

ГЛАВА 7

Наставник и его образ мыслей

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

Что делает наставника успешным? Что нужно, чтобы преуспеть в этом бизнесе?

Эти вопросы мне задают на каждом мероприятии Академии экспертов и в каждом интервью на эту тему. Ответить на них не так просто, и я настоятельно рекомендую вам подумать и постараться самим сформулировать ответы. Как вы думаете, что нужно для того, чтобы начать и одержать победу?

Чтобы найти правильный ответ, мне понадобились многочисленные интервью с легендарными людьми и годы практики. Я пришел к тем же выводам, что и до меня были сделаны очень многими: жизненный успех — результат действия внутренних сил. Как правило, он зависит от того, как вы мыслите, чувствуете и действуете, а не от возможностей, которыми обладаете. Мысли и действия важнее всего, и именно поэтому я решил обсудить их в двух следующих главах.

Я точно знаю, что у успешных наставников есть четыре базовые психологические установки, которые позволяют им целинаправленно отдавать, работать и созидать. Ведомые ими, они по-настоящему влияют на мир и строят успешный бизнес. В противном случае будущие наставники рискуют раньше времени сдаться, сбиться с пути, потерпеть неудачу, а то и вовсе не начать.

Установка № 1: мой жизненный опыт, мнение и идея представляют для мира ценность

Ученые давно установили, что счастье, успешность, психологическая гибкость и способность к эмоциональной и социальной адаптации во многом зависят от самооценки человека. Многие считают, что уважение к себе — это стержень, вокруг которого формируется большая часть наших мыслей, чувств и моделей поведения. Пионеры этого научного движения, включая ведущего теоретика Натаниэля Брандена*, утверждают, что достаточная самооценка — ключ к пониманию и развитию самоуважения и жизненного успеха. Для психологов уже стало аксиомой: чем выше ваша самооценка, тем увереннее вы себя чувствуете.

Наш бизнес — не исключение из этого правила. Если вы не цените себя и то, что хотите сказать людям, — свой жизненный опыт, идею и мнение — у вас нет шансов стать успешным наставником. Если вы не цените себя сами, кто же вам поверит?

Я мог бы написать пару книг о том, сколько умных талантливых людей похоронили свои весьма полезные знания где-то в недрах личных дневников, потому что рассуждали примерно так: «*Кто я такой, чтобы делиться своими мыслями с другими?*» *Кто я такой, чтобы... Я не знаю выражения, которое служило бы лучшим примером низкой самооценки.*

Это совсем не значит, что все успешные наставники могут похвастаться непоколебимой уверенностью в себе и своей исключительности. Если честно, я встречал множество тех, кто недооценивает себя, хотя вы и не заметили бы этого. Но есть одна вещь, которая отличает их от остальных: они горят желанием делиться с людьми и служить им.

* Психотерапевт и писатель, известный своими работами по психологии самооценки. Прим. ред.

И именно эта потребность формирует уверенность наставника в том, что его идея имеет ценность, а мнение заслуживает внимания.

Где же источник вдохновения? Ответ вас наверняка удивит.

Многие полагают, что каждым успешным наставником движет огромное эго. Конечно, ведь они делятся своей идеей только ради богатства, славы и почестей. Интересный факт: так думают об успешных людях неудачники и завистники — и неважно, о какой сфере деятельности идет речь.

Но после десятков взятых интервью и нескольких лет, проведенных в авангарде нашего движения, я имею право утверждать: желанием делиться своей идеей движет не непомерное эго, а чувство долга. Да, именно так. Чувство долга.

В то время как для большинства людей слово «долг» имеет негативную окраску (так одно время было и со мной), гуру нашего бизнеса поразительно часто употребляют его в положительном ключе. «Я пережил это тяжелое время или событие, — говорят они, — и урок, который преподала мне жизнь, — настолько огромный подарок, что я считаю своим долгом поделиться им с другими». Для описания силы, которая движет ими, наставники нередко используют слова «моральный долг» или «призвание».

Я присоединяюсь к этим людям. Во мне живет глубокая убежденность в том, что я получил от жизни золотой билет, свой второй шанс, и рассказать об этом — моя обязанность, мое призвание и мой долг. Я высоко ценю полученный жизненный опыт, свои идею и мнение, потому что считаю их даром свыше. И если Бог и мироздание решили, что они имеют ценность, я тоже буду ценить их и делиться с другими.

