

# Глава 2

## Ваши сильные стороны

*Настройтесь на оптимистическую волну*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

**П**очему так важно знать свои сильные стороны? Потому что если вы сами не знаете их, как же вы намерены формировать свой «личный бренд» или определять, какие качества выделят вас из толпы? Разумеется, можно продвигать себя традиционными способами, как это делал бы, например, бухгалтер, свободно оперирующий экономическими показателями, ученый, занимающийся исследованиями, или талантливый иллюстратор. Можно также сосредоточиться на развитии своего богатого внутреннего мира и проявить чуть больше креативности при обнаружении своих сильных сторон.

Допустим, вы движетесь в своем автомобиле по магистрали NJ-495, пересекающей живописные окрестности Уихокена в Нью-Джерси, и въезжаете на территорию огромного промышленного района, из которого попадаете в туннель Линкольна; при выезде вашему взору открывается легендарный город, символами которого являются Бродвей, крупный бизнес и всевозможные атрибуты жизненного уклада миллиардеров. Прокладывая себе путь в море небоскребов и огромных рекламных щитов, рекламирующих буквально все, от Smart Water до iPhone, вы замечаете билборд со своим собственным изображением.

Теперь представьте, как выглядел бы такой билборд, какой текст был бы на нем и какой имидж личности он должен был бы передавать. Каким хочет предстать перед миром ваше интровертированное «я»? Какие ваши выдающиеся качества могли бы на нем рекламироваться? Как выразить в максимально лаконичной форме все то хорошее, что вы можете предложить миру, — причем сделать это так, чтобы притягивать взоры автомобилистов, мчащихся мимо со скоростью 95 километров в час, и задерживать внимание пассажиров городского транспорта, скучающих в дорожных «пробках»? Площадь билборда ограничена, подробный текст и множество сложных изображений

на нем не разместишь. Здесь должно значиться только самое важное, самое впечатляющее. В конце этой главы мы попытаемся разработать проект вашего собственного билборда. А пока совершим небольшую прогулку, во время которой выберем текст и изображение для вашего будущего билборда. Конечно же, я понимаю, что вы не собираетесь рекламировать себя подобным образом — это весьма дорогостоящая затея (хотя и по-настоящему новаторский подход). Просто это умственное упражнение напомнит вам, что ваше послание, адресованное окружающему миру, должно быть максимально лаконичным и четким, в противном случае вам придется оплачивать его по тарифам международной связи (а возможно, еще дороже)!

Знакомясь с материалом этой главы, относитесь к своим достоинствам как к драгоценным камням, которые мы будем рассматривать под разными линзами. В главе 1 мы обсуждали негативный внутренний диалог. После того как вы дали отпор своим внутренним демонам и «тараканам», определились три ваши сильные стороны и три достижения. Воспользуйтесь ими как фундаментом для работы, которую нам предстоит выполнить в этой главе. Нам нужно узнать как можно больше о ваших сильных сторонах, особенно об уникальных, свойственных только вам. Затем мы поговорим о том, как использовать свои сильные стороны для обретения большей уверенности в себе. И наконец, о том, как продвигать себя таким образом, чтобы не выдавать себя за того, кем вы не являетесь в действительности. Мы постараемся сосредоточиться на ваших достижениях, а не на промахах. Вспомните, о чем мы говорили в главе 1: все зависит от того, на чем сосредоточиваешь внимание.

Сейчас мы начнем петь вам дифирамбы. Возможно, такому умному человеку, как вы, самовосхваление кажется недостойным делом. Однако результаты ряда исследований показывают, что иногда похвалить себя очень полезно. «Результаты

многочисленных исследований, проведенных с момента появления на свет так называемой позитивной психологии (примерно десять лет тому назад), — говорит Каролин Миллер, писательница, мотивационный оратор и профессиональный наставник, — показывают, что определенные виды “вмешательства” в поведение человека могут улучшать состояние его здоровья и материальное благосостояние. Один из самых действенных видов такого вмешательства — фокусирование на уникальных способностях человека».

