не умеет вставать после падения. Тот, кто не терпел неудач, не знает, как жить после них. А значит, лидер из таких людей так себе.

Кстати, а вы умеете извлекать пользу из неудач? Проверьте прямо сейчас и хорошенько запомните этот план действий. Я проверял его на себе — он действительно помогает обернуть ситуацию в свою пользу и выйти из нее победителем.

План Б: если что-то пошло не так

Перестаньте думать о неудаче. Пока ваши мысли прикованы к ней, вы не сможете сделать следующий шаг — навстречу успеху. Мысли о неудаче как магнит, который притягивает новые напасти.

Забудьте о слове «неудачник». Оно существует только в вашей голове. Равно как не существует и счастливых. Вы — это то, что вы думаете о себе, и то, кем вы себя ощущаете.

Меняйте мышление, и жизнь изменится тоже. Она начнет вас приятно удивлять, вот увидите. Не получилось что-то в этот раз? Значит, извлеките из этого урок и сделайте в следующий раз все как надо! Но главное — сделайте.

Не вините никого в своих бедах. Ваши результаты — последствия только ваших действий и мыслей. Понятие вины здесь в принципе неуместно. Вы не можете быть виноваты в чем-то перед собой — вы можете только ошибиться один раз, и все.

Перестаньте снова и снова прокручивать неприятные ситуации. Вы сможете избавиться от этих мыслей, когда поймете, что неприятности нужны для того, чтобы привести вас к положительному результату и сделать сильнее. Да, ошибка уже совершена. Но зато вы получили уникальный опыт и больше так не поступите.

Секрет успеха — в концентрации на успехе. Постоянно возвращайтесь к визуализации желаемого. Закройте на полминуты глаза и подумайте о том, чего вы хотите. Смотрите на свою мечту, берегите ее и идите к ней.

На самом деле жизнь каждый день учит вас, как работать с неудачами. Вот почему так важно остановиться, осмотреться вокруг и это осознать. Джоан Роулинг развелась с мужем, осталась одна с ребенком на руках и имела настолько низкий заработок, что его едва хватало на оплату жилья. Она оказалась в ужасной ситуации. Казалось бы... Выступая позже перед студентами Гарварда, она сказала: «Я не буду говорить вам, что неудачи — это весело. Это был худший период моей жизни, и я не могла вообразить, что со мной однажды произойдет то, что сейчас пресса называет „сказочным разрешением ситуации“». Почему же я говорю о плюсах неудач? Просто потому, что неудачи помогли мне выбросить из своей жизни все лишнее и ненужное. Я перестала притворяться кем-то, кем не являюсь на самом деле, и направила энергию в единственное дело, которое имело для меня значение».

Сегодня весь мир знает книги Джоан Роулинг — вы их тоже любите? Тогда почаще вспоминайте о том, что она получила с десятков отказов от разных издательств, прежде чем редакторы Bloomberg обратили внимание на ее рукопись — первую книгу об удивительных приключениях Гарри Поттера. Так Роулинг поняла, что неудачи помогают нам лучше узнать себя, понять, кто мы такие и чего хотим на самом деле.

Расставание со своими страхами и комплексами начинается со «знакомства» с ними. Да, это бывает не очень приятно, но если этого не сделать, то и распрощаться с ними не получится. В конце этой главы я приготовил для вас список рекомендаций, которые когда-то помогли мне, — если повесите его на видное место, чтобы эти десять пунктов были постоянно перед глазами, вы постепенно привыкнете не только вести себя увереннее, но и действовать продуктивнее. И раз уж у нас зашел такой разговор, дам вам еще

один список: это десять книг, которые помогли мне тогда, когда проблема казалась нерешаемой, а ситуация безвыходной.

- 1 **Энтони Роббинс**
«Книга о власти над собой»
- 2 **Виктор Франкл**
«Человек в поисках смысла»
- 3 **Робин Шарма**
«Монах, который продал свой Ferrari»
- 4 **Коносуке Мацусита**
«Принципы успеха»
- 5 **Платон**
«Диалоги»
- 6 **Бойе Лафайет де Мент**
«Кодекс японских самураев. Классическая тактика и приемы для достижения успеха»
- 7 **Плутарх**
«Сравнительные жизнеописания»
- 8 **Уильям Миллер**
«Мартин Лютер Кинг. Жизнь, страдания и величие»
- 9 **Далай-лама XIV, Говард Катлер**
«Искусство быть счастливым»
- 10 **Наполеон Хилл**
«Думай и богатей»





10 способов стать увереннее и продуктивнее

Уверенность в себе, как и любую другую полезную привычку, нужно формировать в себе не один день. Чтобы повысить свою самооценку и тем самым работать еще эффективнее, следуйте советам:

1 Программируйте себя при помощи позитивных affirmаций

Аффирмации — утверждения, которые позволяют вам смотреть на себя и мир оптимистично. Говорите себе как можно чаще что-то хорошее, причем в утвердительной форме. **Например, «Я — прекрасный лидер, и мои коллеги меня любят».** Вы можете создать свою личную мантру и повторять ее каждое утро по пути на работу. А можно подойти к вопросу более творчески и создать плакат со списком аффирмаций, а затем повесить его на самом видном месте.

2 Притворяйтесь до тех пор, пока сами себе не поверите

Даже если вы не чувствуете себя уверенно, это не мешает вам создавать образ уверенного в себе человека и стойко держаться, допустим, на общественных мероприятиях. Запомните: люди видят нас вовсе не такими, какими мы видим себя сами. Попробуйте изображать уверенность. Ведите себя так, будто вы уже проработали свою самооценку и блистаете ей во всей красе. Вы легко убедите окружающих в ней, а здесь всего один шаг до того, чтобы убедить в этом и себя. Возможно, поначалу вам будет казаться, что вы выглядите комично, но не останавливайтесь! Это процесс, а не сиюминутное событие.

Наше поведение меняет наши мысли.

3 Всегда следите за своим внешним видом

Стильный внешний вид — это общепринятый показатель высокого статуса. Такие вещи, как деловой костюм, дорогие часы, красивая прическа и гаджеты последней модели придают



уверенности уже подсознательно. Не говоря уже о том, что и окружающие люди будут замечать, насколько дорого вы выглядите. **Дорогой внешний вид — это однозначно дорогой образ жизни!**

4 Поработайте над своей речью

Уверенные люди говорят громко и отчетливо. То, как звучит ваш голос, напрямую влияет на ваше отношение к себе. Вы наверняка замечали, как застенчивые люди бормочут что-то или шепчут, боясь привлечь лишнее внимание? Так не будьте такими! На следующем собрании попробуйте говорить чуть громче и выразительнее. А через день — еще чуть громче... **И так до тех пор, пока не почувствуете, что ваш голос звучит решительно.**

5 Старайтесь сесть в первый ряд

Обычно первые ряды на корпоративных мероприятиях занимают высокопоставленные лица. Садясь рядом, вы поднимаетесь до их статуса. По крайней мере психологически. Научитесь чувствовать себя уверенно в окружении солидных людей, чтобы почувствовать себя одним из них. **Пересестись в первый ряд с галерки — отличный способ выйти из зоны комфорта и оказаться в центре внимания.** Когда вы сидите впереди и все на вас смотрят, у вас просто не остается другого выбора, кроме как быть уверенным. Адаптация к новым условиям — как раз навык людей с высокой самооценкой.

6 Контролируйте язык своего тела

Неуверенных в себе людей легко распознать по невербальным признакам: они сутулятся, ходят с опущенной вниз головой, избегают зрительного контакта и сидят, скрестив руки или ноги. Вам нужно вести себя с точностью до наоборот: держать осанку, смотреть вверх и в глаза людям, а сидеть открыто. Найдите в своем коллективе такого уверенного человека и попробуйте скопировать его поведение. Чтобы научить свое сознание решительности, нужно научить этому и свое тело.

7 Знайте свои преимущества

Нельзя все время концентрироваться на своих недостатках, если вы не хотите забить свою самооценку до смерти.



Самобичевание — вредная привычка, мешающая сдвинуться с мертвой точки и в жизни, и в карьере.

Пресекайте любую самокритику! В течение недели каждый день обращайтесь внимание лишь на свои сильные стороны. Возможно, у вас талант к ораторскому мастерству или писательству. Проверьте на практике, записавшись, например, на конференцию. Если талант и впрямь есть, почему бы не использовать его в карьере?

8 Избегайте перфекционизма

Стремление к перфекционизму — это путь к саморазрушению, ведь вас неизбежно ждет разочарование. Быть идеальным, как и делать все-все идеально, невозможно. Всегда можно работать еще лучше, но это не показатель. В вашем окружении наверняка есть уверенные люди. Взгляните на них. Разве они идеальны? Разумеется, нет. Все делают ошибки. Отличие успешного и уверенного человека лишь в том, что он способен признать ошибки и исправить их. Ни одна ошибка не умаляет вашей ценности как личности или сотрудника.

9 Цените свои достижения

Мы привыкли жить завтрашним днем, постоянно заглядывая в будущее и стремясь изменить его. Но ведь вы живете в настоящем. **Оглянитесь: сколько уже вам довелось сделать и пережить!** Будущее будет ничем не хуже, если вы научитесь ценить свои успехи здесь и сейчас. Их уже достаточно, чтобы гордиться собой.

10 Займитесь краткосрочным планированием

Ставьте маленькие цели на ближайшее время, чтобы не «перегореть». Долгосрочные проекты выматывают нас тем, что мы не видим мгновенных результатов. В конце концов нам начинает казаться, что мы работаем впустую. Для этого отмеряйте такие шаги, результат от которых можно измерить. Пусть они будут маленькими, как, например, повышение одного показателя, но это уже мини-победа! Медленной, но верной поступью покорять вершины проще, чем гигантскими прыжками.

Глава 18. Харизма и внутренний дзен

В этом месте книги вы уже, конечно, понимаете, что лидерство и лидерская харизма во многом держатся на целеустремленности, внутренней собранности и уверенности в себе. Как вы думаете, какой из этих трех китов самый неустойчивый? Возможно, кому-то труднее всего дается постоянное движение к цели. Другой быстро теряет концентрацию. Однако в этой книге вы уже видели немало способов эти качества развить. В любом случае только от нас самих зависит, насколько мы собранны и целеустремленны.

Но знаю по себе и по тем людям, которых мне доводилось консультировать, как легко потерять уверенность в себе. Ее тренируешь, воспитываешь, строишь, а потом незначительный спор или случайно брошенная фраза вдруг пробивают в ней брешь. Поэтому наша следующая глава и следующий цикл тренировок будут посвящены тому, как сохранять спокойствие — именно оно защитит вашу уверенность. Невозмутимость, внутренний дзен — назовите, как вам больше нравится. И помните, что этот самый внутренний дзен — лучший друг и защитник лидерской харизмы.

Представьте, что вы годами зарабатываете авторитет, ваша лидерская позиция упрочняется, а потом вдруг какая-то ситуация задает вас настолько сильно, что вы выходите из себя. Крушите мебель, кричите — а потом понимаете, что урон, нанесенный вашему авторитету, необратим. Придется начинать все заново. Это жизнь, и винить некого. Но можно избежать таких ситуаций — для этого надо всегда сохранять самоконтроль и быть хозяином своих эмоций.