Многие из моих учеников чувствуют то же, что и я. Одна женщина, коуч по вопросам психологической реабилитации, объяснила, что выбрала эту специализацию потому, что встречала слишком много людей, пытавшихся справиться с потерей

родных и близких, и считала себя обязанной помочь им. Автор известной книги сказал, что взялся за проведение семинаров для начинающих писателей после того, как сам целых 10 лет обивал пороги и умолял агентов и издателей опубликовать свои работы — он не хочет, чтобы другие столкнулись с тем же. Личный консультант по финансам рассказал, как обанкротился, потратил десять лет на выплату долгов и теперь не хочет даже думать о том, что кому-то еще будут звонить «ребята из коллекторских агентств». Примеры можно приводить бесконечно.

Мне кажется, что испытания, через которые вам довелось пройти, многому вас научили. И горе, и радость имели неоспоримую ценность и были в равной степени полезны. Нет никаких сомнений в том, что жизнь не всегда благоволила к вам. И готов поспорить, вы часто недоумевали, почему на вашу долю выпали такие тяготы, а за успех надо так тяжело бороться. Позвольте и мне заявить то же, о чем на протяжении десятилетий заявляли те, кто верит в пользу наставничества: если вы получили ценный урок в жизни или бизнесе, то ваш долг — поделиться им с людьми, дабы избавить их от борьбы, драматических событий или долгого пути к решению проблемы.

Если вы разделяете мое мнение, просто следуйте советам, которые я дал в этой книге. Пора браться за дело. Вам предстоит менять к лучшему жизни других.

Специальные подсказки

1. Одна из причин, по которой я не делился с людьми своим опытом, это...
2. Если бы кто-нибудь из моих друзей назвал мне ту же причину, я возразил бы ему так...
3. Я не высказывал своего мнения в тот период своей жизни, когда...
4. Я открыто высказывался и помогал людям в то время, когда...

Установка № 2: если я чего-то не знаю или не имею, то постараюсь узнать или создать

Не сомневайтесь в человеке, которым движет чувство долга или призвание: он найдет возможность высказаться. Верностью идеи буквально пропитан образ мыслей каждого состоявшегося наставника, которого я знаю. Невзирая на пробелы в знаниях или видимое отсутствие возможностей, они всегда *найдут способ поделиться* своей идеей.

Я даже не подозревал, как сильно во мне это убеждение, пока не начал кампанию по продвижению Академии экспертов. Как всякий уважающий себя маркетолог, я всегда прислушиваюсь к возражениям и сомнениям, которые высказывают люди, не решившиеся приобрести мои программы или услуги. Если помните, задача Академии — помочь авторам книг, ораторам, ведущим семинаров, коучам и создателям интернет-проектов. К моему глубочайшему изумлению, посвятить себя наставничеству людям мешают сомнения такого рода:

- Я не умею писать книги.
- У меня нет агента.
- Я не знаю, как сделать так, чтобы меня пригласили выступить.
- У меня нет диска с демоверсией моего выступления.
- Я не знаю, как проводить семинары.
- У меня нет знакомого специалиста по планированию мероприятий, который помог бы мне.
- Я не знаю, как найти клиентов.
- У меня нет материала, с которым я мог бы выйти к ученикам.

-
- Я не знаю, как продавать информацию через Интернет.
 - У меня нет своего сайта.

Когда я сказал, что пришел в шок от подобных заявлений, я нисколько не преувеличивал. Я читал сообщения и комментарии в блогах, среди которых нередко встречались и такие, и думал: «Что происходит с этим людьми? Во-первых, это именно то, чему я хочу их научить. А во-вторых, в начале *никто* ничего не знал и не умел — надо выяснить и ИДТИ ВПЕРЕД!»

Так я начал осознавать, что отличает большинство успешных наставников. Оказывается, у нас есть ключевое убеждение, которое все время подталкивает нас вперед. Его суть в том, что независимо от уровня знаний и доступности средств мы беремся за дело, стараемся, пробуем, упорно работаем, учимся и заполняем пробелы — и все это во имя идеи.

