

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Серия увлекательных бесед 5

ГЛАВА 1

Почему мотивация так важна 7

ГЛАВА 2

Мифы о мотивации и истины, горящие свободу 31

ГЛАВА 3

Сила убеждений: включайте механизм действий. 55

ГЛАВА 4

**Основная проблема: как перейти от постановки
целей к их реализации** 75

ГЛАВА 5

**Целесообразность и гибкость: почему одного призыва
«Возьми и сделай» сегодня уже недостаточно** 97

ГЛАВА 6

**Сохранение мотивации.
Часть I. Сила ежедневного внутреннего диалога** 121

ГЛАВА 7

**Сохранение мотивации.
Часть II. Выработка долгосрочной перспективы** 139

ГЛАВА 8

**Сохранение мотивации.
Часть III. Воспитание упорства** 167

ГЛАВА 9

Мотивация окружающих: секреты лидерства 193

ГЛАВА 10

**За рамками мотивации: как ритуалы помогают
улучшить жизнь.** 215

ПРЕДИСЛОВИЕ

Серия увлекательных бесед

Брайан Трейси — один из ведущих авторитетов в области достижения успеха в личной и профессиональной сферах. Является бизнес-тренером руководителей крупнейших мировых компаний. Выступил более чем с 5000 лекций и семинаров, на которых присутствовало почти 5 миллионов человек.

Дэн Стратцел имеет двадцатипятилетний опыт работы в сфере личностного развития и выпускает пользующиеся чрезвычайной популярностью обучающие аудиопрограммы. Тесно сотрудничает с самыми известными авторами книг и лекторами в этой области деятельности.

Дэн был чрезвычайно рад, когда Брайан согласился обсудить с ним свой семинар «Наука мотивации». Встреча затянулась на весь уикенд, в течение которого им удалось глубоко и подробно исследовать данную тему. Запись этой дискуссии мы предлагаем вашему вниманию. Надеемся, ее чтение будет вам полезно.

Почему мотивация так важна

Дэн

Легендарный тренер студенческих футбольных команд и аналитик Лу Хольц однажды заметил: «Когда все уже сказано и сделано, оказывается, что сказано больше, чем сделано». Эта простая, но очень глубокая мысль разъясняет одну из основных трудностей, с которыми нам приходится сталкиваться. Многие говорят, что хотели бы быть успешными, счастливыми и влиятельными, но мало кто сопровождает подобные слова какими-то действиями, ведущими к данной цели.

Размышления об успехе очень привлекательны и наполняют нас позитивными эмоциями, а вот действия, необходимые для его достижения в работе, отношениях и спорте, связаны с трудностями и отнимают массу времени. Мечты об истинном счастье свойственны почти всем людям, но действия, необходимые для обретения глубокого и постоянного счастья, зачастую заставляют отказываться от некоторых сиюминутных радостей и принятия поспешных решений.

Конечно, многим хотелось бы добиться более высокого статуса, например занять руководящий пост на работе, стать влиятельным общественным деятелем, уважаемым и любимым родителем и супругом. Но одно дело — хотеть, и совсем другое — принимать непопулярные решения, тратить массу личного времени, говорить неудобную правду. Пропась между желанием и делами, которые необходимы для его реализации, зачастую бывает такой же широкой, глубокой и загадочной, как

черная дыра. Именно это отличает тех, кто претворяет свои мечты в жизнь, от всех остальных.

Что же нужно, чтобы перекинуть мост через пропасть между словами и делами? Целенаправленная мотивация, которая способна провести нас по длинному и шаткому мосту к реализации нашего жизненного предназначения. Представьте, как здорово было бы научиться создавать у себя такую мотивацию по первому желанию, сохранять ее в нелегкие периоды и умело использовать в повседневной жизни.

Все это и многое другое вы сможете почерпнуть из данной новаторской книги эксперта по личностному развитию и мастера мотивации Брайана Трейси.