Критика и конкуренция — обязательные составляющие бизнеса. Причем нападки могут быть очень резкими, ваши конкуренты могут от аргументов перейти к оскорблениям. Но на это может попасться только дилетант, который не держит свои эмоции под контролем. Нужно всегда спрашивать себя: зачем он это делает, что ему это даст? И второй вопрос: а что это даст мне? Ну, скажу я ему резкие слова. Я буду чувствовать себя лучше? Нет. У меня что-то изменится? Нет. Только присутствующие меня осудят, что я, такой большой и сильный, не сдержался.

Эмоции под контролем

Расскажу о техниках, которые помогают с легкостью управлять своим психоэмоциональным состоянием.

Техника саморегуляции — ее эффект достигается за счет определенных слов, визуализации, а также задействования мышечного тонуса вкупе с правильным дыханием. Саморегуляция помогает восстановить физические и психические силы и нормализовать эмоциональный фон. Вы быстро подготовите себя к новым свершениям, но вдобавок получите еще три бонусных эффекта: успокоитесь и избавитесь от стресса, снимете усталость и умственное перенапряжение, активизируете свои скрытые психические и физические ресурсы.

Конечно, если стресс застал вас дома, вы можете добиться тех же эффектов и другими способами. Например, посмотреть смешное видео и от души посмеяться, сделать упражнения на растяжку или хорошенько выспаться, погулять на природе, потанцевать и т. д. Но что делать, если стресс застал вас прямо на работе? Тут уж не до танцев! В этом случае вам и пригодится моя техника саморегуляции, основанная на трех упражнениях.

Управление дыханием — упражнение, во время которого вам нужно расслабиться и при этом медленно и глубоко дышать. Такое занятие снижает возбудимость нервных центров, способствует общему расслаблению и стимулирует активность организма.

Расскажу, как оно выполняется. Сядьте и постарайтесь расслабить мышцы тела. Все свое внимание сосредоточьте на дыхании. Медленно сделайте глубокий вдох животом, задержите дыхание на четыре секунды. Плавно выдохните и снова задержите дыхание перед следующим вдохом. Повторяйте, пока не почувствуете, что готовы вернуться к работе.

Управление тонусом мышц помогает избавиться от мышечных спазмов и физической усталости, зажатости и психологического напряжения.

Чтобы выполнить упражнение, сядьте поудобнее. По возможности закройте глаза и начинайте дышать медленно и глубоко. Мысленно осмотрите свое тело — снизу вверх или наоборот. Постарайтесь определить место, где напряжения скопилось

больше всего. Часто такими местами оказываются рот, губы, челюсти, шея, затылок, плечи или живот. Постарайтесь еще сильнее напрячь места зажима во время вдоха — до дрожания мышц. Почувствуйте это напряжение, а затем резко выдохните и расслабьтесь. При необходимости повторите.

Словесное самоуправление задействует механизм самовнушения. В процессе вы воздействуете сразу на все функции организма. В зависимости от ситуации выберите один из двух способов самоуправления: самоприказы или самопрограммирование.

Самоприказы — более радикальный способ. Вам потребуются короткие позитивные аффирмации без частицы «не», но приказного характера. Например: «Разговаривать спокойно!» или «Работать!». Способ пригодится вам в тех ситуациях, когда время поджимает, а контроль над своим поведением вернуть никак не удастся. Таким образом, просто сформулируйте самоприказ и повторите его несколько раз мысленно, а лучше всего вслух.

Самопрограммирование — более мягкая альтернатива. Оно позволяет настроиться на спокойствие и позитив. Для этого закройте глаза и вспомните о прошлых успехах, о той уверенности, что наполняла вас тогда. Раз у вас за плечами уже есть одна победа, то ничего не помешает вам добиться и второй. Усилием воли вы выполните задачу и достигнете нужного результата. Мысленно, а лучше вслух произнесите мотивирующую фразу и прибавьте к ней слово «сегодня». Например: «Сегодня все получится» или «Сегодня я буду самым уверенным в себе». Повторяйте столько раз, сколько потребуется, чтобы действительно поверить в это.

Я тоже пользуюсь этими методами и сделал их применение привычным. Именно они способствовали моему движению вперед. Я начал записывать свои программы, или установки, и регулярно их перечитывать. Например: «Алекс, ты машина, ты все можешь», «я пуленепробиваемый Терминатор» и тому подобное. У меня около 80 таких установок, которыми я постоянно пользуюсь, которые меня в той или иной ситуации восстанавливают, заряжают, мотивируют. Еще я поставил себе «якоря» на тело по методике нейролингвистического программирования: когда нервничаю, когда начинает повышаться давление, когда стресс, я выполняю эти движения, и весь стресс уходит, я успокаиваюсь и начинаю снова спокойно думать.

Между защитником и обвинителем

У каждого из нас есть «любимые» претензии к самому себе: кто-то считает себя невезучим, кто-то обвиняет в излишней медлительности или мягкосердечности и т. д. Но ведь наша задача — растить внутренний дзен и укреплять уверенность в себе. Поэтому предлагаю не заниматься самоедством, а посвятить это время упражнению «Внутренний обвинитель».

| Внутренний обвинитель

Сядьте и зафиксируйте все негативные мысли о себе на бумаге, ответив на несколько вопросов: «Помогают ли мне эти мысли в жизни и как именно?», «Привела ли меня хоть одна из этих мыслей к хорошему результату?», «К чему обычно приводит подобный образ мыслей?», «В каких ситуациях я начинаю думать об этом?», «Какая мне выгода от этих мыслей?» Вполне возможно, что прямо сейчас вы не сможете точно сформулировать ответы. Если так, то спокойно отложите листок и вернитесь к нему на следующий день. Самое удивительное, что очень часто люди даже не верят, что сами это написали, когда перечитывают свои ответы позже. Остановите свою бесконечную рефлекссию и начните хвалить себя за каждое маленькое достижение. Это вы, уникальный и неповторимый, и у вас есть масса плюсов! Осталось только произнести это вслух и поблагодарить себя — в этом вам поможет следующее упражнение.

| Внутренний защитник

Возьмите новый листок бумаги и запишите на нем свои преимущества и сильные стороны. Например: «Я отзывчивый», «Я добрый», «Я ответственный», «Я умею работать в Photoshop» и т. д. А теперь выберите любое и напишите небольшое сочинение на эту тему. Подробно расскажите, почему вы внесли это качество или навык в свой список, почему обратили внимание именно на него и почему это заставляет вас гордиться собой.

Наконец, отложите ручку в сторону и прочитайте ваше сочинение вслух. Поначалу будет трудно: еще бы, ведь вы так привыкли

себя ругать. Но поверьте, достаточно повторять упражнение изо дня в день, и скоро вы научитесь искренне любить себя. А через некоторое время даже сможете рассказать о себе и похвалиться своими достижениями незнакомым людям. И это правильно!

Заметили? Стоит взглянуть на наш внутренний диалог как на судебный процесс, и оказывается, что чаще всего мы выступаем в нем в роли прокурора, обвиняя самого себя во всех промахах и ошибках, вместо того чтобы поддерживать и подбадривать себя, то есть быть собственным адвокатом (не путать с самооправданием). Попробуйте — и вы удивитесь, насколько себя недооценивали! Кстати, если в главе 13 вы начали работу над формированием новой привычки, то сейчас уже продержались целую неделю — не забудьте похвалить себя за это и побаловать чем-то приятным!

В конце главы для вас, как всегда, подготовлены материалы, которые вам помогут найти источники оптимизма и бодрости, чтобы переработать негативные мысли в позитив.





Доска «Мои источники»

Создание такой доски или плаката поможет вам **отыскать свои источники бодрости и оптимизма**. Это позволит вам лучше заботиться о себе, несмотря на загруженный график и работу.

Инструкции

Продолжите фразу «Я чувствую себя хорошо, когда...» **столько раз, сколько сможете**. Например, «...я смотрю кино комедийного жанра». Выполняйте условие из этого списка минимум раз в неделю, чтобы вы действительно чувствовали себя хорошо.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____



Доска «Мой монолог»

1 Записывайте на доске негативные мысли и придумывайте для каждой позитивную альтернативу
Когда негативная мысль снова возникнет в голове, вы будете готовы к этому и поймете, на что ее надо заменить.

2 Поместите доску на видном месте, чтобы перечитывать ее постулаты каждый день
Она поможет вам спокойно воспринимать и правильно разрешать любую сложную ситуацию.

Негатив	Мечта
---------	-------



Я этого не переживу



И это тоже пройдет



Еще раз я этого не выдержу



Выдержал в прошлый раз, справлюсь и сейчас



Ничего хуже не могло быть



У всех бывают плохие дни



Я никогда не найду другую работу



Если закрылась одна дверь, то откроется другая









Глава 19. Харизма и конфликтные ситуации

Как бы мы ни холили и ни лелеяли наш внутренний дзен, у каждого из нас случаются конфликты. И это не так уж плохо — иногда они помогают добиться серьезных результатов, чего не получалось «по-хорошему». Главное тут — выбрать правильную линию поведения, особенно если вы лидер и на вас направлено внимание всей команды.

Чем дальше ты идешь, чем выше забираешься, тем больше критики, криков и истерик вокруг тебя происходит. Надо понимать, что это нормально. Критика — она зачастую просто отголосок того, на что тебе нужно обратить внимание. Я рад конструктивной критике и обычно говорю: «Спасибо, давайте смотреть, что я упустил».

То есть главное, чтобы вы могли распознать в критике шанс. Вы просто должны понять, что критики вам хотят сказать. Бывает, конечно, просто хотят обидеть, но это ерунда. Однако в многих пунктах обвинения может быть рациональное зерно. И если мы над этим поработаем, мы вырастем. Поэтому критика — это просто дополнительная энергия, возможность для роста и на самом деле — подарок. А как еще тренировать свою мотивацию?

Если хочешь добиться в жизни многого, нужна сверхэнергия, которую надо где-то получить. Для этой сверхэнергии нужен катализатор, чтобы переплавить ее в злость, ярость, упрямство. И тогда ты скажешь: «Я вам всем докажу, костями лягу, но добьюсь!» На самом деле критика — это источник сверхэнергии. Просто ее нужно правильно использовать.

Так что из самого серьезного поражения можно сделать самую яркую победу, и тогда самые принципиальные ваши критики станут вашими поклонниками — когда вы добьетесь успеха, они поймут, как были неправы.

Вот несколько советов, как справиться с любыми ссорами на рабочем месте и в личной жизни.

Дайте себе передышку. Да, иногда трудно не ответить оппоненту сразу же, в запале ссоры, особенно если упреки несправедливы. Но когда вы остынете, то можете пожалеть о своих словах. Лучше глубоко вдохните и посчитайте до 10, до 15 — считайте до тех пор, пока эмоции не уйдут, а голова не прояснится.

Осознайте, какого разрешения конфликта вы ждете и почему. Казалось бы, странный совет: вы ведь спорите за идею или отстаиваете свою точку зрения, вариант решения и т. п. Но далеко не всегда мы осознаем, а почему же, собственно, спорим и какого результата добиваемся. Как только осознаете — переходите к следующему пункту.