Миллер продолжает: «Крис Питерсон, профессор психологии Мичиганского университета, и Мартин Селигман\*, отец позитивной психологии, разработали валидный тест для идентификации сильных сторон личности — Signature Strengths, называемый также VIA (Values in Action — достоинства в действии). Исследование, проведенное Питерсоном и Селигманом, показало, что люди, сфокусированные на пяти самых сильных сторонах своей личности, — которые можно определить, воспользовавшись результатами опроса, проведенного авторами в интернете (есть в свободном доступе)<sup>1</sup>, — более счастливы, чем те, кто не уделяет должного внимания своим достоинствам». По словам Миллер, «...когда все наши действия определяются достоинствами, а не недостатками, мы производим впечатление более цельной личности, людям легче взаимодействовать с нами, мы более энергичны». Он добавляет: «В Институте Гэллапа пришли к выводу, что выявление сильных сторон личности сотрудника и корректировка его должностных обязанностей таким образом, чтобы они максимально за- действовали эти сильные стороны, позволяют человеку чувствовать себя более счастливым и продуктивным, а также способствуют росту эффективности всего коллектива в целом». Согласно данным, приведенным в книге Тома

\* См.: Селигман М. В поисках счастья. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011.  
Прим. ред.

Рата «Раскройте свои таланты 2.0» (Strengths Finder 2.0), которые основаны на результатах широкого круга исследований, проведенных специалистами Института Гэллапа, можно сделать вывод, что «люди, у которых *действительно* есть возможность ежедневно фокусироваться на своих сильных сторонах, *отдаются работе с намного большей* (точнее говоря, в шесть раз большей) вероятностью и более чем в три раза чаще остальных уверены в превосходном качестве своей жизни в целом»<sup>2</sup>. Не такой уж маловажный аргумент в пользу того, чтобы сосредоточиться на своих сильных сторонах! Более того, пока вы сами не уясните, какими именно особыми качествами обладаете, бесполезно рассчитывать на то, что их заметит кто-то другой.

### ВОЛШЕБНЫЕ ДОСТОИНСТВА

Вместе со своим приятелем Исааком я стояла в длинной, извишающейся змейкой очереди в книжный магазин Barnes & Noble, расположенный недалеко от Центрального вокзала в Нью-Йорке, чтобы купить книгу Эрвина «Мэджика» Джонсона «32 способа преуспеть в бизнесе» (32 Ways to Be a Champion in Business) с автографом автора. В главе под названием «Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах» Джонсон рассказывает о неудачной бейсбольной карьере своего друга, легенды баскетбола Майкла Джордана, а также о своей собственной кратковременной карьере телевизионного ведущего в ток-шоу The Magic Show. По мнению Джонсона, и он сам, и Джордан совершили одинаковую ошибку, попытавшись построить карьеру на своих недостатках, вместо того чтобы сделать упор на свои достоинства. Он завершает эту главу такими словами: «Я уже убедился в том, что мне никогда не стать новым Лино или Арсенио.\* Как бы я ни старался, мне никогда не стать новым Уорреном Баффетом или Биллом Гейтсом. Тем не менее мне удалось создать собственный успешный бренд в бизнесе, сосредоточившись на том, что я умею, и пользуясь доверием клиентов к моему имени...»<sup>3</sup>

---

\* Ведущие популярных ток-шоу на американском телевидении. Прим. перев.

Женщина, стоявшая в очереди передо мной, давняя поклонница спортивного таланта Джонсона, поделилась со мной, что получила особое разрешение от своего начальника отлучиться с работы, чтобы купить книгу с автографом автора. Когда подошла ее очередь, Джонсон уделил ей особое внимание, обменявшись с ней несколькими фразами. Они даже обнялись на прощание. И вот настала моя очередь. Помня об огромной очереди желающих получить автограф, мы быстро обменялись любезностями, Джонсон подарил мне свою обворожительную улыбку, а я буквально в двух словах поведала ему о том, что пишу эту книгу и хотела бы узнать, что он может посоветовать ее будущим читателям.

«Прежде всего, я посоветовал бы им познать самих себя и поверить в себя, — сказал Джонсон. — Если вы разобрались в самом себе, значит, вам удалось выяснить, каковы ваши сильные и слабые стороны. Вы должны опираться на свои сильные стороны и постараться избавиться от недостатков. Важно также понять атмосферу на работе. Кто в действительности принимает решения? Что им нравится и что не нравится? Какие качества руководство желает видеть в своих работниках?» Затем он произнес с особым нажимом: «Старайтесь делать больше того, что от вас требуется».

