

Дейл
Карнеги

Как

использовать
перемены

себе

во
благо



Дейл Карнеги

**Как использовать
перемены себе во благо**

«Попурри»

1950

Карнеги Д. Б.

Как использовать перемены себе во благо / Д. Б. Карнеги —
«Попурри», 1950

ISBN 978-985-15-3221-2

Мир постоянно изменяется. То, что надежно работало в прошлом, не всегда оказывается эффективным средством в настоящем или будущем. Если мы хотим достичь успеха как в карьере, так и в личной жизни, то должны быть готовы к переменам, иногда радикальным. В данной книге анализируются различные аспекты изменений, причины, по которым люди часто сопротивляются им, а также рассматриваются способы преодоления этого сопротивления. Для широкого круга читателей.

ISBN 978-985-15-3221-2

© Карнеги Д. Б., 1950
© Попурри, 1950

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
1. Уверенность в себе	9
2. Самодисциплина	11
3. Стремление к успеху	13
4. Инициативность и предприимчивость	15
5. Отзывчивость	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Дейл Карнеги

Как использовать перемены себе во благо

© 2011 by Dale Carnegie & Associates, Inc.

© Перевод. Издание. ООО «Попурри», 2012

© Оформление. ООО «Попурри», 2017

Предисловие

Мир постоянно изменяется. Успех в нашей жизни тоже динамичен, а не статичен. Независимо от того, хотим ли мы сохранить достигнутые результаты либо добиться чего-то большего, всегда нужно быть готовыми принять необходимые изменения, а в некоторых случаях – самим инициировать их.

Слишком часто люди полагают, что, поскольку их методы и установки вполне обоснованные и правильные, нет необходимости что-либо менять. Как говорят, «не чини то, что не сломалось». К сожалению, это изречение не всегда верно. То, что надежно работало в прошлом, не всегда оказывается эффективным средством в настоящем или будущем. Даже если мы прекрасно справляемся со всеми своими делами сегодня, изменение обстоятельств может служить сигналом к необходимости изменения наших действий.

Другими словами, чтобы достичь успеха как в карьере, так и в личной жизни, необходимо быть готовыми к переменам, иногда радикальным.

В данной книге мы проанализируем причины, по которым люди часто сопротивляются изменениям, а также рассмотрим способы преодоления этого сопротивления. Примеры основаны как на личном, так и на профессиональном опыте авторов книги.

Это вовсе не означает, что мы считаем нужным менять все, что делаем. Это означает, что мы должны быть открыты навстречу новым идеям.

Необходимость проведения изменений может быть вызвана развитием и внедрением новых технологий. В качестве наиболее общего примера можно привести компьютеризацию рабочих мест, ведущую к изменению всех трудовых процессов и операций. Иногда такая необходимость может быть обусловлена экономическими факторами. Когда происходит падение спроса на продукцию или услуги компании, внедрение новых методов, подходов, систем и структурных преобразований может оказаться единственным возможным способом сохранения жизнеспособности организации. Если же компания переживает период экономического подъема, требуется разработка новых подходов для удовлетворения возросшего спроса.

Изменения в жизни организации могут быть вызваны особенностями в законодательстве того государства, на территории которого она находится. Законы, запрещающие дискриминацию по расовым, религиозным, половым, возрастным и другим признакам, уже привели к глобальным изменениям в области политики и использования человеческих ресурсов.

Мы изучим различные аспекты изменений и научимся их использовать для достижения поставленных нами целей.

В частности, будут рассмотрены следующие темы:

- Перемены как шаг на пути к успеху
- Готовность к изменениям
- Как и когда предложить и инициировать процесс изменений
- Работа в команде
- Как снизить стресс в период проведения изменений
- Межкультурные коммуникации
- Гендерные и возрастные проблемы в рабочей среде

Знакомство с данной книгой является первым шагом на пути к успешному проведению изменений. Чтобы извлечь из нее максимальную пользу, вначале бегло прочтите всю книгу чтобы получить общее представление о роли перемен в нашей жизни. Затем внимательно перечитайте каждую главу учтите все советы и рекомендации и начните применять их на практике. Именно это помогло многим мужчинам и женщинам, занятым в различных областях деятельности, принять, осуществить, а иногда и инициировать изменения, которые позволили их орга-

низациям не только выжить, но и достичь процветания. Добившись успеха для своей компании, эти люди добились успеха и для себя.