Говорите о том, что точно знаете. Так вы сможете перевести негатив в нейтральную форму, а значит, взглянуть на ситуацию трезво и рационально. Это особенно полезно, если вы столкнулись с «профессиональным скандалистом». Такой человек с удовольствием вступает в конфликт и любое рабочее предложение воспринимает как угрозу своему авторитету.

Такие люди также очень любят переходить на личности при любом удобном случае. В ход часто идет дискриминация по половому признаку («женская логика»), возрастному («молоко еще на губах не обсохло») или намеки на некомпетентность («понабрали с улицы»).

Ни в коем случае не реагируйте на такие выпады и не проявляйте эмоций. Вместо этого спокойно аргументируйте свое мнение — такая позиция значительно сильнее и выведет скандалиста из строя гораздо быстрее.

Регулируйте громкость и скорость своей речи. Повышенные тона и сбивчивая, торопливая речь выдают вашу эмоциональную включенность, а порой даже страх и неуверенность. Не позволяйте агрессору подловить вас на этом. Вовремя остановитесь, глубоко вздохните и успокойтесь. Вернитесь к тому тону, каким обычно беседуете с друзьями или в ходе важных переговоров.

Возьмите тайм-аут. Так вы сможете спокойно обдумать сложившуюся ситуацию, переварить высказанные претензии и сформулировать собственную точку зрения, а также подобрать наиболее сильные аргументы.

Чтобы быстрее разрешить конфликт, приправьте ваши реплики **антиконфликтными словами и фразами**. Я часто использую их, и тогда незаметно для сторон спор превращается в дружелюбную дискуссию.

«Да» — старайтесь приводить свои доводы, начиная именно с этого волшебного слова.

«Мы» — вы работаете ради общего дела и положительного результата. Донесите эту мысль с помощью этого местоимения.

«Я понимаю, что вы расстроены» — дайте понять, что вы сочувствуете человеку.

«Давайте возьмем тайм-аут и поговорим об этом позже» — фраза работает не всегда, потому что иногда конфликт нужно решить немедленно (например, если из-за него нельзя принять важное решение). Но все равно скажите эти слова — так вы продемонстрируете человеку, что хотите подойти к вопросу взвешенно, чтобы найти компромисс.

Как реагировать на критику

Чем дольше вы занимаете лидерскую позицию, тем больше вы воспринимаете ее как должное. Но это не значит, что вас не в чем упрекнуть и никто не осмелится это сделать. Напротив — если вы реагируете с обидой и гневом на любые замечания, критика может только усилиться. А в результате возникнет конфликтная ситуация, которая может пошатнуть вашу уверенность в себе, а ведь мы помним, что это основа, на которую опирается харизма лидера. Поэтому сохраняйте спокойствие. А дальше разберемся.

Первое, что вам нужно сделать, — определить, прав ли ваш собеседник, то есть конструктивна ли его критика в ваш адрес. Сейчас расскажу, как это сделать.

«**Звонок другу**» — так я называю первую технику. Она предполагает реальный звонок близкому вам человеку, мнением которого вы дорожите и которому можете доверять. Не стесняйтесь поделиться с ним, попросите совета и поинтересуйтесь, прав ли ваш оппонент в описанной ситуации, стоит ли вам отстаивать свою точку зрения или нужно согласиться с ним. Со мной было такое, когда друзья не решались сами критиковать меня, потому что не желали задеть, берегли мои нервы, но когда я сам озвучивал критику в свой адрес, иногда соглашались.

Техника, которую я называю «**Мозговой штурм**», не требует второго участника. Вам нужно просто спросить себя: «Почему собеседник критикует меня? В чем моя ошибка? Есть ли доля правды в его словах? Он пытается мне помочь или просто хочет задеть?» Вам потребуется время, чтобы проанализировать все это и ответить честно, поэтому не торопитесь и предупредите оппонента об этом. Скажите: «Я подумаю».

Если же критика необоснованная, то и здесь ваши главные козыри — спокойствие и аргументированный ответ. Дайте себе правильную установку: «Я спокоен, потому что правда на моей стороне».

Как правило, люди нападают с необоснованной критикой в нескольких случаях: ради того, чтобы повысить собственную самооценку и блеснуть умом или же вывести вас из себя и самим занять позицию лидера. Готовы ли вы тратить свои нервы на такого человека? Лучше проявите снисходительность и искренне посочувствуйте ему — вы ведь помните, что я говорил о таких людях? Так ведут себя только те, кто не уверен в себе и закомплексован.

Простите оппонента, но не оставляйте его выпад безнаказанным. Идеальным ответом станет: «Мне безразлично ваше мнение по этому вопросу» или «Давайте для начала вы разберетесь в ситуации». Звучит сильно, правда? После такого ответа мало кто захочет продолжать разговор (что вам и нужно).

Если критика обоснованна, то надо признать правоту оппонента. В таком случае вы уже сделаете первый и важный шаг, чтобы выйти из сложившейся ситуации. Поздравляю, вы мудрый и рассудительный человек! А такое положение дел просто обязывает вас спокойно реагировать на любую критику. Воспринимайте ее не как оскорбление, а как шанс поработать над собой и стать еще лучше.

Прекрасно, если вы ответите: «Вы правы, спасибо, что обратили на это мое внимание». Так вы продемонстрируете, что прислушались к мнению человека и оно для вас важно.

Второй вариант подходит для ситуации, когда вы не полностью разделяете позицию собеседника, но хотите проявить вежливость и уважение: «Я подумаю над этим».

И последний вариант — на тот случай, если человек прав, но высказывает свое мнение в чересчур резкой форме: «Вы правы, но это можно было бы сказать и повежливее».

Как говорить «нет»

Человека, которого легко уговорить на что угодно, часто называют бесконфликтным. Надеюсь, вы умеете говорить «нет». А если не умеете или избегаете это делать, чтобы не провоцировать конфликты, приготовьтесь тренировать новый навык.

Не надо путать свою нерешительность с мнимой вежливостью. Неумение сказать твердое «нет», когда того требует ситуация, — такой же признак неуверенности в себе, как и страх перед новыми знакомствами.

Очень важно освоить этот навык, если вы хотите сохранить личное пространство, личные предпочтения и не оказаться на крючке у манипулятора. Например, друзья в очередной раз зовут вас на вечеринку, «потому что там будут все», но вам хочется побыть дома в тишине. Однако вы мнетесь и робеете, а вас уже одевают и силком тащат в такси — все, вечер испорчен (для вас). Вы проиграли эту маленькую битву. Так не годится!

Как правило, неумение отстоять свою позицию говорит о попытке избежать конфликта. Однако не бойтесь испортить отношения. Никто не должен обижаться на вас за то, что вы чего-то не хотите. Уважительно выслушайте того, кто продолжает настаивать на своем, а затем четко объясните свою позицию и защитите свое «я».

Первое, что нужно сделать, — определить, какие жизненные принципы и части вашего «я» вы ни за что не готовы изменить. Это поможет вам бороться за свое мнение.

Учитесь формулировать ваши мысли в форме утверждения: «я хочу», «я считаю», «я уверен» — такие фразы не позволят вам сдаться и продемонстрируют окружающим силу ваших намерений.

Чтобы поддержать себя, визуализируйте, что вы приобретете, ответив «нет» в какой-то конкретной ситуации.

Объективно оцените, так уж вы рискуете, отвечая «нет». Часто нам кажется, что мир должен рухнуть, но этого не происходит, а вы получаете желаемое — отстаиваете личное пространство.

То, что вы кому-то отказываете в данный момент, вовсе не значит, что вы отказываетесь от самого человека как от друга, партнера и т. д. Конкретная ситуация и конкретный человек — разные вещи.

Начинайте с малого, постепенно учитесь отказывать в незначительных вещах, а затем продвигайтесь в сторону более значимых. В конце концов вы научитесь говорить «нет» тогда, когда вам это нужно, и отточите это умение до совершенства.

Главное — всегда сохраняйте спокойствие! Не позволяйте никому вывести вас из равновесия. Думайте о чем-нибудь

приятном, примените технику визуализации, но только не поддавайтесь на провокации.

Уверен, что теперь вы готовы покорить олимп: можете выступать перед многотысячной аудиторией, знакомиться с толпами людей и искренне радоваться каждой минуте, прожитой в социуме. Отныне вы не застенчивый, неуверенный в себе человек, которым легко манипулировать. Вы — сильная, харизматичная личность! Вы знаете, как контролировать свои эмоции и обернуть любую ситуацию в свою пользу. Вы умеете управлять окружающими с помощью многочисленных техник, отлично понимаете людей и правильно трактуете их невербальные сигналы. Теперь вы — лидер.

Критика мало кому нравится, но надо научиться воспринимать ее конструктивно и уметь себя правильно вести в конфликтной ситуации. Вспомните конфликтные ситуации, в которых оказывались, и мысленно «перепишите» их: что было бы, если бы вы применили техники «Звонок другу» и «Мозговой штурм»?

В конце этой главы я приготовил для вас еще несколько упражнений в виде чек-листа — возможно, вы захотите какие-то из них добавить в свою ежедневную программу тренировок.

Попробуйте составить свой чек-лист — это очень полезно. Например, вспомните и запишите услышанные когда-либо фразы, которые остудили ваш гнев, когда вы уже были готовы начать конфликт.

Напомню, что вся эта информация начнет работать на вас только в том случае, если вы будете регулярно применять ее на практике. Тренируйтесь, используйте систему формирования привычек из предыдущей главы, делайте упражнения и покоряйте мир!





8 упражнений для тренировки харизмы

Развить в себе задатки харизматичной личности можно при помощи нескольких упражнений.

Их также можно использовать каждый раз, когда вам нужно изменить или взять под контроль свое внутреннее состояние.

1 Медитация присутствия

Найдите тихое и уединенное место, где вам никто не помешает. Установите таймер на 60 секунд. Закройте глаза и попытайтесь сосредоточиться на любой вещи из трех:

- > окружающие звуки
- > ваше дыхание
- > ощущение в пальцах ног

Если однажды во время общения с собеседником вы почувствуете, что ваше внимание рассеивается, снова сфокусируйтесь на дыхании или ощущениях в пальцах. Эта техника возвращает сосредоточенность и стимулирует внимание.

2 Избавление от беспокойства

Удобно сядьте или даже прилягте, если позволяет пространство. Закройте глаза. Сделайте 2–3 глубоких вдоха. На вдохе представляйте, как вашу голову обдувает свежий ветер. А на выдохе — воздух со свистом проносится сквозь вас, унося вместе с собой все неприятности и заботы.

3 Нейтрализация негативных мыслей

Представьте, что ваши размышления — это граффити на стенах. Что вы обычно делаете, когда замечаете такие на улице? Бросаете беглый взгляд и проходите



мимо. Сделайте точно так же и с мыслями. А теперь представьте, что неприятные мысли транслируются из воображаемого радиоприемника. Разве вы сделаете его громче? Нет, конечно! Наоборот, вы уменьшите громкость или вовсе выключите радиоприемник. Вообразите, что наблюдаете за собой со стороны. Например, вы находитесь в космосе и смотрите на планету Земля в космических масштабах. Приближайте изображение, как в Google Maps, до тех пор, пока не увидите себя — совсем маленькое существо в этой бесконечной Вселенной.

4 Переоценка ситуации

Запишите на листе бумаги позитивный исход той проблемы, из-за которой вы волнуетесь. Допустим, вы нервничаете перед предстоящим выступлением. Тогда запишите это как «Мое выступление произвело фурор, и в конце мне все аплодировали». Лучше записывать исходы в прошедшем времени. Так это работает эффективнее.