Из нее вы узнаете, что привычное представление о мотивации как о чем-то существующем вне вас и не поддающемся вашему контролю абсолютно не соответствует действительности. Мотивации можно научиться, равно как и методам и стратегиям ее применения. Существует наука мотивации. Подобно другим вещам, изученным и проверенным научными методами, она производит предсказуемый эффект, который поможет вам в продвижении к своей цели.

Развенчивая множество мифов о мотивации, Брайан представит вам эту науку и разъяснит ее особенности. Если вы будете систематически применять ее в жизни, то ваши мечты воплотятся в реальность.

В первой части мы поговорим о том, почему мотивация так важна. Считается, что для успеха в этом мире нам требуются талант, ум и образование. Специалисты много спорят о различных видах образования и о том, чему надо учить. Утверждают, в частности, что естественнонаучное, технологическое, инженерное и математическое образование позволяет успешнее всего сделать карьеру. Большое внимание уделяется получению хороших оценок и написанию всевозможных тестов. Неплохо также иметь талант, либо данный от природы, либо приобретенный в результате упорного труда. Якобы всего этого достаточно для успеха.

А что вы думаете об этом, и где здесь место для мотивации?

Брайан

Начало моей жизни было весьма скромным. Я не окончил школу и перебивался случайными заработками. Моим первым рабочим местом был ресторан маленького отеля, где я мыл посуду. К сожалению, в период взросления вся моя мотивация заключалась в угрозах и наказаниях со стороны родителей и других родственников. Мне говорили, что, не получив хорошего образования, я не добьюсь успеха. Без образования невозможно поступить в колледж, а это значит, что не будет ни хорошей работы, ни нормальной семьи и вся жизнь пройдет в борьбе с бедностью. Подобные угрозы все еще в ходу, чтобы заставить школьников лучше учиться.

Как бы то ни было, у меня сформировалось убеждение, что поскольку у меня нет хорошего образования, то поезд ушел и мне остается заниматься только физическим трудом. Так и случилось. Я сменил много мест работы и всегда думал лишь о том, что раз не окончил школу, то теперь предстоит работать исключительно руками. Я укладывал доски штабелями на лесопилках, валил лес, батрачил на фермах и ранчо, был рабочим на заводе, рыл колодцы. Для такой работы не нужно было особых умений, и платили за нее по минимуму. А минимальная зарплата была в то время намного меньше, чем сегодня.

Когда состояние экономики ухудшилось и рабочие специальности найти было невозможно, я занялся продажами вразнос на комиссионной основе. В течение многих месяцев я ходил по домам и стучался во все двери. А потом в моей жизни случился резкий поворот, и этого я никогда не забуду.

Я заметил, что один из парней в нашей фирме, продававший те же товары, что и я, зарабатывает в десять раз больше остальных и при этом вкладывает не слишком много сил. Я вставал в шесть утра и к восьми или к половине девятого, когда начиналась работа на предприятиях и в офисах, был уже там, пытаюсь хоть что-то продать. Вечерами я ходил по жилым домам в спальных районах, но в лучшем случае мог похвастаться всего одной сделкой в день.

А у этого парня было по четыре-пять продаж в день, и он начинал работу в 9:30, а к половине пятого сворачивал все дела и отправлялся на ужин или в ночной клуб. У него всегда водились деньги, а ведь он был всего на три-четыре года старше меня. При этом он отнюдь не отличался гениальностью. Просто обычный хороший парень.

Я подошел к нему и спросил:

— Почему у тебя получается лучше, чем у меня?

— Покажи мне, как ты строишь процесс продажи, и мы вместе с тобой его разберем, — ответил он.

— Да нет у меня никакого процесса, — сказал я.

— Процесс продажи — это как рецепт блюда или формула успеха. Если его нет, то ты ничего не приготовишь и ничего не добьешься.

Он описал мне свой процесс, и оказалось, что все очень просто: встретив потенциального покупателя, начинай задавать вопросы.

Я же, приходя к возможному клиенту, старался как можно быстрее заинтересовать его в своем товаре, чтобы он не успел сказать: «Мне некогда. Оставь, я потом посмотрю».

