

Глава 5

Самоограничение. Ожидайте от себя большего

Все ограничения мы накладываем на себя сами.

*Эрнест Холмс,
писатель, преподаватель и лидер*

Уверенность в себе — это сила

Итак, в вашей жизни, в вашей карьере наступает момент, когда вы принимаете решение отдаться своей страсти. Ожидать от себя успеха — гораздо более конструктив-

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ный подход, нежели постоянно бояться неудачи. Уверенность в себе — это сила.

В детстве меня всегда увлекала история Бенджамина Франклина. Из книг по истории мы знаем Бена Франклина как писателя, издателя, теоретика политологии, политика, изобретателя, общественного и государственного деятеля и дипломата. Он был ведущей фигурой американского Просвещения; история физики обязана ему открытиями и теоретическими изысканиями в области электричества. И тем не менее, если вы посмотрите на историю его становления, Франклин во всех отношениях был, что называется, самым обыкновенным парнем. В его жизни было бесчисленное количество случаев, когда ему чинили препоны. Из-за недостатка денежных средств он не смог завершить обучение в колледже. Франклин обучался самостоятельно, получая информацию, которая, по его мнению, могла пойти ему на пользу. Когда его заметки отказались публиковать в газете, он решил начать издавать собственную. Он знал, на что способен. Своим присутствием он сводил на нет все отрицательные эмоции окружающих. Он преследовал свои цели, став одним из наиболее преуспевших в истории американцев.

Целеустремленность заражительна и ведет к эффективности.

Вы сами определяете уровень своих ожиданий. Если вы считаете, что ваша жизнь всегда обречена идти путем

посредственности и неудач, подсознание будет саботировать любую попытку достичь цели. Задумайтесь на минуточку о своей работе. Если кто-нибудь попросит вас перечислить пять положительных моментов, с ней связанных (помимо постоянного жалования), вы будете способны это сделать? Если ответ «нет», то вы окажете себе хорошую услугу, найдя другую работу или область деятельности, которая сможет обеспечить вас интересным занятием, приносящим удовлетворение. Я не считаю, что все всегда довольны всеми аспектами своей работы. Однако, как мне кажется, положительные стороны все же должны перевешивать отрицательные, иначе вы будете обречены на постоянное разочарование. Секрет истинного успеха состоит в том, чтобы найти или создать для себя такое занятие, которое вам самим захочется делать хорошо, которое будет предоставлять вам возможность проявить свою страсть. Поступая так, вы открываете лучшее в себе. Целеустремленность разительна и ведет к эффективности.

Зачастую наши склонности мешают нам реализовать свой потенциал. Мы все склонны к привычному образу действий, мы приспособились к своему окружению и обстоятельствам своей жизни. Если у нас имеется хорошая стабильная работа, мы, скорее всего, предпочтем остаться на месте, а не мечтать о чем-то большем и лучшем. Мы не хотим раскачивать лодку, не хотим рисковать своим положением. Мы убеждаем себя, что живем счастливо и всем довольны, даже если это совсем не так. Именно собственное сопротивление мешает нам двигаться вперед — желание свернуться в клубочек

и всеми средствами избегать любого риска. Это вполне естественно — хотеть чувствовать себя в безопасности; однако мы должны смириться с мыслью, что безопасность не даст нам достичь того, что стоит наших усилий. Лишь открывшись для возможной неудачи, мы становимся способны видеть конечную цель, которой является невероятный успех.

Если вы хотите стать «заметным», вам придется пойти на риск.

Когда перед нами предстают новые и волнующие возможности, мы, как правило, находим любые оправдания, чтобы их избежать. Мы говорим себе, что не обладаем нужными качествами. Мы убеждаем себя, что недостаточно хороши для этого, что мы никогда не получим это повышение. Мы предупреждаем себя, что начальник попросту рассмеется нам в лицо, если мы заведем речь о прибавке к зарплате. Сопротивление встречает нас на каждом шагу. Смирившись с ним, вы почувствуете себя в безопасности, однако помимо этого вы окажетесь «незамеченным» и, скорее всего, неудовлетворенным. Если вы хотите стать «заметным», вам придется пойти на риск.

Эти самоограничения — величайшие препятствия на пути к успеху. Вы сами устанавливаете для себя потолок. Если вы считаете себя неудачником, у вас ничего не будет получаться, как бы упорно вы ни старались добиться своего. Если вы сами себя не уважаете, вы не сможете уважать других, а тогда и другие не будут

уважать вас. Они увидят, что вы сомневаетесь в своих силах. Они будут чувствовать этот страх, их будет отворачивать от вас ваша низкая самооценка. Но вы можете сделать выбор в пользу успеха, так же как вы делаете выбор в пользу неудачи, когда ожидаете ее. Если вы ставите перед собой четкие цели, достаточно уверены в себе, чтобы действовать, верите в то, что в конце концов добьетесь своего, — вы дойдете туда, куда хотите пойти. Сидеть на месте проще всего; бежать может оказаться трудно, особенно если вы встречаете сопротивление.

Самоограничения — величайшие препятствия на пути к успеху.

Ограничения, которые мы накладываем на себя, способны сделать нас калеками. Они могут окончательно застопорить вас посередине пути, так что вы будете оставаться в одном и том же положении, с одной и той же зарплатой на протяжении многих лет. Если вы хотите двигаться вперед, если вы хотите зарабатывать больше денег, если вы хотите обеспечить лучшую жизнь для своей семьи, если вы хотите самосовершенствоваться и реализовывать свой потенциал, вы должны отбросить самоограничение и начать думать о чем-то большем. Когда мне было около двадцати пяти лет, я однажды побывал на двухдневном семинаре, который вел ныне покойный Джон Бойл, основатель фонда Executive Power. Этот семинар научил меня, как ис-

пользовать представление о себе, чтобы достигать большего. Джон Бойл считал, что можно высвободить силу подсознательного мышления путем повторения положительных установок. Его методики блестяще подтвердились в моей жизни и карьере. Где-то в глубине души вы знаете, что достаточно хороши. Теперь вам необходимо показать всем остальным, что вы искренне в это верите.

Где бы я ни был — в деловой поездке, на отдыхе, на собрании, где нужно произнести речь, — я никогда не жалею времени на то, чтобы представиться и немного поговорить с людьми. Небольшая беседа способна открыть большие возможности, достаточно всего лишь нескольких слов. Часто, встречаясь с людьми, я спрашиваю их, чем они занимаются и куда намерены двигаться в дальнейшем. Это простой и вместе с тем сложный вопрос, на который нет определенного ответа. Я задаю его в первую очередь для того, чтобы посмотреть, как мой собеседник станет говорить о себе, — то, чем он зарабатывает на жизнь, не так уж меня интересует. Одни люди могут моментально выдать тридцатисекундное «резюме-крючок», призванное впечатлить собеседника, а у других мой вопрос вызывает видимое затруднение.

Прошлым летом, будучи в деловой поездке, я познакомился с двумя людьми. Первым был новый администратор, Томас, который представил меня второму, Кевину, недавно вошедшему в руководящий состав своей организации. Кевин был хорошо одет, и, обменявшись с ними приветствиями, я обратился к нему