5 Визуализация

Закройте глаза и вспомните о приятном эпизоде из прошлого, когда вы по-настоящему восторжествовали. Например, долгожданная победа в конкурсе или получение высокой должности. Вспомните, как улыбались вам люди и близкие, что говорили вам. Почувствуйте себя так же, как в тот знаменательный день. Вот вам точно так же жмут руку и поздравляют с успехом. Уверены ли вы в себе в этот момент? Еще бы! Ощутите нарастающее тепло и спокойствие.

6 Сила голоса

Попробуйте говорить медленно. Представьте, что ваши слова — это стрелы. Вы должны выпустить их в своих слушателей, как в мишени. Когда вы стреляете из лука, вам



точно так же надо немного собраться и прицелиться. В речи тоже делайте паузы, контролируя свое дыхание. Дышите глубоко и всем животом. Вдыхать и выдыхать надо через нос, а не через рот, иначе ваш голос будет звучать взволнованно или сбивчиво. Чтобы голос звучал мягко, чуть-чуть улыбайтесь во время речи.

7 Демонстрация силы

Убедитесь, что вы дышите свободно и ничем не скованы. При необходимости расстегните давящий пиджак, ослабьте ремень. Встряхните всеми конечностями, а затем твердо встаньте на ноги и почувствуйте опору под собой — пол или землю. Поднимите руки над головой и разведите их в сторону. Наберите в легкие как можно больше воздуха, надуйте грудь, как шарик. Попытайтесь занять как можно больше места в пространстве, так, будто вам нельзя никого пропускать в эту комнату. Расправьте плечи, а затем верните тело в исходное положение. Представьте себя генералом, которому нужно осмотреть свое войско. Слегка отодвиньте плечи назад, выпрямите спину и заложите за нее руку. Сосредоточенно и внимательно осмотрите пространство перед собой.

8 Короткая разминка

Это упражнение отлично подойдет в том случае, если вам предстоит какое-то важное событие. Вам надо привести себя в состояние физического воодушевления. Для этого подпрыгните так, будто вы только что выиграли в лотерею. Затем улыбнитесь так широко и счастливо, как только можете. Помашите руками над головой. Представьте себе тех людей, с которыми вам сейчас предстоит иметь дело. Это могут быть партнеры или слушатели. Вообразите, как у них за спинами расправляются ангельские крылья. Этот прием позволит вам смотреть на людей более тепло и доброжелательно. Такую визуализацию можно использовать непосредственно и во время самого выступления.

Глава 20. Имидж лидера

Никто не станет спорить с тем, что первое впечатление — самое сильное. Как же с первого взгляда произвести впечатление уверенного в себе, харизматичного лидера? Для этого нужно хорошенько поработать над имиджем. Имидж включает в себя не только внешний облик, но и модель поведения, образ мышления и привычки. И все же именно с внешности начинается складываться впечатление о человеке.

У профессиональных имиджмейкеров есть секрет. Когда к ним приходит клиент, они спрашивают его о цели изменений. И знаете, в цель «просто выглядеть лучше» они не верят. Основание простое — вам ведь не 15 лет, и до этого момента вас все устраивало. Если сейчас вы решили что-то в себе поменять, значит, у вас изменились обстоятельства, появилась новая цель. Если вспомнить миф о герое, то сказочный имиджмейкер должен был бы спросить: «Принц, у вас что, появилась миссия?» Так вот, как только имиджмейкер выпытает, вытащит из вас клещами вашу миссию, он будет знать, как вас одеть, причесать, какие подобрать аксессуары. Принцип тут простой: выглядеть вы должны так, как будто все цели достигнуты и миссия уже выполнена. Примерно так действовала фея-крестная Золушки. Она собрала крестницу на бал не для того, чтобы окружающие увидели, какая перед ними хорошая и добрая девушка. Она ее одела как принцессу, и не зря — стать принцессой и было миссией Золушки. Люди так устроены, что наши действия зачастую зависят от того, как мы выглядим.

Великий режиссер Константин Станиславский учил актеров: чтобы убедительно сыграть какую-то роль, надо представить, как выглядит этот герой, как он себя ведет, что он чувствует. Это дает ключ к пониманию его личности. По Станиславскому, каждый актер должен понять, в чем главная задача, или сверхзадача, его героя. В нашем с вами случае речь идет о желании стать уверенным в себе человеком. То есть сначала вы должны мысленно создать образ человека, которым вы хотите стать, представить, как он одевается, как говорит, как двигается. Все взаимосвязано: как только вы осознаете в полной мере, что готовы обрести уверенность в себе, ваше поведение начнет меняться, а вместе с ним — и ваш имидж.

Итак, если человек хочет стать харизматичным лидером, он должен выглядеть как харизматичный лидер и вести себя соответственно. То есть создать именно такой имидж. Как, из каких деталей его сложить — это зависит от многих обстоятельств, в первую очередь от ваших возможностей. Но, собирая этот пазл имиджа, помните о миссии.

Как одеваются харизматики

Харизматичный лидер — это сказочный герой, который решает все проблемы. Но для своего окружения не он — главный герой. Надо понять, что место принцессы или принца у вашего последователя уже занято — им самим. Каждый человек — главный герой своего романа. Значит, нужно стать тем, кто необходим любому главному герою, кто сильнее и больше знает, за кем главный герой последует. Если герой — рыцарь Квентин Дорвард, то вы — его король, Ричард Львиное Сердце. Если героиня — принцесса, то лидер для нее — королева или та же фея-крестная. Если герой Фродо Бэггинс, то вы — Гэндальф или эльфийская владицица Галадриэль.

Но мы не в сказке, и харизматичный лидер не может выйти к аудитории в парчовой мантии. Ладно, пусть даже иногда может, в особых, исключительных случаях, но речь не о них, а о ситуациях, которые повторяются ежедневно.

Идеально, когда имидж харизматичного лидера опирается на две главных составляющих: классика + уникальность. И пока мой внутренний критик не впал в истерику, сразу скажу, что понимаю, как это сложно совместить. На то она и классика с ее строгими линиями и жесткими стандартами, чтобы уникальности в ней было по минимуму. И все же. Строгая классика хороша тем, что это идеальные рыцарские латы для чувства собственного достоинства. Человеку в костюме, белоснежной сорочке с запонками и галстуком, в дорогих ботинках физически сложнее плюнуть на пол, грязно выругаться или произнести неприличную шутку. Не верите — попробуйте как-нибудь.

Классический стиль легко поддерживать, для этого не надо особо разбираться в моде. Мне это кажется ценным, потому

что я не очень разбираюсь, и даже недавно смотрел в словаре слово «лоферы». Зато могу выбрать себе приличный однотонный костюм, галстук, рубашку по фигуре и не ошибиться.

Слабость чистого классического стиля — все в той же строгости и универсальности. Слишком чопорно, слишком стандартно: «Кто-то прошел во фраке — то ли лорд, то ли официант...» А харизматичный лидер должен запоминаться, быть уникальным — но не фриком. Возможно, кто-то уже приготовился сказать, что я требую невозможного. Но тут я вам напомню, что ничего уникального нет в черной водолазке с черными джинсами. Однако стиль Стива Джобса узнают все. Да, однотонно и неярко. Да, однообразно. Но при этом есть некая небрежность, которая придает уникальность этому образу. Мол, «мне лень тратить время на выбор одежды, и я купил себе тысячу одинаковых вещей, потому что имидж — это ерунда, у меня есть более важные дела».

Собственно, это и есть один из нюансов стиля лидера: «Я не слишком старался, когда одевался». Нет ничего плохого в том, чтобы думать о том, какое впечатление вы хотите произвести. Но когда вы стоите перед аудиторией, лучше, чтобы никто не догадывался, как вы беспокоились о подборе галстука. Харизматичный лидер уверен в себе. А если вы потратили час на выбор галстука, значит, не очень уверены. Да, вы станете ближе и понятнее людям, но харизме будет нанесен ущерб — увы, такова жизнь.

По той же причине — чтобы вас не заподозрили в излишнем внимании к своей внешности — не подбирайте вещи так, чтобы они составляли идеальный комплект.

И еще один совет: избегайте вычурности, не носите брошенные дорогие аксессуары. Все, что на вас надето, может быть очень дорогим, но лучше, если все это не будет кричать о роскоши. Если вы харизматичный лидер и по совместительству владелец корпорации, люди и так догадываются, что вы человек небедный. Но если вы явно демонстрируете свой достаток, вас тут же уличат в тщеславии, суетности, мелочных и низменных целях, а у вас — напомню — миссия.

Сейчас вам стало ясно, как совместить классический стиль и уникальность в вашем харизматичном образе. Теперь поговорим о том, какие практические шаги приведут вас к смене имиджа.

Как изменить имидж

Для начала сформулируйте цель перемен, и лучше, если это будет та самая цель Б, а не А. Она должна быть сформулирована в настоящем времени, то есть: не «стать успешным», а «я успешен», не «приобрести полезные знакомства», а «у меня есть много полезных связей».

Затем определите вашу аудиторию. Каждый имидж направлен на то, чтобы произвести впечатление на свою целевую группу. Например, для ведущего тренинга его аудиторией являются участники, для актера — зрители и т. д. В вашем случае это могут быть коллеги в офисе, представители руководства или члены семьи.

Составьте список имиджевых характеристик. Каким вы видите себя, уверенного в себе человека? Что должна чувствовать ваша аудитория, глядя на вас? Возможно, вашу доброжелательность, искренность, внутреннюю силу и т. д.

После этого сравните себя сейчас и себя «идеального харизматичного лидера». Для этого возьмите лист бумаги и составьте список из трех групп качеств. **В первую** запишите те качества, которые у вас уже есть и которые работают на ваш имидж (подумайте, какие из них можно усилить). **Во вторую** — те, которые мешают формированию нового имиджа. **В третью** — качества, которых еще нет, но их нужно развивать. Теперь определите инструменты для самопрезентации. Для этого надо составить свой портрет и определить, что к нему необходимо добавить. Возможно, ваш текущий стиль в одежде или тембр голоса не подходят для того имиджа, который вы хотите создать.

Смотрите, как интересно — сказки и сказочные герои помогли нам разобраться в том, как сильно внешнее, то есть имидж, связано с внутренним, то есть уверенностью в себе. Скорее всего, определившись со своим имиджем и примерив на себя образ своего нового «я», вы уже будете чувствовать себя намного увереннее. В конце этой главы дам вам чек-лист основных мер по построению собственного имиджа. Однако разговор о тайном арсенале харизматичного лидера на этом не заканчивается — нам предстоит освоить еще несколько секретных техник. А пока продолжайте делать упражнения, тренировать навыки и формировать привычки.



На пути к идеальному имиджу

«Имидж — это искусство управлять впечатлением» — уверены, вы уже слышали эти слова, они принадлежат известному социологу Эрвингу Гоффману. Чтобы овладеть «искусством впечатления» в полной мере, вам пригодится это пошаговое руководство.

Шаг 1

Сформулируйте цель имиджа

Какой бы образ вы ни хотели создать, он предполагает наличие цели. Например, политику важно произвести впечатление ответственного и серьезного человека, а фотографу — творческого и неординарного. Определив цель, вы сможете создать наиболее точное описание человека, обладающего вашими компетенциями.