Вооруженный этим знанием, я могу провести 10 минут наедине с человеком и предсказать его успешность как наставника и бизнесмена. Если в какой-то момент он начинает ныть «Я этого не знаю, а того не умею», мне становится ясно, что у него нет шансов. И дело совсем не в том, что они это говорят, а в том, как это произносится. Если звучит жалобно, неуверенно и обреченно, я сразу понимаю, что в нашем бизнесе ему ничего не светит.

Есть еще одно яркое отличие: если, глядя на успешного человека, вы говорите: «Он смог это сделать, а я не смогу», значит, вы на пути к поражению. Поймите, все успешные люди, как и остальные, стояли когда-то в начале пути. Если вы считаете, что те, кто многое добился, получили благословение свыше, изначально имели больше шансов или просто везунчики — вы обречены. Нет, надо исходить из другого: «Если этот человек добился таких успехов, значит, и я смогу. Надо только посмотреть, как он действовал — и сделать так же».

Специальные подсказки

1. Чтобы добиться успеха в экспертном бизнесе, я должен научиться...
2. Для начала я должен создать...
3. Чтобы ускорить процесс, я могу воспользоваться примером таких людей, как...
4. Препятствия, которыми я склонен оправдывать свои слабости и которые должен преодолеть, это...

Установка № 3: небольшой бизнес не заставит меня мелко мыслить

Начинать новое дело всегда непросто, в нашем ли бизнесе или любом другом. Я честно предлагаю будущим наставникам настроиться на то, что первые два года в новой профессии — это страшно, рискованно и очень утомительно.

А если серьезно, то эти первые два года могут быть как самым ужасным, так и самым ярким периодом в вашей жизни. Вы находитесь быстро «раскрутиться», но результаты почти всегда приходят позже, чем ожидалось. Несмотря на это, вы высоко цените свою цель, свободу, значимость и связь с аудиторией. Я говорю об этом потому, что первые два года часто становятся непреодолимым препятствием для новичков. Они берутся за дело, воодушевленные возможностью распространить свою идею, но результаты заставляют себя долго ждать — и они отказываются от мечты. Проще всего бросить начатое, когда сила желания не находит мгновенного отражения в размере банковского счета. Проще всего остановиться и довольствоваться малым, когда заработка не соответствует надеждам.

Но я знаю, что вам сказать: не дайте своему небольшому бизнесу заставить вас мелко мыслить. Не отказывайтесь от мечты и довольствуйтесь малым только потому, что ваш бизнес пока невелик.

Я хорошо помню, что сам был близок к подобной ошибке, когда начинал строить карьеру в этом бизнесе. Живо представляю

себе, как сидел тогда в крохотной комнаташке в Сан-Франциско, без гроша в кармане, потому что каждый заработанный доллар шел на оплату жилья и дешевые буритто. Я работал за маленьким складным столиком, который моя мама использовала раньше для шитья. В мою память врезался момент, как я сижу перед стареньkim компьютером. Его монитор покрыт конденсатом, потому что сломанный радиатор отопления с шипением выпускает в воздух струю пара. Я пишу очерк по психологии успеха, который хочу разослать ничего не подозревающим друзьям, коллегам и знакомым, но вдруг останавливаюсь и говорю себе: «Кого я обманываю? Кому интересны мысли об успехе бедного, бесполкового писаки?»

Но запомнил я и следующую свою мысль: «Брендон, да, ты начинаешь с малого, но так делают многие, и ты не исключение. Но у тебя есть важная идея, которую ты хочешь донести до людей. Ты освоил эту тему, многому научился в жизни и можешь вдохновлять. Когда-нибудь ты поможешь миллионам людей. Этот день уже настал: как раз над этим ты и работаешь. Ты больше этой нелепой комнатушки, потому что твои мечты не имеют границ».

Многим эта история покажется слишком сладкой, но все же она очень показательна. Важно уважать себя и не преуменьшать значения своих планов, *несмотря на нынешние обстоятельства*; это побуждает к действию и свершениям. Не забывайте, результаты никогда не приходят быстро. А пока вы ждете перемен, думайте о том, как важна ваша работа и сколько людей будут вам впоследствии благодарны.