Глава 1

Ключевые факторы успеха

Ключ к успеху лежит в нашей способности адаптироваться к изменениям среды.

Питер Друкер

Большинство людей надеются на успех как в работе, так и в жизни вообще. Их представления об успехе могут различаться, но общим является одно: желание его достичь. *Достижение* — именно это слово наиболее точно характеризует сущность того, что мы называем успехом. Это достижение определенной цели, которую мы поставили перед собой.

Многие пытаются раскрыть секрет успеха, и хотя можно встретить весьма толковые книги и руководства на эту тему, оказавшиеся в той или иной степени полезными другим людям, никому до сих пор не удалось открыть единую формулу успеха. Причина вполне объяснима: не существует двух абсолютно одинаковых людей, равно как не бывает и одинаковых «наборов» обстоятельств, в которых эти люди оказались. Кроме того, у каждого человека свои потребности и желания. Вот почему было бы по меньшей мере нелогично пытаться изобрести универсальный способ достижения великой цели — успеха. Каждый человек индивидуален, и успех его тоже индивидуален. Сильная личность способна игнорировать сложившиеся правила и стереотипы поведения. Другими словами, успех зависит главным образом от личностных качеств человека. Исходя из этого, можно сформулировать следующее основополагающее правило: мы должны разработать собственный путь к успеху, руководствуясь прежде всего своими особенностями и убеждениями, а не общепринятыми догмами и установками. А вот изучение жизненного опыта и личностных качеств успешных людей может оказаться в этом плане весьма полезным.

По всей вероятности, существует столько же путей достижения успеха, сколько и людей, кто его достиг. Однако, как оказалось, всем им присущи некоторые общие качества. Мы назвали их ключевыми факторами успеха.

1. Уверенность в себе

Главная составляющая успеха – это уверенность в себе. Другими словами, чтобы достичь успеха, мы должны верить в себя. Однако это вовсе не означает, что у нас не может быть слабостей. Смысл в том, чтобы путем самоанализа выявить сильные и положительные стороны собственной личности, а затем организовать их в определенный план действий, который в конечном счете и приведет нас к желанной цели.

Уверенные в себе люди никогда не теряют веру в то, что они способны справиться с собственными страхами. Существует старая история о мальчике, испытывавшем страх перед старшеклассником из своей школы, который постоянно его бил и унижал. Однажды бабушка этого мальчика дала ему талисман, который его дед носил с собой всю войну и который, по ее словам, обладал удивительным свойством: он делал своего владельца неуязвимым и непобедимым. Мальчик поверил в это и в следующий раз, когда его снова хотели избить, смог постоять за себя и хорошенько поколотил обидчика. И это было только началом! К концу учебного года он прослыл самым отчаянным смельчаком в школе.

Когда бабушка увидела, что ее внук полностью излечился от своих страхов, она рассказала ему правду: «талисман» был просто куском какого-то старого предмета, который она нашла у дороги, а все, что мальчику было нужно, – это *вера в себя*, в то, что он может сделать все, что захочет.

Именно *вера в себя* имеет решающее значение. Осознание собственной внутренней силы наделяет нас способностью достигать любых целей. *Мы можем сделать все, о чем думаем и чего хотим.* Знание этой истины можно сравнить с божьим даром, поскольку, обладая им, мы в состоянии справиться с любой проблемой. В нем источник неиссякаемого оптимизма. Это «открытая дверь» к процветанию. *Всегда держите ее открытой* — просто ожидайте получить то, что вам нужно.

Мы имеем право жить лучше. Поэтому ожидайте только хорошего. Не бойтесь, что за победой может последовать неудача. Не думайте о непреодолимых обстоятельствах и непосильных трудностях. Так вы не позволите им войти в вашу жизнь.

Чтобы добиться успеха, мы должны верить в свои собственные силы и свою способность осуществить то, что задумали. Мы также должны убедить в этом окружающих нас людей, будь то подчиненные или начальство.