Шаг 2

Определите свою целевую аудиторию

Цель определяет имидж, а имидж определяет людей, на которых он должен подействовать. На этом этапе вам нужно понять потребности целевой аудитории, ее ожидания касательно вас. Зная, чего от вас ждут, вы сможете построить соответствующий имидж, который точно понравится.



Шаг 3

Составьте список необходимых компетенций

Любой образ состоит из набора определенных характеристик. Вам необходимо знать, что потребуется для достижения поставленной цели. Как в случае с политиком — нужно быть надежным и ответственным, чтобы его избрали. Эти характеристики определяют то, как вы будете выглядеть в глазах других.





Шаг 4

Проанализируйте свои имеющиеся качества и те, которые вам нужны

Этот шаг позволит выявить, чего вам не хватает для вашего идеального имиджа. Уже имеющиеся качества потребуют дополнительного развития, а от тех, которые могут препятствовать достижению цели, придется избавиться. Если же каких-то нужных качеств у вас вообще нет, их придется освоить с нуля.



Шаг 5

Определите способы самопрезентации

Имидж строится не только на вашем характере. Внешность также играет важную роль. На этом этапе необходимо обобщить все ваши характеристики и представить, как они должны проявляться внешне. Например, какая одежда соответствует серьезности и надежности? Также нужно уделить внимание прическе, манерам, жестикуляции и даже тону голоса. К слову, это самый сложный шаг, который займет у вас больше всего времени.



Шаг 6

Войдите в роль

Подобно актеру, воплотите в жизнь созданный образ. Иногда привыкнуть бывает очень сложно. Не всегда новые привычки или внешность приживаются с первого раза, поэтому вам понадобится практика. Со временем созданный образ превратится в органичное продолжение вашей личности.

.....

Не забывайте о том, что первое впечатление играет ключевую роль. Сначала люди должны видеть ваш положительный имидж, ведь он сразу зарекомендует вас с самой лучшей и привлекательной стороны.

Глава 21. Как НЛП работает на вашу харизму

Я много раз в своей жизни убеждался в том, как быстро и эффективно работает нейролингвистическое программирование (НЛП). Так называют направление практической психологии, основанное на технике копирования поведения людей в какой-то конкретной ситуации. Уверен, вы о нем слышали и, скорее всего, интересовались техниками воздействия на других людей. Можно по-разному относиться к самой идее такой манипуляции человеческим сознанием. Скажу сразу — не вижу проблемы в том, чтобы с помощью НЛП помочь человеку принять сложное решение, убедить его в чем-то или успокоить. Но мне в моей практике крайне редко приходится применять эти приемы. Я считаю, что надо предлагать людям то, что им действительно полезно. Современный человек отлично понимает и свои права, и свои интересы. «Впарить» ему что-то заведомо некачественное и ненужное теоретически можно — но зачем? Выиграешь гроши, а урон репутации будет на миллион. А вот в чем НЛП действительно помогает мне часто, так это в работе над собой. Мы ведь здесь именно этим и занимаемся — учимся менять свое сознание и прокачивать навыки, которые нужны харизматичному лидеру. Поэтому делюсь с вами теми техниками, которые помогают именно в этом.

Как справиться со стрессом с помощью НЛП

Не устану повторять, что основа харизмы — уверенность в себе. Невозмутимость индейского вождя, раскуривающего трубку у костра, пока вокруг идет сражение — харизматична. Но сохранять спокойствие иногда не получается, ведь у каждого из нас есть болевые точки и психологические «любимые мозоли». Конечно, в сложных случаях, например если вас долго мучают и преследуют неприятные воспоминания, лучше всего обратиться к психотерапевту. Чтобы справиться с проблемой, может понадобиться несколько сеансов или даже несколько десятков сеансов. Если же вам просто не хватает уверенности, вы можете перепрограммировать

себя на успех, даже не выходя из дома. Для этого нам и понадобятся базовые приемы НЛП. Расскажу, как их применять.

- 1 **Войдите в негативную ситуацию**, то есть попробуйте пережить ее заново, испытывая те же эмоции. Вспомните чувства, которые у вас были: страх, недовольство собой, стыд — словом, все неприятные ощущения.
- 2 **Теперь вернитесь в исходное состояние**. Постарайтесь вспомнить, когда еще вы испытывали подобные чувства и при каких обстоятельствах. Хорошо, если вам удастся вспомнить хотя бы четыре подобных ситуации. Как только вы это сделаете, сосредоточьте внимание на той из них, что пришла в голову самой первой.
- 3 **Подумайте, чего вам не хватило** в той ситуации, чтобы ее исход был положительным? Какого ресурса вам не доставало? Возможно, не хватило уверенности в себе, чувства безопасности или радости. Проговорите это вслух.
- 4 **Теперь представьте, как вы передаете этот недостающий ресурс** себе из прошлого. Как бы изменилась от этого негативная ситуация? А вы сами? Вероятно, вы стали сильнее, увереннее в себе и теперь можете справиться с любой неприятностью.
- 5 **Переживите заново ту негативную ситуацию**, только теперь уже ее улучшенную версию, понимая, что у вас есть все ресурсы для ее разрешения. Представьте, что вы победили. Какие чувства у вас это вызывает?
- 6 **Проследите, как вы из прошлого изменились бы** через неделю, месяц, год. Вам нравится, каким вы стали?
- 7 **Поблагодарите себя**, сильного и уверенного в себе человека. Ведь вы решились заново пережить негативный, травмирующий опыт — далеко не каждый решится на такое. Но теперь вы разобрались с той ситуацией заново, она осталась позади, вы свободны от нее.

Как решать проблемы с помощью пирамиды нейробиологических уровней

Харизматичный лидер выглядит так, будто заранее знает ответы на все вопросы и правильные решения всех задач. На самом деле он невозмутимо молчит, улыбается или говорит о другом, пока его мозг ищет решение или занимается пересортировкой и расстановкой приоритетов. Один из разработчиков НЛП американец Роберт Дилтс придумал полезную вещь, чтобы мы с вами могли делать все это быстрее и проще. Она поможет не застыть в оцепенении перед масштабной проблемой, а позволит разобрать ее по частям, или уровням. Всего в пирамиде Дилтса шесть уровней.

Окружение — самый нижний (базовый) уровень, он описывает условия вашей работы: предметы, людей, даты и сроки. Здесь надо ответить на следующие вопросы: «Что вас окружает? Кем и чем вы себя окружаете? Являетесь ли вы частью окружения для других людей?»

Поведение включает в себя все, что связано с вашей деятельностью. Что вы делаете в жизни? Что вы делаете каждый день? Каковы ваши планы на будущее? Какие варианты поведения могут привести вас к успеху?

Способности — это уровень обоснования вашего поведения, он задает направление движения. Что вы умеете делать? Что вы делаете лучше всего? А хуже всего? Что делать вам нравится? Какими техниками убеждения, коммуникации или завершения продаж вы уже владеете?

Убеждения и ценности — этот уровень подключает к работе накопленный опыт, и вы отвечаете на вопросы: «Почему вы поступаете именно так? Зачем (для чего) вы так поступаете? Каковы приоритеты ваших действий? Что для вас важнее?»

Идентичность — предпоследний уровень. На нем предстоит определить роль, которую вы играете в решении проблемы. Как вы сами оцениваете себя? Каким вас видит окружение (коллеги, клиенты, руководство)? Как вы относитесь к окружению?

Личная миссия — это последний уровень, предопределяющий ваши цели. Куда вы стремитесь? Кем хотите быть? Наполнена ли ваша работа глубоким смыслом?

Отвечая на эти вопросы и двигаясь с уровня на уровень, вы должны мыслить в одной плоскости, то есть в рамках решения одной конкретной проблемы. Таким образом, пирамида Дилтса позволяет подробно разобрать проблему на составные части, тем самым выявив «провал» на одном из уровней, который нуждается в исправлении.

Предположим, вы получили новую должность, и у вас не складываются отношения с подчиненными в вашем отделе. Для вас эта проблема выглядит так: «Я не могу найти общий язык с сотрудниками в своем отделе». Вопросы, на которые вам нужно ответить, по пирамиде могут быть примерно такими:



Окружение. Как ко мне относятся сотрудники?



Поведение. Как они должны вести себя со мной в идеале? Как должен вести себя с ними я?



Способности. Какие способности помогут мне в решении проблемы?



Убеждения и ценности. Почему так важно соблюдать интересы сотрудников? На какие их интересы я должен обратить внимание, чтобы наладить контакт?



Идентичность. С кем я буду ассоциировать себя, если найду с ними общий язык?



Миссия. Зачем мне это? Каковы действительные мотивы?

Глядя на вопросы, расположенные таким образом, вы заметите, что поможет вам в поиске решения: это уровень способностей. Что не позволяет мне найти общий язык с сотрудниками? Приобретение каких навыков, умений и опыта поспособствует этому? После ответа на эти вопросы вы поймете, что вам надо делать.

Как преодолеть внутреннее сопротивление с помощью леди Годивы и шоколада

Вспомните людей, которых вы смело могли бы назвать харизматичными лидерами. Я не знаю, какой список у вас получится, но что-то мне подсказывает, что в него попадут личности, которые успели очень много сделать. Внутренний критик тут как тут: «Стоп, Алекс, мы говорим о харизматах или о трудо-голиках?» Вы с ним согласны? Тогда напрягитесь и вспомните ленивого харизматичного лидера. Не того, кто выглядит так, будто ему легко справиться с чем угодно. А такого, который бы действительно жил не напрягаясь и при этом оставался лидером для других людей. Вряд ли получится найти такого человека. А все потому, что лидер по определению работает больше других, и, в отличие от его последователей, ему самому некому пожаловаться на то, как не хочется завтра встречаться с тем неприятным типом, который, возможно, профинансирует его проект. Лидеры «закрывают» все свои задачи. Харизматики не ноют. Таким образом, получаем результат: харизматичные лидеры не отказываются от важных задач, как бы им этого ни хотелось. А если не получается, стоит вспомнить об одной прекрасной даме.

По легенде, добрая и прекрасная леди Годива, жена саксонского графа Леофрика, долго уговаривала мужа снизить непомерные налоги, от которых страдали их подданные. Однажды Леофрик публично пообещал снизить налоги, если его жена проедет на лошади по улицам Ковентри обнаженной. Он думал, что благочестивая Годива ни за что не согласится. Но графиня поставила интересы подданных выше собственной стыдливости и 10 июля 1040 года проехала через весь город верхом нагая. Горожане заранее предупреждали друг друга, так что в тот момент, когда обнаженная всадница ехала по Ковентри, улицы были пусты, а ставни домов закрыты. Однако условие было выполнено, и графу пришлось выполнить обещание. Этот пример показывает, что ради большой цели можно сделать все, даже самое неприятное, а еще можно найти способы сделать это не таким неприятным. В честь самоотверженной дамы техника НЛП по преодолению внутреннего

сопротивления называется «Шоколад леди Годивы». Она полезна в том случае, если поставленное задание или действие вызывает у вас отрицательные эмоции, что снижает вашу работоспособность и мешает достижению результата. Методика предполагает несколько этапов, на которых вам предстоит поработать над взаимосвязью своей негативной реакции с тем, что ее провоцирует.