— Нет, так не пойдет, — возразил коллега. — Надо отличать потенциального покупателя от просто интересующегося человека. Задавай ему вопросы, чтобы выяснить, действительно ли у него есть потребность в твоём товаре.

Я начал задавать вопросы, и мои результаты в самом деле улучшились. Я снова обратился к нему и спросил:

— Что мне еще можно предпринять?

— Ты читал какие-нибудь книги по продажам? — спросил он в ответ.

Книги по продажам? Я и понятия не имел, что такие существуют! Тогда я стал ходить по книжным магазинам, покупать и прочитывать от корки до корки все книги, которые мог найти, и делать в них пометки.

А потом я узнал об обучающих аудиопрограммах по продажам. В то время они выпускались на кассетах. Я начал слушать

их на ходу, как только выдавалась свободная минутка. Я слушал их в перерывах между телефонными звонками. Встречаясь с покупателями, я вспоминал эти программы и пытался применить свои знания на практике.

Затем я посетил первый семинар, посвященный продажам. Там я узнал две вещи. Во-первых, любым приемам продаж можно научиться. Освоению поддается любой навык, необходимый для достижения цели, которую ты перед собой поставил. До этого я считал себя попросту невезучим, потому что вся моя жизнь состояла из того, что я находил себе очередную случайную работу, с которой меня вскоре выгоняли. Мне доводилось спать на улицах, в машине и на полу в квартире своих друзей. Но тут я понял, что моя судьба — в моих собственных руках и что я могу научиться всему, что необходимо. Это стало моим мотивом тогда и продолжает мотивировать по сей день.

Увидев что-то интересное для себя, я сразу же хватаюсь за него. Сегодня я захожу для этого на Amazon. Там нахожу книги по интересующей тематике, имеющие самый высокий рейтинг или хорошие рекомендации. Я приобретаю их и внимательно изучаю с карандашом в руке. А потом в роли учителя, лектора и наставника включаю новый материал в свои семинары. Слушатели по окончании говорят: «Надо же, я никогда об этом раньше не задумывался. Отличная идея!»

Один мой клиент из Стокгольма нашел меня спустя год и сказал: «Идея, которая прозвучала на вашем бизнес-семинаре, позволила нам за год расширить объем производства в пятнадцать раз, несмотря на высокую конкуренцию на рынке. Как вы рекомендовали, мы сместили фокус на довольных клиентов и стали получать от них больше отзывов. Это заставило нас пересмотреть весь бизнес, каждую рабочую операцию, чтобы все наши клиенты были полностью удовлетворены. Мы хотим удовлетворять их запросы в такой степени, чтобы они по собственной инициативе приводили к нам своих друзей. В результате мы расширили свой бизнес, и все благодаря одной идее, по-

черпнутой на вашем семинаре. Я заплатил за участие в нем 500 долларов, а сделали мы на этом миллионы».

В Гарварде и других университетах постоянно проводятся исследования, посвященные умным от природы людям, высоким оценкам в ходе учебы и т. д. Но все это не имеет прямой связи с успехом. Есть немало людей, которые приехали к нам в страну без всяких ученых степеней, без денег, не владея языком, не имея вообще ничего, а сегодня они уже миллионеры. А есть люди, родившиеся в богатых семьях, но сегодня работающие таксистами. Кто-то вырос на ферме, а впоследствии основал крупную межнациональную корпорацию. Не существует никакой корреляции успеха с образованием, способностями, происхождением и даже удачей. Все зависит только от самого человека. Каждый способен и имеет достаточно возможностей совершить выдающиеся достижения. Надо только этому научиться.

Дэн

Я хотел бы несколько расширить эту мысль. Брайан, можно ли сказать, что, как ни парадоксально, величайший талант, выдающиеся способности и образование, полученное в самой лучшей школе, способны лишить человека мотивации, а самым мотивированным окажется как раз тот, у кого отсутствуют все эти преимущества?