Одно из достоинств Джонсона сразу стало очевидным для меня. Мы говорили с ним не дольше минуты, однако у меня возникло чувство, будто не спеша побеседовали за чашечкой кофе. Он как будто обладает волшебной способностью продлевать время общения с собеседником! Я вспоминаю дни, когда он блистал своим непревзойденным талантом отдавать пас, не глядя на партнера, и проходить к щиту соперника так, словно на его пути не выстроены мощные оборонительные заслоны. Сегодня в роли преуспевающего предпринимателя и общественного деятеля Джонсон по-прежнему действует так, словно ничто ему не помеха: его внимание полностью сконцентрировано на мяче, который нужно забросить в корзину соперника. Многие из нас, интровертов, отличаются от остальных людей особым умением концентрироваться на самом важном. Это качество помогает нам строить глубокие личные отношения с другими людьми и приобретать доскональные знания.

## Интроверсия как сильная сторона личности

В обществе, где все стараются блеснуть и поразить друг друга теми или иными выдающимися качествами, интровертов часто абсолютно не замечают, считая людьми, которым самой судьбой предначертано все время пребывать в тени. Почему бы вам не разрушить этот стереотип? Почему бы не сосредоточиться на своих сильных сторонах и не попытаться разыграть эту карту? Поскольку большую часть времени вы слушаете, а не говорите, то успеваете «переварить» новую информацию и высказать более зрелые мысли. «Более спокойные, уравновешенные люди должны осознать, что обладают важным преимуществом: как правило, они высказывают свои мысли спокойным, рассудительным тоном, — говорит Кен Фразье, исполнительный вице-президент и президент Global Human Health, подразделения компании Merck. — Мне кажется, если говорить сравнительно редко, но четко и убедительно, то к вашим словам будут относиться с большим уважением. Интроверты количеством компенсируют качеством».

## Как определить свои сильные стороны

Для интровертов (в частности) продвижение самого себя — это, прежде всего, размышление, затем выполнение определенных действий и, наконец, обдумывание этих действий. Как интроверт вы очень хорошо приспособлены к выявлению («разведыванию») своих сильных сторон, их извлечению («добыче») из самого себя и последующей шлифовке («переработке») с целью применения в окружающем мире. Чем более ясное представление мы имеем о себе, тем успешнее сможем продвигать себя. «Анализируйте свои активы, — говорит Маргарет Гомес, исполнительный коуч и в прошлом ведущий специалист

по подготовке топ-менеджеров в рекламной отрасли. — Это ваши активы. Главная ценность, которой вы располагаете, важный инструмент вашего влияния на окружающих и отличительная особенность. Никому другому не под силу воспроизвести ваши активы. Эта ДНК ваша — и только ваша».

## Ваши интровертные достоинства

Готовы провести небольшое исследование? Начнем с рассмотрения видов деятельности, лучше всего удающихся интровертам, — видов деятельности, которыми мы зачастую предпочитаем заниматься в одиночку или, возможно, в компании с каким-нибудь человеком. Оцените свои способности, перечисленные ниже, по шкале от 1 до 5 (1 — «очень слабо», 5 — «очень сильно»).

- Способность к исследовательской работе \_\_\_\_
- Способность к концентрации \_\_\_\_
- Способность к приобретению знаний \_\_\_\_
- Способность хорошо продумывать свои слова и поступки \_\_\_\_
- Способность к письменному изложению мыслей \_\_\_\_
- Способность работать независимо от кого-либо другого \_\_\_\_
- Способность к формированию глубоких и долговременных отношений с другими \_\_\_\_
- Способность слушать внимательно, что говорят другие \_\_\_\_

Какие догадки вас осенили, когда вы оценивали свои интровертные достоинства? На какие из этих достоинств вы

можете опереться в наибольшей степени, чтобы выделиться на фоне окружающих?

---

---

Какие еще из ваших достоинств — например, настойчивость, надежность, креативность, технические способности, — могут помочь вам стать более заметным?