Первый этап — это «экологическая» проверка самого себя. Вам нужно понять, как выглядит **модель вашего внутреннего сопротивления**. Для этого спросите себя: что мешает мне работать над этим заданием с удовольствием? Обычно модели сопротивления три: «Не делай этого!», «Лучше сделай что-то другое вместо этого» и «Делай, но без удовольствия». Какая из этих моделей наиболее близка вам?

После того как вы определили свою модель сопротивления работе, попробуйте выяснить **причину**. Зачем эта модель нужна вам? Что она вам дает? Может, уберегает от неудачи или стресса?

Далее вам нужно выяснить, какая **вторичная выгода** скрывается за этим поведением. Для этого задайте себе новые вопросы: «Что оно вам дает? Что вы получаете, следуя этой модели день ото дня?»

Чтобы вам было понятнее, как выглядит техника «Шоколад леди Годивы» на практике, приведу пример. Допустим, вам предстоит встреча с партнером, который известен своим скандальным нравом и тем, что с ним невозможно достичь компромисса. У вас, естественно, нет никакого желания видаться с ним, и вы уж точно не сможете наслаждаться процессом переговоров (как вы думаете). Все из-за того, что у вас автоматически включилась модель сопротивления «Не делай этого!». Следуя ей, вы избегаете конфликта с партнером, который кажется вам неизбежным. Так вы гарантируете себе душевное спокойствие — это намерение модели. Благодаря спокойствию вы можете больше времени уделить рутинной работе или приятному времяпрепровождению с теми партнерами, которые вам нравятся — а это уже вторичная выгода. Теперь понятно, как это работает? За каждым вашим нежеланием выполнять какую-то задачу стоит целая цепочка причин.

Так что же дальше? Вы нашли «виновника» своего поведения. Как же его победить? У техники «Шоколад леди Годивы» есть продолжение. Побороть модель сопротивления она также предполагает в три этапа.

Сначала вам нужно **найти альтернативы**. Придумайте не менее трех новых вариантов поведения вместо своей привычной модели. Эти варианты должны помочь вам получить те же самые вторичные выгоды (не намерения).

Затем вам нужно **создать мотивирующий образ**. Ведь теперь, когда вы рационально понимаете, что вторичные выгоды можно получить и при выполнении нежеланной задачи, надо перейти к работе над своим бессознательным. Наше бессознательное, конечно, любит упрямиться, но его можно победить. Для этого представьте себе мотивирующую картинку, ассоциирующуюся у вас с удовольствием (например, отдых на море или кусочек шоколада). **Пусть эта картинка будет № 1**. Затем представьте себе **вторую такую картинку (№ 2)**: на ней вы выполняете нежеланное задание, но — о чудо! — получаете от этого удовольствие, сопоставимое с удовольствием от картинки № 1.

Теперь, когда обе картинки готовы, мысленно наложите картинку № 2 на картинку № 1. Сосредоточиваясь **на эмоциях** от изображения № 1, **думайте** об изображении № 2. Да, поначалу будет сложно, но немного практики... Повторяйте наложение до тех пор, пока ваше ощущение (удовольствие от вкуса и запаха шоколада) не окажется связанным с образом работы над сложной задачей. Вот и все, готово! Работать с ворчливым партнером или выполнять ненавистные рутинные обязанности станет намного проще, ведь теперь и то и другое будет приносить вам удовольствие. А любимая работа — всегда лучшая работа!

Начинайте тренироваться в использовании приемов НЛП, которые помогают справиться с давними травмами, попробуйте решать насущные проблемы с помощью пирамиды нейробиологических уровней. Чтобы преодолеть внутреннее сопротивление и неприятную работу сделать приятной — используйте метод леди Годивы и шоколада. Обязательно выполните приведенные здесь упражнения. Вы ведь читаете не просто книгу — книгу-тренинг.

Также не забывайте делать упражнения, которые делали раньше, тренировать навыки и формировать привычки. А я оставляю для вас в конце главы таблицу, которая поможет определить, что за человек перед вами, какие сигналы и ощущения он быстрее воспринимает: звуковые, визуальные, обонятельные, осязательные или словесные. Проверьте и себя по этой таблице — результат подскажет, какие приемы лучше применять для самонастройки.



Типы людей по восприятию и как их узнать

Визуалы

Для них глаза и уши — один орган: если визуалы не видят того, о чем вы говорите, то и практически не слышат вас. Делают выводы о реальности только из того, что видят собственными глазами. Лучше всего воспринимают информацию посредством визуализации, через образы и картинки.

Признаки этого типа:

- Прямая спина, хорошая осанка.
- «Указывающие» движения, задействуют преимущественно верхнюю часть туловища.
- Грудной тип дыхания.
- Сохраняют большую дистанцию в разговоре, держатся настороженно.
- Часто смотрят куда-то вверх.
- Высокий и звонкий голос.
- Четкая дикция и хорошо поставленная речь.
- Аккуратный и «выглаженный» внешний вид.

Часто употребляют в речи такие слова, как: «кажется», «видите ли», «там видно будет», «посмотрю», «фокус», «яркий», «контраст», «взгляните» и так далее.

Общаясь с визуалами, подкрепите свою устную речь визуальными примерами (фото, видео, наглядный образец).

Кинестетики

Воспринимают информацию через обоняние и осязание. Им привычны тактильные ощущения, познают мир через вкус и собственные эмоции.

Их можно узнать:

- Расслабленная поза, наклон вперед.



- Движения эмоциональные, чаще задействуют нижнюю часть туловища.
- Поверхностное и быстрое дыхание.
- С собеседником достаточно короткая дистанция, чтобы можно было дотронуться.
- Часто смотрят вниз.
- Низкий и приглушенный голос, иногда хриплый.

Распространенные слова: «чувствую», «изменить», «на ощупь», «потрогать», «схватить», «прочный», «теплый», «мягкий», «материал», «ткань» и другие.

Кинестетику важен сюжет, а не картинка или звуковое сопровождение. Им нужно смотреть в глаза во время разговора, иногда дотрагиваться до них и позволить потрогать предмет, о котором идет речь.



Аудиалы

Лучше воспринимают информацию на слух. Любят живые описания, подробные рассказы, истории. Обычно спокойные люди, «слушающие» мир вокруг себя.

Их также можно узнать по следующим признакам:

- «Телефонная поза», то есть руки возле лица, подпирающие щеку, подбородок.
- Свободные и полные движения.
- Грудной тип дыхания (как у визуалов).
- Предпочитают близкую дистанцию, но избегают прикосновений.
- Взгляд направлен перед собой, перемещается по средней линии.
- Изменчивый голос.

Используют слова: «послушайте», «рад это слышать», «звучит заманчиво», «громкий», «звучание», «послышалось», «ритмичный», «стук» и другие.



При общении с аудиалами делайте акцент не столько на то, что вы говорите, сколько на то, КАК вы это делаете. Следите за спокойной интонацией и голосом, используйте средства выразительности, эпитеты и те слова, что привычны для аудиалов.



Дигиталы

Ориентированы на содержание, функции, смысл вещей. Для них важны сами слова, несущие данные и информацию. В отличие от всех остальных типажей, дигиталы стремятся понять истинную суть вещей, их действие на практике.

Их можно узнать по признакам:

- Зажатая поза, иногда сутулая осанка.
- Мало движений, скованность.
- Поверхностное дыхание.
- Большая дистанция, держатся отдаленно.
- Смотрят собеседнику в лоб или чуть выше головы.
- Монотонный голос.
- Рациональное рассуждение, анализирование вслух.

Используют безличные и неопределенные предложения, редко называют сам объект. Например: я «понимаю», «это смущает», «мне непонятно», «выводы», «в результате» и так далее. Часто вставляют местоимения («он», «никто», «ничто»).

Дигиталы любят длинные и умные слова, терминологию, подробное описание процесса работы. В разговоре вам нужно руководствоваться логикой, потому что дигиталам понятна лишь она, иначе он откажется верить и воспринимать информацию.

Глава 22. Как язык тела работает на вашу харизму

Хотите нравиться людям без слов? Да каждый мечтает об этом! Вот ты появился в дверях, и все от тебя уже в восторге. Это вполне реально — нужно лишь задействовать невербальные способы самопрезентации. Для начала я объясню вам, почему так важны мимика, жесты, взгляд и поза. Все это называется термином «кинесика».

Что можно отнести к кинесике? Под этим понимаются движения лица и тела, которые, хотите вы или нет, всегда выражают ваши эмоции. Вы наверняка угадаете, когда ваш друг злится, удивлен или грустит, независимо от того, что он говорит. Это не связано ни с культурным уровнем, ни с национальной принадлежностью, потому что невербально мы все проявляем эмоции совершенно одинаково. Даже если вы научились мастерски контролировать интонацию и голос, мимика все равно выдаст вас с головой.

Самую важную роль в кинесике играет мимика, то есть движения лица. Положение наших губ и бровей больше всего влияет на то, как нас воспринимают окружающие. Согласно исследованиям, если мы не видим лектора, то упускаем 10–15% информации. По мнению психолога Пола Экмана, в нашем невербальном поведении можно выделить шесть основных эмоций: гнев, радость, страх, грусть, удивление и отвращение. Для того чтобы классифицировать их по внешним проявлениям, была разработана методика FAST. Сегодня эту методику активно используют и в медицинской практике, и в деловом общении. Согласно ей, человеческое лицо делится на три зоны: глаза и лоб, нос и область вокруг носа, рот и подбородок.

Как, допустим, отражается на нашей мимике гнев? Рот приоткрыт, уголки губ опущены, глаза сужены и блестят, брови сдвинуты к переносице, на лбу проступают вертикальные складки, но лицо при этом остается подвижным, динамичным. Не верите? Посмотрите на себя в зеркало в те моменты, когда злитесь, и убедитесь сами! Эмоции презрения и страдания внешне очень похожи на эмоцию гнева, разве что рот закрыт, а глаза тусклые. У страха же много общего с удивлением: и в том и в другом случае рот тоже приоткрыт, но уголки губ и брови приподняты, глаза

широко раскрыты, на лбу проступают горизонтальные складки, блеск глаз не выражен, а мимика застывает, будто «замораживается». Радость выглядит похожим образом, но рот чаще всего закрыт, глаза блестят, а лицо динамичное и постоянно меняется.

Конечно, здесь речь идет о проявлении чистых эмоций, что в жизни случается крайне редко. Только представьте, различных выражений лица может быть до 20 000, и каждый раз это будет совершенно новая комбинация эмоций! Можно научиться читать их, обращая внимание на отдельные элементы, или так называемые «мимические коды».

Взгляд

Это очень важный компонент человеческого восприятия. Не зря ведь говорят, что глаза — зеркало души. Они передают самые точные невербальные сигналы. Если вы научитесь считывать состояние человека по взгляду, вы станете королем харизмы!