Брайан

Можно провести аналогию с семьей, где не обращают никакого внимания на питание и физические упражнения для детей. В итоге они будут питаться неправильно. Когда подрастали наши дети, у нас в доме никогда не было ни кока-колы, ни другой сладкой шипучки и мы регулярно занимались спортом. У нас было необходимое спортивное оборудование, мы ходили на прогулки, плавали. И постоянно читали. Наши дети понимали, что много читать, заниматься спортом, есть полезные про-

дукты — это норма. Нам не нужно было читать им лекции. У них просто не было альтернативы. Тем временем их друзья набирали вес за счет кока-колы, сладостей, выпечки и т. п.

Начальные условия в ранние годы очень важны, но не они определяют будущее.

Одной из усвоенных мною вещей, которые коренным образом изменили мое мышление, была концепция *самосознания*. Это то, что вы думаете и чувствуете относительно себя самого, каким вы себя видите. Внутреннее самоощущение последовательно находит свое выражение вовне. Для того чтобы начать по-новому жить и работать, надо изменить самосознание и убедить себя в том, что вы способны добиться намного большего, чем прежде.

Моему другу Дэнису Уэйтли принадлежат замечательные слова: «У вас такой потенциал, что вы не израсходуете его даже за сто жизней». Помню, в двадцать один год, когда я жил в нищете, мне попала в руки книга психолога Абрахама Маслоу, и я зачитал ее до дыр. Ее суть заключалась в том, что обычный человек располагает невероятным потенциалом. Как утверждают некоторые, мы не используем его даже на 10 процентов. Но, скорее, речь идет лишь о 2 процентах.

Ваш потенциал огромен, и, как говорит Дэнис, его с избытком хватит даже на сто жизней. Но как раскрыть свой потенциал? Надо просто почаще к нему обращаться, непрерывно учась чему-то новому и применяя свои знания на практике.

Изначально самосознание формируется под влиянием отношения к вам родителей. Если вы встречаете несчастного взрослого человека, то можно утверждать, что у него было непростое детство. Английский поэт Александр Поуп писал: «Куда саженец гнется, туда и дерево клонится». Если в детстве, когда вы представляете собой тонкий саженец, вас постоянно склоняют в сторону негативизма, то в зрелом возрасте вам будет свойственно преимущественно негативное отношение к действительности. Вы будете отрицательно относиться и к себе, и

к возможностям, от которых в максимальной степени зависит ваш успех.

Однако в какой-то момент вам приходится взять на себя управление. Вы садитесь за руль и решаете, в каком направлении двигаться. Вы в состоянии контролировать свои мысли, задавать им тон и интерпретировать происходящее. Никакие события прошлого не могут повлиять на вас, если только вы сами им этого не позволите.

Труды Мартина Селигмана оказали огромное воздействие на мои мысли. Он писал, что оптимизм служит главной предпосылкой успеха и жизненного счастья. Степень оптимизма можно измерить, а затем следует повторять эти измерения, чтобы определить, становитесь ли вы более оптимистичным.

Вот три вопроса, которые мы иногда задаем в начале некоторых семинаров. Вопросы просты, тем не менее ими пользуются крупнейшие консалтинговые агентства Америки в работе с руководителями компаний высшего звена, чтобы определить, о чем они думают.

Первый вопрос: «Какие слова приходят вам на ум, когда речь заходит о вас?» Они позволяют судить о вашем внутреннем имидже, самосознании, самооценке и множестве других вещей. Начните ответ со слова «я».

Кто-то описывает себя следующим образом: «Я счастливый человек, хороший отец (или мать), отличный работник, обладающий огромным потенциалом». Это по-настоящему положительное самосознание, которое снабжает энергией и дает силы для преодоления практически любых трудностей. Кто-то говорит о себе негативные вещи: «Я обычный человек, и у меня нет ничего, кроме проблем и трудностей. Вся жизнь состоит из борьбы с ними и надежды, что все когда-нибудь изменится к лучшему». Два разных взгляда на жизнь. Между ними лежат целые миры.

Второй вопрос звучит так: «Что вы можете сказать о других людях?» Для ответа достаточно нескольких слов. Те, кому присущ позитивный взгляд на мир, отвечают: «Люди интересны.