---

---

## «Добыча» достоинств из недр личности

Многие из нас настолько свыклись со своими достоинствами, что воспринимают их как нечто само собой разумеющееся. Обычно мы сосредоточены на своих главных достижениях (или на отсутствии таковых!) и забываем уделять должное внимание развитию тех наших качеств, которые представляют наибольшую ценность для клиентов, руководителей и других людей, играющих заметную роль в нашей жизни. Присмотримся еще раз к самим себе и постараемся ответить на следующие вопросы, чтобы получить как можно более полное представление о наших сильных сторонах и достижениях. Между прочим, вы и в самом деле интроверт, если готовы выполнить эти упражнения! Почему? В то время как деятельность коллег-экстравертов направлена вовне, мы больше склонны тратить время на сбор и анализ данных, размышления и даже на составление неких стратегических планов (о которых, разумеется, известно только нам).

1. Каким из своих достижений вы гордитесь больше всего? Какие ваши сильные стороны сыграли в нем самую важную роль?
- 
-

2. Кратко опишите, как вам удалось решить определенную проблему, в результате чего вы смогли улучшить жизнь другого человека.

---

---

3. Какое из ваших последних дел заслужило положительную оценку другого человека? (Ответ на этот вопрос вовсе не обязательно должен быть связан с работой.)

---

---

4. Если бы самого преданного из ваших приверженцев спросили, какие три качества он больше всего ценит в вас, что, по-вашему, он назвал бы?

---

---

5. Кто вызывает у вас восхищение? Какие качества этого человека нравятся вам больше всего?

---

---

Подумайте над своими ответами. К каким выводам привели вас эти размышления?

## Копнем глубже, чтобы больше узнать о ваших достоинствах

После того как вы определили свои сильные стороны, используйте эту информацию в качестве отправной точки для упражнения, которое вам предстоит вскоре выполнить. Оно поможет вам лучше разобраться, какие из ваших качеств действительно особые и уникальные, что вам мешает и что позволяет наиболее полно проявить свои достоинства. Хотя у вас может сложиться впечатление, что

от выявления достоинств до конкретной работы над повышением вашей заметности для окружающих и роста материального благосостояния (или достижения иной цели, связанной с самопрдвижением) — дистанция огромного размера, именно выявление достоинств гарантирует успешное самопрдвижение.

Призываю вас быть предельно конкретными при составлении перечня своих сильных сторон и в определении того, в чем заключается их особенность или уникальность (см. приведенную ниже таблицу). Хотя моя книга касается главным образом деловой жизни, при выполнении данного упражнения я рекомендую отмечать абсолютно все позитивное в себе, что только придет в голову, независимо от того, с чем именно это связано — с карьерой или личной жизнью, с интроверсией или другими чертами вашего характера. Например, некоторые мои клиенты указывали, что к числу их сильных сторон относятся выдающиеся способности к решению проблем, сильная интуиция и необычайная способность видеть картину в целом и фиксировать при этом мельчайшие детали. Если вы испытываете затруднения при заполнении столбца «Чем обусловливается особенность и (или) уникальность ваших способностей?», воспользуйтесь помощью кого-либо из членов вашей команды мечты, которую вы составили, выполнив задание в главе 1.

При заполнении столбца под названием «Что мешает проявлению ваших достоинств?» постараитесь вспомнить все, что раздражает, подтачивает, отвлекает, страшит и разочаровывает вас. В качестве примера могу привести саму себя. При сильном шуме, большом скоплении людей, отвратительных запахах и чрезмерных визуальных раздражителях моя интровертная сущность стремится укрыться в какой-нибудь защитной оболочке и таким образом оградить себя от неблагоприятных воздействий.

При заполнении крайнего правого столбца таблицы под названием «Что способствует проявлению ваших достоинств?» постараитесь вспомнить, какие внутренние и внешние факторы позволяют в максимальной степени раскрыться вашим сильным сторонам. Клиенты-интроверты включали в перечень этих факторов пребывание в спокойном и тихом окружении, неспешное потягивание приятного напитка, прослушивание любимых музыкальных произведений, беседу с духовным наставником и кратковременный дневной сон. В первой строке этой таблицы приведен один из ответов моей клиентки, оперной певицы Мэдлин Абель-Кернс, чтобы подсказать вам, как заполнять таблицу.