Ясная, правильно поставленная цель – отправной момент любого успешного начинания, но именно уверенность в себе является той скрытой движущей силой, которая ведет, толкает, тянет нас вперед и вперед, пока заданная цель не превратится в реальность. Без этой силы ни одна идея не продвинулась бы дальше стадии «постановки цели», а цель сама по себе не имеет никакой значимости. Многие люди ставят перед собой те или иные цели, но боятся потерпеть неудачу. Однако у каждого человека на протяжении жизни бывают как победы, так и поражения. Люди, которые застревают на своих неудачах, обречены на поражение и в будущем; те же, кто сосредоточится на своих достижениях, в дальнейшем сформируют стойкое позитивное мышление, что еще больше укрепит их уверенность в себе. Шекспир сказал: «Прошлое – это пролог к будущему». Все прошлые события нашей жизни, даже самые незначительные, оказывают влияние на наше будущее, но мы сами выбираем те из них, которые будут управлять нашими мыслями. Мы должны научиться анализировать свои неудачи, чтобы извлечь из них урок, а затем просто забыть о них. Пусть наши прошлые победы, а не поражения предопределяют будущее.

Успешные люди имеют очень твердые убеждения и стойкую жизненную позицию. У них невероятная способность мыслить позитивно; отрицательные категории им даже в голову не приходят. Эти люди настолько уверены в себе и в том, что все будет хорошо, что обратное

с ними просто не происходит. Когда успешные люди решают что-то сделать, то внутренняя убежденность, что они могут это сделать, является для них само собой разумеющимся. Их не терзают сомнения и страхи. Не зря почти все известные мужчины и женщины, сумевшие добиться успеха, – великие мечтатели. Тем не менее именно этим людям, их непоколебимой уверенности в себе и в правоте своего дела мы обязаны всеми благами современной цивилизации. Представьте, что было бы, если бы Коперник и Галилей отказались от своих убеждений, когда их объявили безумцами? Можно сказать, что современная наука строится на их твердой убежденности в том, что Земля круглая и вращается вокруг Солнца, а не наоборот! На протяжении всей истории великие мыслители, философы и проповедники спорили друг с другом на разные темы, но в данном случае их мнения полностью совпадают. Приведем лишь некоторые высказывания и изречения знаменитых людей. Марк Аврелий, великий римский император: «Наша жизнь есть то, что мы думаем о ней». Дизраэли: «Все приходит к тому, кто умеет ждать. После долгих размышлений я пришел к убеждению, что человек, поставивший перед собой цель, обязательно должен ее достичь, и ничто не сможет противостоять его воле и решимости осуществить задуманное».

Ралф Уолдо Эмерсон: «Человек есть то, о чем он думает в течение дня». Уильям Джеймс: «Величайшее открытие моего поколения заключается в том, что человек способен изменить свою жизнь, изменив свой образ мыслей». Он также сказал: «Мы должны вести себя так, как если бы то, к чему мы стремимся, уже произошло. И постепенно это настолько сильно проникнет в наши чувства и привычки, настолько прочно войдет в нашу жизнь, что на самом деле станет реальностью». Джеймсу принадлежит и следующее высказывание: «Если вы действительно чего-то желаете, вы, скорее всего, это получите. Если вы захотите стать богатым, вы им станете. Если вы захотите чему-то научиться, вы этому научитесь. Если вы захотите выздороветь, вы выздоровеете. Нужно только четко сформулировать, чего именно вы хотите, и желать именно этого. Невозможно одинаково сильно стремиться к достижению нескольких разных целей одновременно».

Норман Винсент Пил: «Это один из основных законов Вселенной. Как бы я хотел открыть его в молодости! Со мной, однако, это произошло намного позже и стало для меня одним из величайших, если не самым величайшим, открытием, кроме разве что моего отношения к Богу. Этот закон можно кратко сформулировать следующим образом: если мы думаем о плохом, оно с нами и произойдет. Если же мы мыслим позитивно, то и результат будет позитивным».

2. Самодисциплина

Артур Рубинштейн, один из величайших пианистов, считал, что своим успехом он прежде всего обязан собственной способности четко планировать время и строго придерживаться графика репетиций. И даже став богатым и знаменитым, он продолжал ежедневно практиковаться на протяжении всей своей карьеры. Почти все великие люди делали что-то не потому, что их заставляли или вынуждали это делать. Они просто умели сами организовывать и контролировать свои действия без какого-либо внешнего давления или руководства. Так, спортсмены поддерживают себя в форме путем ежедневных многочасовых тренировок. Самодисциплина начинается с того, что мы сами принимаем на себя обязательство достичь определенной цели и сами определяем, что для этого нужно сделать и чем, возможно, придется пожертвовать.

С помощью самодисциплины мы можем достигнуть совершенства в любом деле и добиться осуществления любых поставленных целей. Оттачивайте свое мастерство, не переставайте учиться и тщательно обдумывайте все, что собираетесь предпринять.