Попробуйте выделить время для того, чтобы понаблюдать за окружающими. Например, за коллегами на работе или друзьями в кафе. Затем попробуйте угадать, кто из них какие эмоции испытывает в данный момент. Например, если ваш собеседник время от времени поднимает вверх и голову, и взгляд — это значит, что он размышляет над чем-то, и стоит прервать разговор, чтобы дать ему время подумать. Если же он активно двигает головой и хмурит брови, то ему необходимы разъяснения, и вы должны ему их дать. Улыбка и легкий наклон головы или кивание говорят о том, что все в порядке, и собеседник настроен продолжать беседу. О чем говорит долгий взгляд глаза в глаза? О желании подчинить себе, добиться согласия, переубедить. Здесь нужно действовать по обстановке. А вот прервать разговор стоит, если собеседник смотрит вниз или в сторону — это признаки того, что ему он неинтересен или он вас боится, а может, просто хочет поскорее уйти.

Поза

Вы наверняка знаете, что существует четыре типа темперамента. Так вот, сангвиникам и холерикам очень трудно удержаться

от активной, а порой и яростной жестикуляции, поэтому интерпретировать их невербальные сигналы сложнее. Если вы имеете дело с таким человеком, обращайтесь скорее на позу, чем на мимику: она подскажет вам гораздо больше, чем выражение всегда подвижного лица.

В деловом общении поза поможет вам установить, кто начальник, а кто подчиненный — как правило, последний держится более зажато. Вы сможете легко опознать уверенного в себе человека по его движениям: расправленные плечи, прямая спина, грудь колесом и т. д. Так же красноречиво и положение, которое занимает человек. Если собеседник пытается «закрыться», скрещивает на груди руки или упирает их в подбородок, то, вероятно, он испытывает недоверие к вам, возможно, настроен критически или не согласен с чем-то. А вот открытые ладони, свободно раскинутые руки и вытянутые ноги, наоборот, свидетельствуют об уверенности, доброжелательности и психологическом комфорте вашего собеседника.

Используйте эти знания, чтобы подчеркнуть свой статус в общении с партнером или аудиторией, а также подобрать к ним оптимальный подход. Небольшое изменение осанки — и вот вы уже харизматичный лидер в глазах других людей!

Жесты

Стоит обратить внимание на жесты людей — тот элемент кинесики, который нам труднее всего контролировать. Я предлагаю разделить все жесты на три категории: коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания), модальные (оценочные, то есть жесты одобрения, доверия и т. д.) и описательные (помогающие человеку донести смысл своих слов).

Последние представляют для нас особый интерес. Замечаете расхождение речи собеседника или его позы с жестикуляцией? Знайте, он что-то от вас скрывает. Можно попытаться понять истинные намерения человека, запомнив несколько ключевых жестов и их значение. Так, например, раскрытые руки или расстегивание пиджака выражают открытость и желание быть откровенным, потирание подбородка и всяческие попытки прикрыть лицо — скрытность или подозрения, скрещенные на груди руки — жест защиты,

а подпирание щеки рукой или пощипывание переносицы — размышление или мечтательное настроение. Человек часто трогает ухо или нос, когда чувствует неуверенность в себе, а сцепленные за спиной или на затылке руки означают, что он чувствует свое превосходство. Как понять, что ваш партнер не согласен с условиями сделки, еще до того, как он это скажет? Он будет опускать веки, закатывать глаза, собирать ворсинки с пиджака или наводить порядок на столе. Когда же собеседник подается вперед, держа руки на коленях или подлокотниках, — пора уходить! Разговор для него явно закончен.

Походка

Знаете ли вы, как много ваша походка может рассказать о вас? И о вашем характере, и о вашем эмоциональном состоянии в текущий момент. Амплитуда переноса веса тела с ноги на ногу, стиль передвижения, ритм, динамика — все это отражает ваше настроение.

Тяжелая походка с неритмичными шагами свойственна человеку в состоянии гнева. А легкая — наоборот, людям в хорошем настроении. У тех, кто гордится собой, вы заметите очень широкий и длинный шаг. А у людей, которые чем-то расстроены, походка вялая, движения зажатые. Хотите понять, настроен ли ваш партнер серьезно? Обратите внимание на его походку. Если он приближается к вам быстро, с энергичной отмашкой руками, то, вероятно, он идет с конкретной задачей и готов реализовать ее.

Те, кто предпочитает держать руки в карманах, отличаются скрытностью, критичностью и склонны подавлять окружающих. А погруженные в свои проблемы люди двигаются медленно, держа голову опущенной. Многообразие проявлений невербального общения поражает! Вам стоит научиться этому языку — хотя бы для того, чтобы лучше понимать и «читать» людей.

Дистанция

Вместе с походкой у человека формируется привычка сохранять (или, наоборот, не соблюдать) дистанцию по отношению

к другим. Например, антрополог и «прадедушка» нейролингвистического программирования Эдвард Холл выделял несколько уровней дистанции между людьми: есть интимная, персональная, социальная и публичная дистанции.

Интимная дистанция между собеседниками — от 0 до 45 см. Причем от 0 до 15 см — сверхинтимная зона, то есть зона прикосновений. Вступать в нее разрешено только очень близким людям. Затем идет персональная зона — на расстоянии от 45 до 120 см. На этой дистанции общаются знакомые и друзья. Социальная же дистанция — от 120 до 400 см, она подходит для делового общения, например на переговорах. Публичная дистанция — самая большая, от 400 до 750 см. Она сохраняется во время выступления перед аудиторией.

Конечно, это деление условно. Но наш мозг, а вместе с ним и тело довольно остро реагируют на нарушение границ личного пространства. Обратите внимание на свое поведение в такие моменты. Вряд ли вам нравится толкучка в метро, верно? А сами вы случайно не нарушаете границы чужого пространства, вторгаясь в чью-то приватную зону? Или, напротив, держитесь отстраненно? Это, кстати, тоже может обидеть человека. Для нервных или тревожных людей характерно держать повышенную дистанцию при общении с окружающими, а вот для уверенного в себе человека не составит никакого труда приблизиться к собеседнику практически вплотную.

Интонация

Обязательно прислушайтесь к тому, как говорит ваш собеседник. Интонация и высота голоса отлично передают его отношение к предмету дискуссии и даже выдают затаенные чувства. Да, человек может двигаться уверенной походкой и не стесняться положить вам руку на плечо. Но вдруг его голос начинает срываться на высокие ноты, и сразу становится понятно: уверенность этого человека иллюзорна.

Высокие ноты в принципе отвечают за гнев, недоверие и страх. Если же человек говорит громко, но без негативной окраски — это признак радости и энтузиазма. Более мягкие интонации передают горе, печаль, усталость. А если в конце фразы человек понижает голос, это свидетельствует об общей подавленности.

Воздействие голоса

Возможно, вы будете удивлены, но с помощью голоса тоже можно оказывать влияние на людей и даже полностью перевернуть представление о себе. Знаете, какой самый главный секрет? Темп речи выше среднего вызывает больше доверия у окружающих. При этом тараторящие продавцы вряд ли вызовут у вас симпатию. В этом случае мы уже заранее знаем, что они хотят нам что-то продать. Поэтому наша с вами задача — найти золотую середину.

Также помогут расположить к себе людей движения головой. Кивание вызывает неосознанную симпатию собеседника, и он тоже склоняется к тому, чтобы согласиться с вами. Постарайтесь выразить единение с собеседником, понимание его позиции. Ведь это, как и обращение по имени, на подсознательном уровне порождает доверие.

Техника неосознанного доверия

Вызвать доверие собеседника — это и есть ваша конечная цель, и для этого хороши любые средства, даже техника неосознанного доверия. Она позволяет быстро установить контакт с любым человеком — просто-таки находка для лидера. Ваша задача — быть терпеливым и последовательным в своих действиях.

Итак, сначала нужно подстроиться к позе человека, то есть скопировать ее. Важно сделать это легко и непринужденно, ведь за время беседы человек может менять позу несколько раз. Вам не стоит копировать новую в тот же миг — это будет выглядеть странно и искусственно. Выждите некоторое время. Начните с головы или положения ног, а затем постепенно повторите и все остальное.

Дальше идет подстройка по жестам. Если вы сможете скопировать жестикуляцию человека, вам удастся глубже прочувствовать его и наглядно продемонстрировать это. Человек автоматически сочтет вас «своим», ведь вы так похожи, раз у вас одинаковая невербалика. Словом, чистая психология.

Подстройка по дыханию еще эффективнее, но и гораздо сложнее. В этом вам придется потренироваться. Цель — незаметно подстроиться под глубину и интенсивность дыхания собеседника. Будет проще, если в процессе вы будете подкреплять дыхание движениями тела. Например, попробуйте постукивать пальцами рук по столу в такт вашему дыханию. Так вам будет гораздо проще.

Подстройка под речь включает в себя копирование интонации, тембра, речевых приемов и прочего. Это проще копировать, чем дыхание, но сложнее, чем жесты. Постарайтесь перенять манеру разговора своего собеседника, можете даже оперировать его формулировками. Главное, опять же, не переборщить, все делать незаметно и ненавязчиво.

Сегодня попробуйте применить технику неосознанного доверия в общении с любым профессионалом, например из сферы обслуживания — скажем, с продавцом в магазине или с водителем такси. Сфокусируйтесь на том, чтобы глубже понять переживания и мотивацию собеседника. Чем чаще вы применяете эту технику, тем проще вам будет выстроить крепкие, доверительные партнерские отношения с любым человеком. А ведь именно к этому и стремится харизматичный лидер, не так ли? В заключение главы дам вам полезный список: 12 готовых решений для прокачки уверенности в себе. Пусть будет под рукой, ведь эта уверенность — основа вашей харизмы.





12 лайфхаков для уверенности в себе

1 Позитивные убеждения

Только люди, смотрящие на мир с оптимизмом, могут быть готовы к любой ситуации и любым изменениям, включая победу. Они идут к цели ровным и твердым шагом, веря в то, что добьются своего, но при этом оставляют себе право на ошибку. Ведь понимают, что ошибаться — естественно для всех.

Если вы пока не такой человек и вас часто преследуют негативные мысли, попробуйте изложить их на бумаге. Для каждого отрицательного варианта придумайте положительный, то есть позитивную альтернативу. Когда эта негативная мысль придет к вам в следующий раз, вы уже будете знать, какой противоположностью ее «атаковать».

2 Позаботьтесь об уверенном внешнем виде

Это называется «корсет уверенности», то есть строгая осанка и решительная походка. Держите плечи расправленными. Именно так ведут себя уверенные люди. А еще они не позволяют себе смотреть под ноги, а смотрят только вперед и в глаза тем людям, к которым обращаются.

Если вы привыкли сутулиться, в аптеке можно приобрести специальный пояс или пластырь для поддержания осанки. Он отлично вырабатывает привычку держать спину выпрямленной.

3 Делайте ставку на свои преимущества

Чтобы построить будущее таким, каким вы хотите его видеть, оно должно основываться на ваших сильных сторонах. Только так ваше видение будет реалистичным и осуществимым. Попробуйте назвать хотя бы 10 своих



сильных качеств. Если вы затрудняетесь с ответом, то спросите об этом друзей. Какие плюсы в вас они видят? Также пролистайте свои старые фотоальбомы. Погрузитесь в ностальгию и воспоминания. О чем вы мечтали в юности? С кем общались? К чему стремились? Вызовите в себе прошлые эмоции и вспомните, что подталкивало вас вперед в те моменты.