<b>Ваши достоинства</b> Перечислите ниже пять своих главных достоинств. Укажите свои интровертные достоинства	<b>Чем обусловливается особенность и (или) уникальность ваших способностей?</b>	<b>Что мешает проявлению ваших достоинств?</b>	<b>Что способствует проявлению ваших достоинств?</b>
---	---	--	--

Пример Мэдлин Абель-Кернс Харизма	Моя способность общаться с людьми искренне и без фальши. По-моему, это удается мне не только при личном общении, но и во время выступлений на сцене	Когда я задумываюсь над тем, как другие воспринимают меня	Когда верю в себя
--	---	---	-------------------

1.

2.

3.

4.

В последние годы позитивные психологи немало писали о важности нахождения собственных достоинств. Книги и статьи доктора Мартина Селигмана, доктора Тала Бен-Шахара, Тома Рата, Маркуса Бакингема и покойного основателя психологии достоинств доктора Дональда Клифтона — не говоря уж о недавно появившихся публикациях доктора Сони Любомирски, Каролин Миллер, Сеньи Меймин и Маргарет Гринберг, — доступные для широкого круга читателей, помогут вам еще глубже разобраться в этой важной концепции.

«Будучи высокоразвитыми живыми существами, мы обладаем многими достоинствами и внутренними ресурсами, — говорит Майкл Риз, преподаватель скульптуры и цифровых медиа в Университете Уильяма Патерсона и всемирно известный скульптор. — В разных жизненных ситуациях нам требуются разные положительные качества. Дайте себе возможность быть там, где вы находитесь, не забегая вперед и не отставая. Не упрекайте себя за то, что не оказались там, где, по-вашему, вам следовало бы оказаться». Риз сравнивает человеческие достоинства с мышцами, которые нужно постоянно тренировать, чтобы они не атрофировались.

Теперь, когда мы определили свои достоинства, нам следует выяснить, как их развивать и укреплять.

## Как обрести эмоциональную стабильность (или выработать уверенность в собственных силах)

Размышляя над понятием эмоциональной стабильности, я рисую в своем воображении могучий дуб, прочно укоренившийся в почве. Это дерево не одно десятилетие (а может быть, и столетие) стояло под натиском бурь

и других ударов стихии и выглядит по-прежнему стойким и несгибаемым. Его ветви тянутся к свету, и, кажется, ничто не в силах остановить этот порыв. Когда я, интроверт, намереваюсь стать более заметной, вспоминаю о силе и величии такого дуба. В тяжелые времена, когда сильно «штурмит», когда я чувствую, что моя уверенность в собственных силах вот-вот пошатнется, я вспоминаю о несгибаемом дубе. Об отношениях, которые мне удалось наладить с другими людьми, о своих сильных сторонах и достижениях, прочно «пустивших корни в моей жизненной почве».

«Очень важно, чтобы в вашей жизни были спокойные моменты, время для спокойного размышления (медитации) и некие «пробные камни», напоминающие о том, кем вы являетесь на самом деле, — говорит Риз. — Их роль могут играть люди, места или вещи». Таким образом, для меня роль «пробного камня» играет дуб (подробнее о медитации см. в главе 6). По словам Риза, «“пробные камни” могут ничего не значить для других, поскольку их важность определяется особым, личным смыслом, который вы в них вкладываете. Лично для меня особый смысл имеет созерцание плавного течения реки Гудзон и нью-йоркских небоскребов на противоположном берегу». (Вполне возможно, оттуда виден и ваш билборд!)

Благодаря некоторым видам деятельности можно обрести более устойчивое душевное равновесие, твердую почву под ногами. Для того чтобы собраться с мыслями, я, например, предпочитаю совершить пешую прогулку в одиночестве. Такая прогулка позволяет мне восстановить силы; к тому же для ее совершения не требуется каких-то особых условий — такая возможность у меня есть почти всегда. Некоторые из моих клиентов говорят, что успокоиться и собраться с мыслями им помогают вылазки «на природу». Мэдлин Абель-Кернс добавляет: «Мне нравится сидеть

утром за чашкой кофе и спокойно размышлять. Я просматриваю свои планы на день, неделю или месяц, анализирую текущее состояние дел, расставляю приоритеты для предстоящих дел. Иными словами, собираю и систематизирую доступную мне информацию и говорю себе: «Разобрались? Ну вот и чудесно! А теперь приступаем к работе». Это снижает мой стресс».