В любом важном деле на разработку плана действий уходит почти столько же времени, сколько и на его осуществление. Успешный менеджер по продажам, перед тем как сделать коммерческое предложение, тщательно продумывает все возможные проблемы и способы их устранения. Руководители заранее анализируют все аспекты и последствия принимаемых ими решений. То же можно сказать и об известных режиссерах, актерах, телеведущих или тренерах спортивных команд.

Одним из важнейших аспектов самодисциплины является способность человека контролировать свои эмоции и поступки. Отсутствие самообладания принесло людям намного больше горя и неудач, чем любой другой недостаток, присущий человеческой природе. Все мы время от времени сталкиваемся с проявлениями этого порока в нашей жизни.

Самодисциплина требует от нас максимальной концентрации на всем, что мы делаем, вплоть до самых мелочей. Мы должны сосредоточить *все* свои мысли на выполнении *конкретной* работы, до тех пор пока не сможем выполнять ее абсолютно безупречно и *с радостью*. Если же поставленные задачи кажутся слишком трудными, а работа – утомительной или монотонной, значит, вы недостаточно заинтересованы в том, что делаете.

Вот самая замечательная практика «концентрации», которая существует: если просто «вложить» всю свою душу в то единственное дело, которым мы сейчас заняты, то постепенно мы достигнем в нем совершенства.

К тому времени мы заметим, что сила наших мыслей передалась нашей работе и буквально пропитала ее положительной энергией. Эта энергия, в свою очередь, вновь вернется к нам в виде вдохновения, и мы всегда будем думать о своей работе с радостью.

Представим себе, что сейчас наша работа – это упражнение для тренировки беглости пальцев. Если мы *полностью* сосредоточимся на выполнении каждого движения, то сделаем все движения *безукоризненно*. И тогда наши мысли превратятся в неповторимые образы, которые будут готовы выразить наши пальцы. Это и есть *удовольствие* от работы. Если мы позволим нашему уму блуждать, то пальцы будут делать то же самое. Их движения будут неточными, поскольку *наш ум не в состоянии следовать за несколькими разными мыслями одновременно*. Если же мы научимся «разделять» мысли и двигаться за каждой из них по отдельности, нам потребуется в пять раз больше времени на выполнение данного упражнения, но зато мы сможем в совершенстве овладеть искусством управления своими пальцами.

Теперь мы понимаем, для чего необходима концентрация на выполнении повседневных дел и задач. Для того чтобы наделить каждую клеточку нашего тела *замечательной способностью выразить мысли*. Повседневные задачи и их выполнение можно сравнить с упражнени-

ями для тренировки беглости пальцев. Другими словами, нужно вложить свою душу в какое-то дело, прежде чем эта душа сможет выразительно зазвучать в симфонии нашей жизни.

Стив Джобс сказал:

«Работа занимает значительную часть вашей жизни, поэтому единственный способ получить от нее настоящее удовлетворение – делать то, что вы считаете великим делом. А единственный способ делать великое дело – это любить то, что вы делаете. Если вы еще не нашли свое дело, продолжайте искать. Не останавливайтесь. Как и в отношениях с людьми, сердце само подскажет вам, когда вы найдете то, что вам нужно. А все настоящие отношения с годами только крепнут. Поэтому продолжайте искать, пока не найдете. Не останавливайтесь».

3. Стремление к успеху

Успешные люди постоянно стремятся к успеху и не нуждаются ни в каких внешних стимулах. Они настолько увлечены своей работой, что готовы заниматься ею с утра до ночи. Их энергия кажется неиссякаемой. Возникающие проблемы не пугают их, а, наоборот, только усиливают желание достичь заветной цели. В 1986 году американский конструктор Берт Рутон и два пилота, Дик Рутон и Джина Йегер, совершили первый в мире беспосадочный кругосветный перелет на сконструированном ими самолете «Voyager». Скептиков было намного больше, чем тех, кто верил в успех предприятия. Трудности сопровождали «Voyager» на протяжении всего полета, но энтузиазм пилотов и их вера в успех проекта позволили им найти выход из самых, казалось бы, безвыходных ситуаций и осуществить задуманное.

Первый шаг на пути к успеху – это постановка ясной и четкой цели, к которой нужно идти. Иначе как мы можем надеяться на успех или узнать, что достигли его, если мы не определили, чего же конкретно хотим? Кроме того, необходимо продумать план достижения поставленной цели. Ни одно серьезное дело не будет иметь успеха без тщательно разработанного плана действий, которые необходимо выполнять шаг за шагом и день за днем.