4 Ставьте перед собой долгосрочные цели

Уверенные люди никогда ничего не пускают на самотек и не верят в импровизацию. Всегда продумывайте план своих действий заранее! Зная, к какому будущему вы стремитесь, вы будете держать под контролем настоящее. Однако учтите, что видение будущего — не то же самое, что мечты. Чтобы отличить одно от другого, воспользуйтесь таблицей сравнения:

Чем отличается видение будущего от мечты?

Видение	Мечта
Можно осуществить только своими усилиями	Зависит от счастливого случая
Нуждается в вашем контроле	Зависит от желания и усилий других людей
Ответственность за любой исход несете вы	В успехах и неудачах всегда «виноваты» другие
Вы сами создаете условия, в которых проще достичь цели	Вы полагаетесь на волю случая
У вас есть план	Ваши планы неопределенные и изменчивые
Каждый день вы прилагаете усилия, чтобы достичь нужного вам будущего	Вы откладываете все на потом и бездействуете



5 Не пренебрегайте своими ценностями

Уважайте то, что для вас важно. У всех у нас ценности разные. Для кого-то самое главное — это семья, для кого-то — самореализация или здоровье. Ваши планы не должны противоречить этим вашим ценностям, иначе их нельзя будет назвать успешными. Когда человек точно знает свои ценности в жизни и готов их отстаивать, это дает ему уверенность. Ведь так он четко понимает, куда движется. Если вам приходится приносить свои ценности в жертву, это вызывает чувство подавленности и тоски. Спросите себя: разве уверенный и любящий себя человек позволил бы себе испытать подобное?

6 Обращайтесь ко всем ресурсам, какие найдете

Вашими ресурсами могут выступать не только способности, но и любимое хобби, поддержка близких, определенные ритуалы (например, покупать себе шоколадные конфеты каждую пятницу) и так далее. Ищите любые источники бодрости и хорошего настроения. Эти источники всегда то, что делает вас счастливым.

7 Научитесь правильно реагировать на неудачи

Уверенные в себе люди не застревают на ошибках. Они признают их, учатся на них, исправляют свои действия и идут дальше. Самокритика и враждебные высказывания в свой адрес — это удел робких и нерешительных.

Относитесь к неудаче как к очередному препятствию, которое вам надо преодолеть, чтобы прийти к финишу. Наверняка вы сталкивались с ними и раньше, так чем это препятствие страшнее других?

8 Не избегайте провалов

Убедить себя, что неудача — это еще одна возможность узнать себя заново или стать сильнее, не так уж просто. Но не зря существует пословица «Не было бы счастья,



да несчастье помогло». Наверняка и в своем прошлом вы найдете подтверждение этих слов.

Когда вы перестанете бояться неудач, они потеряют силу над вами. Не надо пытаться избегать их, нервничая и стремясь из-за этого к перфекционизму. Из-за ошибок катастроф не случается, все можно исправить.

9 Не прекращайте двигаться вперед

Обретение уверенности — это марафон, а не спринт. То есть потребуется время, чтобы его «пробежать». Подбадривайте себя каждое утро позитивными установками:

- › Сегодня ни одно событие не выведет меня из себя.
- › Сегодня я буду только слушать своих собеседников и понимать их, не перетягивая разговор на себя.
- › Сегодня я сделаю так много комплиментов людям вокруг меня, что они станут такими же счастливыми, как я сейчас.

10 Фиксируйте негативные мысли и пресекайте их

Как правило, они посещают нас совершенно бесконтрольно и автоматически, когда мы снова сталкиваемся с тем, что уже расстраивало нас или злило в прошлом. Негативные мысли становятся нашей естественной реакцией на определенные вещи, и их нужно научиться замечать, а не принимать как данность. Чтобы поймать в себе негатив, представьте, что ваш лучший друг спрашивает вас:

— Не слишком ли далеко ты забегаешь вперед?

Ведь еще ничего не известно. Поймите, что вы, постоянно заглядывая в негативное будущее, которое еще даже не факт, что произойдет, лишь отнимаете у себя нервы и другие ресурсы.

— Не слишком ли ты жестоко с собой обращаешься?

Для начала перестаньте считать себя глупым или неудачником. Вместо этого лучше скажите: «Раз так вышло, я попробую еще раз». То, что вы не смогли чего-то один раз, не означает, что так будет всегда.



— Не пытаешься ли ты угадать мысли и поступки другого человека?

А ведь вы не можете знать, почему на самом деле ваш собеседник, например, зевает. Может, дело не в том, что вы скучный рассказчик, а в том, что он просто не выспался? Дайте людям объясниться, прежде чем делать какие-либо выводы.

— Не кажется ли тебе, что ты обесцениваешь свои прошлые достижения?

Очень часто неуверенным в себе людям хочется ответить на похвалу: «Да мне просто повезло» или «Да эта задача просто была легкой». Не принижайте свои заслуги. Зачем оправдываться? Вам дают право гордиться, а не обвиняют. Любая победа — это повод для радости.

11 Если с негативной эмоцией не справиться, просто наблюдайте за ней

Бывает и такое, что вы ничего не можете поделать — негативные мысли захлестывают вас, и все тут! Тогда просто проживите и переживите их. Уединитесь в тихом месте, закройте глаза и позвольте себе чувствовать эту эмоцию глубоко внутри. Попробуйте описать свою эмоцию на бумаге, включая физические ощущения. Дайте себе «переболеть» негативом, как ветрянкой, а затем возвращайтесь к нормальной жизни.

12 Отмечайте в календаре радостные события

Вы можете пометить их прямо маркером или записывать перед сном. Должно быть минимум три вещи, за которые вы благодарны уходящему дню. Можете завести для этого красивый блокнот или разноцветные стикеры. Возьмите это в привычку, перечитывайте, если негативные мысли снова одолеют вас. Постепенно вы поймете, что в каждом дне есть что-то приятное и позитивное и что стоит ценить даже самые маленькие события и успехи.

01 Раздел
Как побеждает лидер

02 Раздел
Как лидер формирует свой характер

03 Раздел
Харизма лидера

Раздел

Послесловие

Послесловие.

Всегда оставайтесь лидером

Заканчивается книга, и заканчивается ваша 30-дневная работа над собой. Однако советую — продолжайте практиковать выбранные упражнения и те техники, которые оказались наиболее эффективными для вас. Помните: повторяя действие в течение 21 дня, вы превращаете его в новую привычку. А чтобы эта привычка стала частью вашего характера, нужно повторять действие еще 40 дней.

И даже когда вы достигнете своей главной цели, не останавливайтесь. Секрет лидерства в жизни, бизнесе и делах заключается в том, что оно становится вашим образом жизни.

Никогда не переставайте развиваться. Достигнув промежуточного или даже окончательного результата, вы не должны переставать тренироваться, учиться, прилагать усилия и работать. Ваша задача — поставить новую цель и двигаться дальше намеченного горизонта. Когда вы стали лучшим в своем деле, вы можете радоваться тому, чего достигли, но при этом должны продолжать совершенствоваться и искать новые пути для самореализации.

Когда вы станете лидером, вам может показаться, что ваша жизнь отныне полностью в ваших руках, вы хозяин своей судьбы. Не дайте себя обмануть! Помните, как уволили Стива Джобса из Apple после того, как под его же руководством разработали Macintosh? А главное, за что? За излишнюю самоуверенность, конечно.

Приготовьтесь к тому, что придется столкнуться с трудностями. К сожалению, неуязвимых людей не существует, и вы можете осознать это в самый неподходящий момент. В этом случае главное — найти в себе силы подняться и пойти дальше. Лидеры, которые добились грандиозного успеха, пережили не один провал, но никогда не сдавались. Тот же Стив Джобс после увольнения не опустил руки, а продолжил разрабатывать свои проекты в NeXT и в Pixar. В итоге Джобс смог вернуться в Apple, и именно благодаря ему был создан легендарный iPhone. Побеждает не тот, кто не сталкивается с трудностями, а тот, кто готов с ними бороться.

Чтобы преодолеть все трудности, вам понадобится сила воли. Тренировать ее можно на самых простых вещах: начните соблюдать режим, откажитесь от сладкого и т. д.

Помните, что вы будете постоянно сталкиваться с большими и малыми искушениями, которые могут заставить вас свернуть с пути. Но в таких ежедневных бытовых упражнениях и закаляется ваш характер.

Относитесь к трудностям как к точке роста. Разочарования, неприятности и проблемы даны нам для того, чтобы мы могли достичь большего. Мы подсознательно стремимся вернуться в зону комфорта, к безопасности, поэтому с неохотой идем на риск. И это не плохо. Все же работать над собой проще на сытый желудок и с крышей над головой. Однако все жизненные трудности стоит рассматривать с точки зрения возможностей для приобретения опыта и роста.

Думайте не только о цели. К своим целям всегда нужно относиться серьезно, однако не позволяйте им диктовать, как вам жить. Особенно если что-то пошло не по плану. Просто продолжайте упорно работать, не пытайтесь кому-то что-то доказать и не включайте режим «сделай или умри». Дайте себе время оглянуться и увидеть новые возможности: они могут оказаться более масштабными, чем те, которые есть сейчас.

Умение побеждать — необходимое качество для лидера. Но не проигрывает только тот, кто ничего не делает, поэтому будьте готовы к сложностям и критике и всегда ищите в них плюсы. Для этого нужно быть решительным, упорным и сохранять оптимистичный взгляд на мир. Кроме того, не забывайте — тиранов покидают, едва появляется такая возможность, а за лидерами следуют даже в темные времена. Прислушивайтесь к вашим соратникам, чтобы стать для них тем, с кем не страшно плечом к плечу бороться за общее дело.

Удачи!

ТЫ
НОМЕР
ОДИН

Алекс Райнхардт

Ты номер один

Как стать лидером за 30 дней и оставаться им всегда.

Руководитель проекта:

Ответственный редактор:

Арт-директор:

Дизайн и верстка:

Мила Семешкина

Екатерина Белан

Антон Милин

Екатерина Будник

Антон Милин

Александр Андрианов

ISBN 978-5-6046597-6-2



9 785604 659762



№1 ТЫ НОМЕР ОДИН

Как стать лидером за 30 дней
и оставаться им всегда

Алекс Райнхардт —

один из главных деятелей индустрии блокчейна в мире по версии американского журнала Entrepreneur, успешный предприниматель, инвестор, бизнес-тренер, специалист по развитию бизнеса, основатель целого ряда проектов в IT- и FinTech-областях.

Когда-то Алекс Райнхардт, ребенок из семьи эмигрантов, не мог нормально учиться в немецкой школе и был признан неуспевающим — просто потому что недостаточно знал немецкий язык. Утешая его, учителя говорили, что уж прокормить себя как-то он сможет, ведь на стройках Берлина всегда нужны чернорабочие. Сегодня Алекс — экономист с дипломом Берлинского университета имени Гумбольдта, предприниматель, инвестор и мультимиллионер. Нет, к нему не прилетела фея-крестная и он не получил суперсилу чудом, как герои Marvel. Он просто всегда был упрямым и очень много тренировался

«Лучшие практики, которые помогли мне стать тем, кто я есть, собраны в этой книге. Я делюсь ими с вами, чтобы ваш путь к успеху был проще, чем мой. И желаю вам просто не сдаваться и каждый день хоть что-то делать для того, чтобы завтра было лучше, чем вчера. Поверьте, это работает, я точно знаю!»

ISBN 978-5-6046597-6-2



9 785604 659762