## Аффирмации

Помните телешоу под названием «Ежедневные аффирмации вместе со Стюартом Смолли», в котором высмеивалось повальное увлечение аутотренингом? Это шоу демонстрировалось в рамках телевизионной программы Saturday Night Live. Политический активист Эл Франкен, ставший впоследствии американским сенатором, придумал и сыграл роль персонажа по имени Смолли, который любил повторять: «Я в полном порядке! Я умен — и, черт меня побери, нравлюсь людям!» Многие из нас обожали это телешоу и смеялись от души во время его просмотра, однако, как бы мы ни относились к этому, многие люди искренне верят в действенность аффирмаций и применяют их на практике. Одни произносят эти утверждения вслух или даже стоя перед зеркалом; другие оставляют для самих себя позитивные послания на голосовой почте; третьи отправляют в свой адрес по электронной почте послания, в которых упоминаются их собственные достоинства и достижения; четвертые пишут свои аффирмации на стикерах и прикрепляют их к своим компьютерам. В главе 1 я рассказывала об аффирмации, которой пользуется один из моих клиентов. Он изготовил ламинированные карточки, умещающиеся в бумажнике, на которых было написано: «Я могу поймать любой мяч!» и подобные фразы. Позитивные аффирмации помогают ему обрести уверенность в собственных

силах. Еще один пример: один из моих коллег часто обращается к себе со следующими словами: «Моя работа делает наш мир лучше и добрее». Эта фраза вселяет в него уверенность в том, что его профессия приносит людям пользу.

«Аффирмации обладают поистине феноменальной силой, — говорит Энн Хул, старший менеджер по обучению лидерству в компании Saks Fifth Avenue. — Я узнала о них более 25 лет тому назад и с тех пор регулярно пользуюсь ими». Хул рассказывает, как создать собственную аффирмацию: «Аффирмация приносит наибольшую пользу, когда сформулирована короткой фразой, причем обязательно в настоящем времени. Когда вы произносите утверждение, оно вызывает у вас чувство, которое вы хотели бы испытывать. Если произнесенная фраза неправляется с этой задачей, значит, аффирмация неправильная».

Энн Хул рассказывает о том, как одно утверждение привело к позитивной перемене в ее жизни: «Я использовала аффирмацию, которая помогла мне в получении моей нынешней работы. Если вы скажете: “Я миллиардер”, ваш мозг не воспримет это послание, но слова: “Мне светит высокооплачиваемая работа” с гораздо большей вероятностью станут реальностью». Хул предлагает пару креативных идей: «Я установила одну из аффирмаций на экране моего домашнего компьютера. Кроме того, написала ее — большими буквами красного цвета — на листочке бумаги и приклеила к своему холодильнику». Еще одна идея: используйте какое-либо слово-утверждение или фразу в качестве пароля на компьютере. В таком случае вам придется каждый день (или даже несколько раз за день) вспоминать это слово или фразу. Возможно, вам подойдет что-нибудь вроде «проницательный мыслитель»?

Запишите ниже аффирмацию, которая поможет вам чувствовать уверенность в собственных силах.

---

---

---

---

---

---

---

## Не самые удачные дни в жизни и недооценка своих сил

Как обрести уверенность в собственных силах в те дни, когда все валится из рук? «Особенно тяжело мне приходится тогда, когда я чувствую себя полностью изнуренной, когда все становится мне безразличным и когда меня начинают одолевать мрачные мысли, — говорит Мэдлин Абель-Кернс. — В такие дни мне приходится убеждать себя в том, что лучше всего отложить в сторону все свои дела и остановиться».

Если наступили «черные» дни, не допускайте пораженческого настроения и чувства обреченности, поскольку в такой момент люди напрочь забывают о своих талантах и способностях. Интроверты вообще склонны недооценивать себя. Вот что говорит по этому поводу доктор Боб Мак-Пик, руководитель отдела исследований в Центре регистрации психологических классификаторов (CAPT): «Экстраверты зачастую получают более высокую оценку своих действий от начальства, подчиненных и коллег, чем интроверты. Впрочем, очень часто сами интроверты оценивают себя еще ниже! Похоже, экстравертам в большей степени, чем интровертам, присуще чувство собственного достоинства и уверенность в своих силах; им также свойственна более адекватная — и позитивная! — самооценка».