Даже если жизненные обстоятельства не дают вам расправить плечи, постарайтесь смотреть только вперед. Верьте в свои возможности и большое будущее. Это придаст уверенности вашим первым шагам и поддержит, если вы споткнетесь. Верить в это меня научила Марианна Уильямсон, которая часто выступает на моих семинарах. Марианна — один из лучших авторов и преподавателей нашего сообщества. С удовольствием привожу

одну из самых известных цитат из ее книги A Return to Love («Возвращение к любви»):

Больше всего мы боимся не того, что нам не хватит сил. Больше всего мы боимся своего всесилия. Нас пугает не темнота, а свет внутри нас. «Кто я такой, чтобы быть совершенным, невероятным, ярким, талантливым?» — спрашиваем мы себя. Вы — дитя Божье. Ваши мелкие устремления не принесут пользы миру. Нет ничего полезного в том, чтобы померкнуть и не выделяться из толпы. Вы созданы для того, чтобы сиять, как сияют дети. Мы пришли в этот мир, чтобы явить ему свет Божий внутри нас. Он живет в каждом из нас, а не в избранных. И позволяя разгореться собственному огню, мы, сами того не сознавая, побуждаем светить других. Освободившись от своих страхов, мы автоматически освобождаем от них окружающих.

Специальные подсказки

1. Свое большое будущее в этом бизнесе я представляю себе так...
2. В трудные времена я буду напоминать себе о том, что...
3. Чтобы не дать себе мыслить мелко в жизни и бизнесе, я буду...
4. Чтобы научиться играть по-крупному, я избавлюсь от...

Установка № 4: Прежде всего ученик, потом — учитель, и всегда — служитель

Каждый наставник, с которым мне довелось общаться, в глубине души считает себя учеником и искателем. Люди нашей профессии рассказывают о прочитанных книгах, часами корпят над исследованиями, посещают семинары, слушают диски и беседуют с интересными людьми. Они гордятся своей способностью учиться и генерировать отличные идеи, которые помогают окружающим изменить жизнь к лучшему и построить успешный бизнес. И хотя не у всех из них есть ученая степень, их можно без преувеличения назвать учениками жизни мирового уровня.

Я думаю, это очень важная установка, потому что многие из тех, из-за кого слово «специалист» порой приобретает негативную окраску, страдают прежде всего тем, что считают себя единственными и неповторимыми. Этими людьми, которых и наставниками-то сложно назвать, движет не призвание, а непомерное эго. Они высоко себя несут и громко называют свое мнение «авторитетным», но делают это скорее ради выгоды и гордыни, нежели желания служить людям. Они перестают учиться, общаться с коллегами, быть в курсе новейших практик, а некоторые даже теряют связь с реальностью.

Чтобы избежать этого, важно помнить девиз нашей Академии: «Наставник прежде всего студент, потом — учитель, и всегда — служитель».

Если за последние полгода вы не прочли хотя бы шести книг по своей теме, значит, вы забываете о девизе. Вы забываете о нем, если за последний год не пытались связаться хотя бы с десятком коллег, чтобы записать интервью; если не перерыvаете Интернет, журналы, газеты и книжные полки в поисках информации по своей теме. Не забывайте учиться. Приучите себя к дисциплине, постоянному развитию и самосовершенствованию.

Пришло время сделать жизнь исследовательской лабораторией. Записывайте свои повседневные наблюдения. Страйтесь извлечь урок из происходящего, из всех своих контактов с людьми. О том, какую пользу это может принести, я узнал от преподавателя журналистики в университете, а десятилетия спустя убедился в этом сам на примере своих друзей Тони Роббинса и Джека Кэнфилда, которые всегда прилежно ведут записи.

Успешным наставникам свойственно рассматривать себя как ученика и учителя одновременно. Каждый из них по-своему уникален. Каждый стремится создавать эффективные и запоминающиеся методики, метафоры, приемы, упражнения и планы уроков, способные помочь их ученикам добиться успеха.

Они никогда не расстаются с блокнотом, в который записывают все, чему каждый день учит их жизнь и что может помочь другим.