Мы должны выработать в себе привычку записывать все блестящие, полезные и имеющие практическую значимость идеи, которые приходят нам в голову при выполнении своей работы. Кроме того, со временем стоит расширить кругозор и обратить внимание на работу коллег, а также на все, что происходит вокруг. Заведите своего рода каталог своих умных мыслей и в дальнейшем используйте их при разработке конкретных планов действий. Сегодня большинство людей пользуются в таких целях электронными устройствами типа Blackberry, iPad и т. п. Однако некоторым удобнее вести записи в обычных бумажных блокнотах.

В случае возникновения проблем или незнакомых для нас ситуаций можно обращаться к своим записям, дополнять их новыми мыслями или корректировать.

Барри работал менеджером среднего звена в одной из американских компаний, и ему в голову часто приходили неплохие, а порой и блестящие идеи. Однако он никогда не предпринимал попыток осуществить эти идеи или донести их до руководства компании. Как результат, он так и не продвинулся по служебной лестнице. Его считали обычным сотрудником, который выполняет свою работу хорошо, но не превосходно. Если бы Барри воплотил свои идеи в действительность, он, возможно, добился бы значительных успехов в своей карьере.

Величайшим преступлением в мире является нежелание человека реализовать свой потенциал. Когда вы делаете то, что умеете лучше всего, то помогаете не только себе, но и всему миру.

Роджер Уильямс

Энтузиазм

Пылкий энтузиазм, подкрепленный здравым смыслом и настойчивостью, – вот качество, которое наиболее часто приводит к успеху.
Дейл Карнеги

Ничто не является таким мощным стимулом к достижению успеха, как увлеченность своим делом, или энтузиазм. Важность этого качества можно понять, если обратиться к подлинному значению слова «энтузиазм», о котором многие из нас, возможно, до сих пор и не знали. Это слово имеет греческое происхождение и переводится как «вдохновенный, священ-

ный», что буквально означает «Бог внутри нас». Те, кому знакомо это состояние, являются действительно счастливыми людьми.

Энтузиазм – это движущая сила, которая не только делает человека способным «свернуть горы», но и «заражает» всех остальных на своем пути. Энтузиазм выбивает из работы скуку и превращает ее в удовольствие. Было замечено, что даже рабочие, занятые таким тяжелым физическим трудом, как копание канав, могут скрасить монотонность своей работы пением любимых песен.

Общеизвестным является тот факт, что люди гораздо чаще преуспевают в том деле, которое любят больше всего. Именно по этой причине они с энтузиазмом относятся к его выполнению. Энтузиазм является также основой для развития творческого воображения. Объясняется это просто: когда наш ум работает на «высоких оборотах», он с такой же скоростью воспринимает информацию из внешних источников. Далее мы увидим, что энтузиазм играет важную роль и в других аспектах философии успеха, а именно – в формировании правильного мышления и положительных личностных качеств.

4. Инициативность и предприимчивость

Приветствуйте каждое утро улыбкой. Смотрите на каждый новый день как на еще одну блестящую возможность закончить то, что не успели сделать вчера. Будьте инициативными. Наполните этот день успехом – с самого первого часа и самого первого дела. Сегодня никогда больше не наступит. Не тратьте его на неправильные действия или на бездействие. Вы были рождены не для поражений.

Ог Мандино

Некоторых людей можно сравнить с мобильным телефоном: чтобы начать что-либо делать, им нужно зарядиться от внешнего источника. Такие люди гораздо реже добиваются успехов, чем те, которые действуют в любое время, используя свой внутренний «самозапуск».

Приведем такой пример. Джон и Билл всю жизнь проработали в одной компании. Ко времени выхода на пенсию Джон был руководителем небольшого отдела, а Билл – вице-президентом. Джон не мог понять, почему он не добился большего. Он часто говорил: «Я всегда делал то, о чем меня просили, и делал это хорошо». Билл, напротив, всегда знал, почему его карьера была успешной: с самого начала своей работы в компании он выступал инициатором проектов, вносил конструктивные идеи и предложения и не ждал, пока кто-нибудь скажет ему, что нужно делать.