Какой же вывод можно сделать на основе этой информации? Разумеется, вам не следует изображать из себя экстраверта (тем более это вряд ли приведет к хорошему результату). Но как быть, если вы относитесь к себе черезесчур строго? Может, стоит взглянуть на себя менее критическим взглядом? Может, это будет способствовать более успешному продвижению в конкурентной деловой среде? Разумеется, я не советую вам «снижать планку», применять к себе сниженные стандарты. Но, возможно, вы настолько строги к себе, настолько недооцениваете себя, что и другие поступают так же? К чему приведет подобная недооценка самого себя и что вы хотите (если действительно хотите!) изменить в этом отношении? Не забывайте, что в ходе повседневного общения с окружающими самосаботаж непременно отразится на их отношении к нам.

## Полезно ли сравнивать себя с другими

Еще одним способом подорвать веру в собственные силы является постоянное, навязчивое стремление сравнивать себя с другими. Трудно придумать более бессмысленное и саморазрушительное занятие! «Сравнивая себя с другими, по отношению к самому себе я выступаю в роли безжалостного тирана, терзающего свою жертву мелкими придирками, — говорит скульптор Майкл Риз. — Нужно отказаться от этой вредной привычки». Представьте, что вся ваша энергия содержится в большом и глубоком сосуде. Когда вы сравниваете себя с другими и становитесь невольной мишенью их критики, сосуд с энергией превращается в дуршлаг: ваша энергия неудержимо вытекает из него! «Если мне не дают покоя оценки моей персоны со стороны окружающих, значит, я, по сути, отказываюсь быть сама собой, — говорит Мэдлин Абель-Кернс. — Когда же я принимаю свою сторону, доверяю собственным суждениям

и оценкам, то действую наилучшим образом при любых обстоятельствах». Разумеется, не следует сравнивать себя с другими людьми, однако иногда наши защитные реакции бывают ослаблены. Если вы поймали себя на том, что перешли в непродуктивный режим сравнения, примените следующий метод противодействия: используйте в качестве точки отсчета свои достоинства, а не недостатки. В таком случае сравнение может оказаться в вашу пользу!

## **Продвигайте себя с помощью присущих лично вам качеств**

Теперь, когда вы определили свои сильные стороны, у вас появилась возможность стать органичной личностью, более соответствующей вашей внутренней сути — части вашего внутреннего «я», по-настоящему подлинной и привлекательной. «В позитивной психологии принято делать акцент на аутентичных личностях, то есть на тех, кто использует свои сильные стороны», — говорит Сеняя Меймин, издатель и главный редактор сайта Positive Psychology News, который обещает своим посетителям «ежедневную порцию счастья, основанного на результатах исследований». По словам Сеняи Меймин, «в сущности, уже доказано, что, когда люди изображают на своих лицах фальшивые, натянутые улыбки, их сердце зачастую сбивается с привычного ритма. Возможно, это объясняется тем, что они пытаются изобразить эмоцию, не соответствующую тому, что они чувствуют на самом деле».

Вспомните о тех, кто добился выдающихся успехов в той или иной области. Вспомните, кто из них, продвигая себя, оставался самим собой, отстаивал свою исключительность, а кто скрывал свою истинную суть под многочисленными слоями лака. Многие известные на весь мир

люди — например, мать Тереза — никогда не прилагали явных усилий, чтобы выделиться на фоне остальных. Они лишь искренне и с полной самоотдачей исполняли свою миссию, не заботясь о том, станут они знаменитыми или нет. А в чем заключается ваша миссия?

«Я не добьюсь успеха, если не проявию свою внутреннюю суть на все 100 процентов, — говорит Майкл Риз. — Нужно рисковать, быть смелым. Нужно определить свои сильные стороны, открыть свой внутренний огонь». Мэдлин Абель-Кернс добавляет: «В подростковом возрасте я пыталась выдавать себя за ту, кем не была в действительности. Это была детская бравада, маска. Я всегда считалась неплохой актрисой. Интроверту часто удобно прятаться под той или иной маской». Певица рассказывает о том, как ей удалось побороть в себе стремление скрываться под маской: «Только сейчас мне удалось расстаться со своей маской и проявить свои подлинные качества. И хотя иногда у меня по-прежнему возникает желание играть не свою роль, я легкоправляюсь с этим искушением. Все же я предпочитаю быть собой!»