Лично я буквально помешан на записях. В каждой купленной мною книге я делаю бесчисленные заметки на полях, напоминающие о важных вещах, которым могу научиться сам или научить своих учеников. Я постоянно что-то записываю во время семинаров и всегда ищу уникальную идею, способную пронести пользу другим. Наставничество — это не одноразовая акция, а дело всей жизни.

И наконец, все снова сводится к идее служения. Практически невозможно посвятить свою жизнь поиску новых знаний и преподаванию, если у вас нет стимула учиться и учить. Для большинства им становится желание помочь людям в решении проблем и самореализации. Крайне важно не терять мотивации и не забывать, почему вы этим занимаетесь. В моменты неудач и разочарований это может оказаться единственным, что заставит вас двигаться вперед.

Специальные подсказки

1. Чтобы чувствовать себя учеником, мне придется...
2. Я планирую узнать больше о своей теме, предприняв следующие шаги...
3. Причина, по которой я считаю своим долгом изучать эту тему и учить других тому, что знаю сам, это...

Установка № 5: совершенствование — это образ жизни

Существует всего два типа людей. Каждому дарован шансступить на широкий, пышный, цветущий луг возможностей, в недрах которого лежат несметные сокровища. Один человек осматривается вокруг, хватает первую попавшуюся лопату и начинает рыть яму, пытаясь добраться до золота. Сделав несколько

взмахов лопатой и обнаружив, что, во-первых, золото не находится так быстро, как он рассчитывал, или, во-вторых, золота не так много, как ему хотелось бы, он прекращает копать и перемещается на другое случайно выбранное место. Там он берет другую, красивую и модную лопату или новый инструмент и снова принимается за раскопки. И опять разочарование, опять новые места. Жизнь такого человека выглядит как поле, усеянное разномастными рыхтинами.

Но есть люди, которые к полю возможностей подходят совершенно иначе. Они внимательно осматриваются и решают, где хотели бы остановиться. Они тоже хотят найти золото и начинают усердно копать. И тоже обнаруживают, что, во-первых, золото не находится так быстро, как они рассчитывали, или, во-вторых, золота не так много, как им хотелось бы. Но именно в этот момент они расходятся со своими менее целеустремленными собратьями и продолжают копать на том же месте. «Здесь есть золото, — думают они, не переставая работать, — может быть, не так много, как предполагалось, но оно есть!» Они копают, упорно и не отвлекаясь. И вскоре наступает звездный час: на поверхность выходит золотая жила, крупнее и ярче, чем мечталось. И в этом месте они закладывают фундамент своего благополучия, или вкапывают памятный столб, если хотите. А затем перемещаются на другой участок, связанный с уже достигнутым успехом, и снова копают, закладывая новый фундамент и устанавливая новый столб. В конце жизни, если оглянуться, их поле возможностей представляет собой длинный ряд аккуратных строений, уходящий за горизонт.

Эту аллегорию я часто провожу на занятиях в Академии, чтобы напомнить людям о том, что попытка освоить двадцать занятий сразу обычно ведет к неудаче, а упорство в достижении цели и совершенствование — к успеху и достатку.

В нашем бизнесе стремление стать специалистом широчайшего профиля и мастером на все руки очень часто приводит к поражению начинающих наставников. Они теряют из виду

цель, распыляют усилия, действуют полумерами, рано сдаются и берутся за новые дела и иные возможности. А успеха добиваются те, кто тщательно изучает тему и совершенствует знания. Они тратят время и силы только на один участок и копают глубоко, годами укладывая крепкий фундамент. Они знают цену труду и не боятся крови, пота и слез, которые всегда сопутствуют пути к большой возможности. Они верят, что подходить к делу поверхностно означает создавать беспорядок, а совершенствоваться — значит жить наполненной смыслом жизнью.

Стремление к совершенству не позволит вам отклониться от основной цели, даст силы побороть трудности, сделает вас настоящим наставником и поможет построить успешный бизнес, основанный на упорстве и верности делу.

Специальные подсказки

1. Тема, на которой я сосредоточу все свои усилия в ближайшие полтора года, это...
2. Я сегодня же откажусь от вещей, которые меня отвлекают от главной задачи, а именно...
3. Я отвлекаюсь от основной темы в тех случаях, когда...
4. Через год я смогу сказать себе, что не сворачивал с намеченного пути, если увижу, что...