Чтобы быть успешным, необходимо сформулировать для себя ряд принципов и в дальнейшем следовать им в своей работе. Как люди начинают строить дом? Вначале они делают чертеж, а уж затем только приступают к строительству фундамента, скрупулезно учитывая все детали проекта. Если бы они решили не делать фундамент, вся работа пошла бы насмарку, а дом, даже если бы его и удалось достроить, был бы непригоден для проживания. Тот же закон применим и к выполнению любого важного дела: тщательно продуманный план – верное начало и одно из неперенных слагаемых успеха.

Приведенные ниже четыре принципа являются ключевыми факторами любого успешного начинания.

- **Концентрация.** Она означает полное, безраздельное внимание на своем деле, мысленное сосредоточение на работе, которую необходимо выполнить; сюда же можно включить такие понятия, как скрупулезность, точность, пунктуальность и максимальная отдача.

- **Честность.** Она предполагает отсутствие любого обмана, мошенничества или лжи посредством слова, взгляда или жеста. Честность – это, прежде всего, искренность: мы говорим то, что имеем в виду, и наоборот. Она создает нам хорошую репутацию, которая необходима в любом успешном деле.

- **Экономия.** Другими словами, это разумное использование своих физических и умственных сил. Не следует потакать своим слабостям, которые подрывают здоровье и отнимают жизненную энергию. Соблюдение данного принципа делает человека сильным, выносливым, бдительным и способным к достижению целей.

- **Щедрость.** Имеется в виду щедрость во всем, то есть готовность поделиться не только своими деньгами, но и мыслями, готовность совершать благородные поступки, проявлять сочувствие и доброжелательность, в том числе и к соперникам.

Примите на себя обязательство

Инициативные люди сами принимают на себя обязательство добиться успеха в осуществлении поставленных целей. Обязательство – это нечто большее, чем решение. Каждый год, в

новогоднюю ночь, принимаются миллионы решений. Люди обещают себе, что они сядут на диету, бросят курить, выучат иностранный язык, будут лучше относиться к своим родителям или детям, начнут продвигаться по службе или улучшат свою личную жизнь. Сколько из этих решений в итоге выполняется?

И это относится не только к новогодней ночи. Все мы время от времени решаем осуществить что-то важное и даже начинаем действовать в этом направлении, но через какое-то время забываем о своем решении.

Пол Питерс решил похудеть и сесть на строгую диету. Он взялся за это дело с большим энтузиазмом и тщательно продумал свое меню. Однако по работе ему часто приходилось посещать деловые обеды и ужины, где он полностью игнорировал свою диету. Когда Пол увидел, что его вес не снижается так, как он этого ожидал, то отказался от своей идеи.

Начальник Лизы Грант объявил о том, что в компании собираются установить новую компьютерную систему, и предложил желающим пройти обучение. Это давало возможность дальнейшего карьерного роста. Лиза записалась на курсы и посетила первые два занятия. По мере усложнения программы она под разными отговорками стала пропускать занятия и в конце концов бросила учебу.

Предположим, что Пол действительно хотел похудеть, а Лиза имела искреннее желание научиться работать с новой программой. Что они могли бы предпринять, чтобы обеспечить выполнение поставленных задач – даже в случае, если бы это оказалось более трудным делом, чем они ожидали?

Для того чтобы достичь поставленной цели, мы должны пообещать себе сделать это. Обязательство – это нечто большее, чем просто принятие решения. Это своего рода торжественное обещание сделать все, что в наших силах, для претворения своего решения в жизнь. Взять на себя обязательство нелегко. Однако, если мы будем следовать заданным правилам, наша возможность преуспеть многократно возрастет.

Всегда помните, что ваше собственное решение преуспеть важнее любого другого.
Авраам Линкольн

Ставьте конкретные цели

Вместо того чтобы говорить «Я хочу похудеть», определите, сколько именно килограммов вы хотите сбросить. Так будет легче вести подсчет результатов и следить за продвижением к цели. Когда цель невозможно выразить количественным образом, попробуйте ее максимально конкретно сформулировать, например: «Научиться заказывать еду на французском языке» или «Выступить на профсоюзном собрании».

Ставьте промежуточные цели

«Моя конечная цель – проплыть тридцать кругов за пятнадцать минут. К концу третьей недели мне нужно проплывать тридцать кругов за двадцать минут». «Срок предоставления отчета – 30 марта. К 10 марта я соберу все необходимые данные, к 20 марта закончу статистический анализ».