## Что заставляет вас чувствовать себя комфортно в «своей шкуре»?

Аутентичность ассоциируется с комфортом пребывания в «своей собственной шкуре». Для этого нужно принимать себя таким, какой вы есть, со всеми достоинствами и недостатками. «Чтобы чувствовать себя комфортно в своей собственной шкуре, я переключаю внимание на свое внутреннее “я”, рисую в воображении все то, что подробно описываю словами, чтобы собеседник мог представить такую же картину, какая возникла в моем воображении, и почувствовал то, что приносит нам обоим внутренний комфорт», — говорит доктор Герсида Джоунс, которая

преподает гидроаэродинамику в Нью-Йоркском университете. Вспомните моменты своей жизни, когда вы чувствовали себя максимально комфортно, будучи самим собой. Где вы находились, когда у вас возникало это ощущение? Чем занимались в это время? Кто находился рядом с вами, если вы были не наедине? А теперь попытайтесь перенести это ощущение в настоящее время: какие аспекты вашего внутреннего «я» дают вам ощущение максимального комфорта сейчас?

## Персональный билборд

Теперь, после того как мы проанализировали ваши сильные стороны с разных точек зрения и определили, как постоянно держать их в поле зрения, чтобы продвигать себя с помощью внутренне присущих вам качеств, выполним упражнение по созданию своего персонального бренда\*. Дэвид Виньямури, автор книги «Случайные шедевры брендинга», определяет концепцию брендинга следующим образом: «Это обещание — способ, позволяющий потребителям или другим людям экономить время, поскольку им известно, что вы выполняете определенную работу лучше, чем другие».

Помните, в начале этой главы я упоминала о билборде? Воспользовавшись аффирмацией — в данном случае она будет служить своеобразным трамплином, — придумайте послание, с которым вы хотели бы обратиться к своей целевой аудитории, чтобы представить ей ваш личный бренд. Например, Мэдлин Абель-Кернс придумала такой вариант: «Белые, пушистые облака на фоне голубого неба — облака, за плавным течением и изменчивыми формами которых

---

\* См. также: Питерс Т. Преврати себя в бренд! 50 верных способов перестать быть посредственностью. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. Прим. ред.

хочется наблюдать часами. Несколько слов крупным черным шрифтом: “Музыка пробуждает лучшее в человеке”. Затем мое имя и дата моего следующего выступления».

А теперь ваша очередь. В представленную ниже форму впишите четкий и лаконичный заголовок для своего билборда, набросайте подходящее изображение или вставьте фотографию (рисунок из журнала). Впишите также какое-нибудь другое краткое послание, которое вам хотелось бы добавить, чтобы заставить членов вашей целевой аудитории, проезжающих мимо билборда, совершить желательное для вас действие.

---

#### ВАШ БИЛБОРД

---

Заголовок

Изображение

Краткое послание и (или) действие

В следующей главе мы сделаем больший акцент на действиях. Вы составите график дел, которые хотите выполнить, с указанием точных сроков начала и завершения каждого и составите четкий план выполнения каждого из этих дел. Разработаете маркетинговый комплекс, то есть комплекс действий по самопрдвижению, соответствующий вашему бюджету и в максимальной степени способствующий достижению цели. Когда вы будете рассматривать те или иные варианты действий, то наверняка обнаружите, что некоторые из них кажутся вам более привлекательными (или менее неприятными!), чем другие. Исходя из своих достоинств и сильных сторон, вы определите, что подходит вам больше, вместо того чтобы заставлять себя делать то, к чему вы не приспособлены и к чему у вас не лежит душа.

## Размышления и действия

### Чему вы научились

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

<b>Действие</b>	<b>Способ</b>	<b>Отчет</b>	<b>Дата окончания</b>
Что именно вы будете делать?	Как именно вы будете это делать? Какую поддержку или информацию должны получить?	Кому вы расскажете об этом?	Срок исполнения

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.