Ставя перед собой промежуточные цели, мы облегчаем себе задачу достижения конечной цели. Мы как бы идем к ней шаг за шагом. Вместо того чтобы волноваться о том, как сбросить сразу двадцать фунтов веса, мы сбрасываем сначала пять фунтов, затем еще пять и так далее.

Промежуточные цели также помогают нам установить *контрольные точки*. Это определенные отметки на нашей «шкале успеха», обозначающие переход на новый уровень. В школе

такими точками можно считать экзамены в конце четверти или года. В работе это может быть периодическая аттестация. В нашем обязательстве по достижению цели мы должны сами определить эти контрольные точки. Если промежуточные цели достигаются, то наше стремление идти вперед усиливается. Если же нам не удалось добиться всего, что было запланировано на данном этапе, мы можем вернуться к ближайшей контрольной точке и пройти этот отрезок пути еще раз.

Заключите договор с самим собой

Договор – это соглашение об обязательствах. Когда финансовые трудности вынудили Рокко Эспозито оставить учебу в колледже после второго курса, он дал себе слово в течение пяти лет получить степень бакалавра. Он знал, что для этого придется заниматься по вечерам и в выходные дни, тратить значительную часть средств на обучение и во многом пожертвовать своей личной жизнью. Чтобы быть уверенным в осуществлении своего решения, молодой человек заключил с самим собой письменный договор о достижении долгосрочной цели – получении степени бакалавра, в котором также определил промежуточные цели в виде графиков занятий и сроков их окончания. Когда возникали трудности или появлялось искушение расслабиться, он перечитывал этот договор и возобновлял в памяти свое обязательство.

Поделитесь своей целью с другим человеком

Известный исследователь самомотивации Наполеон Хилл советует поделиться своим обязательством с человеком, которому мы доверяем. Так, Рокко отдал копию своего договора брату Джо, который подписал его как свидетель и пообещал проследить за его выполнением. Когда через несколько лет из-за навалившихся проблем Рокко был близок к тому, чтобы бросить учебу, именно поддержка брата помогла ему не нарушить свое обязательство.

Поощряйте себя

После достижения цели мы должны получить вознаграждение за свой труд. От кого? От самих себя, конечно. Макс неоднократно пытался бросить курить, но через несколько месяцев постоянно срывался. Наконец он твердо решил покончить с курением и пообещал себе, что если не будет курить в течение года, то купит себе большой телевизор, о котором давно мечтал. Через год он купил себе телевизор. Денег, которые раньше уходили на сигареты, оказалось вполне достаточно.

Знание того, что результатом может быть не только психологическое удовлетворение, но и материальное вознаграждение, помогает многим людям не отступать от намеченных целей.

Таким образом, чтобы добиться желаемого, нужно принять на себя реальное обязательство. Наметив конкретные цели, определив контрольные точки на шкале успеха, заключив договор с самим собой и поделившись им с близким человеком, а также поощрив себя за достигнутые успехи, мы сможем достичь поставленных целей как в работе, так и в других областях нашей жизни.

5. ОТЗЫВЧИВОСТЬ

Процесс достижения цели, как правило, включает общение с другими людьми. Эмпатия – способность представить себя на месте другого человека и понять его чувства – является важной составляющей успеха. Управляющие должны быть отзывчивыми к чувствам подчиненных; торговые представители должны предвидеть реакцию покупателей; выборные должностные лица должны понимать потребности своих избирателей.

Приведем два из основных правил успешного общения с людьми, сформулированных Дейлом Карнеги: «Искренне интересуйтесь другими людьми» и «Искренне старайтесь смотреть на вещи с точки зрения вашего собеседника».

Применяя эти правила в наших повседневных отношениях с людьми как на работе, так и в личной жизни, мы будем поощрять их к проявлению своих лучших качеств, что, в свою очередь, поможет нам проявить себя.

Учитесь любить людей

Если наше желание приносить радость людям перерастает в постоянное стремление быть полезными другим, то это *побуждает* нас делать все необходимое для достижения успеха.

Другими словами, только те, кто страстно увлечен своим делом, желая при этом принести пользу как можно большему количеству людей, могут ожидать успеха. И движет ими прежде всего любовь к людям.

Желание приносить радость другим людям не только не причиняет вреда нашему умонастроению, но и способствует обретению гармонии с окружающим миром. Оно является источником постоянного вдохновения, движущей силой, способной подчинять себе остальные, порой противоречивые чувства, которые мешают нам в достижении поставленной цели.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.